

September 2006



 **ERNST & YOUNG**

Quality In Everything We Do



Eén jaar Kansenzones Rotterdam: volhouden en verbreden

Eén jaar Kansenzones Rotterdam: *volhouden en verbreden*

Eindrapport

September 2006

Studie in opdracht van:

OntwikkelingsBedrijf Rotterdam

Uitgevoerd door:

Regioplan Beleidsonderzoek
Herbert ter Beek
Marco Mosselman

Ernst & Young, Real Estate Advisory Services
Marcel Karres
Caroline Rodenburg

Eindverantwoordelijk partner Ernst & Young: Jan Siemons

Ernst & Young Real Estate Advisory Services
Euclideslaan 1
3584 BL Utrecht
+31 70 259 5151
reas@nl.ey.com

© Copyright Ernst & Young Real Estate Advisory Services B.V. 2006

Inhoudsopgave

VOORWOORD	6
1 MANAGEMENT SAMENVATTING.....	8
2 INLEIDING: DOELEN EN VRAAGSTELLING VAN HET ONDERZOEK.....	13
2.1 VRAAGSTELLING	13
2.2 DOELSTELLING: 'OMKIJKEN EN VOORUITZIEN'	15
3 INVESTERINGSPREMIEREGELING: GESTELDE DOELEN EN VOORLOPIGE RESULTATEN	16
3.1 TOTSTANDKOMING PROJECT EN GEFORMULEERDE DOELSTELLINGEN	16
3.2 EÉN JAAR KANSENZONES ROTTERDAM: BEELD VAN DE VOORLOPIGE RESULTATEN VAN DE OKR	18
3.3 IDEEËN OM DE EFFECTIVITEIT VAN DE OKR TE VERGROTEN	21
3.4 TUSSENCONCLUSIES	23
4 UITGEBREIDE BESTANDSANALYSE VAN DE ONDERNEMERSREGELING	25
4.1 KERNGEGEVENS	25
4.2 STATUS VAN DE INGEDIENDE AANVRAGEN (MINUS TWEE GROOTSTE PROJECTEN)	27
4.3 AANVRAGEN NAAR TYPE AANVRAGER	29
4.4 AANVRAGEN NAAR BEOOGD DOEL: NIEUWBOUW, VERBOUW, BEDRIJFSMIDDELEN OF OVERIG	30
4.5 AANVRAGEN NAAR SECTOR	31
4.6 AANVRAGEN NAAR OUDERDOM BEDRIJF: STARTER OF GEVESTIGDE ONDERNEMER	32
4.7 GEOGRAFISCHE SPREIDING VAN AANVRAGEN: WAAR KOMT HET GELD TERECHT?	33
4.8 TUSSENCONCLUSIES	34
5 OZB-FONDS, INZET VAN GEMEENTELIJK VASTGOED EN OVERIGE INSTRUMENTEN	36
5.1 INZET VAN GEMEENTELIJK VASTGOED: ORGANISATIE EN EERSTE RESULTATEN	36
5.2 OZB-FONDS: ORGANISATIE EN EERSTE RESULTATEN	37
5.3 FINANCIERINGSREGELING	39
5.4 BEROEPS ORIËNTERENDE PRAKTIJKVORMING (BOP)	40
5.5 PROJECT 'JONGE STARTERS'	41
5.6 COMMUNICATIE EN PUBLIC RELATIONS	42
5.7 TUSSENCONCLUSIES	43
6 ORGANISATIE KANSENZONES EN AFHANDELING AANVRAGEN VOOR OKR	44
6.1 SCHETS OP HOOFDLIJNEN VAN ORGANISATIE KANSENZONES	44
6.2 AFHANDELING VAN DE AANVRAGEN TEN BEHOEVE VAN DE OKR	47
6.3 TUSSENCONCLUSIES	52
7 KANSENZONES IN BELEIDSMATIG PERSPECTIEF	53
7.1 KANSENZONES ROTTERDAM IN RELATIE TOT ANDERE BELEIDSINSPANNINGEN	53
7.2 AANLEIDING VOOR AANPASSING VAN INVULLING PROGRAMMA KANSENZONES	55
7.3 HOT SPOTS, GROEIBRILJANTEN, GENTRIFICATION, OPERATIE STOFKAM, KVO EN BIDS	57

7.4	TUSSENCONCLUSIES	61
8	KANSENZONES IN INTERNATIONAAL PERSPECTIEF.....	63
8.1	VERENIGDE STATEN	63
8.2	VERENIGD KONINKRIJK.....	65
8.3	FRANKRIJK	68
8.4	DUITSLAND.....	69
8.5	TUSSENCONCLUSIES	72
9	CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	73
9.1	SWOT-ANALYSE VAN PROJECT KANSENZONES	73
9.2	CONTOUREN VAN EEN VERBETERAGENDA	74
	BIJLAGE I: OVERZICHT TABELLEN BESTANDSANALYSE OKR.....	77

Voorwoord

In opdracht van het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam (OBR) heeft Ernst & Young de voorlopige resultaten geëvalueerd van het in het voorjaar van 2005 gestarte project Kansenzones Rotterdam. In het onderzoek wordt ingegaan op de effectiviteit van het project Kansenzones als geheel en de effectiviteit van de te onderscheiden projectonderdelen: de Ondernemersregeling Kansenzones Rotterdam (OKR), de inzet van gemeentelijk vastgoed, het instellen van een OZB-fonds en ook de met enkele banken getroffen financieringsregeling voor ondernemers, de Beroeps Oriënterende Praktijkvorming (BOP) en het project 'Jonge Starters'.

Verder zijn de ingezette instrumenten geplaatst in de bredere context van overige al door de gemeente Rotterdam en haar partners ingezette beleidsinstrumenten en is tevens een inventarisatie gemaakt van in het buitenland opgedane praktijkervaringen met Kansenzones en daaruit af te leiden best practices. Tevens is onderzocht hoe de organisatie rondom de Kansenzones heeft gefunctioneerd en welke verbeteringen daarin eventueel zijn aan te brengen.

De evaluatie dient uitdrukkelijk een tweeledig doel, namelijk terugkijken door in beeld te brengen welke resultaten inmiddels zijn geboekt, maar ook vooruitzien naar de toekomst. In de voorliggende rapportage zijn daarom ook concrete aanbevelingen opgenomen om de effectiviteit van de beleidsinspanningen verder te vergroten.

Voor het onderzoek hebben wij gesprekken gevoerd met een groot aantal direct en indirect bij de Kansenzones betrokken organisaties en personen. Wij willen hen graag bedanken voor hun medewerking. Verder danken wij ook hartelijk de door het OBR samengestelde begeleidingscommissie voor hun constructieve en kritische feedback. Eén en ander laat echter onverlet dat de gerapporteerde bevindingen en aanbevelingen geheel voor rekening van Ernst & Young komen. Het onderzoek is uitgevoerd door een team van onderzoekers en adviseurs bestaande uit Marco Mosselman en Herbert ter Beek van Regioplan Beleidsonderzoek, onderdeel van Ernst & Young, en Marcel Karres en Caroline Rodenburg van Ernst & Young REAS. Jan Siemons, partner van Ernst & Young REAS, is eindverantwoordelijk voor het onderzoek en Herbert ter Beek projectleider.

Amsterdam/Utrecht, 11 september 2006

Ernst & Young,
namens deze

Herbert ter Beek
Regioplan Beleidsonderzoek
herbert.ter.beek@regioplan.nl

Marcel Karres
Ernst & Young Real Estate Advisory Services
marcel.karres@nl.ey.com

1 Management samenvatting

In opdracht van het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam (OBR) heeft Ernst & Young de resultaten onderzocht van het in het voorjaar van 2005 gestarte project Kansenzones Rotterdam. In deze tussentijdse evaluatie stonden de volgende onderzoeksvragen centraal:

- Wat is het oordeel tot nu toe over de effectiviteit van de Kansenzones? En hoe effectief zijn de in het kader van Kansenzones ingezette instrumenten (investeringspremie, inzet van gemeentelijk vastgoed, creëren van een OZB-fonds)?
- Draagt de inzet substantieel bij aan het verkleinen van de achterstanden in de betreffende gebieden?
- Wat is de beste wijze om de economie te stimuleren in achterstandswijken? En welke stimulering heeft de meest structurele uitwerking?
- Welke lessen zijn te trekken uit de ervaringen in het buitenland met kansenzones? Welke best practices blijken daar ten aanzien van mogelijke verbreding van de aanpak van de Kansenzones?
- Is uitbreiding van het aantal kansenzones wenselijk en zo ja, naar welke gebieden: naar andere achterstandswijken of naar aanpalende bedrijfsterreinachtige gebieden?

Wij zullen direct navolgend de uit het onderzoek voortvloeiende inzichten beknopt weergeven. Voor de uitgebreide analyses en antwoorden verwijzen wij naar de hoofdtekst van de voorliggende rapportage.

Effectiviteit Kansenzones: 'het middel slaat aan bij de patiënt'

Uit het onderzoek blijkt dat met name het onderdeel Ondernemersregeling Kansenzones Rotterdam (de OKR) aanslaat bij de ondernemers in de betreffende wijken. De instelling van de investeringspremieregeling heeft geleid tot een groot aantal ingediende investeringsprojecten, waarbij het aantal ingediende projecten veel hoger lag dan bij de start werd verwacht (tot mei 2006 zijn er 340 aanvragen ingediend). De OKR wordt vooral benut ten behoeve van investeringen in verbouwingen en aanschaf van bedrijfsmiddelen. Met de ingediende aanvragen is tot de ijkdatum van 1 mei 2006 een investeringsvolume van ruim € 23 miljoen gemoeid. Verder blijkt dat een deel van de investeringen anders niet, of niet in de nu beoogde omvang, of minder snel zou zijn gerealiseerd. Een enkele ondernemer heeft onder invloed van de OKR bovendien besloten investeringen van buiten de Kansenzones te verplaatsen naar de Kansenzones. De Kansenzones, en dan met name vooralsnog de OKR, dragen dus belangrijk bij aan de economische dynamiek in de wijken. Een ander belangrijk resultaat van de Kansenzones is dat ondernemers het door de overheid getoonde commitment zeer belangrijk vinden. De gemeente laat zien dat zij gelooft in de economische perspectieven van de wijken en zij wil daar blijkbaar ook fors in investeren. Voor het vertrouwen van de ondernemers in de wijken en het continueren van het nu zichtbare economische élan is het zeer gewenst dat dit commitment ook wordt gecontinueerd.

Uit een nadere analyse van de OKR blijkt dat de ingediende projecten voornamelijk afkomstig zijn van gevestigde ondernemers. Speciale aandacht voor (echte) starters is dus wenselijk, waarbij dan niet alleen de investeringspremieregeling belangrijk is, maar ook een deelproject als ‘Jonge Starters’ en het creëren van voldoende huisvestingsmogelijkheden voor starters. In dit verband is een tweede kernonderdeel van het project Kansenzones van groot belang, namelijk de inzet van gemeentelijk vastgoed. De herontwikkeling van het voormalige deelgemeentekantoor Feijenoord biedt met name aan startende ondernemers passende én betaalbare huisvesting en voorziet daarmee in een reële behoefte, temeer daar de beschikbare huisvesting in de wijken met name bedoeld is voor detailhandel. Een ander project waaraan momenteel wordt gewerkt, is de zogenoemde ‘Creative Factory’. Het blijkt dat de inzet van gemeentelijk vastgoed langzamer van de grond komt dan gewenst. Dit komt onder andere door de tijdrovende ontwikkelingsprocessen en vergunningenprocedures die doorlopen dienen te worden. Hetzelfde geldt in grote lijnen voor het derde kernonderdeel van het project Kansenzones: de instelling van een OZB-fonds voor door de ondernemers te selecteren projecten die bijdragen aan het economisch profiel van de wijken. Vanuit het fonds zijn inmiddels enkele activiteiten gefinancierd, er is een convenant opgesteld om de belangrijkste beleidsmatige en organisatorische uitgangspunten vast te leggen en in het deelgebied Charlois hebben ondernemers via een enquête aangegeven aan welke activiteiten zij het grootste belang hechten. Onder meer door de benodigde afstemming voor de uitwerking van het concept van een OZB-fonds, zowel bestuurlijk met bijvoorbeeld de deelgemeenten als ook in relatie tot de ondernemers in het gebied, vraagt dit onderdeel van het project Kansenzones veel tijd en aandacht van de projectorganisatie.

Bijdrage aan verkleining achterstanden en oordeel over beste wijze om wijken te stimuleren

De Kansenzones blijken effectief te zijn, in die zin dat het project bijdraagt aan de economische dynamiek in de wijken en het vertrouwen van ondernemers in de toekomst. Een belangrijke onderzoeksvraag is of het heeft geleid tot verkleining van de achterstandspositie van de wijken. Daarnaast is de vraag of de Kansenzones het beste antwoord vormen op de in de wijken aanwezige problematiek. Het onderzoek leidt ten aanzien van deze vragen tot de volgende inzichten¹:

- Door de positieve impact op het ondernemersvertrouwen en de met name via de OKR gestimuleerde investeringsbereidheid draagt het project bij aan de verkleining van de achterstand ten opzichte van referentiewijken elders in Rotterdam of Nederland. De verbetering heeft dan met name betrekking op indicatoren die direct verbonden zijn aan de bedrijfseconomische positie van ondernemers in de wijken (zoals vertrouwen in de toekomst, investeringsniveau, financiële positie van de investerende ondernemers, et cetera).
- De invloed op de werkgelegenheid in de wijken is minder direct en dat geldt in nog sterkere mate voor de gewenste terugdringing van de werkloosheid. Het project Kansenzones heeft een bescheiden positieve impact op het aantal banen (enkele ondernemers geven aan dat mede door de Kansenzones vacatures zijn ontstaan), maar daarvan profiteren de werkzoekenden in

¹ Deze inzichten zijn vooral gebaseerd op gevoerde gesprekken met ondernemers en overige bij de Kansenzones betrokken actoren. Voor de voorliggende evaluatie heeft geen statistische analyse plaatsgevonden van de sociaal-economische structuur van de wijken in het gebied van de Kansenzones.

de wijken zelf niet of nauwelijks. Ondernemers en overige betrokkenen constateren een grote kloof tot de arbeidsmarkt van grote delen van het arbeidsaanbod in de Kansenzoneswijken. Dit leidt ertoe dat vacatures voor het merendeel worden ingevuld door werkzoekenden van buiten de wijken.

Deze laatste constatering leidt ook tot een belangrijk inzicht, namelijk dat het wenselijk is om de aanpak van de Kansenzones te verbreden naar instrumenten die effectief bijdragen aan het verkleinen van de kloof tot de arbeidsmarkt van grote groepen werklozen in de wijken. Het verdient daarom aanbeveling om naast een inmiddels opgezet project als de Beroeps Oriënterende Praktijkvorming (BOP) te bezien welke instrumenten daarnaast toegepast kunnen worden om deze kloof te verkleinen. Hierbij kan ook geprofiteerd worden van inmiddels opgedane ervaringen in het buitenland (zie de volgende paragraaf).

Ten aanzien van de vraag of de met de Kansenzones gekozen aanpak ‘de beste manier is om de economie in de achterstandswijken te stimuleren’, zijn de volgende inzichten van belang:

- Om met succes in te kunnen zetten op het stimuleren van ondernemerschap en investeringen gerichte instrumenten is het noodzakelijk dat in de betreffende wijken een bepaald minimum-niveau aanwezig is wat betreft ‘schoon-heel-veilig’. In een sterk verloederde wijk waar mensen zich niet veilig voelen en ondernemers grote overlast ondervinden van criminaliteit, zal geen enkele ondernemer willen investeren. De instrumenten die nu worden toegepast in de Kansenzones kunnen daarom alleen effectief zijn indien de inspanningen op dit vlak worden gecontinueerd.
- Om met succes de brug te slaan naar de inwoners van de wijken, is het van belang dat het Kansenzonesinstrumentarium wordt verbreed met instrumenten die de afstand van grote groepen werkzoekenden, waaronder voortijdige schoolverlaters zonder voldoende startkwalificaties, tot de arbeidsmarkt verkleinen.
- De beste manier om de economie én de maatschappelijke positie van de wijken te stimuleren is daarom naar onze mening een daadwerkelijk integrale aanpak. De nu beproefde instrumenten in het project Kansenzones vormen daarvan een essentieel onderdeel, maar zij zijn alleen effectief indien ook op het vlak van schoon-heel-veilig en fysieke en sociale verbeteringsmaatregelen grote inspanningen worden gepleegd en zij leiden alleen tot resultaten voor de bewoners in de wijken zelf indien daarvoor aanvullende instrumenten worden ontwikkeld.

Lessen en best practices vanuit het buitenland

De belangrijkste les die getrokken kan worden uit de buitenlandse ervaringen met Kansenzones, is dat alleen een echt integrale aanpak van de problematiek effectief is. In de Verenigde Staten zijn diverse evaluaties uitgevoerd van Enterprise Zones en daarbij springen twee succesfactoren in het oog. In de eerste plaats de constatering dat projecten die alleen bestaan uit economische stimuleringsmaatregelen over het algemeen weinig bijdragen aan terugdringing van de werkloosheid in de betreffende gebieden (indien de werkgelegenheid al toeneemt, profiteren vooral mensen ‘van buiten’). Verder blijkt dat ondernemers, ook met financiële prikkels, alleen willen investeren in gebieden waarin zij perspectief zien en die voldoen aan bepaalde minimeisen op het gebied van veiligheid, kwaliteit van de openbare ruimte en ook bereikbaarheid. Uit de ervaringen

in het Verenigd Koninkrijk blijkt dat daar in het kader van de zogenoemde Urban Regeneration Programs wordt gekozen voor sterk integrale projecten, waarbij óók wordt ingezet op sociale activering van mensen in de wijken, op opleiding en scholing van inwoners die op relatief grote afstand van de arbeidsmarkt staan en op het toeleiden naar werk. In Frankrijk zijn de met de Kansenzones vergelijkbare Zones Franches Urbaines (ZFU) en Zones Urbaines Sensibles (ZUS) eveneens sterk integraal van karakter. Ook hier worden instrumenten ingezet om werkzoekenden uit de wijken aantrekkelijker te maken voor de in de wijk gevestigde ondernemers, bijvoorbeeld in de vorm van vrijstelling van de werkgeversbijdrage indien 1/3 van het personeel uit de betreffende probleemwijken afkomstig is. In de Verenigde Staten zijn ook ‘job credits’ beproefd, waarbij uit evaluaties wel blijkt dat deze met name succesvol kunnen zijn indien deze credits ook leiden tot substantiële vermindering van de loonkosten voor ondernemers én indien tegelijkertijd ook wordt geïnvesteerd in de kwaliteiten (in termen van kennis, vaardigheden en houding) van de werkzoekenden in deze wijken.

Zowel uit het verrichte onderzoek als uit de buitenlandse cases blijkt vooral dat het stimuleren van investeringen door ondernemers alleen onder bepaalde voorwaarden ook doorwerkt in de werkgelegenheid in de betreffende wijken en met name in het terugdringen van de werkloosheid daar. In het buitenland wordt daarvoor dan ook aanvullend beleidsinstrumentarium ingezet:

- De lessen in het buitenland hebben laten zien dat gerichte fiscale maatregelen effectief kunnen zijn om de kosten van werknemers te verlagen en daarmee daadwerkelijk werknemers uit de betreffende probleemwijken aan het werk te krijgen.
- Het is daarnaast noodzakelijk om te investeren in het in de wijken aanwezige human capital. Het BOP-initiatief is in dit kader een goed voorbeeld, dat op grotere schaal zou moeten worden toegepast.

Eventuele uitbreiding van de Kansenzonesaanpak

De uitgevoerde evaluatie van één jaar Kansenzones laat zien dat er in het gebied weliswaar positieve economische dynamiek op gang komt, maar dat er nog zeer veel werk te doen blijft in deze wijken. Ten aanzien van eventuele uitbreiding van de Kansenzonesaanpak naar andere gebieden merken wij het volgende op:

- In het kader van het verrichte onderzoek is de sociaal-economische positie van de Kansenzoneswijken in Rotterdam Zuid niet vergeleken met die elders in Rotterdam. Het is uiteraard wel duidelijk dat de problematiek ook elders in de stad ernstig is.
- Indien de gemeente ervoor kiest om het concept van de Kansenzones ook elders toe te passen, dan zou daarbij selectiviteit het uitgangspunt moeten zijn. Het voorlopige succes van de Kansenzones is namelijk te verklaren uit het feit dat ondernemers in het gebied ervaren dat de gemeente speciale en intensieve aandacht heeft voor de problematiek in deze wijken en dat de gekozen aanpak een bepaalde exclusiviteit bezit. Indien ‘heel Rotterdam’ in de beeldvorming de kwalificatie van Kansenzone zou krijgen, wordt deze exclusiviteit aangetast en kan het bovendien bij de betrokken ministeries leiden tot aantasting van het draagvlak voor de gekozen aanpak.
- Rondom de huidige Kansenzones liggen vrijwel geen bedrijvenlocaties die geschikt zijn voor herplaatsing en/of doorgroei van de in de Kansenzoneswijken gelegen ondernemingen. Ten

westen van de Kansenzones begint het havengebied, ten noorden bakent de Maas het gebied af en ten zuiden en oosten zijn dit snelwegen, aanpalende woonwijken en groenzones. Eén van de weinige gebieden waar kleinschalige bedrijvigheid uit de wijken zou kunnen doorgroeien, betreft het gebied Sluisjesdijk, gelegen ten westen van Charlois en aan de noordzijde van het Waalhavengebied. Dit gebied is weliswaar reeds bebouwd en in herontwikkeling, waarbij het Gemeentelijk Havenbedrijf de trekker is, maar er zou nader bezien kunnen worden of het middegebied van Sluisjesdijk onder voorwaarden bij de Kansenzones betrokken kan worden.

Tot slot: ‘volhouden, verbreden en versterken’

Zoals hiervoor is weergegeven, is het zeer gewenst om de inspanningen in het kader van het project Kansenzones te continueren en te verbreden. Het project versterkt het vertrouwen van ondernemers in de toekomst, stimuleert effectief investeringen door ondernemers en kan in bredere zin de basis vormen voor het herstel van het economische én sociale draagvlak van de wijken. Vanuit deze brede en ambitieuze doelstelling is het dan noodzakelijk dat het integrale karakter van het project Kansenzones verder wordt versterkt, waarbij met name gerichte acties wenselijk zijn ten aanzien van de problematiek van voortijdige schoolverlating en het zonder voldoende startkwalificaties op de arbeidsmarkt komen van grote groepen jongeren in de Kansenzoneswijken. Het BOP-project kan daarvoor een voorbeeldrol vervullen. De hoge jeugdwerkloosheid is behalve een sociaal probleem ook een knelpunt voor ondernemers bij de vervulling van vacatures, nu en in de toekomst. Bij de vervulling van vacatures blijkt dat jongeren uit de wijken zelf nauwelijks profiteren. Om hier met succes verandering in aan te brengen, kan overwogen worden om het aannemen van werkzoekenden uit de Kansenzoneswijken door ondernemers te belonen via in het buitenland beproefde instrumenten als verlaging van werkgeversbijdragen, ‘job credits’ of loonkostensubsidies.

De evaluatie leidt verder tot de constatering dat de organisatie van de Kansenzones gericht moet worden versterkt. Met name is het wenselijk om verder te gaan met de reeds ingezette verbeteringen op administratief vlak en bij het afhandelen van de ingediende aanvragen. Mede door de onverwacht grote hoeveelheid aanvragen zijn er lange wachttijden ontstaan in de afhandeling en wordt maar een klein deel van de aanvragen binnen de gestelde deadlines verwerkt. Daarnaast verdient het aanbeveling om voor de deelprojecten ‘inzet gemeentelijk vastgoed’ en OZB-fonds aanvullende ambtelijke capaciteit in te zetten op projectleidersniveau en het is eveneens nodig om voor de gewenste intensieve contacten met ondernemers extra menskracht in te zetten.

Indien de gemeente Rotterdam met haar bestuurlijke en maatschappelijke partners nationaal en in de Kansenzones op deze wijze voortgaat met de innovatieve aanpak van de grote problemen in de betreffende wijken, is er zicht op een omslag in de ontwikkeling van deze wijken. De eerste tekenen van nieuw economisch élan zijn inmiddels zichtbaar en bij een keuze voor een verbrede aanpak kan worden bereikt dat de mensen in de wijken zelf hiervan ook gaan profiteren zodat uiteindelijk de grote investeringen in de Kansenzones door de gemeente en haar partners ook het gewenste maatschappelijke rendement opleveren.

2 Inleiding: doelen en vraagstelling van het onderzoek

Op 18 april 2005 is het project Kansenzones Rotterdam officieel van start gegaan, zodat er nu bijna een jaar ervaring is opgedaan met dit innovatieve initiatief om ondernemerschap en economisch draagvlak van wijken en buurten met een relatieve achterstand te stimuleren. Het initiatief is in Nederlands opzicht uniek en het is daarom belangrijk, voor de gemeente Rotterdam en andere lokaal betrokken partijen én zeker ook voor de rest van Nederland, om inzicht te krijgen in de effectiviteit van het project Kansenzones en optimaal lering te trekken uit de opgedane ervaringen.

Kansenzones Rotterdam staat voor een pakket van instrumenten. Belangrijke elementen zijn:

- Investeringspremie voor ondernemers die in de betreffende gebieden investeren (de premie kan oplopen tot 50 procent van het investeringsbedrag²).
- Instellen van een OZB-fonds: een deel van de OZB-inkomsten uit het betreffende gebied wordt in een ‘potje’ gestort om de middelen met ondernemers te investeren in verbetering van de bedrijfsomgeving.
- Ter beschikking stellen van eigen gemeentelijk vastgoed voor nieuwe bestemmingen die het economisch profiel en draagvlak van de buurt versterken.

Het College van B&W van de gemeente Rotterdam pakt problemen in verschillende stadsdelen aan door middel van het actieprogramma “Rotterdam zet door. Op weg naar een stad in balans”. Dit programma richt zich vooral op de problemen die ontstaan door het groeiende aantal kansarme bewoners in verschillende wijken en door toenemende overlast door criminaliteit. Het samenhangende pakket maatregelen richt zich daarnaast op het economisch beleid. Onder de noemer “Kansenzones” wordt in Rotterdamse achterstandswijken de ontwikkeling van bedrijvigheid gestimuleerd door het wegnemen van knelpunten en belemmeringen. Door vergroting van de variatie in het woningaanbod en het aanbod van bedrijfsruimten wordt beoogd het vestigingsklimaat aantrekkelijker te maken.

2.1 Vraagstelling

Bij de start van het project Kansenzones is overeengekomen dat het initiatief goed gemonitord en geëvalueerd zal worden. Het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam (OBR) heeft daarom besloten medio 2006 een evaluatie uit te voeren van ‘één jaar Kansenzones Rotterdam’. Voor dit evaluatieve onderzoek is de volgende **vraagstelling** geformuleerd:

- Wat is het oordeel tot nu toe over de effectiviteit van de Kansenzones? En hoe effectief zijn de in het kader van Kansenzones ingezette instrumenten (investeringspremie, inzet van gemeentelijk vastgoed, creëren van een OZB-fonds)?

² Er wordt uitgegaan van een minimale investering van € 4.000 en een maximale investeringspremie van € 100.000.

- Draagt de inzet substantieel bij aan het verkleinen van de achterstanden in de betreffende gebieden?
- Wat is de beste wijze om de economie te stimuleren in achterstandswijken? En welke stimulering heeft de meest structurele uitwerking?
- Welke lessen zijn te trekken uit de ervaringen in het buitenland met kansenzones? Welke best practices blijken daar ten aanzien van mogelijke verbreding van de aanpak van de Kansenzones?
- Is uitbreiding van het aantal kansenzones wenselijk en zo ja, naar welke gebieden: naar andere achterstandswijken of naar aanpalende bedrijfsterreinachtige gebieden?

Verder is door het OBR aangegeven dat het wenselijk is om het project Kansenzones in het perspectief te plaatsen van andere reeds lopende initiatieven. Daarbij gaat het onder meer om:

- De zogenoemde 'Hot spots'.
- Groeibriljanten zoals Oud-Charlois.
- Gentrification.
- Stofkam.
- Veilig ondernemen en Business Improvement District (BID)-aanpak.

De evaluatie richt zich op de acht wijken in Rotterdam Zuid die op dit moment de status van Kansenzone hebben. Deze acht wijken zijn in de navolgende kaart aangegeven:



2.2 Doelstelling: 'omkijken en vooruitzien'

Het **doel** van het onderzoek heeft, zo blijkt uit de hiervoor weergegeven vraagstelling, twee dimensies:

- Terugkijken op de in het afgelopen jaar opgedane ervaringen met de Kansenzones en vaststellen van de effectiviteit van de Kansenzones en van de afzonderlijke instrumenten in dit pakket van maatregelen (ook relatief ten opzichte van al lopende aanvullende en/of alternatieve aanpakken).
- Afleiden van mogelijke aanscherpingen en verbeteringen in de aanpak van de Kansenzones, resulterend in zo mogelijk concrete aanbevelingen voor het OBR en zijn partners voor de toekomst.

3 Investeringspremieregeling: gestelde doelen en voorlopige resultaten

In het voorliggende hoofdstuk wordt een eerste beeld geschetst van een belangrijk onderdeel van het project Kansenzones, namelijk de Ondernemersregeling Kansenzones Rotterdam (OKR). De OKR is een investeringspremieregeling gericht op het bevorderen van investeringen door ondernemingen in de betreffende gebieden. Om een eerste beeld van de effectiviteit van de OKR te kunnen geven is het van belang meer te weten over de achtergrond van het project, de doelen en de organisatie. In dit hoofdstuk wordt dan ook eerst nader ingegaan op:

- De totstandkoming en doelstellingen van het project.
- De voorlopige resultaten van de investeringspremieregeling³.
- Ideeën om de effectiviteit van de Investeringspremieregeling te vergroten.

In verband met de nog relatief korte looptijd van het project is het niet mogelijk om harde kwantitatieve uitspraken te doen over de effectiviteit van de investeringspremieregeling in termen van maatschappelijke ‘outcome’. De in dit hoofdstuk beschreven resultaten hebben dan ook deels een kwalitatief karakter. In hoofdstuk 4 wordt, in aanvulling hierop, een grotendeels kwantitatieve analyse gegeven van het gebruik van de investeringspremieregeling in termen van aangevraagde en al dan niet gehonoreerde premies.

3.1 Totstandkoming project en geformuleerde doelstellingen

Om een goed beeld te krijgen van de effectiviteit van de ingestelde investeringspremieregeling, zijn met name de volgende aspecten van belang:

- Wat waren de doelstellingen en achtergronden van dit initiatief?
- Welke randvoorwaarden zijn geformuleerd?
- Op wie c.q. welke doelgroepen richt de maatregel zich?
- Welke planning (wat betreft in te zetten middelen en verwachte resultaten) is gehanteerd?

Met betrekking tot de **doelstellingen** en achtergronden van de regeling moet deze worden geplaatst in de bredere context van het eind 2003 door het Rotterdamse College gepresenteerde actieprogramma “Rotterdam Zet Door. Op weg naar een stad in Balans”. Dit actieprogramma heeft het oplossen van problemen in gebieden die extra aandacht vragen als doel⁴. Dit gebeurt door het nemen van extra maatregelen die de bestaande aanpak en projecten aanvullen en versterken. Deze maatregelen vormen het economische onderdeel van het actieprogramma “Rotterdam Zet Door” met als titel Project Kansenzones. Dit project is onder bijzonder politiek gesternte - dat wil zeg-

³ Op de overige onderdelen van het project Kansenzones wordt in hoofdstuk 5 nader ingegaan. Het betreft dan vooral de ter beschikking stelling van gemeentelijk vastgoed, het oprichten van een ondernemersfonds en het bieden van financiële arrangementen door enkele betrokken banken.

⁴ Afrikaanderwijk, Oud-Charlois, Carnisse, Tarwewijk, Bloemhof, Hillesluis, Strevelswijk en Pendrecht

gen: onder druk - tot stand gekomen. De boodschap in 2002 was namelijk: “Rotterdam is ziek, er moet iets gebeuren”. Dit heeft geleid tot een snelle politieke besluitvorming en daarmee gepaard gaande daadkracht. De ambtelijke voorbereiding van het besluit heeft niet, zoals gebruikelijk, vooraf plaats gevonden, maar juist achteraf, door de snelheid van de besluitvorming.

Aan het begin van het project Kansenzones is de hoofddoelstelling opgesplitst in een aantal subdoelstellingen. Deze zijn:

- Meer nieuwe ondernemingen in de Kansenzones.
- Groei van de werkgelegenheid.
- Toename van de investeringen.
- Betere resultaten ondernemers.
- Grotere tevredenheid consumenten.

Aan de toepassing van de investeringspremieregeling worden enkele **voorwaarden** gesteld, waaronder de volgende:

- Een beperking aan het Kansenzones project is de deminimis-regeling. Dat is een Europese regel die bepaalt dat een individuele ondernemer maximaal € 100.000 subsidie mag krijgen. Er bestaat echter een reële mogelijkheid dat dit per 2007 opgerekt wordt naar € 300.000. Dit zou voor het project Kansenzones een goede kans zijn.
- Sekswinkels en belwinkels zijn uitgesloten van deelname. Hiermee is een signaal afgegeven met betrekking tot de “ongewenstheid” van bepaalde soorten bedrijvigheid en daarmee kan de kwaliteit en de inhoud van de maatregelen verder vormgegeven worden;
- Eigenaren van meerdere panden mogen slechts éénmaal een subsidieaanvraag van maximaal 100.000 Euro doen.

Verder is er uiteraard sprake van budgettaire beperkingen en randvoorwaarden. De regelingen worden mogelijk gemaakt door bijdragen van het Rijk, de gemeente Rotterdam en private partijen. Ieder van deze partijen draagt 24 miljoen Euro bij. De bijdrage van het Rijk is bijeen gebracht door diverse departementen. Het Ministerie van Economische Zaken fungeert als loket. Zij heeft zelf 4 miljoen Euro bijgedragen, evenals het Ministerie van BZK, het Ministerie van VROM en het Ministerie van Justitie. Het Ministerie van Financiën heeft 8 miljoen Euro bijgedragen. Dankzij bovengenoemde investeringen kunnen ondernemers in de huidige Kansenzones onder meer aanspraak maken op maximaal 50% investeringspremie.

De OKR kent een tweetal **doelgroepen**, namelijk de (toekomstige) ondernemers in het gebied en de eigenaren van bedrijfsmatig vastgoed. Ook eigenaren van boven en naast bedrijfspanden gelegen woningen komen voor de investeringspremie in aanmerking. Een belangrijk onderdeel van het project Kansenzones betreft het voldoende informeren van deze doelgroepen over de geboden mogelijkheden. De gemeente heeft daarom vanaf de start bijzondere aandacht besteed aan de communicatie van het project⁵.

⁵ In hoofdstuk 5 wordt nader ingegaan op de communicatie over het project Kansenzones.

De **looptijd** van het project Kansenzones is van 2005 tot en met 2008, waarbij als streven is uitgesproken dat eind 2008 “de gezamenlijke investeringen van het rijk, de gemeente en de ondernemers hebben geleid tot een meer vitale economische omgeving waar meer ondernemers met succes hun bedrijf voeren, en waar mensen weer graag willen wonen, werken en verblijven.”

3.2 Eén jaar Kansenzones Rotterdam: beeld van de voorlopige resultaten van de OKR

Ten aanzien van resultaten is allereerst de opmerking op zijn plaats dat het nog vroeg is voor een eenduidige uitspraak over het succes van het project Kansenzones en de OKR, gezien de looptijd van het project van nog slechts een jaar. Een kwantitatieve uitwerking van de inmiddels gerealiseerde resultaten is dus maar gedeeltelijk mogelijk.

- Kwantificering is mogelijk ten aanzien van het aantal ingediende aanvragen tot dusver en de mate waarin deze aanvragen zijn gehonoreerd. Deze kwantitatieve analyse kan gebaseerd worden op een analyse van de door het OBR bijgehouden administratie van de ingediende aanvragen en de wijze waarop deze zijn afgehandeld. De kwantitatieve resultaten van de op dit bestand uitgevoerde analyse is opgenomen in hoofdstuk 4.
- Kwantificering is vooralsnog niet mogelijk ten aanzien van de gerealiseerde maatschappelijke effecten (de zogenoemde ‘outcome’). Als aanvragen leiden tot daadwerkelijke investeringen, zal het enige tijd duren voordat de economie in de wijken hiervan de voordelen ondervindt.

Omdat de maatschappelijke outcome vanzelfsprekend zeer belangrijk is voor de vraag of de OKR een succes is, wordt hier navolgend wel een eerste beeld geschetst, waarbij een en ander dan deels gebaseerd is op de in het kader van de evaluatie gevoerde gesprekken met betrokken actoren en workshops die met betrokken partijen gehouden zijn.

Navolgend is een voorlopig beeld van de tot dusver bereikte mate van **doelrealisatie** geschetst:

Doelen voor de Kansenzones	Mate van doelrealisatie
• Meer nieuwe ondernemingen in de Kansenzones	Grootste deel van de aanvragers betreft bestaande ondernemingen, voor een klein deel is sprake van (echte) starters
• Groei van de werkgelegenheid	De aanvragen in het kader van de OKR dragen bij aan behoud én groei van de werkgelegenheid.
• Toename van de investeringen	Voor een deel van de (beoogde) investeringen geldt dat deze zonder de OKR niet of niet in dezelfde mate zouden zijn gerealiseerd.
• Betere resultaten van de ondernemers	Zonder de OKR zou de bedrijfseconomische positie van een deel van de ondernemers minder positief zijn geweest.
• Grotere tevredenheid van de consumenten	Op deze doelstelling is vooralsnog weinig tot geen zicht ⁶ .

⁶ In het kader van de voorliggende evaluatie zijn geen activiteiten gericht op het inventariseren van de mate van tevredenheid van de consumenten (de focus lag op interviews met direct betrokkenen vanuit gemeente, overige overheden en betrokken maatschappelijke organisaties en het bedrijfsleven).

De hiervoor gepresenteerde mate van doelrealisatie op hoofdlijnen wordt navolgend nader toegelicht.

Groot aantal aanvragen, vooral van gevestigde ondernemers

Allereerst blijkt uit de evaluatie dat de OKR heeft geleid tot een groot aantal aanvragen van ondernemers (tot aan mei 2006 betreft het in totaal 340 aanvragen). Positief is dat het aantal aanvragen in het kader van de subsidieregeling in het eerste jaar een veelvoud is van het aantal vooraf verwachte aanvragen. De OKR blijkt dus in te spelen op een reële bestaande behoefte bij ondernemers in die zin dat in ieder geval een groot aantal ondernemers in de betreffende wijken investeringen overweegt. Een belangrijke vraag is of de grote hoeveelheid aanvragen op dit niveau gehandhaafd kan blijven of dat deze terug zal vallen nadat de eerste golf geweest is en het effect merkbaar wordt dat investeringen 'naar voren' zijn gehaald. Het zou kunnen zijn dat de qua omvang beperkte verzameling ondernemingen hun investeringswensen door deze regeling versneld hebben uitgevoerd, waardoor de behoefte aan verdere investeringen in de komende jaren zal kunnen afnemen. Dit effect zal met name gelden voor bestaande, reeds gevestigde ondernemers. Voor nieuwkomers in het gebied zou het andersom kunnen werken. Nu dat de eerste signalen positief zijn, zouden meer ondernemers die binnen Rotterdam in principe vrij zijn in hun vestigingsplaatskeuze, over de streep getrokken kunnen worden om zich aan te sluiten bij dit eerste succes en daarmee een aantrekkelijke subsidie in de wacht te slepen.

De aanvragen worden voor een groot deel gepleegd door 'gevestigde ondernemers' die de premie aanvragen voor reeds bestaande ondernemingen (bijna de helft van het aantal aanvragen is afkomstig van deze gevestigde ondernemers). Desalniettemin is ruim 30 procent van de aanvragen ingediend door ondernemingen die kunnen worden getypeerd als 'starters'. Hierbij passen wel enkele nuanceringen, met name dat voor deze regeling als starters worden gezien 'ondernemingen waarvan de startdatum gelegen is in 2004, 2005 dan wel 2006'. Het kan daarbij zijn dat deze ondernemingen weliswaar jong zijn, maar dat de ondernemer die de onderneming runt reeds lang ervaring heeft als ondernemer. Uit de gevoerde gesprekken met ondernemers in de Kansenzones en de bij het project betrokken sleutelfiguren vanuit de projectorganisatie kan worden geconcludeerd dat een belangrijk deel van deze starters inderdaad 'gevestigde ondernemers' betreft.

Welk deel van de investeringen is additioneel?

Een vervolgvraag is verder in welke mate de investeringen door de OKR geïnitieerd zijn of anders geformuleerd: leidt de OKR er toe dat er méér wordt geïnvesteerd en/of dat er investeringen vanuit andere delen van Rotterdam worden verplaatst naar de Kansenzones-wijken? Op basis van het beschikbare bestand en de gevoerde gesprekken kan hierover geen eenduidig en kwantitatief onderbouwd beeld worden geschetst⁷.

Wel zijn er door de gesprekspartners kenmerkende uitspraken gedaan, waarvan navolgend enkele worden weergegeven:

⁷ Het verdient naar onze mening aanbeveling om bij de aanvragen het additionele karakter van de investeringen te administreren zodat daarmee beleidsrelevante informatie beschikbaar komt.

Bloemlezing (met name afkomstig uit een brainstormsessie met ondernemers):

Enkele positieve uitspraken:

- “Door Kansenzones heb ik méér geïnvesteerd dan ik in eerste instantie van plan was.”
- “Ons bedrijf bestaat al vijftig jaar en dankzij de subsidie zal dat nog wel even zo blijven. Zonder de subsidie hadden wij namelijk nooit de nieuwe apparatuur aangeschaft.”
- “Wij hebben bijna € 1.000.000 geïnvesteerd. Hierdoor was het effectieve subsidiepercentage slechts 10%, maar desondanks was de subsidie van € 100.000 het sluitstuk in de begroting, waardoor de rest van de financiering mogelijk werd gemaakt.”
- “Ik heb me hier gevestigd als gevolg van de Kansenzone-regeling. Ik ben hier nu een jaar naar tevredenheid gevestigd en het gaat mijn onderneming zo goed dat ik zelfs meer mensen aan ga nemen. Zonder subsidie had ik mij nooit in Rotterdam Zuid gevestigd.”

Enkele minder positieve uitspraken:

- “Ik was al aan het investeren, maar de bijdrage van Kansenzones is natuurlijk zeker welkom.”
- “Door herstructurering moet ik mijn bedrijf verplaatsen en daarvoor heb ik de investeringspremie echt nodig, het duurt alleen wel erg lang voordat de aanvraag wordt goedgekeurd en het geld binnen is.”
- “We zijn nu al 2,5 jaar bezig om de investering in de verbouwing van ons pand rond te krijgen, vooral ook omdat het lastig is alle vergunningen rond te krijgen en er veel spelers, zoals ook de WOM, betrokken zijn.”
- “Ik weet nog niet of ik een aanvraag indien, het is lastig om een dossier rond te krijgen en bovendien moet men ook communiceren dat het mogelijk is dat een aanvraag afgewezen kan worden.”

Effect op werkgelegenheid en bedrijfseconomische positie van ondernemers

Uit de bloemlezing volgt dat de OKR in enige mate ook leidt tot de creatie van nieuwe werkgelegenheid. Uit de gesprekken wordt verder wel duidelijk dat het voor ondernemers ten aanzien van de vraag of zij nieuwe werknemers zouden willen aannemen niet alleen van belang is of zij in aanmerking komen voor de OKR, maar vooral ook dat zij vertrouwen hebben in de toekomst. Een belangrijk effect van het project Kansenzones en zeker van de OKR als onderdeel daarvan is vanuit dat perspectief dat het ondernemers bevestigt in hun vertrouwen doordat de overheid óók wil investeren in de wijk en de daarin gevestigde economische bedrijvigheid.

Als belangrijke en positieve resultaten van het project Kansenzones in het algemeen en de OKR in het bijzonder kunnen worden genoemd:

- Bevestiging dat de overheid wil investeren in deze wijken.
- Vertaling van mondelinge toezeggingen en beleidsvoornemens in concrete acties.
- Spreiding van risico's doordat de overheid een deel van de investering op zich neemt.
- Vergroot zelfvertrouwen (mede hierdoor) bij de in de wijken gevestigde ondernemers.

Vertrouwen in de toekomst is een sleutelbegrip. Investerings worden door ondernemers gedaan vanuit een lange termijnperspectief. Het project Kansenzones is voor de ondernemers de onderstreping dat de overheid daadwerkelijk ‘zij aan zij met de ondernemers’ wil werken aan een goed perspectief voor de achterstandswijken op Zuid. Dit commitment is, zeker als dat het karakter

heeft van commitment voor de langere termijn, van minstens zo groot belang voor het vertrouwen dat ondernemers hebben in hun wijk en het perspectief op een gezonde onderneming als een eenmalige bijdrage in een investering. Het is daarom ook van groot belang dat de overheid haar huidige commitment een vervolg geeft en dit ook naar de ondernemers in de wijken uitsprekt.

Voor het effect van de OKR op de werkgelegenheid kunnen twee effecten worden onderscheiden, te weten:

- Direct effect op de werkgelegenheid bij de investerende aanvragers.
- Indirect effect op de toeleveranciers aan deze ondernemingen.

Het indirecte werkgelegenheidseffect, ook wel het ‘spin off-effect’ genoemd, treedt op indien bedrijven die in de Kansenzones-wijken gevestigd zijn baat hebben bij de investeringen van andere bedrijven die in het kader van dit project ondersteund worden. Het kan daarbij gaan om bouw- en installatiebedrijven die de mede via de OKR gefinancierde verbouwingen voor hun rekening kunnen nemen, maar het kan ook gaan om uitzendbureaus die aan uitbreidende ondernemingen tijdelijk personeel kunnen leveren, om toeleveranciers aan horecazaken of om broodjeszaken en cateringbedrijven die baat hebben bij nieuwe zakelijke bedrijvigheid in de wijk.

Door de korte looptijd van het project is het nog niet mogelijk dit indirecte effect op de werkgelegenheid te kwantificeren. Er mag van dit effect echter niet te veel worden verwacht omdat voor wijken over het algemeen geldt dat deze een relatief zeer ‘open economie’ kennen. Zeker voor de inzet van bouwondernemingen of installatiebedrijven geldt dat de opdrachtgevende ondernemers vaak ook buiten de grenzen van de eigen wijk kijken. Voor andere zaken geldt dat vaak meer in de onmiddellijke nabijheid wordt gezocht naar toeleveranciers (voor benodigde kantoorartikelen of broodjes geldt dit bijvoorbeeld). De gevoerde gesprekken met direct betrokken actoren geven aan dat van de spillover effecten op leveranciers maximaal tussen 10% en 30% van de inkopen neerslaan in de Kansenzones. Dit mag dan een relatief bescheiden effect zijn, anderzijds is het natuurlijk wel positief dat toch tenminste een deel wél in de wijk blijft, zeker gezien de geografisch beperkte omvang van de gebieden, de geringe economische kracht en natuurlijk het feit dat we te maken hebben met een zeer open (wijk)economie.

3.3 Ideeën om de effectiviteit van de OKR te vergroten

Het overall beeld van de effectiviteit van de OKR is, zoals hiervoor beschreven, dat de regeling aanslaat bij de relevante doelgroep van ondernemers en vastgoedeigenaren en dat de regeling zeker bijdraagt aan een vernieuwd élan in de wijken en ook leidt tot nieuwe investeringen en daaruit voortvloeiende bedrijvigheid en werkgelegenheid. De geconstateerde effecten zijn daarbij nog wel beperkt (zeker indien we ons tot de harde en op dit moment reeds te kwantificeren effecten beperken), hoewel dit ook afhankelijk is van het gekozen perspectief. Indien in het achterhoofd gehouden wordt dat voor de betreffende wijken geldt dat deze zowel in Rotterdams perspectief als ook in landelijk perspectief ‘de top’ vormen wat betreft cumulatie van sociale, ruimtelijke en economische problemen, dan is het feit alleen al dat er überhaupt een nieuw élan ontstaat en on-

ondernemers weer bereid zijn te investeren in hun eigen toekomst én die van de wijk zeer waardevol.

Naar de mening van Ernst & Young leiden de eerste prille resultaten van de Kansenzones in het algemeen en de OKR in het bijzonder naar twee belangrijke beleidsinzichten:

- ‘Het ingezette middel slaat aan bij de patiënt, maar de behandeling moet wel worden doorgezet’. Bovendien geldt dat het na afloop van de huidige doorlooptijd van het project stopzetten van de OKR door de ondernemers in het gebied als een bijzonder negatief signaal zal worden opgevat.
- Er is alle aanleiding om nader te bezien op welke wijze de effectiviteit van de OKR verbeterd kan worden.

Met betrekking tot de wens om de effectiviteit van de OKR verder te verbeteren, zijn door gesprekspartners en ondernemers diverse ideeën aangereikt:

- Bezien van de huidige maximering van de eventueel toe te kennen premie (de OKR levert maximaal een bijdrage in de investeringen op van € 100.000). Met name voor de grotere investeringen zal daarom gelden dat de OKR minder ‘doorslaggevend’ is bij de beslissing al dan niet te investeren dan bij de kleinere investeringen. De limitering tot deze maximale bijdrage is overigens ook te verklaren door Europese regelgeving⁸.
- Voortgaan met de promotie van de OKR, ook bij groepen ondernemers die wellicht minder makkelijk te bereiken zijn. Hierbij kan overigens als kanttekening worden geplaatst dat algemeen wordt geoordeeld dat het OBR de communicatie over de Kansenzones en de OKR voortvarend ter hand heeft genomen en er in is geslaagd het initiatief in korte tijd grote bekendheid te geven. Dit laatste geldt ook voor de allochtone ondernemers in de wijken, waarbij dit ook kan worden gestaafd door een analyse van de aanvragende ondernemers (daaronder bevindt zich een groot aantal allochtone ondernemers).
- Ten aanzien van allochtone ondernemers wordt wel aangegeven door betrokkenen dat zij minder snel geneigd zijn om gebruik te maken van ‘formele vormen van financiering’ buiten de sfeer van familie en eigen gemeenschap. Met name stappen deze ondernemers minder snel naar banken en/of naar de overheid.

Gericht inspelen op allochtone ondernemers

Een speciale aandachtsgroep binnen de Kansenzones zijn de allochtone ondernemers. Deze groep is minder georganiseerd en lastiger te bereiken dan de autochtone ondernemers. Met het specifieke karakter van deze doelgroep zal in de communicatie en de projectaanpak dan rekening moeten worden gehouden. Daarnaast zijn dergelijke ondernemingen vaak (deels) ‘informeel’ gefinancierd uit bijvoorbeeld familiekapitaal. De OKR betekent voor sommige van deze ondernemers de opstap naar de ‘formele’ economie. Toch zijn in deze groep ook zeker al bewezen succesvolle ondernemers te vinden en zijn zij steeds meer een stuwende economische kracht in dergelijke gebieden. Tevens hebben zij het voordeel dat zij de huidige situatie als startpunt aanvaarden en in die

⁸ Waarbij aangetekend kan worden dat hierin inmiddels beweging lijkt in de richting van een verhoging van de maximale bijdrage (versoepeling van de momenteel geldende deminimis-regeling).

zin alleen vooruit kunnen. Dit in tegenstelling tot autochtone ondernemers, die voor een deel de indruk wekken het gevoel te hebben dat de huidige situatie als zeer negatief beoordeeld wordt en dat de ‘oude situatie’ niet meer terug komt. Succesvolle allochtone ondernemers kunnen waarschijnlijk ook een goede rol spelen als ‘ambassadeurs’ van het nieuwe élan in de Kansenzones.

Aanpassen van het werkingsgebied van de OKR?

Op de vraag of het project Kansenzones uitgebreid moet naar andere wijken, wordt door de ondernemers in de wijken eensluidend gereageerd. Het algemene oordeel is dat er in Feijenoord en Charlois nog (meer) dan voldoende werk aan de winkel is en dat het zaak is om hier eerst ‘het karwei te klaren’ vóórdat een deel van de aandacht en de bijbehorende financiële middelen worden verplaatst naar andere gebieden in Rotterdam.

Het handhaven van de focus op de acht probleemwijken in Zuid draagt verder ook bij aan een duidelijke focus: de Kansenzones zijn een bijzonder experiment omdat het zich richt op de allergrootste probleemgebieden. Dit vormt dan ook de legitimatie voor de bijzondere aandacht en de (blijvende) medewerking van de Haagse departementen. Een uitbreiding van het werkingsgebied kan leiden tot het effect dat ‘heel Rotterdam’ Kansenzone wordt, wat de geloofwaardigheid van een gerichte aanpak ondermijnt. Vanuit deze invalshoek ligt het vooralsnog minder voor de hand om de OKR uit te breiden tot wijken als Spangen of Delfshaven⁹.

Een andere uitbreidingsrichting is die naar de direct aangrenzende woon- en werkgebieden, waarbij dan met name Katendrecht (waar de woonfunctie dominant is) en het gebied Sluisjesdijk in beeld zijn bij enkele gesprekspartners. Een uitbreiding in deze richting zou de huidige duidelijke focus naar verwachting niet of nauwelijks aantasten.

De toevoeging van deze gebieden heeft verder als potentieel pluspunt dat daardoor voor bedrijvigheid buiten de sfeer van detailhandel en dienstverlening nieuwe verbeterde mogelijkheden ontstaan. Een tegenargument zou kunnen zijn dat bedrijven die zich vestigen op bedrijventerreinen doorgaans in hoge mate footloose zijn en geen band hebben en/of zullen ontwikkelen met de omliggende (woon)wijken in de huidige Kansenzones.

3.4 Tussenconclusies

- Het project Kansenzones en de OKR in het bijzonder vormen voor ondernemers signalen dat de gemeente vertrouwen heeft in de wijken en er daadwerkelijk in wil investeren. Dit commitment leidt ook tot nieuw élan bij de ondernemers en vertrouwen in hun bedrijfsmatige perspectieven. Ondernemers denken vanuit een lange termijnperspectief. Dit vraagt van de overheid voortzetting van het huidige commitment en duidelijke communicatie daarvan naar de ondernemers.

⁹ Ernst & Young heeft geen onderzoek gedaan naar de in deze wijken ervaren problematiek en/of deze in het kader van het voorliggende onderzoek vergeleken met de problematiek in de acht Kansenzoneswijken in Rotterdam-Zuid.

- De OKR is goed bekend bij de ondernemers en goed aangeslagen. Er zijn veel aanvragen ingediend en voor een deel van deze aanvragen geldt dat daardoor méér wordt geïnvesteerd dan anders het geval zou zijn geweest en/of dat investeringen sneller van de grond komen.
- De meeste aanvragen zijn afkomstig van gevestigde ondernemers, waarbij het wel zo kan zijn dat de ondernemingen die aanvragen recent zijn opgericht.
- Het grootste effect van de OKR is vooralsnog een versterking van de economische dynamiek in wijken die het in dat opzicht moeilijk hebben. De regeling draagt bij aan de toekomstperspectieven en de bedrijfseconomische positie van de aanvragende ondernemers en heeft ook een, zij het vooralsnog bescheiden effect op de werkgelegenheid bij deze ondernemingen.

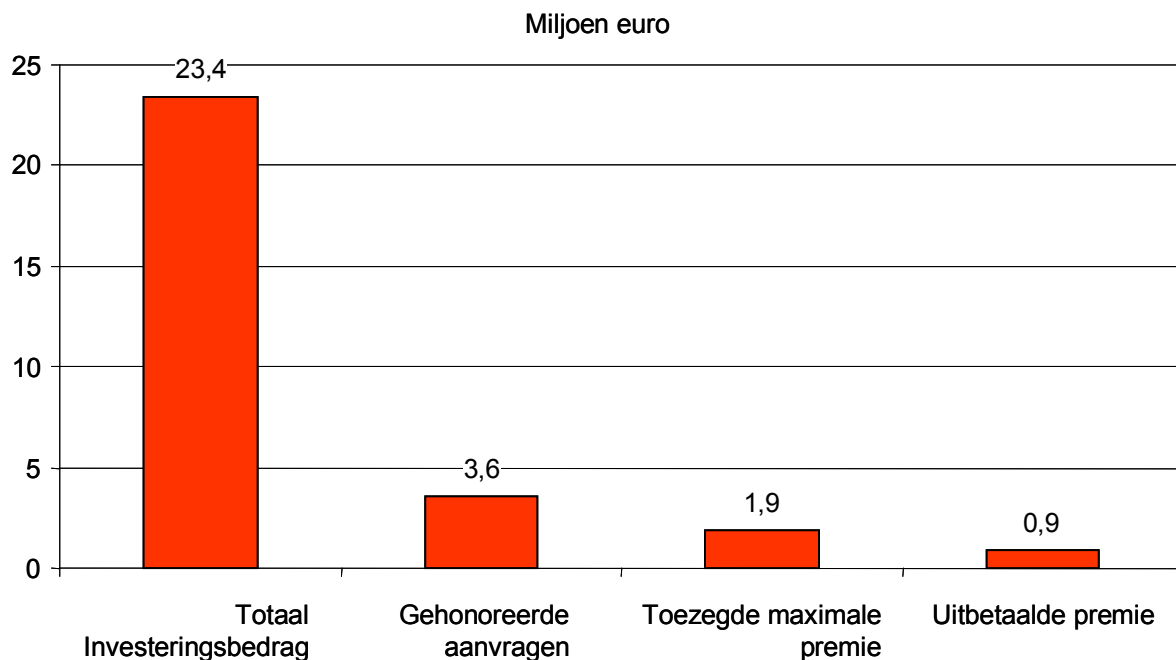
4 Uitgebreide bestandsanalyse van de ondernemersregeling

Medio 2006 heeft reeds een groot aantal ondernemingen een aanvraag ingediend voor de ondernemersregeling. Het gaat dan om circa 340 aanvragen als week 13 als ijkmoment wordt gehanteerd. In hoofdstuk 4 wordt een beeld geschetst van het type aanvragen, de status van de aanvragen en de kenmerken van de investerende ondernemer. We gaan achtereenvolgens in op:

- Kerngegevens met betrekking tot de ingediende aanvragen.
- Status van de ingediende aanvragen.
- Aanvragen naar type aanvrager: vastgoedeigenaar of ondernemer.
- Aanvragen naar sector.
- Aanvragen naar ouderdom van het bedrijf: starter of gevestigde ondernemer.
- Geografische spreiding van de aanvragen.

4.1 Kerngegevens

Per week 13 zijn er in totaal 340 aanvragen ingediend, waarvan er 311 zijn geanalyseerd. Deze aanvragen bedragen gemiddeld € 75.297. Daarmee komt het totaalbedrag van de aanvragen op € 23,4 miljoen:



Omdat de ondernemersregeling recent is ingesteld, zijn op dit moment nog niet alle ingediende aanvragen in behandeling genomen dan wel volledig afgehandeld. Zoals in paragraaf 4.2 wordt

weergegeven, is momenteel circa 1/3 van de aanvragen afgehandeld, 1/3 is in behandeling en de resterende 1/3 zijn dermate nieuw dat ze nog niet in behandeling zijn genomen.

Uitgaande van de aanvragen waarvoor inmiddels een beschikking is afgegeven, heeft het OBR op dit moment voor € 3,6 miljoen aan investeringen besloten dat deze in aanmerking komen voor de ondernemersregeling. Hier is in totaal vooralsnog € 1,9 miljoen aan toegezegde premies mee gemeoid. Verder is er op dit moment in totaal een bedrag van € 0,9 miljoen daadwerkelijk uitbetaald aan aanvragende ondernemers.

Enkele andere kerngegevens betreffen:

- De 311 geanalyseerde aanvragen varieerden tussen € 2.005 en € 2,09 miljoen.
- De grootste aanvraag (€ 2,09 miljoen) beslaat 9% van het totaal van alle aanvragen.
- De tien grootste aanvragen beslaan samen 30% van alle aanvragen.
- Het grootste gehonoreerde bedrag beslaat 7% van het totaal gehonoreerde geld.
- De tien grootste gehonoreerde bedragen beslaan samen 48% van het totaal gehonoreerde budget.
- De grootste premie beslaat 5% van de totale premies.
- De 10 grootste premies samen beslaan 46% van de totale premieomvang.
- De aanvraag met het hoogste *uitbetaalde bedrag*, omvat 11% van het totaal uitbetaalde bedrag.
- De 10 projecten met de hoogste *uitbetaalde bedragen* beslaan samen 71% van het totaal uitgekeerde geld.

Samenvattend:

Kenmerk	Grootste		Tien grootsten samen	
	€	% van totaal	€	% van totaal
Aanvragen	2.090.000	9%	6.899.477	30%
Gehonoreerde bedrag	442.034	7%	2.198.141	48%
Premie	100.000	5%	918.247	46%
Uitbetaalde bedrag	100.000	11%	637.112	71%

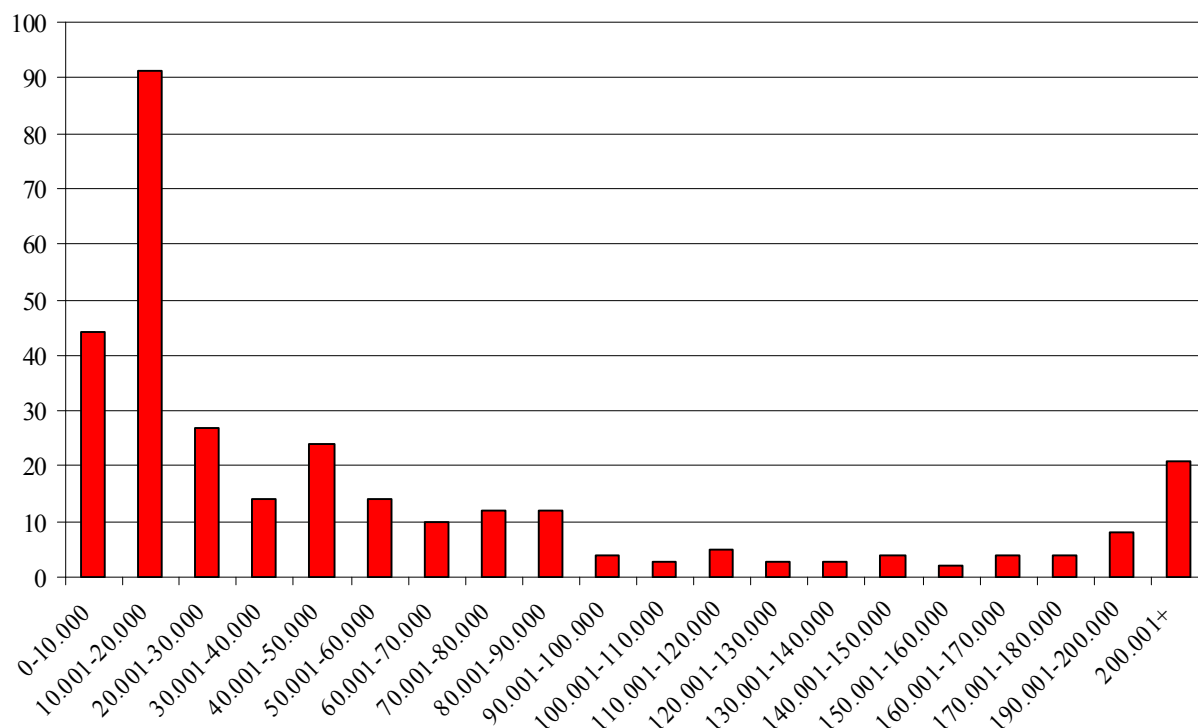
Nota bene: De 2 grootste dossiers, met een aanvraagwaarde van respectievelijk € 1 en € 2,1 miljoen, vertegenwoordigen samen 13 procent van de totale aanvraagwaarde. Daarmee drukken zij een zwaar stempel op de hierboven vermelde uitkomsten. Als we deze twee dossiers ook in de verdere analyses zouden betrekken, dan zou een vertekend beeld ontstaan van de ‘normale’ aanvragen voor investeringspremie. Daarom is in overleg met OBR besloten om deze twee dossiers¹⁰ niet in de nadere analyses op te nemen. Als gevolgd zijn in de onderstaande paragrafen de 309 dossier geanalyseerd die in het aangeleverde bestand zaten, en waarvan de aanvraagwaarde lager was dan € 1 miljoen.

Het totale aangevraagde bedrag (= geplande investering) van de 309 geanalyseerde dossiers beliep € 20,3 miljoen. Hiermee beliepen de aanvragen gemiddeld € 65.784. De individuele aan-

¹⁰ Het betreft dossiers eco/060/oC/2005 en eco/40/eX/2005.

vragen varieerde tussen € 2.005 en € 792.309. De volgende grafiek laat de spreiding in de aanvraagomvang zien. Daarbij moet worden bedacht dat van 36 aanvragen nog geen definitief aanvraagbedrag bekend was. Deze zijn door ORB geschat op € 15.000.

Aantal aanvragen



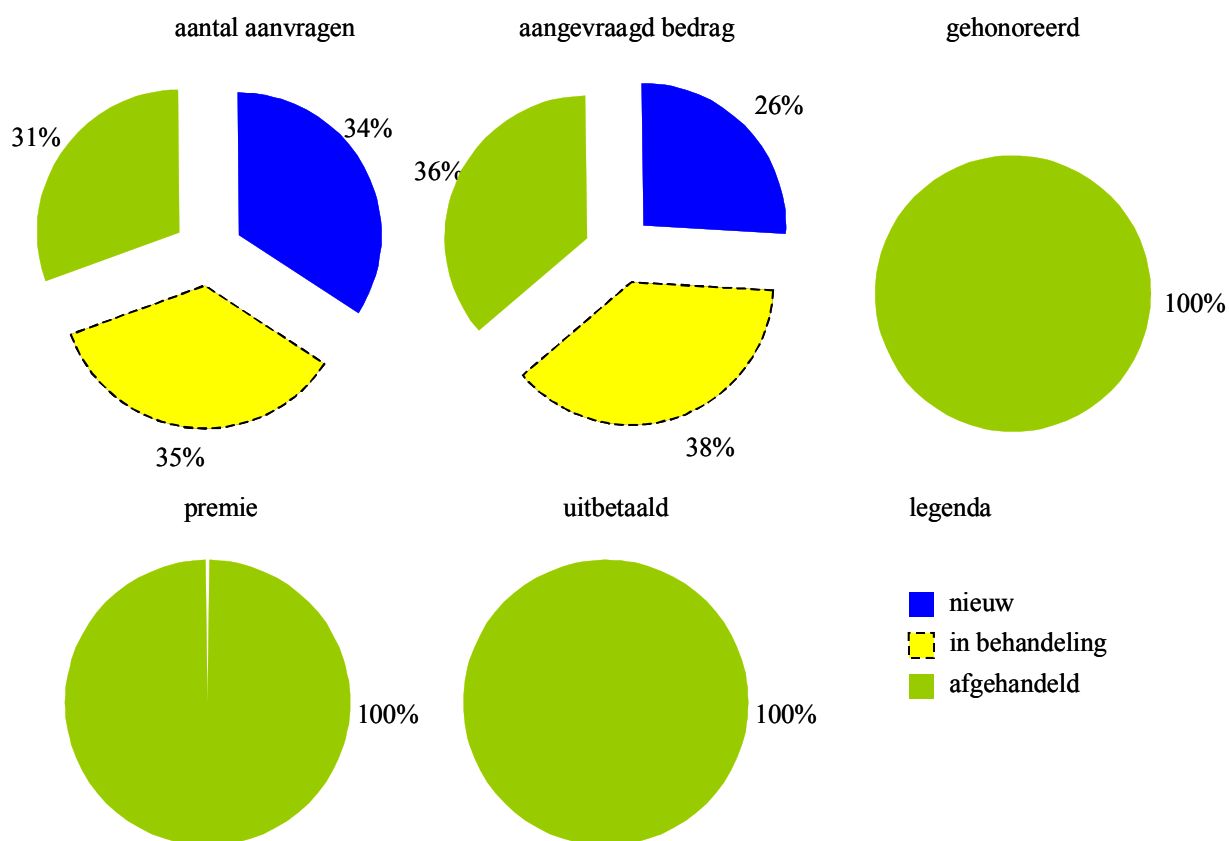
De analyse van de aanvragen laat zien dat er veel relatief kleine aanvragen zijn, en dat slechts 21 aanvragen (7% van 309) meer dan € 200.000 bedragen. Precies 20 aanvragers (7%) hebben een bedrag aangevraagd tussen € 175.000 en € 225.000. Daarmee is het aantal aanvragers dat gaat voor de maximale subsidie (50% van de aanvraag met een maximum van € 100.000) relatief gering.

4.2 Status van de ingediende aanvragen (minus twee grootste projecten)

Vanwege het feit dat het project Kansenzones Rotterdam recent gestart is, is op dit moment nog minder dan één op de drie aanvragen afgehandeld. Een groot deel van de aanvragen is in behandeling (ruim 35 procent) en een deel van de aanvragen is gekwalificeerd als 'nieuw' en om deze reden nog niet in behandeling. Het blijkt dat de afgehandelde aanvragen relatief het grootst zijn, gevolgd door de in behandeling genomen aanvragen. De nieuwe aanvragen zijn het kleinst. Dit

zou erop kunnen duiden dat bij de start van het project Kansenzones vooral initiatieven zijn ingediend die afkomstig zijn van grotere en meer ervaren ondernemers¹¹.

De maximale investeringsomvang van een project dat nu in behandeling is, bedraagt circa € 790.000; de maximale nieuwe aanvraag iets meer dan € 0,5 miljoen: Uit de bestandsanalyse blijkt verder dat hoewel het aantal afgehandelde aanvragen 31 procent is van het totaal aantal aanvragen, de totale omvang van afgehandelde aanvragen goed is voor circa 45 procent van de totale omvang van aanvragen.



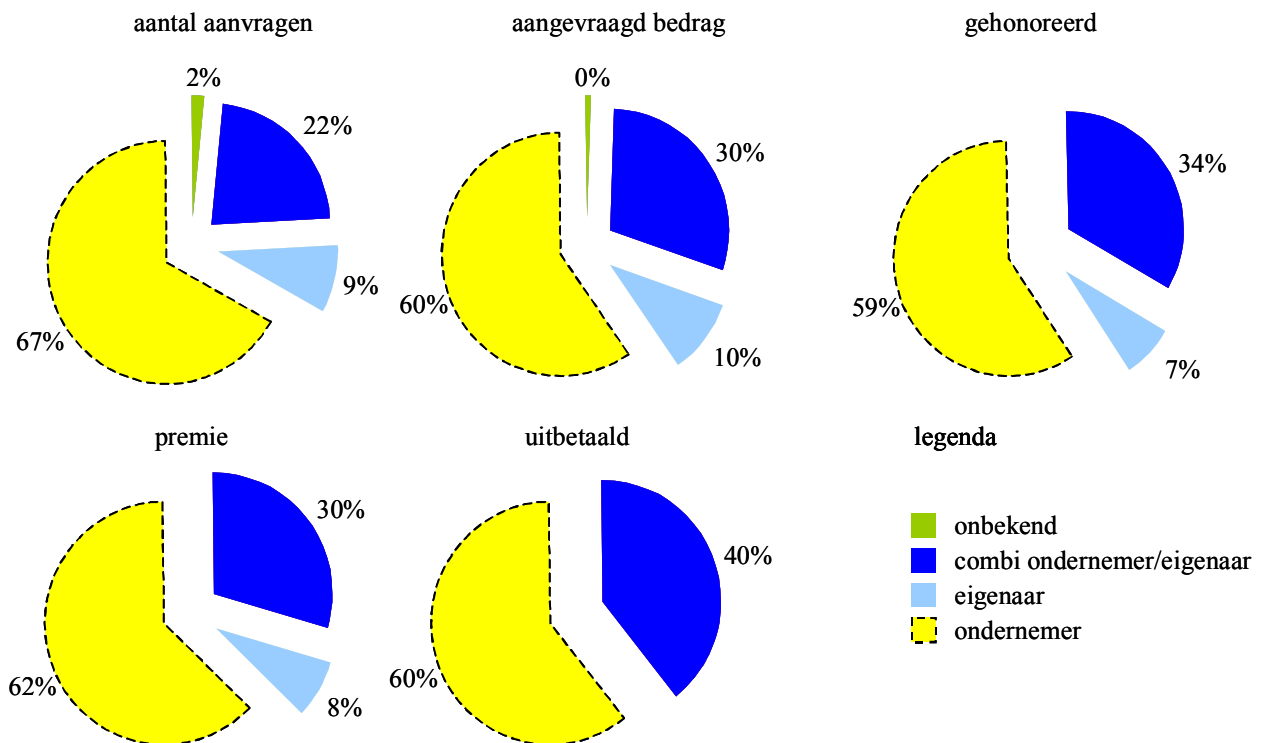
Van alle aanvragen waren er op de peildatum 58 (gedeeltelijk) gehonoreerd én was een premie vastgesteld. Deze 58 aanvragen hadden een totale aanvraagwaarde (= geplande investering) van € 4,3 miljoen, waarvan € 3,4 miljoen is gehonoreerd (inclusief de twee grootste aanvragen € 3,6 miljoen). Dat wil zeggen dat het bureau dat de aanvragen beoordeelt, heeft geoordeeld dat € 3,4 miljoen aan investeringen subsidiabel is. Uiteindelijk is voor deze aanvragers een premie vastgesteld van € 1,8 miljoen. Er is, tot slot, op de gehanteerde peildatum van mei 2006 een bedrag van € 830.000 uitgekeerd.

¹¹ Er speelt ook mee dat de grootste aanvraag tot dusver (van ruim € 2 miljoen) inmiddels afgehandeld is. Deze grootste aanvraag is evenals de op één na grootste aanvraag in de navolgende figuur echter buiten beschouwing gelaten, zoals aangegeven in paragraaf 4.1

Aspect	Gemiddeld	Totaal
Aanvraag	€ 74.893	€ 4.343.790
Gehonoreerd	€ 67.989	€ 3.943.352
Premie	€ 31.259	€ 1.813.040

4.3 Aanvragen naar type aanvrager

Het niveau van de aanvragen als geheel ligt momenteel (in casu per week 13) op bijna € 20,4 miljoen. Het aantal aanvragen van ondernemers (67%) overtreft de aanvragen van ondernemers/eigenaren (22%) of eigenaren (9%). Het gemiddeld aangevraagde bedrag ligt bij ondernemers/eigenaren met € 88.000 het hoogst, gevolgd door de eigenaren met gemiddeld € 74.000. De ondernemers plegen relatief de kleinste investeringen, namelijk gemiddeld € 59.000. Ondanks dat de gemiddelde aanvraag van ondernemers relatief het kleinst is, heeft 60 procent van het totaal aangevraagde bedrag betrekking op aanvragen van ondernemers. De aanvragen van ondernemer/eigenaren nemen 10 procent van het totaal voor hun rekening.

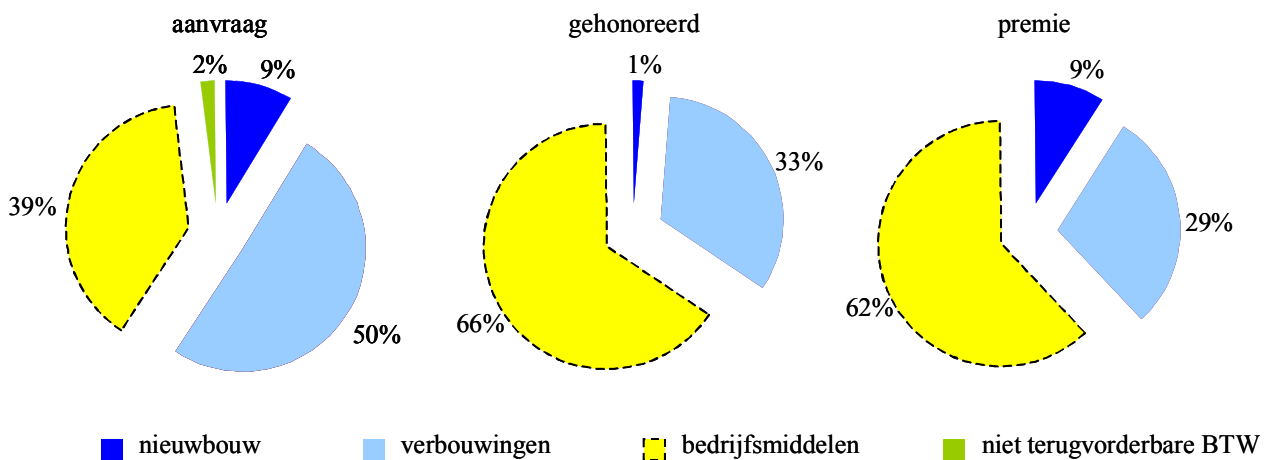


Omdat het gemiddelde niveau van de aanvragen (i.c. de investeringsbedragen) nog weinig zegt over de spreiding van de aanvragen wat betreft aangevraagd bedrag, is ook gekeken naar de maximale omvang van de investering. Het blijkt dat ondernemers en eigenaren in sommige gevallen

projecten indienen waarvan bij voorbaat duidelijk is dat ze ver uitgaan boven het bedrag dat in het kader van de investeringspremieregeling maximaal wordt uitgekeerd¹².

4.4 Aanvragen naar beoogd doel: nieuwbouw, verbouw, bedrijfsmiddelen of overig

Vier van de vijf aanvragen heeft (onder meer) betrekking op verbouwingen; driekwart van de aanvragers heeft in de aanvraag (ook) bedrijfsmiddelen opgenomen. Van het totaal aangevraagde bedrag betreft de helft (€ 10,2 miljoen) verbouwingen. Verbouwingen worden echter niet altijd (volledig) gehonoreerd. Daardoor heeft het grootste deel van het gehonoreerde bedrag, én van de premies, betrekking op bedrijfsmiddelen.



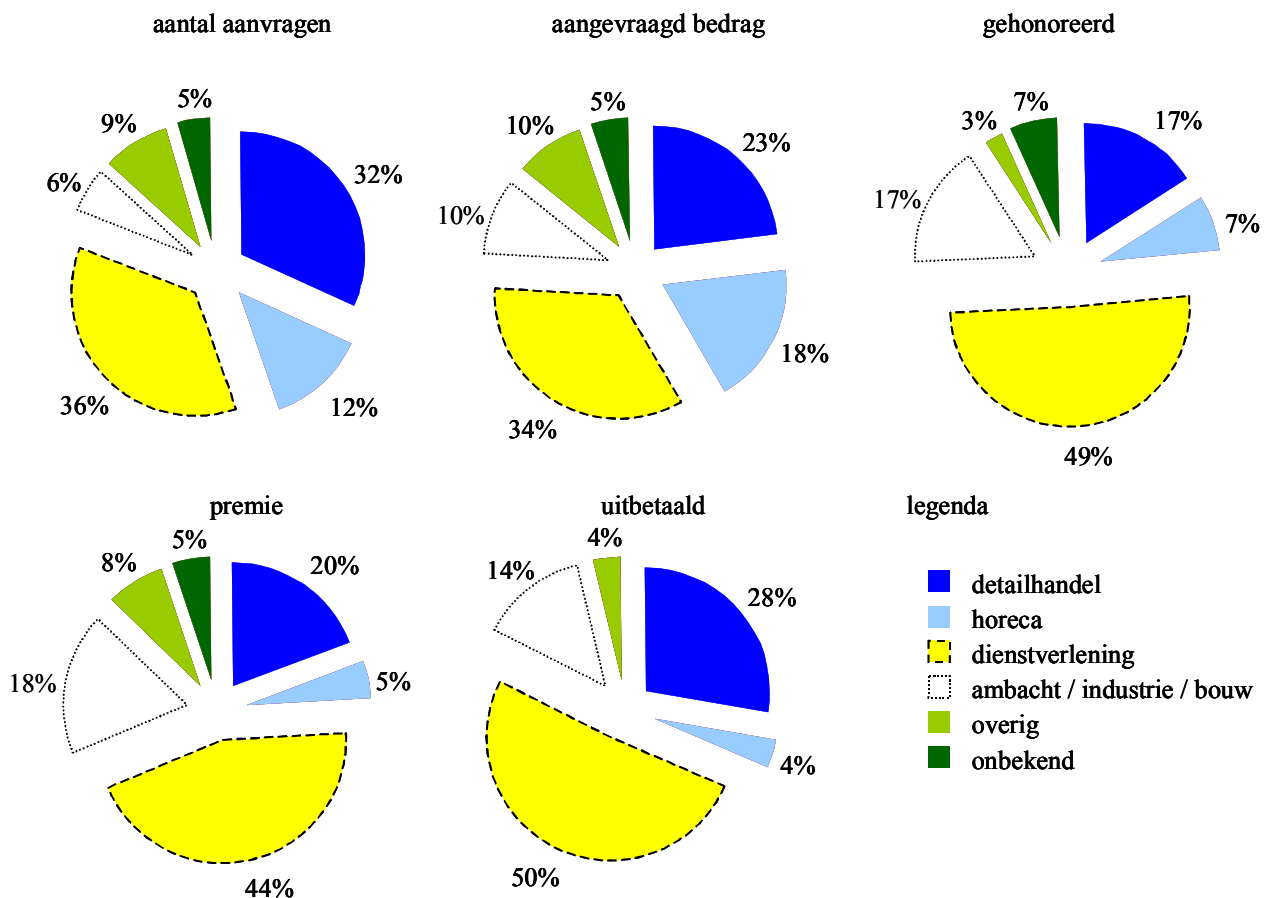
In totaal zijn 15 aanvragen (5%) ingediend die betrekking hebben op nieuwbouw. De bedragen van deze aanvragen varieerden tussen € 2.500 en € 375.000. De gemiddelde nieuwbouwaanvraag bedraagt € 120.000. In totaal is daarmee (dus) € 1,8 miljoen aangevraagd voor nieuwbouwprojecten. Verder blijkt het volgende:

- Bijna 80 procent van alle aanvragen (243 aanvragen) hebben betrekking op verbouwingen. De omvang van de verbouwingsaanvragen varieert tussen € 500 en € 442.000. De gemiddelde aanvraag voor verbouwing bedraagt € 42.000. Daarmee is in totaal € 10,2 miljoen aangevraagd voor verbouwingen.
- Er zijn 235 aanvragen (76%) ingediend die betrekking hebben op een bijdrage in de kosten voor bedrijfsmiddelen. Deze aanvragen lagen tussen de € 1.000 en € 792.000. Het gemiddeld aangevraagde bedrag voor bedrijfsmiddelen bedraagt € 34.000. In totaal is voor € 8,0 miljoen voor bedrijfsmiddelen aangevraagd.
- Er is 33 keer een aanvraag (11%) ingediend voor een bijdrage aan niet terugvorderbare BTW. Deze aanvragen varieerden tussen 636 en 80.000. Gemiddeld bedroegen de aanvragen voor een bijdrage in niet terugvorderbare BTW 11.659. In totaal is voor € 385.000 aangevraagd voor deze post.

¹² Er wordt uitgegaan van een minimale investering van € 4.000 en een maximale investeringspremie van € 100.000.

4.5 Aanvragen naar sector

Het grootste aantal aanvragen voor de investeringspremieregeling is afkomstig uit de detailhandel en de dienstverlening. Daarnaast is een substantieel deel van de aanvragen afkomstig uit de horeca en de categorieën ambacht-industrie-bouw en 'overig'. Omdat het per aanvraag aangevraagde bedrag in deze laatste sectoren gemiddeld echter hoger is dan in de andere sectoren, is het totaal aangevraagde bedrag redelijk gelijkmatig over de sectoren verspreid. De gemiddelde aanvraag voor de sector ambacht/industrie/bouw is namelijk circa € 110.000, terwijl de aanvragen uit de detailhandel en de dienstverlening gemiddeld respectievelijk € 48.000 en € 61.000 bedragen. Van het totaal aangevraagde bedrag is 34% aangevraagd door bedrijven uit de dienstverlening, 23% door bedrijven uit de detailhandel, 18% door bedrijven uit de horeca¹³.



¹³ De grootste aanvraag van € 2,1 miljoen kwam ook uit de horeca maar is hierbij niet inbegrepen.

4.6 Aanvragen naar ouderdom bedrijf: starter of gevestigde ondernemer

Een flink gedeelte van de aanvragers (31%) zijn ‘starters’¹⁴. Dit percentage zou in werkelijkheid hoger kunnen liggen, omdat van 23 procent van de aanvragers niet bekend is of zij startend ondernemer of gevestigd ondernemer zijn. 46 procent van de aanvragers is een ‘gevestigde’ ondernemer. Het percentage starters onder de aanvragers is vrij hoog. Immers, van alle ondernemingen in de 8 wijken zal naar verwachting minder dan 31 procent ‘starter’ zijn.

Type aanvrager	Aantal dossiers naar levensfase						Totaal	
	starter		gevestigd		onbekend			
Ondernemer	78	(25%)	87	(28%)	42	(14%)	207	(67%)
Eigenaar	1	(0%)	12	(4%)	14	(5%)	27	(9%)
Combinatie ondernemer/ eigenaar	17	(6%)	42	(14%)	10	(3 %)	69	(22%)
Onbekend	0	(0%)	0	(0%)	6	(2%)	6	(2%)
Totaal	96	(31%)	141	(46%)	72	(23%)	309	(100%)

Type aanvrager	Gemiddelde omvang van aanvraag naar levensfase			Totaal
	<i>starter</i>	<i>gevestigd</i>	<i>onbekend</i>	
Ondernemer	€ 71.566	€ 50.031	€ 52.515	€ 58.649
Eigenaar	€ 64.477	€ 118.191	€ 36.595	€ 73.893
Combinatie ondernemer/ eigenaar	€ 65.983	€ 106.706	€ 49.843	€ 88.432
Onbekend	-	-	€ 15.000	€ 15.000
Totaal	€ 70.503	€ 72.713	€ 45.922	€ 65.784

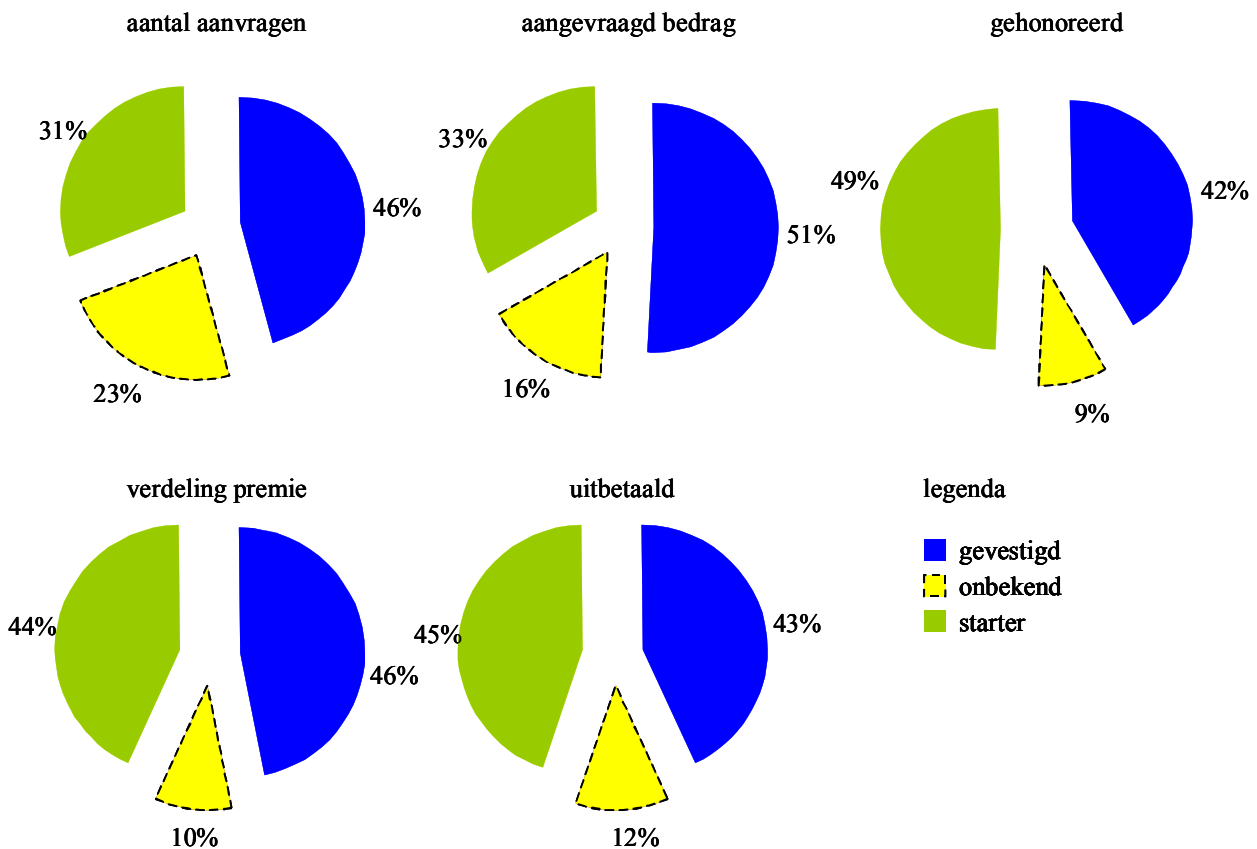
Type aanvrager	Totale aanvraagwaarde naar levensfase			Totaal
	<i>starter</i>	<i>gevestigd</i>	<i>onbekend</i>	
Ondernemer	€ 5.582.135	€ 4.352.663	€ 2.205.639	€ 12.140.436
Eigenaar	€ 64.477	€ 1.418.293	€ 512.328	€ 1.995.098
Combinatie ondernemer/ eigenaar	€ 1.121.715	€ 4.481.633	€ 498.431	€ 6.101.779
Onbekend			€ 90.000	€ 90.000
Totaal	€ 6.768.327	€ 10.252.589	€ 3.306.397	€ 20.327.313

Omdat het instrument Kansenzones ook kan bijdragen aan het stimuleren van startersactiviteiten, is het nuttig om te zien in welke mate starters van de investeringspremieregeling gebruik maken. Zoals hiervoor is aangegeven, is het dan van belang welke definitie van ‘starter’ wordt gehanteerd. Voor de voorliggende notitie is vooralsnog ervan uitgegaan, dat onder een starter een bedrijf wordt verstaan waarvan de startdatum in het jaar 2004, 2005 dan wel 2006 ligt.

Uitgaande van deze definitie blijkt dat meer dan één op de drie aanvragen (31%) betrekking heeft op starters. 46 procent van de aanvragen betreft gevestigde ondernemers, waarbij overigens aan-

¹⁴ Alle bedrijven waarvan bekend is dat ze zijn opgericht in of na 2004 zijn voor deze analyses beschouwd als ‘starter’. De bedrijven waarvan bekend is dat ze voor 2004 zijn opgericht zijn beschouwd als ‘gevestigd’.

getekend dient te worden dat van 72 van de 309 aanvragen op dit moment nog niet bekend is dan wel niet geregistreerd is of sprake is van een starter dan wel een gevestigde ondernemer.



Opvallend is verder dat de omvang van de gemiddelde *aanvraag* van starters min of meer gelijk is aan dat van de gevestigde ondernemers, maar dat het gemiddeld gehonoreerde bedrag van starters juist hoger is dan van gevestigde ondernemers (zie bijlage 1).

Aangezien er meer aanvragen (141) vanuit gevestigde bedrijven afkomstig zijn dan vanuit startende ondernemingen (96), overtreft de totale aanvraag vanuit de gevestigde bedrijven op dit moment de totale aanvraag vanuit de startende ondernemingen.

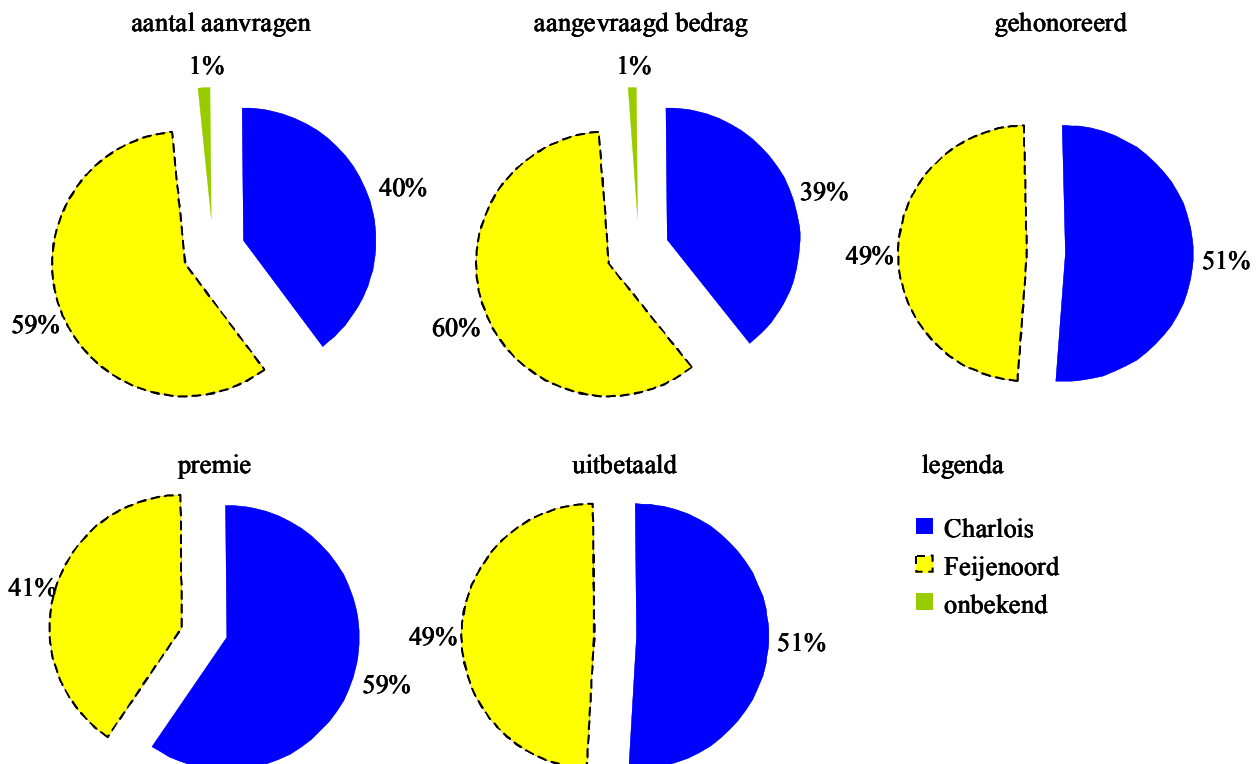
4.7 Geografische spreiding van aanvragen: waar komt het geld terecht?

Vrijwel alle aanvragen zijn tot dusver afkomstig uit Feijenoord (59%) en Charlois (40%). Slechts 4 van de 309 aanvragen (1%) zijn afkomstig uit andere gebieden¹⁵. Wat betreft de gemiddelde omvang van de aanvragen is er weinig verschil tussen Charlois en Feijenoord. De gemiddelde

¹⁵ De hoogste investering tot dusver, van ruim € 2 miljoen, is afkomstig uit Charlois. De hoogste aanvraag uit het deelgebied Feijenoord bedraagt € 1 miljoen.

aanvraag vanuit Feijenoord is met circa € 67.000 net iets hoger dan de gemiddelde aanvraag vanuit Charlois (circa € 65.000).

Omdat de meeste aanvragen (59%) afkomstig zijn uit Feijenoord, is ook de totale omvang van de aanvragen uit dit deelgebied enigszins groter dan die uit Charlois. In toegekende premies is Charlois echter koploper met 59% van de toegezegde premie.



4.8 Tussenconclusies

- Er zijn op de gehanteerde peildatum van mei 2006 circa 340 aanvragen ingediend voor de OKR, waar een totale investeringsomvang van meer dan € 23 miljoen mee gemoeid is.
- Mede vanwege het grote aantal aanvragen en de beperkte capaciteit die voor de afhandeling van de aanvragen beschikbaar is, is een groot deel van de aanvragen nog niet afgehandeld.
- De meeste aanvragen worden ingediend ten behoeve van verbouwingen en de meeste gehonoreerde aanvragen betreffen investeringen in bedrijfsmiddelen en verbouwingen. Vooral nog leidt de OKR minder tot nieuwbouw.
- Uitgesplitst naar sectoren blijkt, dat de dienstverlening en detailhandel de meeste aanvragen genereren. De meeste aanvragers zijn exploitant; een minderheid is vastgoedeigenaar of combineert vastgoedeigendom met het exploiteren van een zaak. Verder zijn bij de aanvragers de gevestigde ondernemers het beste vertegenwoordigt, hoewel voor ruim 30 procent van de aan-

vragers geldt dat hun onderneming recent is opgericht (waarbij de ondernemer zelf dan wel langer ervaring kan hebben).

5 OZB-fonds, inzet van gemeentelijk vastgoed en overige instrumenten

Nadat in hoofdstuk 3 en 4 de investeringspremieregeling (de OKR) centraal heeft gestaan in de evaluatie, wordt navolgend ingegaan op de belangrijkste overige onderdelen van het project Kansenzones Rotterdam. We gaan achtereenvolgens in op:

- Inzet van gemeentelijk vastgoed.
- OZB-fonds.
- Financieringsregeling.
- Beroeps Oriënterende Praktijkvorming (BOP).
- Project ‘Jonge Starters’.
- Communicatie.

Ook voor deze instrumenten geldt dat de evaluatie voornamelijk kwalitatief van aard is gelet op de duur van het project Kansenzones en de beschikbare data.

5.1 Inzet van gemeentelijk vastgoed: organisatie en eerste resultaten

Doelen en stand van zaken

In de Kansenzones stelt de gemeente eigen vastgoed onder gunstige voorwaarden ter beschikking aan ondernemers. Er zijn signalen dat er duidelijk behoefte is aan geschikt en gunstig vastgoed voor starters en kleine ondernemers. De beschikbaarheid van dergelijk geschikt vastgoed voor kleine en minder draagkrachtige ondernemers is echter vaak een beperking. De gemeente Rotterdam speelt hier op in door de inzet van eigen gemeentelijk vastgoed ten behoeve van vooral startende ondernemers. Inmiddels is het voormalige deelgemeentekantoor van Feijenoord op deze manier herontwikkeld. De gemeente streeft er verder naar om de komende jaren meer panden die eigendom zijn van de gemeente laagdrempelig ter beschikking te stellen aan ondernemers via een gunstige huur- of koopregeling. De gemeente is momenteel onder meer bezig met de ontwikkeling van de zogenoemde ‘Creative Factory’.

Momenteel is de inzet van gemeentelijk vastgoed als instrument van Kansenzones enigszins onderbelicht in het project. Ondernemers zijn er niet of nauwelijks bekend mee, maar geven wel aan te geloven dat inzet van gemeentelijk vastgoed kan bijdragen aan het versterken van het economische draagvlak en profiel van de wijk.

Eerste resultaten

Zoals gesteld is de inzet van gemeentelijk vastgoed op dit moment beperkt tot de herontwikkeling van het voormalige deelgemeentekantoor van Feijenoord ten behoeve van starters en is er daarnaast het voornemen de Creative Factory te ontwikkelen voor met name de doelgroep van ‘creatieve ondernemers’. Navolgend gaan we nader in op deze ontwikkelingen.

- Het voormalige deelgemeentekantoor van Feijenoord aan de Brabantsestraat is bedoeld voor een specifieke doelgroep. Starters die de zolderkamer ontgroeid zijn, krijgen hier de kans om voor een aantrekkelijke huur hun bedrijfje te vestigen. Aan de herontwikkeling ligt een uitgewerkt voorstel ten grondslag, waarin ook de financiële consequenties zijn uitgewerkt. De daadwerkelijke ingebruikname van het pand is enigszins vertraagd vanwege de noodzakelijk te doorlopen ruimtelijke procedures. Het profiel van de huisvesting richt zich onder meer ook op starters op het gebied van communicatie en ICT.
- De ‘Creative Factory’ is een ander project, waarbij de tweede verdieping van een oude graan-silo wordt ingericht voor startende ondernemers in de zogenoemde ‘creatieve economie’. In dit pand is ook de bekende club ‘Now & Wow’ gevestigd, wat de locatie voor met name allerlei activiteiten op het gebied van jongerencultuur, multimedia en entertainment aantrekkelijk maakt. De gemeente probeert met dit project in te spelen op de grote en toenemende potentie van ondernemers in de sfeer van kunst, media, entertainment en vormen van zakelijke dienstverlening als design, mode, architectuur en reclame. Uit onderzoek blijkt dat steden die beschikken over een relatief sterk ontwikkelde creatieve economie, en/of steden die hier goed op inspelen, doorgaans relatief snel groeien¹⁶.

Zowel de herontwikkeling van het deelgemeentekantoor Feijenoord als een project als de Creative Factory zijn goede voorbeelden van het inzetten van gemeentelijk vastgoed ter bevordering van het aantrekken van bedrijvigheid naar de wijken. De vergunningenprocedures voor dit type projecten vragen echter veel tijd, een klacht die ook bij andere vastgoed(fonds)projecten te horen is. Dit leidt er toe dat dergelijke projecten slecht in te passen zijn in de 4 jaar looptijd van het project Kansenzones.

5.2 OZB-fonds: organisatie en eerste resultaten

Doelen en stand van zaken

Naast de investeringspremieregeling (OKR) en de inzet van gemeentelijke vastgoed, vormt ook het ingestelde OZB-fonds een belangrijk instrument. De Onroerende Zaak Belasting (OZB) is normaalgesproken een algemene gemeentelijke heffing die ten goede komt aan de gemeentelijke kas. Maar in het project Kansenzones gaat de gemeente Rotterdam (een deel van) de opbrengsten van de OZB-heffingen gericht inzetten in de aangewezen wijken die tot de Kansenzones behoren.

Voor een bedrag van ongeveer 2 miljoen euro per jaar zoekt de gemeente samen met ondernemers en eigenaren naar goede investeringsdoelen om de Kansenzones te versterken. Dit kunnen bijvoorbeeld extra investeringen zijn in de buitenruimte of in gezamenlijke promotieacties. Uiteindelijk wordt samen met de ondernemers uit het gebied bekeken hoe het geld uit het OZB-fonds in hun bedrijfsomgeving kan worden geïnvesteerd.

¹⁶ Richard Florida, *The rise of the creative class*, 2002.

Eerste resultaten

De inzet van het OZB-fonds is nog erg pril en er zijn daarom vanuit dit fonds nog maar enkele activiteiten gestart. Het gaat dan om:

- Stop & Shop en Shop & Win in de Afrikaanderwijk: de ondernemers in dit gebied wilden graag dat het mogelijk was om voor ‘kort parkeerders’ gratis parkeerkaarten aan te kunnen bieden en dit is ook gerealiseerd. Verder is er een promotieactie opgezet (Shop & Win), waarbij bezoekers aan het betreffende winkelgebied prijzen konden winnen.
- De opzet van een fonds ten behoeve van gezamenlijke investeringen door ondernemers in de zogenoemde ‘Boulevard Zuid’. Dit betreft twee belangrijke winkelstraten in de wijk Feijenoord, namelijk de Beijerlandselaan en de Groene Hilledijk¹⁷.

Het is nadrukkelijk de bedoeling dat de aanwending van de via de OZB beschikbaar gekomen middelen wordt bepaald door en in samenspraak met de ondernemers in de Kansenzones. Het is daarom van belang goed in kaart te brengen welke wensen precies leven en daarom is als één van de eerste stappen een enquête uitgezet om deze wensen ten aanzien van investeringen in de wijken te inventariseren. In het deelgebied Charlois is de respons op de uitgezette enquête relatief hoog geweest (circa 20 procent van de ondernemers) en dit heeft ook geleid tot een groslijst van activiteiten waarvoor draagvlak aanwezig is bij de ondernemers. De activiteiten op deze lijst zijn zeer divers, variërend van de zogenoemde ‘hanging baskets’ om het straatbeeld op te fleuren via activiteitenprogramma’s voor winkelgebieden naar het aanbieden van faciliteiten voor kinderen (wipkippen bijvoorbeeld) en promotie van de Kansenzones door middel van tassen met de tekst ‘Ik ben gelukkig op Rotterdam Zuid’.

De betrokkenheid van de ondernemers is nodig voor zowel het draagvlak voor de gezamenlijke activiteiten als voor de bepaling van de meest effectieve beleidsinzet. De ondernemers in het gebied hebben het meest directe zicht op de projecten die daadwerkelijk bijdragen aan de versterking van de sociale en economische structuur van de wijk. Het is verder van belang om ook in te zetten op het op korte termijn creëren van een aantal zichtbare effecten die bijdragen aan een positief beeld over de wijken in de Kansenzones. Het prijzenfestival in de Afrikaanderwijk en het invoeren van gratis kort parkeren op Boulevard Zuid zijn vanuit dat perspectief geslaagde voorbeelden.

Met betrekking tot de instelling van een fonds voor de Boulevard Zuid is inmiddels een convenant opgesteld waarin enkele belangrijke uitgangspunten voor het fonds worden geschetst, de samenstelling van het ‘Boulevard-bestuur’ en de uit het fonds te financieren activiteiten. Het convenant is ondertekend door het College van B&W van de gemeente Rotterdam, het Dagelijks Bestuur van de deelgemeente Feijenoord, de Ondernemersvereniging Boulevard Zuid en het Eigenarenplatform Boulevard Zuid. In het convenant is onder meer vastgelegd dat het bestuur paritair zal worden samengesteld vanuit bedrijfsleven en overheid (zowel gemeente als deelgemeente).

¹⁷ In het convenant is de gebiedsbepaling gedetailleerd uitgewerkt. Het gaat om de winkelstraten Beijerlandselaan en Groene Hilledijk ten noorden van het Sandelingplein, alsmede de Hilledijk tussen Putselaan en Slaghekstraat, de Strijensestraat, het gedeelte van de Slaghekstraat tussen Beverstraat en de Polderlaan en het gedeelte van de Laantjesweg tussen Beijerlandselaan en Beverstraat.

Een ander belangrijk uitgangspunt is dat de op te pakken en te financieren activiteiten een additioneel karakter hebben, wat wil zeggen dat de taken ‘bovenop de reguliere inspanningen van gemeente en deelgemeente op het gebied van schoonhouden, beheer, veiligheid, toezicht en openbare verlichting’ komen. Het bestuur heeft onder meer als taak om jaarlijks een ‘verbeterprogramma’ op te stellen, waarin de concreet op te pakken taken worden bepaald. Dit verbeterprogramma wordt dan voor goedkeuring voorgelegd aan alle ondernemers en eigenaren van commercieel vastgoed op de Boulevard Zuid, zodat de betrokkenheid van de ondernemersachterban is gewaarborgd. Ten aanzien van de financiering van het Boulevardfonds is gekozen voor een mix van dekkingsmiddelen, waaronder de OZB (via het OZB-fonds). Daarnaast komen middelen beschikbaar vanuit de deelgemeente en de gemeente en is in het convenant uitgesproken dat ondernemers en eigenaren het fonds voeden met een verplichte bijdrage die wordt geheven op basis van de Verordening Precario- en Reclamebelasting 2006.

5.3 Financieringsregeling

Doelen en stand van zaken

Het OBR heeft het initiatief genomen om financiële instellingen bij het project Kansenzones te betrekken. De Rabobank, ING en ABN AMRO hebben zich bereid verklaard mee te werken aan de subsidieregeling. De Financieringsregeling Kansenzones bestaat uit de afspraak dat de banken het project actief ondersteunen door het snel en soepel beschikbaar stellen van financiering aan ondernemers, tegen een scherpe rente en zonder afsluitprovisie. Uitgaande van de toetsing door de OBR van de investeringsvoorstellen, alsmede het feit dat de subsidie voor een stuk extra zekerheid zorgt, zijn deze banken bereid om tot 50% van de investering te financieren. In principe nemen de banken steeds het positieve oordeel van de gemeente over. De samenwerking tussen Rabo, ING en ABN AMRO en de gemeente Rotterdam is een opsteker voor (startende) ondernemers. Een soepele financiering is immers voor hen een stimulans om eerder en meer te investeren in hun bedrijf. Op deze manier wordt de hefboomwerking van de subsidie vergroot en wordt de subsidie daadwerkelijk omgezet in investeringen.

Eerste resultaten

Deze op papier aantrekkelijk regeling, de ondernemer kan vrijwel zonder eigen middelen investeren, vindt nog in geringe mate aftrek. Sinds november 2005 heeft de Rabobank tot dusver tien kredietaanvragen behandeld van de ca. 80 subsidiebeschikkingen die het OBR in dezelfde tijd uitgegeven heeft. De andere twee deelnemende banken hebben samen nog geen tien kredietaanvragen verwerkt. Van deze tien kredietaanvragen bij de Rabobank zijn er zeven door bestaande bedrijven en drie door starters ingediend. Van deze tien aanvragen zijn er drie uiteindelijk afgewezen omdat deze ondernemers bekend waren bij het Bureau Kredietregistratie (BKR). Van de tien ondernemers komt er slechts één van buiten het Kansenzones gebied. Samenvattend kunnen we dus concluderen dat minder dan 25% van de bedrijven die een subsidie toegewezen hebben gekregen een kredietaanvraag hebben ingediend.

Een verklaring voor dit lage aantal kredietaanvragen is onder andere gelegen in een relatief groot stuwmeer aan subsidieaanvragen. De daadwerkelijke kredietaanvragen worden namelijk pas gehonoreerd nadat de subsidie is toegezegd. Een andere reden hiervoor zou kunnen zijn dat veel (etnische) ondernemers (te) weinig vertrouwd zijn met (de voordelen van) modern ondernemerschap, de rol van en omgang met banken en de voordelen van het gebruik van vreemd vermogen. De banken zouden hierop kunnen insprijngen met meer en betere voorlichting, evt. samen met het OBR. De banken zouden ook hun aanbod nog verder kunnen toespitsen op de doelgroepen (bijvoorbeeld islamitisch bankieren¹⁸).

In dit laatste ligt ook een van de redenen waarom de banken positief tegenover de regeling staan: via deze regeling verwacht de bank in contact te komen met ondernemers waar ze anders minder snel mee in contact zouden zijn gekomen. Van oudsher zijn de banken namelijk niet gericht op etnisch ondernemen, terwijl nu het besef begint door te dringen dat hier ook voor de banken een markt ligt. Een van de banken heeft aangegeven dat “Kansenzones een succes is doordat het een westerse regeling in een multiculturele omgeving is, en het een stimulans is om te leren hoe de westerse economie functioneert”. Het omgekeerde geldt echter ook: laten zien dat westerse banken inspelen op etnische ondernemers. Dit onderschrijft wederom hoe belangrijk de neveneffecten van het verstrekken van geld zijn: mensen worden geholpen zichzelf te helpen. Het project Kansenzones beoogt tenslotte een sociaal probleem door middel van economische maatregelen te verhelpen.

Toch zijn er ook minder positieve geluiden vernomen van de banken. Er is bijvoorbeeld aangegeven dat ze vooraf niet gedacht hadden dat het relatief risicovolle projecten zouden kunnen zijn. Zo is bij enkele aanvragen pas op het moment van de kredietaanvraag gebleken dat de aanvragers bij het BKR geregistreerd stonden. Op zich is het niet onlogisch dat ook dergelijke projecten proberen mee te profiteren van de subsidieregeling. Een subsidiebedrag van 50% is namelijk een prima start, ook voor meer risicovolle projecten. Reden temeer om de controle op kredietaanvragen te verscherpen.

5.4 Beroeps Oriënterende Praktijkvorming (BOP)

Vanuit de constatering dat een belangrijk deel van de jongeren in wijken als Charlois en Feijenoord voortijdig de school verlaten en daardoor onvoldoende startkwalificaties bezitten om kansrijk te zijn op de arbeidsmarkt, is door het OBR in samenwerking met een aantal partners het BOP-project opgezet. BOP staat voor Beroepsoriënterende Praktijkvorming en het doel is om aan een doelgroep van 18 tot 23-jarigen gerichte programma's aan te bieden die voorkomen dat deze groepen op de arbeidsmarkt buiten de boot vallen. In deze programma's is niet alleen plaats voor onderwijs, maar ook voor andere vormen van zinvolle vrijetijdsbesteding, sport en werkstages.

¹⁸ Waarbij wel aangetekend dient te worden dat er vooralsnog geen expliciete behoefte vanuit de doelgroep zelf wordt gearticuleerd en dat ook bijvoorbeeld Turkse banken die in Nederland actief zijn deze vorm van dienstverlening niet aanbieden.

Het programma neemt 5 volledige werkdagen per week in beslag. Het BOP-programma duurt voor de deelnemer in principe 1 jaar en na het doorlopen van het BOP-programma beschikken de deelnemers over één van de volgende kwalificaties¹⁹:

- AKA niveau 1 met doorstroommogelijkheid vervolgopleiding BOL/BBL (op termijn MBO 2).
- AKA niveau 1, daarna instroom op arbeidsmarkt (deelnemer zit na dit jaar aan zijn of haar plafond).
- MBO 2, doorstroom naar werk of een vervolgopleiding.

Voorlopig is er een pilot gestart, met vooralsnog dertig deelnemers. De bij de pilot betrokken partijen zijn naast het OBR vanuit de gemeente Rotterdam ook de dienst Jeugd, Onderwijs en Samenleving (JOS/Jongerenloket), Sociale Zaken en Werkgelegenheid, DAAD, Sport en Recreatie (S&R). Verder zijn betrokken de deelgemeenten Charlois en Feijenoord, een aantal marktpartijen uit de bouw en het ROC Zadkine. Het maatschappelijke belang van de BOP is groot. Voor de doelgroep van jongeren zelf is het risico van voortijdige schoolverlating dat de afstand tot de arbeidsmarkt steeds groter wordt, terwijl voor de bedrijvigheid in en om de wijken geldt dat in de toekomst de instroom van voldoende gekwalificeerde arbeidskrachten een serieus probleem kan worden. Het BOP-traject illustreert de wens om in het kader van de Kansenzones ook gerichte aandacht te besteden aan instrumenten die de arbeidsparticipatie bevorderen en de kloof tot de arbeidsmarkt verkleinen. Omdat in de praktijk door ondernemers wordt aangegeven dat het zeer lastig is om beschikbare vacatures vervuld te krijgen vanuit de eigen buurt, is het zaak om deze inspanningen te continueren en daarnaast kan worden overwogen of er instrumenten ingezet kunnen worden die de kloof tot de arbeidsmarkt langs een andere weg verkleinen, namelijk door de kosten van arbeid te verlagen. Zoals in hoofdstuk 8 wordt toegelicht, is hiermee in diverse buitenlandse ervaring opgedaan, bijvoorbeeld in de vorm van ‘job credits’, het verlagen van de kosten voor de werkgever van het in dienst nemen van werkzoekenden uit de Kansenzones door werkgeversbijdragen te verlagen of door het instellen van een loonkostensubsidie.

5.5 Project ‘Jonge Starters’

Zoals is geconstateerd in hoofdstuk 4, maken gevestigde ondernemers het meeste gebruik van de OKR. Er is echter wel een ander traject gestart om gericht in te spelen op startende ondernemers en dat is het project ‘Jonge Starters’. Dit project richt zich op het aanbieden van intensieve begeleiding aan jonge ondernemers die een eigen bedrijf willen starten. Het idee is dat deze jongeren na drie maanden intensieve begeleiding beschikken over een doordacht ondernemingsplan en dan ook in aanmerking komen voor de via de OKR beschikbaar gestelde investeringspremies.

De eerste groep jonge starters is eind 2005 van start gegaan, waarbij de eerste ondernemingsplannen begin 2006 zijn afgerond. De eerste groep bestond uit 40 jonge ondernemers. De begeleiding voorziet in de inzet van financieel deskundigen, marketingspecialisten, het IMK, belastingadviseurs en de Kamer van Koophandel. Dat het project leidt tot innovatieve en sterk uiteenlopende

¹⁹ Zie ook de website van ROC Zadkine.

ideeën, wordt geïllustreerd door enkele ideeën die door de jonge ondernemers uitgewerkt zijn: deze liepen uiteen van een kinderdagverblijf tot initiatieven in de sfeer van kunst en cultuur (een expositieruimte en een atelier) tot een windturbinebedrijf.

5.6 Communicatie en Public Relations

De gemeente Rotterdam in casu het OBR heeft veel werk gemaakt van de communicatie over de Kansenzones. In het bijzonder blijkt het onderdeel van de investeringspremieregeling bij grote groepen ondernemers en overige betrokkenen bekend te zijn. De bekendheid van het OZB-fonds en de inzet van gemeentelijk vastgoed is daarentegen veel minder bekend. Om de communicatie-inspanningen en de public relations rondom de Kansenzones goed op te zetten, is in het voorjaar van 2005 een communicatief kader opgesteld door een externe adviseur en is een en ander vervolgens uitgewerkt in een 'Communicatieplan Kansenzones'²⁰. In dit communicatieplan is een belangrijke rol weggelegd voor persoonlijke contacten met ondernemers en het benutten van het uitgebreide netwerk rondom de Kansenzones (veel gemeentelijke en maatschappelijke organisaties zijn in deze wijken werkzaam waarbij hun activiteiten vaak raken aan die van de Kansenzonesdoelstellingen).

Voor de persoonlijke benadering is allereerst de buitendienst van het project Kansenzones verantwoordelijk. Hiervoor is een projectleider ingehuurd die inmiddels door het hele gebied een groot netwerk heeft opgebouwd binnen de doelgroep van ondernemers en vastgoedeigenaren. Naast deze persoonlijke benadering wordt veel nadruk gelegd op Public Relations (PR) en allerlei vormen van ondersteunende communicatie. Het project kansenzones wordt ondersteund door middel van vele publicaties, artikelen en evenementen. Communicatie en zichtbaarheid en betrokkenheid zijn nuttige instrumenten om de stroom negatieve berichten over Rotterdam Zuid om te buigen en ook positieve verhalen te laten zien en daarmee het geloof in en de beleving van de wijken om te buigen. Een ander belangrijk instrument betreft de website Kansenzones. Ook de binnendienst van het project Kansenzones speelt daarbij een belangrijke rol. Het gaat het dan onder meer om het onderhouden van de contacten omtrent de administratie van aanvragen en de verdere behandeling daarvan. De communicatie-inspanningen richten zich momenteel vooral op de doelgroepen in de wijken zelf (ondernemers en bewoners). Het kan echter zeker ook zinnig zijn om buiten de Kansenzones de boodschap uit te dragen dat het gebied voor ondernemers zeer interessant is en tevens beschikt over een uitgebreid en zeer divers aanbod aan winkels en overige voorzieningen die ook voor bezoekers van buiten interessant kunnen zijn. Op deze wijze wordt dan ook koopkracht toegeleid naar de Kansenzones, wat het economisch profiel van de wijken versterkt.

De uit de gesprekken opgedane indruk is, dat de communicatie en PR-inspanningen relatief succesvol zijn, blijkend uit een goede bekendheid van met name het OKR-instrument. Verder kunnen kanttekeningen worden geplaatst bij de beschikbare capaciteit in menskracht. Overwogen kan

²⁰ Gemeente Rotterdam (J.W. Croonen), *Communicatieplan Kansenzone, fase II: Markt vergroten, successen oogsten, draagvlak organiseren, verbreden en verdiepen*, november 2005.

worden of de huidige bezetting van zowel buiten- als binnendienst verder uitgebreid dient te worden. Op deze organisatorische aspecten wordt hierna, in hoofdstuk 6, nader ingegaan.

Verder is van belang dat effectieve communicatie over het project Kansenzones bij voorkeur ‘tweerichtingsverkeer’ is. Ondernemers stellen het enorm op prijs hun verhaal te kunnen doen en zij waarderen bovendien zeer de aanwezigheid van bestuurders en ambtenaren in de wijken zelf. Het is daarom van belang dat de projectorganisatie voldoende zichtbaar is en daadwerkelijk doordringt in de haarvaten van de wijken. Dit is niet alleen wenselijk voor de ondernemers in de wijken, maar het levert de gemeente Rotterdam ook waardevolle informatie en netwerken op.

5.7 Tussenconclusies

- De instrumenten “inzet van vastgoed” en “OZB fonds” zijn relatief onderbelicht in vergelijking tot de OKR.
- Inzet van gemeentelijk vastgoed is een essentieel instrument dat meer aandacht verdient en kan zowel offensief als defensief ingezet worden om respectievelijk gewenste ontwikkelingen, branchering en gebruik te bevorderen en om ongewenst gebruik tegen te gaan. Invloed op het gebruik van vastgoed is wezenlijk, zoals ook blijkt uit de internationale studie van vergelijkbare problematiek (hoofdstuk 7). Parallel aan dit instrument verdient het aanbeveling te werken aan een actievere rol van vastgoedpartijen en -eigenaren.
- Verdere ontwikkeling van het OZB fonds verdient aanbeveling. Het instrument is bij uitstek geschikt om op een positieve manier in contact te treden met ondernemers en andere belangengroepen. Een belangrijk neveneffect van dit instrument is dat het ook ondernemers onderling in contact brengt en laat samenwerken en daarmee ook mogelijk culturen kan overbruggen.
- De financieringsregeling die is opgezet samen met een drietal banken, kan voor ondernemers zeker aantrekkelijk zijn, maar er is tot dusver nog weinig gebruik van gemaakt. Er dient nader te worden bezien of het geringe gebruik terug te voeren is op onbekendheid bij de doelgroep of op andere factoren.
- Het BOP-project speelt in op de constatering dat voor veel werkzoekenden in de Kansenzones-wijken, vooral ook jongeren die hun school niet hebben afgemaakt, de afstand tot de arbeidsmarkt groot is. De Beroepsoriënterende Praktijkvorming draagt bij aan de benodigde startkwalificaties van een groep werkzoekenden die moeilijk via het reguliere opleidingsaanbod haar weg kan vinden. Het is gelet op de omvang van deze groep van groot belang dat het BOP-project verder van de grond komt.
- Omdat uit de in hoofdstuk 4 weergegeven bestandsanalyse blijkt dat met name gevestigde ondernemers gebruik maken van de OKR, zijn additionele activiteiten gericht op ‘echte’ starters nuttig. Het project ‘Jonge Starters’ voorziet hierin, waarbij dan vooral de voorbereiding op een te starten onderneming centraal staat.
- De inspanningen op het gebied van communicatie en PR vormen ook een belangrijk onderdeel van Kansenzones. Deze inspanningen zijn ook succesvol, met name wanneer wordt gekeken naar de bekendheid van de OKR en de algehele positieve sfeer rondom de Kansenzones. De primaire doelgroep van ondernemers in de wijken is goed bereikt.

6 Organisatie Kansenzones en afhandeling aanvragen voor OKR

In de voorliggende hoofdstukken is reeds enkele keren zijdelings ingegaan op de wijze waarop het project Kansenzones momenteel is opgezet. Navolgend wordt hier nader op ingezoomd (paragraaf 6.1), waarna vervolgens nader ingegaan wordt op de wijze waarop de voor de investeringspremieregeling OKR ingediende aanvragen worden behandeld (paragraaf 6.2).

6.1 Schets op hoofdlijnen van organisatie Kansenzones

Het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam (OBR) is verantwoordelijk voor de uitvoering van het project Kansenzones. Om de werkwijze van de gemeente voor de deelnemers zo helder mogelijk te houden, is het OBR aanspreekpunt voor ondernemers en vastgoedeigenaren, ook waar het gaat om de prestaties van andere diensten. De taken en werkterreinen van het OBR ten aanzien van de “problematiek Rotterdam Zuid” worden dus gekenmerkt door een grote veelzijdigheid. Het OBR vormt één loket waar ondernemers met al hun vragen inzake het project Kansenzones terecht kunnen. Het OBR zet die vragen vervolgens uit bij andere betrokken diensten, zoals ROTEB en dienst Stedenbouw en Volkshuisvesting. Het project Kansenzones werkt nauw samen met bestaande initiatieven in de betrokken wijken, zoals Veilig Ondernemen en de Hot-Spots aanpak. Door een dergelijke integrale aanpak kunnen sterkere resultaten geboekt worden voor de afzonderlijke en gezamenlijke projecten.

Zoals in voorgaande hoofdstukken reeds aangehaald is het project Kansenzones in korte tijd tot stand gekomen zonder de gebruikelijk en noodzakelijke ambtelijke voorbereiding. Door de snelle totstandkoming van het project Kansenzones was er zo goed als geen voorbereidingstijd om een adequate uitvoeringsorganisatie van het project op te zetten. Normaalgesproken komt een politiek besluit pas tot stand ná een ambtelijk voorbereidingsproces. Na de politieke besluitvorming kan dan de uitvoering ter hand worden genomen. In het geval van het project Kansenzones was het politieke besluit genomen zonder dat daar een uitgebreid ambtelijk voorbereidingstraject aan vooraf was gegaan. Daardoor moest na de politieke besluitvorming het ambtelijke kader nog ingevuld worden en de uitvoering ter hand genomen. Hier is met groot enthousiasme binnen het OBR op projectbasis aan begonnen.

Ondanks groot enthousiasme is uitvoering van een veelzijdige regeling en het op verantwoorde wijze besteden van een budget van € 48 miljoen geen eenvoudige opgave. Dit stelt hoge eisen aan een organisatie. Het OBR heeft het afgelopen jaar deze opgave ter hand genomen met een zeer beperkte hoeveelheid medewerkers. Deze doen dit echter veelal op projectbasis naast andere dagelijkse werkzaamheden. Alleen voor de uitvoering van de Ondernemersregeling Kansenzones Rotterdam (OKR) is het gelukt om twee tot drie personen op contractbasis ter ondersteuning in te huren, waaronder de administratieve ondersteuning voor de afwikkeling van de OKR en de medewerker die dagelijks contact ter plaatse met de ondernemers onderhoudt in de wijk en hen helpt

met het doen van aanvragen. Aanstelling van deze medewerker heeft veel bijgedragen aan het succes van de regeling en heeft het aantal ingediende aanvragen duidelijk versneld en verhoogd.

Niet alleen door middel van deze medewerker ‘in de wijk’, maar ook via het projectteam Kansenzones wordt actief contact gelegd in de wijken. Het projectteam Kansenzones benadert de ondernemersdoelgroep actief door bedrijven en winkels in het gebied te bezoeken en ondernemers persoonlijk te informeren over de extra mogelijkheden die het project biedt. Daarnaast benadert het projectteam de vastgoedeigenaren actief door bijvoorbeeld bij makelaars en projectontwikkelaars op bezoek te gaan en deze vakkundig te informeren over de extra mogelijkheden die het project biedt. Het projectteam zorgt ook voor het leggen van contacten tussen makelaars en ondernemers die op zoek zijn naar bedrijfsruimte. Een dergelijk contact en feeling met ondernemers is zeer belangrijk om met het project Kansenzones door te kunnen dringen tot in de haarvaten van de (wijk)economie.

Het geheel overziend constateren wij met name de volgende knelpunten in de huidige organisatie:

- Beperkte menskracht, met name in de wijk zelf en bij de backoffice waar het de administratie en archivering betreft.
- De ingediende aanvragen worden nog niet allemaal tijdig afgehandeld, zoals hierna in paragraaf 6.2 verder wordt geïllustreerd, wat leidt tot frustratie bij de ondernemers.
- Het onderdeel OKR komt vooralsnog beter van de grond dan de overige instrumenten, zodat daarvoor een gerichte versterking overwogen kan worden (aanstellen van projectleiders voor bijvoorbeeld het OZB-fonds en/of de inzet van gemeentelijk vastgoed).

Vertaling naar een slagvaardiger organisatie

Bovenstaande paragraaf laat zien dat het goed is om te kijken of de huidige organisatie van het project Kansenzones verbeterd kan worden. Dit geldt zowel voor de interne organisatie als voor de vraag welke taken wel en niet door het OBR uitgevoerd zouden moeten worden (zg. scheiding van beleid en uitvoering).

Om de achterstand in de afhandeling van de aanvragen op te lossen, zou overwogen kunnen worden om delen van de administratie uit te besteden. Dit is echter niet noodzakelijk omdat verbeteringen ook binnen het OBR zelf georganiseerd kunnen worden. De dagelijkse confrontatie met aanvragen, projecten en ondernemers is bovendien een belangrijke bron van informatie voor de medewerkers over het succes van de regeling. Zelf doen maakt de problematiek van de wijken en de ondernemers, en daarmee hun bewoners, concreet en tastbaar. Deze ervaring is van grote waarde en is daarmee belangrijke input, niet alleen voor de verdere uitvoering van het project Kansenzones, maar ook voor verdere beleidsvorming op hoger strategisch niveau. Het biedt het OBR de kans om door te dringen in de “haarvaten” van de plaatselijke economie, en zo haar problemen en bewoners te begrijpen. Om de ondernemersregeling zo dicht mogelijk naar de ondernemers toe te brengen is besloten om een externe medewerker aan te stellen die actief het contact zoekt met bedrijven in de doelgroep. Deze beslissing is, zo kan na één jaar vastgesteld worden, belangrijk geweest en heeft, mede, geleid tot het hoge aantal aanvragen.

Aangezien de uitvoering van de regeling leidt tot een zeer nuttige en concrete stroom aan dagelijkse werkcontacten en ervaringen die van grote waarde zijn voor verdere beleidsvorming en evaluatie, heeft het voordelen de daadwerkelijke uitvoering binnen de beleidsmakende organisatie te behouden. De projectonderdelen “inzet gemeentelijk vastgoed” en “OZB-fonds” komen tot dusver zoals aangegeven minder snel op gang, zodat hiervoor gerichte versterking wenselijk is.

Effectief en efficiënt werken in een complexe netwerk omgeving

Om te komen tot een slagvaardiger organisatie van het project Kansenzones is het van groot belang dat het project zichtbaar is in de betreffende wijken. De huidige projectmanager is daar een goed en succesvol voorbeeld van. De zichtbaarheid zal zich ook moeten uiten in veelzijdigheid. Het OBR is in eerste instantie uitvoerder van de instrumenten van Kansenzones. Hierbij duiken in de praktijk dagelijks nieuwe problemen op. De grootste moeilijkheid, maar tegelijkertijd ook de grootste kans, die het hierbij zelf heeft is gelegen in de veelzijdigheid van de problematiek. Deze zichtbaarheid en veelzijdigheid kunnen geuit worden door onder meer samen te werken met verschillende (belanghebbende) partijen. Het is daarbij wel van belang dat het OBR de regie houdt en op die manier organisaties, bedrijven en betrokkenen aan kan spreken op hun verantwoordelijkheid om zich in te zetten voor Rotterdam in het algemeen en de kansenzones in het bijzonder.

Een voorbeeld van samenwerking met private partijen is de regeling die banken hebben getroffen voor de Kansenzone gebieden. Hoewel van dit instrument nog (te) weinig gebruik wordt gemaakt, is hierdoor wel bereikt dat ondernemers in de Kansenzones een extra mogelijkheid hebben om aan krediet te komen. Verder draagt het ertoe bij dat de banken zelf met een andere blik naar de wijken kijken. Dit laatste indirecte effect zou op lange termijn wel eens van grotere waarde kunnen zijn dan het beoogde directe effect. Dit soort synergie-effecten verdienen navolging.

Tussenconclusies

Momenteel is de organisatorische basis voor het project Kansenzones binnen OBR beperkt. Er is weinig menskracht beschikbaar die bovendien de werkzaamheden voor Kansenzones vaak ook nog met andere werkzaamheden moeten combineren. Het is dus belangrijk om verbreding te bewerkstelligen binnen de organisatie van Kansenzones. Er zullen meer mensen op ingezet moeten worden, zodat er ook een duidelijke organisatiestructuur aan gehangen kan worden, met onder meer aparte projectleiders voor het OZB-fonds en het gemeentelijk vastgoed, maar ook een functie als marketing/communicatie.

Dit is ook belangrijk om effectief door te kunnen dringen in de haarvaten van de economie in de Kansenzoneswijken. Daartoe is momenteel slechts één persoon beschikbaar, die door de ondernemers ter plaatse zeer gewaardeerd wordt, maar onmogelijk alle betreffende wijken kan bedienen. Ondersteuning door een afdeling marketing/communicatie en door meerdere mensen die mee de wijken in kunnen is een voorwaarde om tot een effectieve uitvoering van het project, tot in de uithoeken van alle wijken, te komen. Bij uitbreiding van de projectorganisatie is het van belang dat het OBR de regie van het project zelf in handen houdt om zo, indien nodig, bij te kunnen blijven sturen en een centrale koers te blijven varen. De administratie en archivering ten behoeve van het

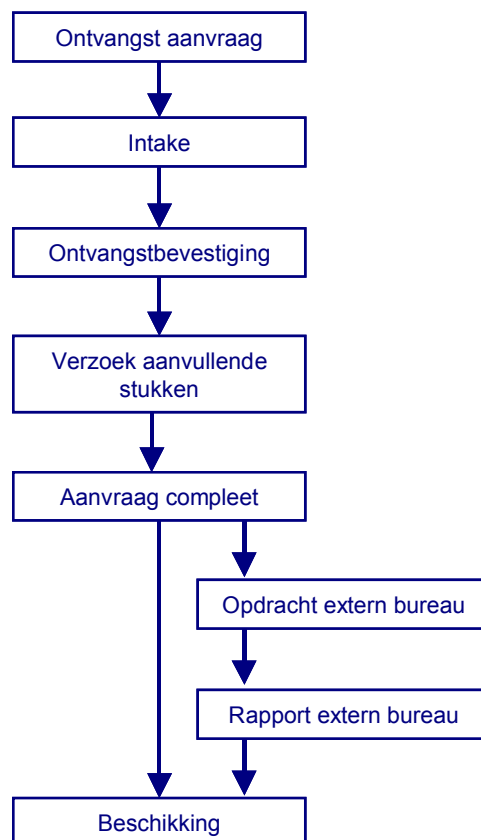
project zal bij een grotere organisatie versterkt moeten worden en mogelijkheden voor eventuele uitbesteed zullen geanalyseerd moeten worden. Dat laatste geldt ook voor het uitvoeren van de toets op de ondernemersregeling.

6.2 Afhandeling van de aanvragen ten behoeve van de OKR

Navolgend gaan we in op de bij het indienen en afhandelen van aanvragen te volgen procedure, waarbij met name wordt ingegaan op de tijd die nodig is voor het doorlopen van de verschillende stappen in de procedure.

De procedure

De procedure voor het aanvragen van een investeringspremie voor kansenzones is vastgelegd. Na ontvangst van de aanvraag volgt een intake door een medewerker van OBR. Binnen een week na de ontvangst van de aanvraag moet de aanvrager een ontvangstbevestiging hebben ontvangen. Tegelijk met, of na de ontvangstbevestiging wordt vaak aanvullende documentatie opgevraagd bij de aanvrager. Als de aanvraag compleet is, wordt deze door een extern adviesbureau beoordeeld. Dit bureau heeft daarvoor twee weken de tijd. De verleningsbeschikking moet worden afgegeven binnen zes weken nadat de aanvraag compleet is.



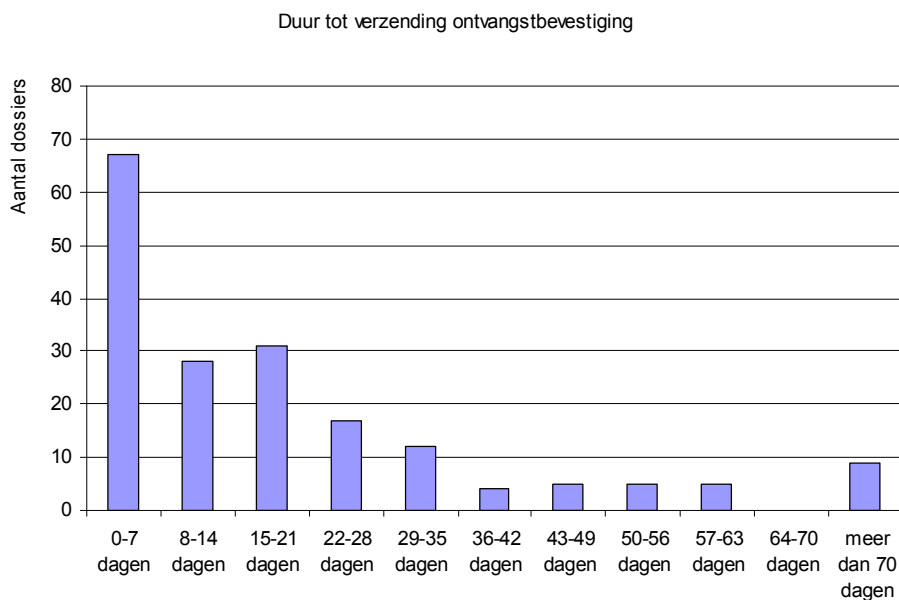
In deze paragraaf behandelen we de vraag of aan de procedurele termijnen wordt voldaan. De vraag wordt beantwoord aan de hand van een analyse van het bestand dat van OBR is verkregen. Veel dossiers zijn nog in behandeling, en de data zijn slecht ingevuld. Daardoor hebben de onderstaande analyses slechts betrekking op de dossiers waarvoor de relevante data wél zijn genoteerd.

Ontvangstbevestiging

Van 184 dossiers is bekend wanneer de aanvraag is ontvangen én wanneer een ontvangstbevestiging is verstuurd. Gemiddeld duurde het 21 dagen voordat een ontvangstbevestiging is verstuurd. Bij 50% van de dossiers duurde het overigens maximaal 14 dagen. Bij 67 (36%) dossiers in uiterlijk 7 dagen na ontvangst van het dossier, een ontvangstbevestiging verzonden. Op het aanvraagformulier staat vermeld dat de aanvrager binnen een week nadat de aanvraag is ontvangen, een ontvangstbevestiging ontvangt. Deze norm wordt dus vaak niet gehaald, waarbij meespeelt dat er zeker bij de start van de OKR deels al aanvragen in behandeling zijn genomen zonder dat de formele ontvangstbevestiging van de aanvraag was verzonden. Daarnaast kan het zijn dat in een aantal gevallen op een binnengekomen aanvraag niet is gereageerd met een ontvangstbevestiging, maar met een verzoek om aanvullende, nog ontbrekende stukken toe te zenden.

Inmiddels worden aanvragen vaak door de medewerker buitendienst van het project Kansenzones persoonlijk in ontvangst genomen en doorgeleid naar de binnendienst, om vertraging en onduidelijkheden over bij te voegen informatie en documenten zoveel mogelijk te voorkomen.

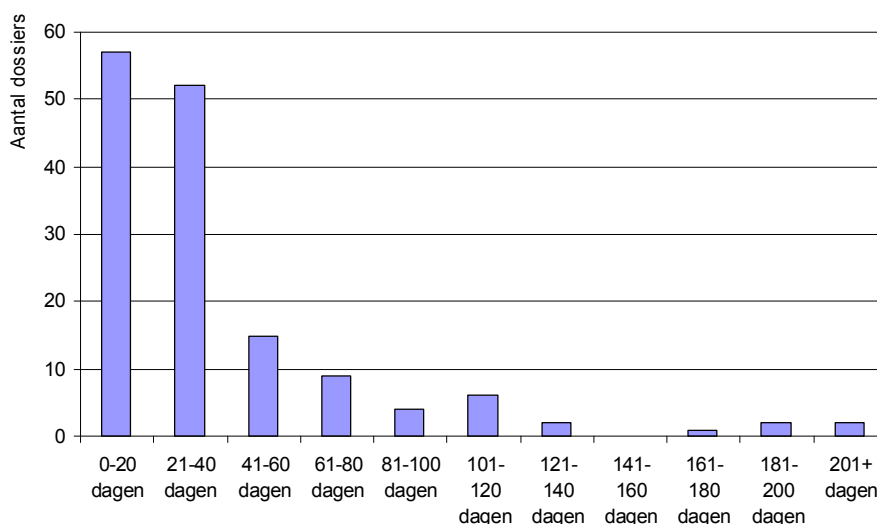
De onderstaande grafiek geeft het aantal aanvragen weer, verdeeld naar het aantal dagen dat het duurt om een ontvangstbevestiging te verzenden.



Verzoek aanvullende stukken

Van 150 dossiers is bekend op welke datum de aanvraag is ontvangen, en op welke datum het verzoek om aanvullende documentatie is verzonden. Bij 41 procent van deze aanvragen is binnen drie weken aanvullende informatie opgevraagd. Bij nog eens 33 procent van de aanvragen werd tussen drie en zes weken na ontvangst van de aanvraag verzocht om extra documentatie, althans is dit verzoek om extra documenten ook vastgelegd. Bij de resterende 26 procent duurde het langer dan zes weken voordat OBR om aanvullende gegevens had verzocht. Gemiddeld duurt het 37 dagen voordat aanvullende stukken worden aangevraagd.

Duur voor opvragen aanvullende documentatie



De bovenstaande grafiek geeft het aantal aanvragen weer, verdeeld naar het aantal dagen dat het duurt voordat aanvullende informatie wordt opgevraagd.

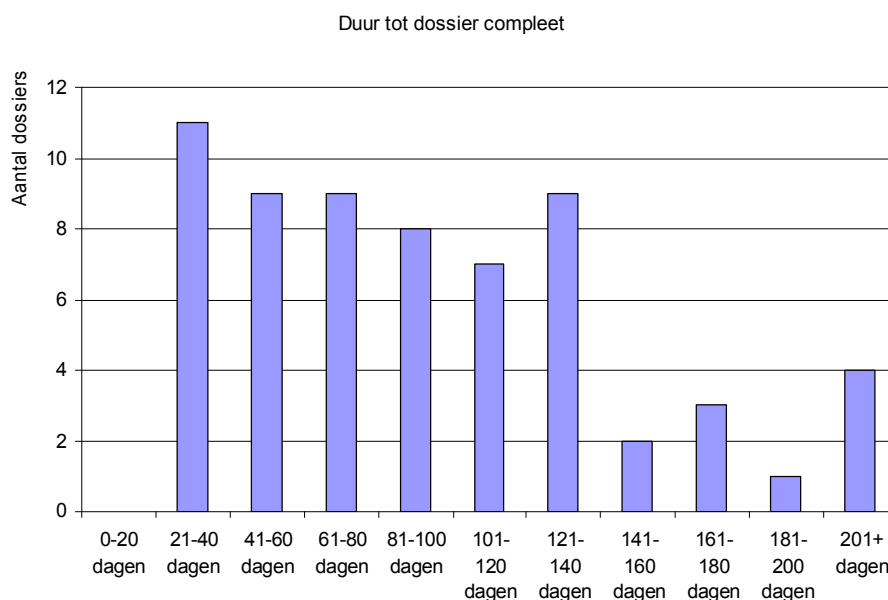
Een verklarende factor voor de geconstateerde vertraging bij het versturen van het verzoek om aanvullende stukken is, dat mogelijk niet alle verzoeken om additionele informatie schriftelijk hebben plaatsgevonden en/of zijn vastgelegd.

Dossier compleet

Van 63 dossiers is bekend wanneer de aanvraag is ontvangen én wanneer het dossier compleet was. Geen enkel dossier is binnen drie weken compleet, wat illustreert dat er veel onduidelijkheid is geweest over de precies benodigde informatie en door aanvragers bij te voegen informatie. Het OBR is er aanvankelijk vooral vanuit gegaan dat de op de aanvraagformulieren aangegeven op te vragen documenten duidelijk omschreven waren. Dit bleek in de praktijk uiteindelijk vaak niet het geval te zijn, waardoor soms intensieve communicatie heeft plaatsgevonden over welke documenten nu exact toegezonden dienden te worden.

Verder heeft de postale afhandeling ook in enige mate bijgedragen aan de doorlooptijd van de aanvraag en met name het moment dat het dossier compleet werd bevonden. Door aanvragers naar het OBR verzonden aanvullende documenten zijn in een aantal gevallen niet door het OBR ontvangen.

Mede door deze zoekgeraakte en/of niet ontvangen aanvullende documenten duurde het gemiddeld 95 dagen voordat het dossier compleet is.

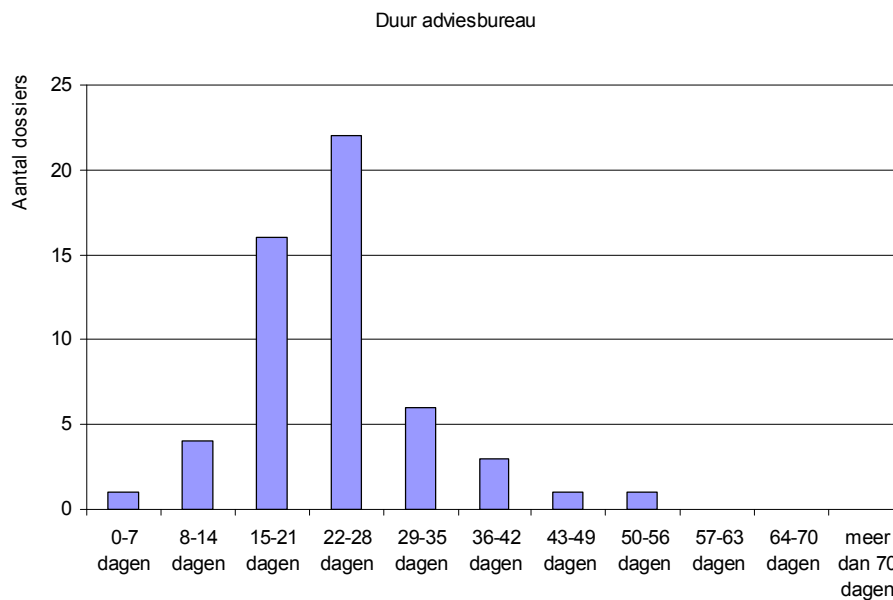


De hiervoor getoonde grafiek geeft het aantal aanvragen weer, verdeeld naar het aantal dagen dat het duurt voordat het dossier compleet is.

Duur activiteiten van adviesbureau

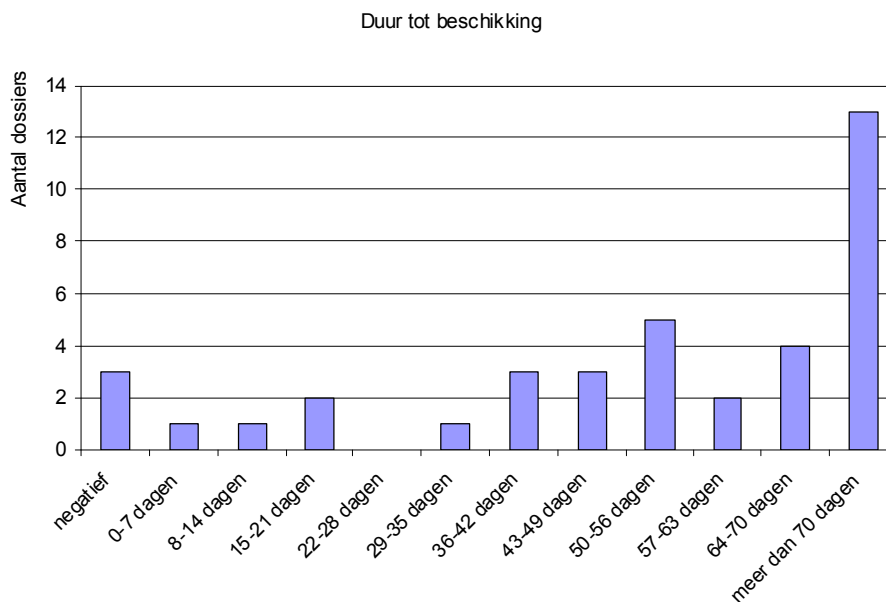
Alle aanvragen worden voorgelegd aan een extern adviesbureau. Dat bureau heeft twee weken de tijd om de aanvragen te beoordelen. Van 54 dossiers is bekend wanneer ze aan het adviesbureau zijn verzonden en wanneer het rapport van het adviesbureau is ontvangen. Gemiddeld duurde dit 24 dagen. Slechts 9 procent van de gevraagde adviezen wordt binnen de termijn van twee weken uitgebracht.

De onderstaande grafiek geeft het aantal aanvragen weer, verdeeld naar het aantal dagen dat het adviesbureau nodig heeft om het dossier te beoordelen.



Duur beschikking

Op het aanvraagformulier staat vermeld dat de aanvrager uiterlijk zes weken nadat de aanvraag compleet is een verleningsbeschikking ontvangt, waarna de werkzaamheden mogen starten. Van 38 dossiers was bekend wanneer het dossier compleet was en wanneer de beschikking is verzonden. Van deze dossiers werd de beschikking gemiddeld pas 55 dagen (acht weken) ná completering van het dossier verzonden.



Van de 55 dagen die gemiddeld nodig zijn om, na completering van het dossier, een beschikking af te geven, zijn er gemiddeld 24 dagen verklaard door de activiteiten van het in deze periode ingeschakelde adviesbureau. Bij een aantal sterk vertraagd afgegeven beschikkingen hebben zich mogelijk speciale omstandigheden voorgedaan. Deze zijn in het kader van de voorliggende evaluatie niet nader onderzocht. Verder blijkt dat er in drie dossiers een beschikking verzonden vóórdat het dossier compleet was. De hierboven weergegeven grafiek geeft het aantal dossiers weer, verdeeld naar het aantal dagen dat zit tussen de dag waarop het dossier compleet is, en de dag dat de beschikking wordt verzonden. Circa 30 procent van de beschikkingen is op tijd verzonden.

Resumé

- Gemiddelde duur voordat een ontvangstbevestiging wordt verzonden: 21 dagen
- Gemiddelde duur voordat een dossier compleet is: 95 dagen, wat illustreert dat met name het compleet maken van het dossier in de praktijk een bewerkelijke zaak bleek.
- Gemiddelde tijd tussen datum dossier compleet en beschikking bedraagt 55 dagen, inclusief de door het adviesbureau benodigde tijd (gemiddeld 24 dagen).
- Gemiddelde tijd tussen datum aanvraag en beschikking: 144 dagen.
- Omdat de belangrijkste vertraging optreedt bij het compleet krijgen van de dossiers, is er alle reden om op dit punt te zoeken naar verbetering (duidelijker formuleren welke informatie benodigd is en welke documenten het betreft, persoonlijke inzet van de medewerker buitendienst, et cetera).

6.3 Tussenconclusies

- De opzet van de ambtelijke organisatie van het project Kansenzones heeft in een zeer kort tijdsbestek plaatsgevonden als gevolg van de onverwacht snelle politieke besluitvorming. Daardoor heeft de organisatie vanaf het begin te maken gehad met een hoge werkdruk en is er bij de afhandeling van de aanvragen ook een ongewenst lange wachttijd ontstaan.
- Beleidsinhoudelijk kan worden geconcludeerd dat van het activiteitenpakket dat het project Kansenzones is, met name de OKR voorlopig het meest concreet is opgepakt en nu ook goed loopt. Voor de overige onderdelen, zoals het OZB-fonds en de inzet van gemeentelijk vastgoed, zijn er vooralsnog minder concrete resultaten. Het is gewenst op deze onderdelen te komen tot extra personele versterking in de vorm van hiervoor in te zetten projectleiders.
- De personele capaciteit lijkt ook in de buitendienst krap bemeten, terwijl verder speciale aandacht wenselijk is voor de archivering en administratieve afhandeling van de ingediende aanvragen. Wat het eerste punt betreft, is Kansenzones nu sterk afhankelijk van één persoon die als ‘gezicht in de wijk’ fungeert. Hoewel via deze weg inmiddels een groot netwerk is opgebouwd, lijkt het zinvol deze functie verder te ondersteunen vanwege de grote belasting die voortvloeit uit de wens daadwerkelijk door te dringen tot ‘in de haarvaten van de wijken’. Wat betreft de administratieve afhandeling en archivering van de aanvragen zijn inmiddels intern verbeteringen doorgevoerd. Daarnaast kan vooral worden getracht om bij de wijze van administreren ook aandacht te hebben voor het genereren van relevante beleidsinformatie.

7 Kansenzones in beleidsmatig perspectief

Zoals hiervoor beschreven, bestaat het programma Kansenzones Rotterdam uit de volgende kernonderdelen:

- Investeringspremie voor ondernemers die in de betreffende gebieden investeren.
- Instellen van een OZB-fonds.
- Ter beschikking stellen van eigen gemeentelijk vastgoed voor nieuwe bestemmingen die het economisch profiel en draagvlak van de buurt versterken.

In het voorliggende hoofdstuk wordt deze mix van instrumenten geplaatst in een breder beleidsmatig perspectief. We gaan daarbij met name in op de volgende aspecten:

- Kansenzones Rotterdam in relatie tot andere beleidsinspanningen.
- Aanleiding voor aanpassing van invulling programma Kansenzones.
- Conclusies.

7.1 Kansenzones Rotterdam in relatie tot andere beleidsinspanningen

Uit de gevoerde gesprekken met zowel ondernemers in de wijken als met overige betrokkenen blijkt duidelijk dat het Kansenzonesproject, dat zich op dit moment primair richt op het bevorderen van economische dynamiek, moet worden ingebed in een bredere beleidscontext. In het algemeen kan worden gesteld dat:

- Het stimuleren van economische bedrijvigheid weinig effect zal hebben als aan de randvoorwaarden, met name op het vlak van ‘schoon, heel en veilig’, in onvoldoende mate is voldaan.
- De gegenereerde extra economische dynamiek op haar beurt weer zou moeten bijdragen aan de sociale en ruimtelijke kwaliteit en aantrekkelijkheid van de betreffende wijken.

Wat betreft het eerste punt is duidelijk dat er in de laatste jaren enorm is geïnvesteerd in de leefbaarheid van de wijken, wat onverlet laat dat het schoon, heel en veilig houden van straten en buurten een blijvend aandachtspunt is. Economische activiteiten en ondernemerschap kunnen niet tot ontwikkeling komen in buurten waar (koopkrachtige) bewoners wegtrekken vanwege verloederding en een gevoel van onveiligheid. Om effectief te kunnen werken aan de veiligheid en leefbaarheid van probleemwijken is, in de terminologie van de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, een ‘sociale herovering’ nodig waarvoor zich niet alleen gemeente en politie zich moeten inzetten, maar ook maatschappelijke organisaties, corporaties, scholen, welzijnswerk en, last but not least, ook de burgers zelf²¹. Kern van het advies van de WRR is:

- De straat weer veilig maken door rechtsregels en gedragsregels te handhaven en bewoners normen en vaardigheden bij te brengen. De WRR stelt dat als onderdeel van de beoogde ‘sociale herovering’ aandacht moet worden besteed aan zaken als cameratoezicht, preventief fouilleren,

²¹ WRR (prof. G. Engbersen c.s.), *Verkenning sociale herovering in Amsterdam en Rotterdam*, april 2005.

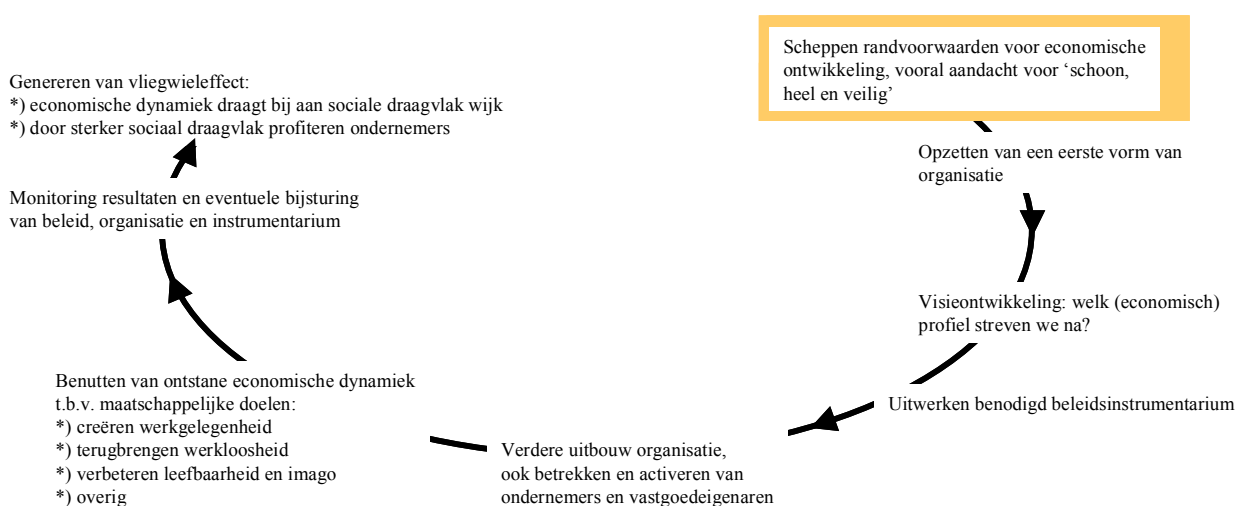
interventieteams tegen illegale bewoning, resocialisatieprojecten voor jongeren, inburgeringscursussen voor migranten en bestandskoppeling om fraude tegen te gaan.

- Ook is het hard nodig de arbeidspositie van de bewoners in deze wijken, van wie velen werkloos zijn, te verbeteren.

Toegepast op de situatie in de Rotterdamse Kansenzoneswijken, kan worden gesteld dat op het vlak van veiligheid veel gebeurt, wat ook gecontinueerd en waar mogelijk geïntensiveerd dient te worden, maar dat zeker op het vlak van de arbeidsmarktpositie van de bewoners van de wijken nog zeer veel gedaan moet worden. De werkloosheid in de wijken is hoog en bovendien geven ondernemers aan dat zij voor vervulling van vacatures vaak niet of nauwelijks (bruikbare) respons krijgen uit de eigen wijken. Hier ligt voor de gemeente en de overige betrokken actoren een belangrijke uitdaging die ook opgepakt kan worden in het kader van het Kansenzonesproject.

Onderdeel van een effectieve campagne gericht op de doelstellingen van schoon-heel-veilig, is ook aandacht voor de ruimtelijke kwaliteit van de wijken. Hiervoor zijn investeringen nodig door de overheid en private vastgoedeigenaren, ondernemers en corporaties. De investeringspremieregeling (OKR) is vanuit dit perspectief een belangrijk instrument, omdat het ondernemers stimuleert te investeren in de 'binnen- en buitenzijde' van hun onderneming. Hierbij moet wel worden aangetekend dat het leeuwendeel van deze investeringen vooral gericht is op verbeteringen die aan de buitenzijde van de panden niet zichtbaar zijn (bijvoorbeeld interne verbouwingen).

Met betrekking tot het tweede punt is het beeld dat de ontstane economische dynamiek nog maar in beperkte mate ten goede komt aan de gestelde maatschappelijke doelen en dat met name geconstateerd kan worden dat nog maar weinig werkzoekenden uit de betreffende wijken zelf baat hebben gehad bij het Kansenzonesprogramma. Hier ligt in potentie een belangrijk verbeterpunt voor het Kansenzonesprogramma:



Om het gewenste vliegwieleffect op gang te helpen, is een integrale aanpak noodzakelijk. Het met name op het stimuleren van economische bedrijvigheid gerichte Kansenzonesprogramma moet worden ondersteund door forse beleidsinspanningen op met name de volgende terreinen:

- Verbetering van de kwaliteit van de openbare ruimte én de kwaliteit en uitstraling van particulier vastgoed.
- Volkshuisvesting, investeren in de kwaliteit van de woningvoorraad, met name ook om koopkrachtige groepen in de wijken te behouden en waar mogelijk aan te trekken.
- Werken aan de veiligheid van de wijken en het terugdringen van criminaliteit, zowel vanuit het perspectief van bewoners als voor de in de wijk gevestigde ondernemers.
- Sociale activering en beleid gericht op terugdringing van de hoge werkloosheid in de wijken (inclusief het door scholing verkorten van de afstand tot de arbeidsmarkt van werkzoekenden).

In paragraaf 7.2 wordt uitgaande van de hiervoor geschetste keten van beleidsinspanningen bezien op welke onderdelen met name intensivering wenselijk is.

7.2 Aanleiding voor aanpassing van invulling programma Kansenzones

De in het kader van het onderzoek gevoerde gesprekken en gehouden discussiebijeenkomsten hebben enkele belangrijke wensen opgeleverd ten aanzien van aanscherping dan wel verbreding van de Kansenzonesaanpak. De volgende vier zaken springen er dan vooral uit:

- Verbreden van de huidige aanpak met aanvullend beleid gericht op het toeleiden naar werk van de grote groep werkzoekenden in de wijken.
- Verbreden en intensiveren van de relatie vanuit de gemeente met de ondernemers.
- Verder vergroten van de mogelijkheden voor de overheid om via gerichte investeringen in vastgoed de ruimtelijke kwaliteit van de wijken te verbeteren.
- Aandacht voor startende ondernemers.

Aanpak verbreden naar sociale activering en toeleiding naar de arbeidsmarkt

Ondernemers in de wijken geven aan dat vacatures maar voor een beperkt deel worden ingevuld vanuit de directe omgeving. Ter illustratie een kenmerkende uitspraak van één van de deelnemers aan de ondernemerssessie: “Ik krijg sollicitanten uit Ridderkerk, Vlaardingen, Hoek van Holland en Spijkenisse, maar zelden uit Feijenoord zelf”. En voor een deel van de werkzoekenden uit de Kansenzoneswijken zelf geldt bovendien dat zij niet over goede startkwalificaties beschikken voor de arbeidsmarkt²². Dit leidt ertoe dat ondernemers aangeven dat ondanks het grote potentieel aan werklozen in de wijken zelf, het toch in veel gevallen moeilijk blijkt om vacatures goed in te vullen. De krapte wordt met name gevoeld in het segment MBO en hoger, maar in sommige gevallen ook voor laag- of ongeschoolde werkzaamheden.

²² Voor ondernemers betekent dit dat een deel van de werkzoekenden niet voldoet aan de geëiste productiviteitsnormen. Een mogelijkheid om de geconstateerde kloof tussen de productiviteit en de (minimum)loonkosten te verkleinen, is de introductie van een loonkostensubsidie.

In deze situatie verandering brengen is niet alleen vanuit het perspectief van de ondernemers gewenst, omdat een deel van hun vacatures moeilijk in te vullen blijkt, maar uiteraard ook vanuit het perspectief van de werkzoekenden in de buurt. Voorkomen moet worden dat grote groepen structureel op afstand van de arbeidsmarkt blijven, met alle daaruit voortvloeiende sociale en maatschappelijke negatieve effecten. De wens om deze handschoen op te pakken in het kader van het Kansenzonesprogramma sluit overigens ook goed aan bij de wijze waarop in het buitenland, onder meer in het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten, invulling wordt gegeven aan deze aanpak²³.

Verbreden en intensiveren van relatie tussen gemeente en ondernemers

In de met ondernemers georganiseerde discussiebijeenkomst over Kansenzones is gebleken, dat de ondernemers het op prijs stellen als de relatie met de gemeente breder is dan alleen de deelname aan de OKR. Een deel van de ondernemers staat zeker open voor aanvullende gezamenlijke inspanningen, waarbij bijvoorbeeld gedacht wordt aan het aanbieden van stageplekken en in het algemeen het betrekken van ondernemers bij opleidingen en scholen in de buurt, het organiseren van inspraak door ondernemers over ruimtelijke en infrastructurele zaken, het ondersteunen door de overheid van netwerkvorming door ondernemers onderling, et cetera. Op al deze onderwerpen worden overigens ook reeds activiteiten georganiseerd, maar het gevoel bij ondernemers is dat de Kansenzones een goede gelegenheid zijn om deze activiteiten uit te breiden en te intensiveren en op die wijze gebruik te maken van het momentum.

Naar de mening van de ondernemers zou het jammer zijn en waarschijnlijk ook minder effectief als de relatie met de gemeente in het kader van de Kansenzonesaanpak beperkt blijft tot 'het ter beschikking stellen van een zak geld'. De extra financiële middelen worden uiteraard op prijs gesteld, maar ondernemers zien hierin ook een belangrijk signaal dat de gemeente daadwerkelijk partner wil zijn van de ondernemers in de moeilijker wijken van de stad en ook gelooft in de toekomst van de betreffende wijken.

Vergroten van de greep op het vastgoed in de wijken

Voor de uitstraling van de wijken en voor de ruimtelijk-economische ontwikkeling ervan is het hebben van greep op het vastgoed belangrijk. Enkele verwaarloosde panden kunnen in een winkelstraat de hele uitstraling van het gebied bederven, zeker als het beeldbepalende plekken betreft. Voor de ontwikkeling van de wijk zou het daarom bevorderlijk zijn als de overheid (vaker) kan overgaan tot strategische aankoop van panden. Dit is overigens een aanpak die in Rotterdam al wordt beproefd, bijvoorbeeld via de Wijkontwikkelingsmaatschappij.

De OKR draagt naar de mening van veel betrokkenen overigens bij aan de gewenste investeringen in (verwaarloosd en/of leegstaand) vastgoed. De regeling biedt winkelstraatmanagers een extra instrument om eigenaren aan te sporen te investeren in onderhoud en uitstraling van panden. De overheid kan niet verplicht opleggen dat ondernemers hierin investeren, maar de regeling kan

²³ In hoofdstuk 8 wordt hier nader op ingegaan.

goed gebruikt worden in bredere afspraken die de overheid maakt met ondernemers en vastgoedeigenaren.

Aandacht voor startende ondernemers

De in hoofdstuk 4 weergegeven bestandsanalyse wijst uit dat de meeste ondernemers die gebruik maken van de OKR gevestigde ondernemers zijn. Het aandeel starters is beperkt, zij het dat een en ander ook in enige mate afhangt van de precieze definitie van starters. Aangrijpingspunten om het startersbeleid effectiever te maken zouden kunnen zijn:

- Creëren van huisvestingsmogelijkheden voor starters (het ombouwen van het voormalige stadsdeelkantoor Feijenoord ten behoeve van startende ondernemers is hiervan een voorbeeld).
- Allochtoon ondernemerschap: een flink deel van de ondernemers in de Kansenzoneswijken is allochtoon en bovendien geldt voor enkele allochtone bevolkingsgroepen dat zij relatief vaak kiezen voor het ondernemerschap (boven het werken in loondienst).
- Aanbieden van cursussen ten behoeve van startende ondernemers en het opzetten van een coaching- en mentorsysteem (ervaren ondernemers die voor één of enkele startende ondernemers als klankbord willen dienen).

Er is verder geen aanwijzing dat de OKR voor startende ondernemers ontoegankelijk is dan wel dat zij vanwege gehanteerde criteria bij het al dan niet honoreren van aanvragen relatief vaak afgewezen worden.

7.3 Hot spots, Groeibriljanten, Gentrification, Operatie Stofkam, KVO en BIDs

Door het OBR is aangegeven dat het wenselijk is om het project Kansenzones te plaatsen in het perspectief van andere reeds lopende initiatieven. Het gaat daarbij onder meer om:

- De zogenoemde ‘hot spots’.
- Groeibriljanten zoals Oud-Charlois.
- Gentrification.
- Operatie Stofkam.
- Keurmerk Veilig Ondernemen (KVO) en Business Improvement Districts.

In het kader van de voorliggende evaluatie is over de relatie met deze initiatieven in een aantal gesprekken feedback ontvangen. Verder is kennis genomen van de door de gemeente Rotterdam over deze initiatieven opgestelde beleidsdocumenten en meer in het algemeen van de literatuur over dit type initiatieven om ‘moeilijke wijken’ van een impuls te voorzien.

De algemene conclusie is dat deze initiatieven goed aansluiten bij de Kansenzonesaanpak. De problematiek in de wijken is dermate ‘taai’ en divers, dat het ook logisch is dat er een breed beleidsinstrumentarium wordt ingezet. De instrumenten stellen ieder voor zich een bepaald aspect van de zeer diverse problematiek in de wijken centraal (bij de hot spots is dit bijvoorbeeld de leefbaarheid, veiligheid en de kwaliteit van de buitenruimte; bij gentrification gaat het om huisvesting en dan met name het mixen van verschillende groepen op de woningmarkt, zowel sociale

huur als duurdere huur en koop) en met elkaar vormen zij de beleidsmatige basis om de negatieve spiraal in de wijken om te buigen naar een positieve ontwikkeling.

Ten aanzien van de **hot spots** is van belang dat delen van de Kansenzoneswijken over deze status beschikken. Het betreft in totaal negen locaties in Rotterdam, in de wijken Spangen, Charlois en Feijenoord (Strevelsweg, Katendrechtse lagedijk) en het doel van de hot spots-aanpak is om de opgetreden verloedering in de aangewezen gebieden tot staan te brengen en om te buigen. De verloedering treedt onder meer op vanwege de aanwezigheid van huisjesmelkers die niet of nauwelijks investeren in het eigen vastgoed (en al helemaal niet in de buitenruimte) en aanwezige criminaliteit, ook als gevolg van drugsproblematiek. Bij de hot spots-aanpak wordt een combinatie van oude en nieuwe instrumenten ingezet om deze problemen op een integrale en effectieve wijze aan te pakken. Het gaat met name om een combinatie van handhaving, stimulering en zorg. Voor de aanpak werkt een groot aantal gemeentelijke onderdelen en overige instanties (onder andere woningcorporaties, zorginstellingen, politie en justitie) samen. De zogenoemde stadsmariniers zorgen voor een gecoördineerde inzet van de betrokken actoren. De aanpak richt zich in de periode van 2005 tot 2008 op circa 950 woningen, waarbij de problematiek zowel ‘vóór als achter de voordeur’ wordt aangepakt. Er is bovendien voorzien in grootschalige sloop-nieuwbouw (gaat dan om 500 woningen in deze periode). De hot spots concurreren niet met de Kansenzonesaanpak, maar verzorgen mede de randvoorwaarden (qua veiligheid, ruimtelijke kwaliteit en leefbaarheid) voor de via de Kansenzones te stimuleren economische bedrijvigheid en ondernemerschap.

Een ander project dat raakt aan de Kansenzones, betreft de zogenoemde **Groeibriljanten** zoals Oud-Charlois en het project ‘African Queens’. Het laatste project is een initiatief van bewoners in Feijenoord dat aanhaakt bij het ‘Eetwijk-concept’. Voor het project in Oud-Charlois is door bewoners en ondernemers een werkgroep opgericht om de wijk aantrekkelijker te maken voor bewoners en bezoekers. Oud-Charlois is met de oude kern rond de Charloisse Kerk singel en een nieuw winkelcentrum aan de Wolphaertsbocht een gebied met potentie op het gebied van zowel wonen, werken als recreëren. Speerpunten in de ontwikkeling van het gebied zijn kunst, cultuur en horeca. Het doel van het project is om de nog steeds als te laag ervaren score op ‘schoon-heelveilig’ te verbeteren en daarnaast gerichte impulsen te ontwikkelen op de genoemde speerpunten en in het algemeen met betrekking tot het in de wijk aanwezige voorzieningenniveau (inclusief winkels, bedrijfjes en dergelijke) en de door bewoners ervaren leefbaarheid. In het kader daarvan streeft men ook naar een meer gedifferentieerde bewonerspopulatie, waarin ook plaats is voor meer draagkrachtige groepen. In het kader van het project is een groot aantal plannen en initiatieven ontwikkeld, waarvan een deel inmiddels ook is gerealiseerd. Het betreft onder meer de realisatie van galeries, ambachtelijke winkeltjes en horecavoorzieningen en verder ook de organisatie van evenementen (variërend van wandelingen door de buurt tot de oprichting van een muziek-tent). Het project haakt goed aan bij de Kansenzones, in die zin dat voor een deel van de gestelde doelen de OKR een nuttig instrument is (ondersteuning van ondernemersinitiatieven) en omgekeerd dragen de in het kader van het Groeibriljantproject geïnitieerde activiteiten ook bij aan het draagvlak voor een economisch meer gezonde buurt.

Het beleid van **gentrification** zet in op het naar problematische wijken toeleiden van (groepen) inwoners met een relatief hoog inkomen. Beleidsmatige doelen zijn met name het bijdragen aan

de gewenste sociale mix in de betreffende wijken, om te voorkomen dat daar een concentratie van vooral sociaal zwakkere groepen ontstaat, en het stimuleren van de koopkracht in de wijken²⁴. Zowel de sociale mix als het stimuleren van koopkracht in de wijken zijn voor de ontwikkeling van de wijken in het gebied van de Kansenzones van groot belang. Gesprekspartners onderschrijven de beleidsdoelen. Er is door een aantal echter wel opgemerkt dat te geïsoleerde projecten, waarbij dure appartementen of koopwoningen worden gesitueerd in delen van wijken die nog zeer problematisch zijn op het punt van ‘schoon-heel-veilig’, naar verwachting weinig kansrijk zijn. Het betreft dan projecten die ook bekend staan als ‘gentripunctuur’.

Vanuit het perspectief van de voorliggende evaluatie van de Kansenzonesaanpak concluderen wij het volgende:

- De doelstellingen van gentrification sluiten prima aan op de doelen van de aanpak van de Kansenzones.
- Gentrification is naar verwachting vooral kansrijk als het projecten betreft waarbij ook de openbare ruimte wordt aangepakt (projecten kunnen alleen van de grond komen indien het gebied in voldoende mate schoon, heel en veilig is) en waarbij de projecten voldoende schaalomvang hebben (gentripunctuur is naar verwachting niet kansrijk).
- Delen van de Kansenzoneswijken bezitten naar verwachting voldoende potentie in termen kwaliteit van woningen (na renovatie of sloop/nieuwbouw), locatie en (reis)afstand tot centrum van Rotterdam, bereikbaarheid, et cetera om gentrification te kunnen toepassen.
- Daarbij moet overwogen worden dat sommige doelgroepen sneller zullen overwegen om zich in de wijken op Zuid te vestigen dan anderen. Mogelijk interessante en relatief koopkrachtige groepen zouden kunnen zijn: afgestudeerden die nog geen interesse hebben in een woning in een VINEX-wijk, jonge werkende mensen en gezinnen die urbaan georiënteerd zijn en die aangetrokken worden door een gemengde woonomgeving, de groep ‘creatieven’ (werkzaam in sectoren als kunst, media, entertainment) die een betaalbare woning willen dichtbij het centrum en in een ‘levendige omgeving’, allochtone bevolkingsgroepen die zoeken naar betere maar wel betaalbare woningen buiten de VINEX-wijken.

Via de zogenoemde ‘**Operatie Stofkam**’ probeert de gemeente Rotterdam locaties voor de ontwikkeling van kleinschalige bedrijvigheid te vinden in stedelijke gebieden. In het gebied van de Kansenzones zijn enkele projecten opgestart (het betreft dan de stofkamlocaties Charloisse Lagedijk en Oostvoornsestraat in Charlois en de Motorstraat in Feijenoord). In het algemeen is het beeld dat het lastig blijft om in de Kansenzones voor herontwikkeling geschikte locaties te vinden. De beschikbare ruimte is beperkt en er dienen voor herontwikkeling vaak ook de nodige hindernissen op het gebied van ruimtelijke beperkingen, vergunningen en eventuele verontreiniging te worden genomen.

De Stofkamoperatie is voor de Kansenzones vanuit meerdere invalshoeken van belang:

²⁴ Stefan Raedts en Bas in 't Zandt (Rijksuniversiteit Groningen) hanteren de volgende definitie: “Gentrification is het proces waarbij de middenklasse en hogere sociale klasse van de samenleving terug naar de omgeving van het stadscentrum verhuizen, om daar in een relatief goedkopere, opgeknapte wijk te gaan wonen” (Zie Raedts en In 't Zandt, *Gentrification in Nederland*, 2004).

- De in deze wijken aanwezige ruimte voor bedrijfsmatige activiteiten is eenzijdig samengesteld. Het betreft met name op detailhandel en in mindere mate zakelijke dienstverlening gerichte huisvesting.
- Ondernemingen die vanuit de huidige situatie willen doorgroeien, stuiten vaak op ruimtelijke beperkingen op deze locatie.

Omdat het lastig is om meer en andere vormen van bedrijfshuisvesting te creëren binnen het gebied van de Kansenzones, is het van belang dat goed wordt geïnventariseerd of in de direct omliggende gebieden mogelijkheden beschikbaar zijn. Het gaat dan om terreinen die geschikt zijn voor andere vormen van bedrijvigheid dan alleen detailhandel en dienstverlening en waarvan ook extra werkgelegenheid kan ontstaan die aansluit op de kwalificaties en netwerken van de inwoners van de Kansenzoneswijken. Hiervoor komt dan onder meer het terrein Sluisjesdijk in aanmerking, waarbij dit dan uiteraard maar één voorbeeld is ter illustratie en tegelijkertijd opgemerkt moet worden dat soortgelijke gebieden rondom de Kansenzones zeer schaars zijn. Het Gemeentelijk Havenbedrijf Rotterdam maakt plannen voor de herontwikkeling van deze bedrijvenstrip aan de noordoostzijde van de Waalhaven. Uit een met ambtelijke vertegenwoordigers van het GHR gevoerde gesprek is gebleken dat in dit gebied geen ruimte is voor grootschalige herontwikkeling, in die zin dat de beschikbare ruimte momenteel in gebruik is. Wel biedt met name het middendeel van de strip qua karakter mogelijkheden om aan te laten sluiten op de Kansenzones. Het betreft een enigszins rommelige strip bedrijven waarbij zowel panden als openbare ruimte een kwaliteitsimpuls kunnen gebruiken. Overwogen kan worden om dit deel van Sluisjesdijk de Kansenzones-status te geven, om zo de hier gevestigde bedrijven tot investeren aan te zetten, waarbij de gedachte dan is dat hierdoor de kansen op werk voor de mensen in de aanpalende Kansenzoneswijken wordt vergroot.

Een ander instrument dat ingezet kan worden ten behoeve van economisch en maatschappelijk minder sterke wijken, is het concept van de **Business Improvement Districts** (BIDs). Een BID is een vooral in het buitenland beproefd concept, waarbij ondernemers in een bepaald gebied zelf het initiatief nemen om een verplichte bijdrage te heffen ten behoeve van gezamenlijke investeringen in de aantrekkelijkheid van het betreffende winkelgebied of bedrijventerrein, om zo uiteindelijk de winstgevendheid van de individuele ondernemers te versterken. In Nederland is met BID-achtige initiatieven geëxperimenteerd in Leiden en Rotterdam, waarbij vooralsnog alleen in Leiden sprake is van een verplichte bijdrage door ondernemers. De verplichte bijdrage verloopt daar via een opslag op de OZB. In Rotterdam is ook een BID-initiatief opgezet, maar daar vindt de financiering vooralsnog alleen plaats vanuit de overheid. Belangrijke uitgangspunten bij een BID zijn dat de activiteiten door de ondernemers zelf worden bepaald en dat er sprake is van additionaliteit ten opzichte van hetgeen van de overheid verwacht mag worden²⁵.

²⁵ Zie ook Menger Advies i.s.m. Stogo in opdracht van Gemeente Rotterdam, Ministerie van Economische Zaken en Stichting City Rotterdam, *Business Improvement District: ondernemersinitiatief beloond*, november 2005; Regioplan Beleidsonderzoek in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken, *Business Improvement Districts in Nederland: Draagvlak, vormgeving en voorwaarden voor toepassing*, september 2006.

Voor de Kansenzones is het BID-concept interessant omdat daardoor (financieel) draagvlak kan worden gecreëerd voor gezamenlijke activiteiten van ondernemers die anders niet of minder snel van de grond komen. Gezamenlijke activiteiten kunnen dan gericht zijn op een breed spectrum aan maatschappelijk relevante zaken, zoals veiligheid, ruimtelijke kwaliteit, promotie en marketing, evenementen en dergelijke. Een belangrijke strategische keuze is of het in dit stadium mogelijk is om van de in de Kansenzones gevestigde ondernemers te vragen of zij bereid zijn bij te dragen aan via een eventuele BID te organiseren gezamenlijke activiteiten. Deze vraag dient echter primair door de ondernemers beantwoord te worden: indien zij brood zien in een doordacht gezamenlijk investeringsplan kan een BID er komen, indien dit niet het geval is zal een eventueel BID-voorstel bij de te organiseren raadpleging onder ondernemers hierover worden afgestemd. Naar de mening van Ernst & Young biedt het BID-concept zeker mogelijkheden voor de Kansenzoneswijken, waarbij de opzet van een BID-voorstel én de raadpleging daarover op een zorgvuldige wijze moet worden vormgegeven. Bovendien nemen hiervoor idealiter de ondernemers in het gebied het voortouw. Vooralsnog is er in het Kansenzonesgebied geen BID ingesteld, zij het dat het zogenoemde 'Boulevardfonds' voor het winkelgebied Boulevard Zuid belangrijke kenmerken deelt met een BID in die zin dat het een sterk gebiedsgericht karakter heeft en het voorzien is dat ondernemers via de precario- en reclamebelasting gaan bijdragen aan de gewenste gezamenlijke investeringen.

7.4 Tussenconclusies

De analyse van de Kansenzonesaanpak in een bredere beleidsmatige context levert belangrijke inzichten op:

- Een integrale aanpak is vereist voor een echt effectieve aanpak van de problemen in de Kansenzoneswijken. Ondernemers zullen alleen investeren indien de wijken voldoende schoon, heel en veilig zijn. De daarop gerichte inspanningen, zoals bijvoorbeeld in het kader van de Hot Spots om verloedering van gebieden tot staan te brengen en om te buigen en het KVO-traject om de veiligheid in winkelgebieden en op bedrijvenlocaties te verbeteren, dienen daarom voortgezet te worden.
- Omdat de huidige aanpak van het project Kansenzones nog weinig bijdraagt aan het verkleinen van de kloof tussen grote groepen werklozen in de wijk en de door ondernemers gevraagde kwalificaties, is een verbreding van de gekozen aanpak op dit punt wenselijk. Het BOP-traject kan daarbij dan als een eerste aanzet worden gezien. Scholing en sociale activering is zeer belangrijk en verder kan worden overwogen om niet alleen de kwalificaties van het arbeidsaanbod te vergroten, maar tegelijkertijd de kosten voor de ondernemers voor het inzetten van arbeidskrachten uit de wijken zelf te verlagen. In het buitenland wordt dit onder meer nagestreefd met instrumenten als 'job credits', loonkosten subsidies en het verlagen of afschaffen van bepaalde werkgeversbelastingen.
- Een belangrijke succesfactor bij het weer op de rails krijgen van achterstandswijken is het verkrijgen van greep op vastgoed en de beschikbaarheid van geschikte ruimte voor ondernemers. Ten aanzien van het laatste speelt de operatie Stofkam een rol en meer in het algemeen kan worden overwogen of een deel van de financiële middelen voor de Kansenzones kunnen worden ingezet om 'rotte kiezen' in de wijken aan te kopen en/of via gerichte vastgoedaankopen

directe invloed te verwerven op de wijze waarop panden worden aangewend (het kan soms nuttig zijn om directe invloed te hebben op de branchering en op de keuze van de ondernemers).

- Een andere succesfactor bij het weer op de rails krijgen van achterstandswijken is het behoud van in de wijken aanwezige koopkracht en waar mogelijk het aantrekken van koopkracht van buiten. Het gentrification-traject speelt hier direct op in en kan ook effectief zijn, waarbij dan wel gericht moet worden ingezet op groepen potentiële koopkrachtige inwoners die gecharmeerd zijn van binnenstedelijke woonmilieus. Bovendien lijkt gentripunctuur, waarbij sterk geïsoleerd projecten voor meer koopkrachtige bewoners worden gerealiseerd, niet echt kansrijk. Koopkracht de wijk in leiden kan ook op andere manieren worden nagestreefd, bijvoorbeeld door aansprekende profielen te creëren voor deelgebieden op Zuid, waarbij het concept van de Eetwijk in de Afrikaanderwijk een voorbeeld is. In andere steden is inmiddels gebleken dat een dergelijke labeling inderdaad aantrekkingskracht bezit op bezoekers van buiten de wijk (een bekend voorbeeld is de wijk Lombok in Utrecht).

8 Kansenzones in internationaal perspectief

In diverse andere landen zijn soortgelijke initiatieven ondernomen als het Kansenzones project in Rotterdam. De bekendste voorbeelden hiervan zijn te vinden in de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Duitsland. De initiatieven in deze landen zijn respectievelijk bekend onder de namen ‘enterprise zones’, ‘urban enterprise zones’, ‘zone franche urbaine’ en ‘Sondersteuerzone’. Voor ieder van deze landen is een analyse gemaakt van de inhoudelijke focus van de projecten. We hebben daartoe gekeken naar welke instrumenten ingezet zijn; op welk gebiedsniveau en op welke schaal deze gehanteerd worden; onder welke voorwaarden de instrumenten werken; en hoe de inzet van de instrumenten georganiseerd is in termen van regie, uitvoering en financiering.

In de volgende paragrafen zal de analyse van de projecten in de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Duitsland voor ieder van de landen afzonderlijk besproken worden.

8.1 Verenigde Staten

8.1.1 Historie en eerste zicht op effectiviteit

Na Canada zijn de Verenigde Staten het land dat het eerst ervaring heeft opgedaan met het Kansenzonesconcept. De zogenoemde ‘enterprise zones’ zijn verspreid over de gehele Verenigde Staten en het concept wordt zowel toegepast voor stedelijke wijken (vaak achterstandswijken) als voor industriegebieden en landelijke gebieden. Wetenschappelijke literatuur biedt een wisselend beeld ten aanzien van de effectiviteit van de enterprise zones. Een empirische studie naar een groot aantal enterprise zones in de Verenigde Staten²⁶ leidt tot de volgende inzichten:

- Enterprise zones kunnen effectief zijn, althans blijkt dat 40 van de ruim 50 onderzochte gebieden een hogere groei van de bedrijvigheid en werkgelegenheid laten zien dan referentiegebieden.
- Belastingvoordelen (‘tax incentives’), vooral gericht op vastgoed, zijn het meest populair en ook verantwoordelijk voor het grootste deel van de gesignaleerde toename van de economische bedrijvigheid.
- Het effect op de niet-economische, maar sociale indicatoren is minder gunstig. Het effect op de in het gebied aanwezige armoede is niet significant positief en in sommige gevallen is er zelfs sprake van een relatieve achteruitgang.

²⁶ Frank D. Beck (Illinois State University), *Do state-designated enterprise zones work?*, 1998. (Voor deze studie werkten 51 enterprise zones mee aan een enquête en voor meer dan 400 locaties zijn data geanalyseerd met betrekking tot aantal ondernemingen, nieuwe ondernemingen, werkgelegenheid en werkgelegenheidstoename, etc.).

De precieze vormgeving van incentives is in sterke mate bepalend voor het al dan niet gegeneerde effect. Het blijkt onder meer dat voor een deel van de incentives geldt, dat zij zodanig bescheiden van opzet zijn, dat zij ondernemers onvoldoende beïnvloeden in hun beslissingen (om zich in het gebied te vestigen, om werknemers uit het gebied te werven of anderszins)²⁷. Voor veel ondernemers geldt bijvoorbeeld dat de loonkosten veruit de grootste kostenpost vormen, zodat het dan meestal weinig zin heeft om op andere kosten (kapitaalslasten, kortingen op ‘property tax’) reducties toe te kennen. Hier staat tegenover dat een reductie op de loonkosten in potentie positieve effecten kan genereren. Een minpunt van dergelijke initiatieven, zoals bijvoorbeeld het toekennen van ‘jobs credits’ blijkt wel, dat het voor ondernemers vaak relatief bewerkelijk is om er voor in aanmerking te komen zodat soms maar een klein deel van de ondernemers die van de maatregel gebruik kan maken dit ook daadwerkelijk doet. En ook hier geldt weer dat een loonkostensubsidie enige omvang moet hebben om tot resultaten te leiden (een gemiddelde ‘job credit’ van \$ 2.000 leidt tot een verlaging van de loonkosten van circa \$ 12 naar \$ 11,50 per uur en een dergelijke verlaging maakt naar verwachting maar weinig verschil voor potentiële werkgevers).

8.1.2 Ingezet beleidsinstrumenten

Voor veel enterprise zones geldt dat de kern van het beleidsinstrumentarium fiscaal van aard is. Allerlei fiscale stimuleringsmaatregelen worden in de praktijk beproefd, met wisselend succes²⁸:

- Reductie van belasting op vastgoed (‘property tax abatements’).
- Reductie van belasting op verkochte goederen en diensten (‘sales tax exemptions’).
- Inkomstenbelastingaftrek (‘income tax deductions’).
- Belastingvrijstellingen op gegeneerde werkgelegenheid, geïnvesteerd kapitaal en/of gegeneerd inkomen (‘exemptions for employment creation, capital investment, income creation’).

De beleidsmix wordt verder vaak gecompleteerd met het creëren van ‘regelluwe zones’ en andere beleidsinstrumenten zoals:

- Aanbieden van goedkope leningen.
- Aftrek van rente over leningen aan bedrijven in enterprise zones.
- Stimulering van fondsvorming voor gezamenlijke investeringen (bijvoorbeeld door middel van zogenoemde Business Improvement Districts).
- Toeleden van werkzoekenden naar werk (onder andere door ‘job coaching’).

Het integrale karakter van het beleidsinstrumentarium kan worden geïllustreerd door een beknopte beschrijving van de in twee concrete situaties ingezette instrumenten:

- In *New Jersey* vormen met name verlaging van de ‘sales tax’ (ten behoeve van fondsvorming voor gezamenlijke investeringen door ondernemers), uitzonderingen op de verplichting ‘sales

²⁷ Zie bijvoorbeeld Alan H. Peters en Peter S. Fisher (W.E. Upjohn Institute for Employment Research), *The effectiveness of state enterprise zones*, in: Employment Research, oktober 2002.

²⁸ Zie Alan H. Peters en Peter S. Fisher, oktober 2002.

tax' te betalen (bijvoorbeeld indien goederen worden aangeschaft voor het verbouwen van panden), kortingen op 'corporate tax' indien een onderneming een werknemer uit een vooraf beschreven doelgroep aanneemt en toegang tot financiering via een ontwikkelingsfonds (New Jersey Local Development Financing Fund) de kern van de beleidsmix.

- In *Indiana* is er ook sprake van korting op de inkomstenbelasting van zowel bedrijven die werkzoekenden uit de doelgroep inhuren als voor de ingehuurd werkzoekenden zelf en verder worden 'loan interest credits en investment cost credits' ingezet evenals aftrek op de belasting op vastgoedeigendom (oplopend tot 100 procent).

8.1.3 Succesfactoren

Uit de verrichte evaluaties van en studies naar enterprise zones vallen onder meer de volgende succesfactoren af te leiden:

- Indien het doel is om (ook) sociale doelstellingen, zoals het terugdringen van werkloosheid, te realiseren, dan is een beleid dat alleen uitgaat van economische stimuleringsmaatregelen niet effectief.
- Het effect van enterprise zones is het grootst indien de basisvoorwaarden voor ondernemerschap in het betreffende gebied al goed zijn ingevuld (het gaat dan om voorwaarden in de zin van bereikbaarheid, voldoende veiligheid, geen verloederde openbare ruimte en dergelijke)²⁹.

8.2 Verenigd Koninkrijk

De introductie van enterprise zones in het Verenigd Koninkrijk is terug te voeren naar Peter Hall, een hoogleraar stedelijke planning, die in 1977 dit concept lanceerde als een noodoplossing voor gebieden waar sprake was van een cumulatie van maatschappelijke en economische problemen. Het idee was om onder strenge voorwaarden en op een beperkte schaal i.c. voor een beperkt aantal gebieden tot vrijstelling van belastingen te komen en tevens de regeldruk drastisch te verminderen. Als inspiratiebron voor de enterprise zones heeft met name Hong Kong een rol gespeeld, waar ook sprake was van 'vrijhavens' met lagere belastingen en regelluwe zones.

8.2.1 Historie en instrumenten

De eerste enterprise zone-wet is in 1980 aangenomen, waarbij deze vooral gericht was op het tegengaan van 'inner city decay'. Inmiddels zijn er in het Verenigd Koninkrijk in totaal 38 enterprise zones ingesteld en loopt het enterprise zone-programma in 2006 af. De zones richten zich vooral op achterstandsgebieden in het noorden en midden van Engeland en in delen van Londen. De eerste zeven enterprise zones waren gelegen in Liverpool, Belfast en Londen en op dit mo-

²⁹ Zie bijvoorbeeld Don Hirasuna en Joel Michael, *Enterprise zones: a review of economic theory and empirical evidence*, 2005.

ment is men bezig met de laatste vijf gebieden: Dearne Valley (South Yorkshire), East Durham, East Midlands en Tyne Riverside (allemaal in Engeland) en Lanarkshire in Schotland.

Behalve enterprise zones kent het Verenigd Koninkrijk ook andere concepten ten behoeve van achterstandswijken en –regio’s. Het gaat dan vooral om de (Urban) Regeneration Programs en (Urban) Development Companies (UDCs) en om Business Improvement Districts. In grote lijnen kan gesteld worden dat de enterprise zones steeds meer zijn ingezet gericht op de aanpak van problemen in grote industriële regio’s en dat de regeneration programs zich vooral richten op de achterstandswijken in de grotere steden.

8.2.2 Organisatie, effecten en meerwaarde

Uit een evaluatie van de enterprise zones in 1995 volgt dat er vooral vier typen maatregelen gebruikt zijn om de betrokken gebieden van een impuls te voorzien:

- Reductie van belastingen (met name gaat het om ‘business rate relief’).
- Versnelde afschrijvingen.
- Versimpelde (bouw)procedures.
- Beschikbaar stellen van vastgoed voor doelgroepen economische activiteit.

Voor deze evaluatie zijn in totaal 22 van de toen lopende 25 enterprise zone-initiatieven beschouwd, waarvan een deel betrekking had op binnensteden (6 gebieden) en de rest op buiten de steden gelegen gebieden (13 ‘accessible zones’ en 3 ‘remote zones’). In 1995 bleek dat er in de toenmalige 25 enterprise zones circa 5.000 bedrijven gevestigd waren, die in totaal aan 126.000 mensen een arbeidsplaats boden. Van deze banen waren er bijna 60.000 gesitueerd in de stedelijke gebieden (‘urban areas’). De evaluatie geeft aan dat in totaal circa 58.000 banen te zien waren als ‘additioneel’, in de zin dat ze toe te rekenen zijn aan de enterprise zone-aanpak. Met name industriële bedrijven vestigden zich vanwege de enterprise zone in de betreffende gebieden, dan wel breidden daar uit; dit geldt in mindere mate voor de detailhandelsbedrijven of de bedrijven in de transport- en distributiesector. De enterprise zones waren verder effectief in het genereren van private investeringen, waarbij uit de evaluatie blijkt dat voor elke geïnvesteerde £ publiek geld er circa £ 2,3 aan private investeringen tegenover stond. Wat betreft de maatschappelijke kosten voor een via de enterprise zones gegenereerde baan, is onderzocht dat per baan circa £ 1.700 tot £ 2.100 per jaar is uitgegeven (uitgaand van een levensduur van een baan van 10 jaar).

Zoals gezegd worden in het Verenigd Koninkrijk ook andere concepten gehanteerd om het maatschappelijk en economisch draagvlak van stedelijke achterstandswijken te versterken. Hierbij zijn dan vooral de Urban Regeneration Programs interessant. Deze programma’s variëren van wijk tot wijk, maar er is wel een rode draad herkenbaar in het type maatregel dat beproefd wordt. Bijvoorbeeld biedt de navolgende casus, in de wijk Wythenshawe in Manchester, hier zicht op:

In Manchester zijn 8 tot 10 gebieden via de aanpak van de stedelijke Regeneration Programs onder handen genomen, waaronder dus de wijk **Wythenshawe**. Wythenshawe is een wijk tussen het centrum van Manchester en het vliegveld ten zuiden van deze stad. Wythenshawe is een wijk die

vooral een woonfunctie bezit, waarbij in en om de wijk ook deels verouderde en vervallen bedrijvenlocaties gelegen zijn. Het is een wijk met hoge werkloosheid en relatief veel lage inkomens. Als onderdeel van een integrale aanpak om de wijk nieuwe perspectieven te geven, zijn onder meer de volgende activiteiten opgepakt die zich richten op de ‘fysieke omgeving’:

- Herstructurering van het centrum van Wythenshawe en een upgrading van een groot park in de wijk.
- Als onderdeel van deze herstructurering wordt een programma uitgevoerd gericht op de modernisering van woningen en vastgoed, waarbij ook koophuizen worden ontwikkeld.
- Herstructurering en modernisering van het grootste en sterk vervallen bedrijventerrein in de wijk (Sharston Industrial Estate).
- Ontwikkeling van twee nieuwe bedrijvenparken (Atlas Business Park en Manchester Business Park).
- Realisatie van nieuwe faciliteiten voor kinderen en jeugd (speelgelegenheden en dergelijke).

Daarnaast wordt veel energie besteed aan activiteiten gericht op de inwoners van de wijk, met name om ze dichterbij de arbeidsmarkt te brengen. Een belangrijke activiteit is de opzet van een geïntegreerd programma van trainings- en scholingsfaciliteiten voor de inwoners van de buurt, gericht op sociale activering, tegengaan van sociale uitsluiting en het toeleiden naar (betaald) werk. Verder is de stad met een groot aantal partners bezig met de uitvoering van een breed palet aan activiteiten gericht op het verbeteren van de veiligheid, de volksgezondheid en het bevorderen van de sociale cohesie in de wijk. Ten behoeve van de beoogde breed gedragen planvorming en de uitvoering van de daaruit voortvloeiende activiteiten is een PPS opgezet, de zogenoemde Wythenshawe Partnership, waarin een groot aantal partijen samenwerken zoals bijvoorbeeld de Manchester City Council, het bedrijfsleven in de wijk, onderwijsinstellingen, de Manchester Airport plc., de North West Development Agency, de politie, vrijwilligersorganisaties, het Wythenshawe Community Forum, de Kamer van Koophandel en het Wythenshawe Employers’ Network.

8.2.3 Succesfactoren

Uit de uitgevoerde evaluatie blijkt, dat maar een deel van de toegekende reductie van belastingen (‘business rate relief’) ook daadwerkelijk ten goede komt aan de ondernemers en exploitanten. Voor de stedelijke enterprise zones gold dat van de toegekende 100% reductie, uiteindelijk circa 10% tot 55% neersloeg bij de exploitanten en daarom bij deze doelgroep ook maar ten dele effectief blijkt. Desalniettemin blijkt uit de verrichte evaluaties dat het fiscale instrumentarium, en met name ook het verlaging van belastingen, effectief is.

Verder blijkt met name bij de urban regeneration programs dat sprake is van breed opgezette maatschappelijke allianties en, daarbinnen, vaak PPS-constructies. De problematiek van de achterstandswijken wordt verder via een sterk integraal opgezet programma aangepakt. In deze integrale aanpak vormen de sociale activering, opleiding en scholing van inwoners en het toeleiden naar werk belangrijke componenten.

8.3 Frankrijk

In Frankrijk zijn verschillende typen Kansenzones te onderscheiden, te weten: ‘Zones Urbaines Sensibles’ (ZUS), ‘Zones de Redynamisation Urbaine’ (ZRU) en ‘Zones Franches Urbaines’ (ZFU). De ZUS worden gekarakteriseerd door de aanwezigheid van districten met een gedegradeerd woonmilieu en onbalans tussen bevolking en werkgelegenheid. Er zijn 717 ZUS zones in de stedelijke gebieden van Frankrijk. ZUS zones die worden geconfronteerd met extra problemen worden gekwalificeerd als zones waar nieuw leven ingeblazen moet worden (ZRU’s). Bedrijven die verhuizen naar of gevestigd zijn in deze gebieden kunnen gebruik maken van bepaalde sociale en fiscale vrijstellingen. Er zijn 399 ZRU zones in de stedelijke gebieden van Frankrijk. ZFU’s daarentegen zijn ZRU districten met meer dan 10.000, voornamelijk kansarme, inwoners. De eerste 38 zones werden benoemd in 1997 en nog eens 41 zones in 2004. ZFU’s worden gedefinieerd op basis van de volgende criteria: werkloosheidspercentage, aandeel jongeren, aandeel bewoners dat zonder diploma van school is gegaan en verwachte belastingopbrengst per hoofd van de bevolking. Bedrijven in deze districten profiteren van vele vrijstellingen op fiscaal en sociaal gebied.

De verschillende ZUS, ZRU en ZFU zones overlappen elkaar. Dit betekent dat een gebied onder meerdere zones kan vallen. Samenvattend blijkt dat van de 717 ZUS zones er 318 geen overlap met ZRU zones hebben in 2004. Van de 399 ZRU zones hebben er 300 geen overlap met een van de ZFU zones.

8.3.1 Historie en instrumenten

In 1996 heeft de Europese Commissie besloten dat het creëren van ZFU’s in Frankrijk in overeenstemming was met het EC verdrag, gebaseerd op de evaluatie van artikel 87.3.c. Het ZFU-programma is begin 1997 van start gegaan met als doel de sociale en economische situatie in de kansarme stedelijke gebieden te verbeteren en de ongelijkheden tussen deze regio’s en de rest van het land te verminderen. Aangezien dit ook een doel is van de Europese Gemeenschap heeft Frankrijk de mogelijkheid EU-gelden in te zetten in de betreffende regio’s.

De EU heeft in het N159/1996 verdrag bepaald aan welke socio-economische criteria een gebied moet voldoen om als ZFU aangemerkt te worden. Dit zijn: werkloosheid 25% hoger dan het nationale gemiddelde, het aandeel mensen ouder dan 15 jaar en in het bezit van een schooldiploma lager dan 29%, belastingpotentieel lager dan 3.800 Francs per hoofd van de bevolking, aandeel jongeren hoger dan 36%, en meer dan 10.000 inwoners per zone. Een laatste criterium is dat de totale bevolking in de ZFU zones niet groter mag zijn dan 1% van de totale Franse populatie.

Om te komen tot een duurzame verbetering van het leven in de ZFU zones worden verschillende instrumenten ingezet. Deze instrumenten zijn geldig voor zowel nieuw opgezette als bestaande bedrijven uit het MKB. De belangrijkste regelingen zijn dat bedrijven die voor eind 2007 in het gebied gevestigd waren en voldoen aan bepaalde criteria vrijstellingen krijgen op fiscaal en sociaal gebied (vrijstelling van werkgeversbijdrage en inkomstenbelasting en zonodig de OZB).

Er zijn echter wel bepaalde condities waar bedrijven aan moeten voldoen om van deze regeling gebruik te kunnen maken. Het betreft onder meer de volgende punten:

- Vrijstelling van werkgeversbijdrage geldt sinds januari 2002 alleen als 1/3 van het personeel uit ZUS districten afkomstig is.
- Voor bedrijven die voor 1 januari 2001 in ZFU's gevestigd waren geldt dat 1/5 van de werknemers lokaal geworven moet zijn om in aanmerking voor vrijstelling te komen.
- Belasting- en sociale vrijstellingen gelden voor een termijn van 5 jaar met als maximum totale vrijstelling. In de jaren daarna geldt een lagere vrijstelling voor 3 of 9 jaar, afhankelijk van of het bedrijf meer of minder dan 5 werknemers heeft.

8.3.2 Organisatie en schaal

De organisatie van het ZFU zone beleid valt onder het Ministerie voor grote steden en stedelijke vernieuwing. Deze delegeert dit echter aan de steden die ZFU zones binnen de gemeente hebben. Daarnaast wordt intensief samengewerkt met diverse organisaties die gezien worden als belangrijke succesfactoren in het project. Hierbij moet onder meer gedacht worden aan Kamers van Koophandel en werkgeversorganisaties.

Zoals al blijkt uit het feit dat het ZFU zone beleid onder de verantwoordelijkheid valt van het Ministerie voor grote steden en stedelijke vernieuwing, is het in Frankrijk een nationaal programma. De beschikbare budgetten groeien met de tijd. In 1997 was het nog € 141 miljoen, in 2001 daarentegen was het al € 407 miljoen. Deze toename is vooral een gevolg van de toename in het aantal vrijgestelde arbeidsplaatsen.

8.3.3 Succesfactoren

Tegenover de aanzienlijke investeringen staan mooie resultaten die geboekt zijn in de ZFU zones. Het resultaat van het programma tot nu toe is dat er veel nieuwe ondernemingen binnen het gebied zijn gekomen. Uit de evaluatie over de eerste vijf jaar (1997-2001) bleek dat het aantal bedrijven meer dan verdubbeld was in de ZFU zones: 20.000 bedrijven aan het eind van 2001, inclusief 6.000 nieuw opgerichte bedrijven. Daarnaast is de werkgelegenheid significant toegenomen in deze gebieden: van 25.000 tot 75.000 in 5 jaar. 35.000 van deze banen waren nieuw gecreëerde banen, de overige banen betrof transfers van bestaande banen. Met name de focus op bedrijven met een wijkoverschrijdende markt heeft een stuwende werking gehad en tot positieve resultaten geleid.

8.4 Duitsland

De eerste indruk is dat "Soziale Stadtentwicklung" in Duitsland achter loopt op andere landen en in die zin van beperkte waarde is als bron van creatieve oplossingen die zich in Rotterdam zouden laten toepassen. De problematiek van Sociale stadsontwikkeling heeft om een aantal redenen in

Duitsland een andere geschiedenis dan in Angelsaksische landen en Frankrijk. Allereerst speelt in belangrijke mate mee dat Duitsland een extra politiek laag heeft, nl een regering op deelstaatniveau. Het onderwerp sociale stadsontwikkeling thuis op de agenda van de deelstaat en natuurlijk de steden zelf, en in veel mindere mate op Bondsniveau. Met als bijzonderheid dat Duitsland ook drie zg. “Stadsstaten kent, nl. Hamburg, Bremen en Berlijn. Deelstaten (en Steden) in Duitsland kunnen, binnen bepaalde randvoorwaarden, eigen subsidieregelingen definiëren. Belastingen daarentegen is in belangrijkste mate een verantwoordelijkheid op bondsniveau. Het is duidelijk dat in algemene zin met 16 deelstaten de transparantie noch de onderlinge afstemming altijd even goed gediend is.

Een tweede belangrijk kenmerk van Duitsland dat van invloed is op de mate waarin “Soziale Stadtentwicklung op de nationale agenda kan verschijnen is het (altijd nog) enorme verschil tussen West en Oost Duitsland.

8.4.1 Historie en instrumenten

Het thema grote steden en integrale aanpak van hun problemen is in Duitsland, is in vergelijking tot andere landen, pas laat tot een mogelijk beleidsdoel geworden. Redenen hiervoor zijn zeker de integratie tussen Oost en West met een schaal van problematiek die van een geheel andere orde is dan de problemen die een gemiddelde grote stad zou kunnen hebben. Ten aanzien van Oost-Duitsland kan gesteld worden dat er zeer veel geld gevloeid is en dat hiermee lang niet alle problemen verholpen zijn. Met name migratie speelt een rol. Zowel personen als bedrijven laten zich in beperkte mate geld bewegen.

Duitsland kent ook een belangrijke traditie van lokale verbondenheid. Veel vaak traditionele (familie)bedrijven hebben een lange traditie en zijn trots op hun stad of streek. Bedrijven tonen dan ook van oudsher een groot engagement voor het welbevinden en welbelevan van hun stad stad of omgeving, en dragen daarmee aan niet alleen welvaart, maar ook cultuur en sociale samenhang.

Pas sinds 1999 is er het zg. “Bund-Länder” Programma dat zich richt op “Stadsdelen met bijzondere ontwikkelingsbehoeften – Sociale stad”³⁰. Duitsland heeft zich bij zijn beleidsontwikkeling voor geïntegreerde stadsdeelontwikkeling juist geïntereerd op Frankrijk, Nederland en het V.K. en is daarmee zelf zeker geen voorloper op dit gebied.

Ingezette instrumenten:

In het kader van sociale problemen in grote steden hebben wij niet kunnen vaststellen dat er specifieke financiële regelingen zijn, noch in de subsidie, noch in de belastingsfeer. De belangrijkste focus ligt op een multidisciplinaire aanpak en coördinatie tussen sociale en werkgelegenheidspolitiek, woningbouw, en economische en stadsvernieuwing. Binnen Duitsland lijkt er weinig dis-

³⁰ Dr. Habil. Monika Alisch, *Soziale Stadtentwicklung in Deutschland – implementationshürden und Lösungswege*, 19 mei 2003.

cussie gaande te zijn dat een dergelijke integrale aandacht niet juist zou zijn. Financiële middelen worden daarbij niet ingezet.

‘Soziale Stadt’, de Bonds- en deelstatenprogramma’s, richten zich op een totaal van 390 gebieden in 260 steden. Het belangrijkste doel is het sociale, woon- en leefklimaat, en imago van gebieden om te buigen. Hierbij worden geen primair economische middelen ingezet noch financiële of belastingmaatregelen.

De stad Hamburg heeft bijvoorbeeld in het kader van sociale stadsdeelontwikkeling zg. wijkontwikkelingsconcepten opgezet waarbij de nadruk ligt op het creëren van betrokkenheid, zelfhulp, engagement van bedrijven, verbetering plaatselijke economische structuur door netwerken, woonkwaliteit en stabilisatie van de stadsdelen. Het land Berlijn³¹ heeft ook ervaring met een geïntegreerd “Quartiermanagement”(empowerment). Ook hier ligt het nadruk op versterking van netwerken, en sociale structuur, met name door een sterke bottom-up benadering. Ook hier wordt onderkend dat thema’s als scholing vastgoed zeer belangrijke succesfactoren zijn.

8.4.2 Organisatie

Duitsland kent geen groot nationaal programma zoals Frankrijk dat bijvoorbeeld kent. Beleidsontwikkeling zowel als uitvoering zijn hoofdzakelijk verantwoordelijkheden van Deelstaten en steden.

Interessant is dat 12 Duitse en 2 Oostenrijkse steden gezamenlijk een netwerk gevormd hebben en kennis en ervaring uitwisselen. In sommige gevallen rapporteren uitvoerders van lokale programma’s wel aan het hogere bestuursniveau, zo wordt er over het Berlijnse: Quartiermanagement direct geapporteerd aan de deelstaatsregering. Financiering van de programma’s vindt voor een belangrijk deel plaats uit het gezamenlijk opgestelde Bund-Länder (programm Soziale Stadt), andere bronnen van financiering zijn de EU (URBAN, EFRE, ESF), maar ook steden en bijvoorbeeld woning corporaties dragen bij aan het uitvoeren van programma’s.

8.4.3 Succesfactoren

Het programma Soziale Stadt heeft succes in het stabiliseren van achterstandswijken, wat één van de belangrijkste doelstellingen van het programma was. De belangrijkste les in Duitsland is met name daarin gelegen dat een multidisciplinaire aanpak succesvol kan zijn. Ondanks het programma Sociale Stad, waarin bond en deelstaten al samenwerken is één van de belangrijke lessen (en wensen) dat er een verdergaande samenwerking komt tussen Bond en deelstaten. Hiermee zou een betere afstemming mogelijk zijn en nieuwe beleidsdoelen geformuleerd kunnen worden die zonder dat niet mogelijk zijn.

³¹ Abgeordnetenhaus Berlin, *Schlussfolgerungen aus dem Evaluationsbericht zum Quartiersmanagement und künftige Programmsetzung*, 6 april 2004.

8.5 Tussenconclusies

- De problematiek waar Kansenzones zich op richt komt ook in het buitenland veelvuldig voor. Het buitenland is een goede bron aan langjarige ervaringen en instrumenten die succesvol toegepast kunnen worden.
- Voorbeelden in het buitenland tonen aan dat een brede aanpak in combinatie met het aanspreken en stimuleren van ondernemers effectief kan zijn.
- Fiscale maatregelen, zowel voor vastgoed als voor de factor arbeid, worden succesvol toegepast.

9 Conclusies en aanbevelingen

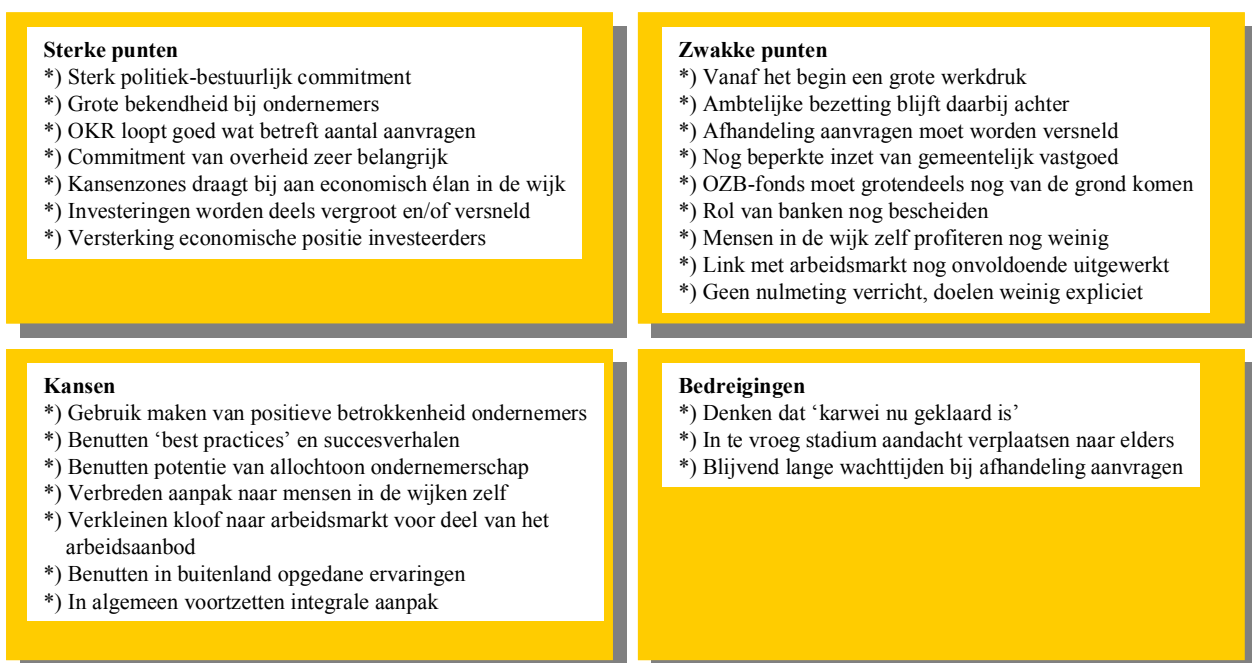
We gaan navolgend in op:

- Een SWOT-analyse van het project Kansenzones.
- Contouren van een verbeteragenda.

9.1 SWOT-analyse van project Kansenzones

In de voorgaande hoofdstukken is een groot aantal positieve en minder positieve aspecten benoemd ten aanzien van de wijze waarop het project Kansenzones momenteel functioneert. Een belangrijke constatering is daarbij dat “het ingezette middel aanslaat bij de patiënt, maar dat de behandeling wel moet worden doorgezet”. Omdat de problematiek in de wijken ook zeer veelzijdig is, is het bovendien raadzaam de huidige vooral op ondernemers gerichte focus van het project te verbreden. Met name kan in het kader van de Kansenzones een veel sterkere link worden gelegd met de inwoners van de wijken omdat het beeld momenteel is dat de Kansenzones wel bijdragen aan het economische élan in de wijken, maar dat de eigen inwoners daarvan nog nauwelijks profiteren.

Onder het motto van ‘*volhouden en verbreden*’ zou het OBR in nauwe samenwerking met de ondernemers in het gebied en de overige betrokken actoren een verbeteragenda kunnen opstellen waarvoor het navolgende schema een eerste basis biedt:



Voor de effectiviteit van de Kansenzones is het van groot belang dat de huidige sterke punten behouden blijven, waarbij dan met name het grote politiek-bestuurlijke commitment belangrijk is en

de grote slagvaardigheid en daadkracht die is getoond bij het opstarten van het project. De Kansenzones genieten inmiddels bij de relevante doelgroepen een grote bekendheid en vooral het OKR-instrument wordt door veel ondernemers gezien als zeer interessante kans. Er kan worden geconstateerd dat de Kansenzones inmiddels daadwerkelijk bijdragen aan het economisch élan in de wijken en dat er sprake is van investeringen die anders niet, niet zo snel en/of niet in de nu beoogde omvang zouden worden gepleegd.

Hier staat tegenover dat mede vanwege de snelle optuiging van het project de werkdruk in relatie tot de beschikbare menskracht vanaf het begin zeer hoog was. Dit heeft er mede toe geleid dat ingediende aanvragen niet snel genoeg konden worden afgehandeld. Daarnaast is het beeld dat de OKR weliswaar momenteel zeer bekend is en ook leidt tot een grote respons bij ondernemers, maar dat de overige instrumenten als het OZB-fonds en de inzet van gemeentelijk vastgoed nog veel minder bekend zijn. Omdat voor deze projecten bovendien van belang is dat er veel bestuurlijke en ambtelijke contacten worden gelegd en onderhouden, omdat veel instanties betrokken zijn, verdient het aanbeveling om voor deze onderdelen van de Kansenzones-organisatie versterking te organiseren. Verder is inmiddels begonnen met het versterken van de administratieve functie rondom de aanvragen en ook voor de toekomst is aandacht daarvoor wenselijk.

Vanuit beleidsmatig perspectief constateren wij dat de doelstelling om de economische bedrijvigheid te stimuleren wordt gerealiseerd, maar dat de mensen in de wijk zelf daarvan nog maar beperkt profiteren. Ondernemers geven aan dat zich voor de invulling van vacatures maar in weinig gevallen geschikte kandidaten uit de directe omgeving aandienen. De aanpak van Kansenzones zou in deze richting verder kunnen worden uitgewerkt, waarbij vanuit het buitenland inspirerende voorbeelden voorhanden zijn die kunnen bijdragen aan het verminderen van de kloof tussen de eisen van de arbeidsmarkt enerzijds en de kwalificaties van delen van het arbeidsaanbod in de wijken. Aandacht voor scholing en training van vaardigheden is dan van belang en verder kan ook worden overwogen of er instrumenten ingezet moeten worden die het aannemen van werknemers uit de betreffende wijken aantrekkelijker maakt voor de ondernemers (bijvoorbeeld in de vorm van een loonkostensubsidie).

Belangrijke bedreigingen voor de Kansenzones zijn naar onze mening de gedachte dat ‘het karwei nu geklaard is’ en een te snelle verschuiving van aandacht naar andere delen van Rotterdam. In het kader van het voorliggende onderzoek is de ernst en de ingrijpendheid van de problematiek van de Kansenzoneswijken niet vergeleken met die van andere Rotterdamse wijken, maar duidelijk is wel dat er in de huidige Kansenzones nog méér dan voldoende werk te doen is.

9.2 Contouren van een verbeteragenda

In de opdrachtformulering voor het uitvoeren van de evaluatie van ‘één jaar Kansenzones’ is expliciet opgenomen dat het wenselijk is niet alleen terug te kijken en de voorlopige resultaten te rapporteren, maar dat daarnaast ook vooruitgekeken dient te worden naar de wijze waarop het project verder kan worden geoptimaliseerd. Aansluitend bij de hiervoor gepresenteerde sterke en minder sterke punten en de kansen en bedreigingen, bieden vooral de navolgende aspecten aan-

knopingspunten voor het verder vergroten van de effectiviteit en efficiëntie van het project Kansenzones:

- Gerichte versterking van de projectorganisatie. Hierbij dient niet alleen gedacht te worden aan de uitvoering van de OKR en parallel daaraan het directe contact met ondernemers in de wijken, maar vooral ook aan het inhoudelijk meer vorm en inhoud geven aan de tot nu toe relatief achtergebleven Kansenzones onderdelen “gemeentelijk vastgoed” en “OZB fonds”.
- Verbreding van de aanpak naar instrumenten die de kloof verkleinen tussen de kwalificaties van het huidige arbeidsaanbod in de wijken en datgene wat ondernemers vragen. Hierbij valt te denken aan verdere ontwikkeling van instrumenten in de sfeer van opleidingen en begeleiding op de arbeidsmarkt, direct gekoppeld aan behoeften van ondernemers (investeren in ‘human capital’). Daarnaast kan gedacht worden aan instrumenten die de kosten van het in dienst nemen van personeel verlagen. Onderbouwing hiervoor kan gevonden worden in het feit dat werknemers uit de wijk extra begeleiding (coaching en training) van de ondernemers nodig hebben om aan het werk te komen en te blijven. Een fiscale maatregel, zoals die bijvoorbeeld in Frankrijk bewezen succesvol is, zou bespreekbaar gemaakt kunnen worden.
- Naast de inzet van (eigen) gemeentelijk vastgoed, of door de gemeente strategisch te verwerven vastgoed, zou een actievere rol van vastgoedeigenaren nagestreefd kunnen worden. Greep op vastgoed, zo blijkt ook in buitenlandse cases, is één van de belangrijkste sleutelfactoren met betrekking tot de economische activiteit in wijken en het verbeteren van de leefbaarheid. Daarbij gaat het vooral om de juiste dosering en schaal, maar ook om planning, zonering en een creatieve gebiedsontwikkeling. Naast schoon, heel en veilig gaat het allereerst om terugdringing van leegstand en onjuist gebruik.
- Benutten van het ontstane élan in de wijken en de positieve energie die aanwezig is bij de ondernemers die momenteel gebruik maken van de OKR.
- Uitbouwen van het positieve imago dat aanwezig is rondom de Kansenzones en gericht werken aan de profilering van de (afzonderlijke delen van de) Kansenzones.
- Nadenken over beperkte gebiedsuitbreiding van de Kansenzones. Hierbij zal de uitdaging vooral liggen in het zorgvuldig kiezen van de uitbreiding en in de timing daarvan.

Bijlage I: Overzicht tabellen bestandsanalyse OKR

De onderstaande tabellen hebben betrekking op alle 309 dossiers waarvan de gegevens bekend waren en waarvan de aanvraag minder dan € 1 miljoen bedroeg.

Tabel BI.1 Kenmerken van de aanvragen, naar type aanvraag

Type aanvraag	N	Minimum	Maximum	Gemiddeld	Totaal
Aanvraag nieuwbouw	15	€ 2.500	€ 375.000	€ 120.126	€ 1.801.884
Aanvraag verbouwingen	243	€ 500	€ 442.034	€ 41.773	€ 10.150.796
Aanvraag bedrijfsmiddelen	235	€ 1.000	€ 792.309	€ 34.000	€ 7.989.890
Aanvraag niet terugvorderbare BTW	33	€ 636	€ 80.000	€ 11.659	€ 384.743
Totaal aanvraag	309	€ 2.005	€ 792.309	€ 65.784	€ 20.327.313

Tabel BI.2 Kenmerken van de gehonoreerde bedragen, naar type aanvraag

Type aanvraag	N	Minimum	Maximum	Gemiddeld	Totaal
Gehonoreerd nieuwbouw	1	€ 47.480	€ 47.480	€ 47.480	€ 47.480
Gehonoreerd verbouwingen	38	€ 247	€ 113.860	€ 29.019	€ 1.102.721
Gehonoreerd bedrijfsmiddelen	49	€ 2.263	€ 279.000	€ 44.433	€ 2.177.194
Gehonoreerd niet terugvorderbare BTW	0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Totaal gehonoreerd	62	€ 4.875	€ 442.034	€ 68.435	€ 4.242.982

Tabel BI.3 Kenmerken van de toegekende premies, naar type aanvraag

Type aanvraag	N	Minimum	Maximum	Gemiddeld	Totaal
Premie nieuwbouw	6	€ 124	€ 56.930	€ 24.191	€ 145.147
premie verbouwingen	36	€ 149	€ 49.282	€ 12.875	€ 463.503
premie bedrijfsmiddelen	45	€ 550	€ 100.000	€ 21.965	€ 988.421
premie niet terugvorderbare btw	0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
totaal premie	62	€ 2.645	€ 100.000	€ 31.839	€ 1.974.026

Tabel BI.4 Aantal aanvragen, naar type aanvrager

Type aanvrager	Aantal aanvragen	Aantal gehonoreerde aanvragen	Aantal beschikbaar gestelde premie	Aantal uitbetaalde premies
Onbekend	6	0	0	0
Combi ondernemer/ eigenaar	69	17	16	7
Eigenaar	27	7	7	0
Ondernemer	207	38	39	18
Totaal	309	62	62	25

Tabel BI.5 Gemiddelde omvang van de aanvragen, naar type aanvrager

Type aanvrager	Gemiddeld aanvraag	Gemiddeld gehonoreerd	Gemiddelde premie	Gemiddeld uitbetaald
Onbekend	€ 15.000	€ 0	€ 0	€ 0
Combi ondernemer/ eigenaar	€ 88.432	€ 83.852	€ 36.551	€ 46.941
Eigenaar	€ 73.893	€ 42.066	€ 21.381	€ 0
Ondernemer	€ 58.649	€ 66.396	€ 31.783	€ 27.881
Totaal	€ 65.784	€ 68.435	€ 31.839	€ 33.218

Tabel BI.6 Maximale omvang van de aanvragen, naar type aanvrager

Type aanvrager	Maximale aanvraag	Maximaal gehonoreerd	Maximale premie	Maximaal uitbetaald
Onbekend	€ 15.000	€ 0	€ 0	€ 0
Combi ondernemer/ eigenaar	€ 792.309	€ 442.034	€ 100.000	€ 100.000
Eigenaar	€ 375.000	€ 91.350	€ 45.675	€ 0
Ondernemer	€ 510.457	€ 279.000	€ 100.000	€ 82.421
Totaal	€ 792.309	€ 442.034	€ 100.000	€ 100.000

Tabel BI.7 Totale omvang van de aanvragen, naar type aanvrager

Type aanvrager	Totaal aangevraagd	Totaal gehonoreerd	Totaal premie	Totaal uitbetaald
Onbekend	€ 90.000	€ 0	€ 0	€ 0
Combi ondernemer/ eigenaar	€ 6.101.779	€ 1.425.488	€ 584.822	€ 328.589
Eigenaar	€ 1.995.098	€ 294.462	€ 149.669	€ 0
Ondernemer	€ 12.140.436	€ 2.523.032	€ 1.239.535	€ 501.850
Totaal	€ 20.327.313	€ 4.242.982	€ 1.974.026	€ 830.439

Tabel BI.8 Aantal aanvragen, naar levensfase van de aanvrager

Type aanvrager	Aantal aanvragen	Aantal gehonoreerde aanvragen	Aantal beschikbaar gestelde premie	Aantal uitbetaalde premies
starter	96	22	23	9
gevestigd	141	35	33	15
onbekend	72	5	6	1
Totaal	309	62	62	25

Tabel BI.9 Gemiddelde omvang van de aanvragen, naar levensfase van de aanvrager

Type aanvrager	Gemiddeld aanvraag	Gemiddeld gehonoreerd	Gemiddelde premie	Gemiddeld uitbetaald
starter	€ 70.503	€ 95.802	€ 37.401	€ 41.460
gevestigd	€ 72.713	€ 50.580	€ 28.005	€ 23.820
onbekend	€ 45.922	€ 73.003	€ 31.606	€ 100.000
Totaal	€ 65.784	€ 68.435	€ 31.839	€ 33.218

Tabel BI.10 Maximale omvang van de aanvragen, naar levensfase van de aanvrager

Type aanvrager	Maximale aanvraag	Maximaal gehonoreerd	Maximale premie	Maximaal uitbetaald
starter	€ 442.034	€ 442.034	€ 100.000	€ 100.000
gevestigd	€ 792.309	€ 166.960	€ 100.000	€ 52.122
onbekend	€ 510.457	€ 200.000	€ 100.000	€ 100.000
Totaal	€ 792.309	€ 442.034	€ 100.000	€ 100.000

Tabel BI.11 Totale omvang van de aanvragen, naar levensfase van de aanvrager

Type aanvrager	Totaal aangevraagd	Totaal gehonoreerd	Totaal premie	Totaal uitbetaald
starter	€ 6.768.327	€ 2.107.652	€ 860.214	€ 373.136
gevestigd	€ 10.252.589	€ 1.770.313	€ 924.177	€ 357.303
onbekend	€ 3.306.397	€ 365.017	€ 189.635	€ 100.000
Totaal	€ 20.327.313	€ 4.242.982	€ 1.974.026	€ 830.439

Tabel BI.12 Aantal aanvragen, naar sector

Type aanvrager	Aantal aanvragen	Aantal gehonoreerde aanvragen	Aantal beschikbaar gestelde premie	Aantal uitbetaalde premies
detailhandel	99	15	17	8
horeca	38	7	4	3
dienstverlening	113	29	29	11
ambacht / industrie / bouw	18	7	7	2
Overig	27	3	4	1
onbekend	14	1	1	0
Totaal	309	62	62	25

Tabel BI.13 Gemiddelde omvang van de aanvragen, naar sector

Type aanvrager	Gemiddeld aanvraag	Gemiddeld gehonoreerd	Gemiddelde premie	Gemiddeld uitbetaald
detailhandel	€ 48.163	€ 47.080	€ 22.706	€ 28.770
horeca	€ 96.843	€ 44.157	€ 23.516	€ 11.081
dienstverlening	€ 61.530	€ 72.902	€ 30.233	€ 38.087
ambacht / industrie / bouw	€ 109.590	€ 103.725	€ 51.854	€ 59.037
Overig	€ 72.600	€ 36.145	€ 38.555	€ 30.000
onbekend	€ 70.960	€ 279.000	€ 100.000	€ 0
Totaal	€ 65.784	€ 68.435	€ 31.839	€ 33.218

Tabel BI.14 Maximale omvang van de aanvragen, naar sector

Type aanvrager	Maximale aanvraag	Maximaal gehonoreerd	Maximale premie	Maximaal uitbetaald
Detailhandel	€ 513.000	€ 132.890	€ 66.445	€ 54.806
Horeca	€ 510.457	€ 100.000	€ 39.491	€ 15.787
Dienstverlening	€ 442.034	€ 442.034	€ 100.000	€ 100.000
Ambacht / industrie / bouw	€ 792.309	€ 200.127	€ 100.000	€ 100.000
Overig	€ 225.000	€ 53.539	€ 100.000	€ 30.000
Onbekend	€ 333.081	€ 279.000	€ 100.000	€ 0
Totaal	€ 792.309	€ 442.034	€ 100.000	€ 100.000

Tabel BI.15 Totale omvang van de aanvragen, naar sector

Type aanvrager	Totaal aangevraagd	Totaal gehonoreerd	Totaal premie	Totaal uitbetaald
Detailhandel	€ 4.768.109	€ 706.203	€ 386.003	€ 230.161
Horeca	€ 3.680.018	€ 309.098	€ 94.065	€ 33.243
Dienstverlening	€ 6.952.903	€ 2.114.168	€ 876.763	€ 418.961
Ambacht / industrie / bouw	€ 1.972.628	€ 726.077	€ 362.976	€ 118.073
Overig	€ 1.960.209	€ 108.436	€ 154.219	€ 30.000
Onbekend	€ 993.445	€ 279.000	€ 100.000	€ 0
Totaal	€ 20.327.313	€ 4.242.982	€ 1.974.026	€ 830.439

Tabel BI.16 Aantal aanvragen, naar gebied

Type aanvrager	Aantal aanvragen	Aantal gehonoreerde aanvragen	Aantal beschikbaar gestelde premie	Aantal uitbetaalde premies
Charlois	123	30	33	12
Feijenoord	182	32	29	13
Onbekend	4	0	0	0
Totaal	309	62	62	25

Tabel BI.17 Gemiddelde omvang van de aanvragen, naar gebied

Type aanvrager	Gemiddeld aanvraag	Gemiddeld gehonoreerd	Gemiddelde premie	Gemiddeld uitbetaald
Charlois	€ 64.886	€ 71.721	€ 35.412	€ 35.038
Feijenoord	€ 66.620	€ 65.355	€ 27.773	€ 31.537
Onbekend	€ 55.375	€ 0	€ 0	€ 0
Totaal	€ 65.784	€ 68.435	€ 31.839	€ 33.218

Tabel BI.18 Maximale omvang van de aanvragen, naar gebied

Type aanvrager	Maximale aanvraag	Maximaal gehonoreerd	Maximale premie	Maximaal uitbetaald
Charlois	€ 792.309	€ 279.000	€ 100.000	€ 100.000
Feijenoord	€ 513.000	€ 442.034	€ 100.000	€ 100.000
Onbekend	€ 80.000	€ 0	€ 0	€ 0
Totaal	€ 792.309	€ 442.034	€ 100.000	€ 100.000

Tabel BI.19 Totale omvang van de aanvragen, naar gebied

Type aanvrager	Totaal aangevraagd	Totaal gehonoreerd	Totaal premie	Totaal uitbetaald
Charlois	€ 7.980.958	€ 2.151.636	€ 1.168.596	€ 420.457
Feijenoord	€ 12.124.855	€ 2.091.346	€ 805.430	€ 409.982
Onbekend	€ 221.500	€ 0	€ 0	€ 0
Totaal	€ 20.327.313	€ 4.242.982	€ 1.974.026	€ 830.439

Tabel BI.20 Aantal aanvragen, naar status

Type aanvrager	Aantal aanvragen	Aantal gehonoreerde aanvragen	Aantal beschikbaar gestelde premie	Aantal uitbetaalde premies
Nieuw	106	0	0	0
in behandeling	108	0	1	0
afgehandeld	95	62	61	25
Totaal	309	62	62	25

Tabel BI.21 Gemiddelde omvang van de aanvragen, naar status

Type aanvrager	Gemiddeld aanvraag	Gemiddeld gehonoreerd	Gemiddelde premie	Gemiddeld uitbetaald
Nieuw	€ 49.920	€ 0	€ 0	€ 0
in behandeling	€ 70.957	€ 0	€ 4.688	€ 0
Afgehandeld	€ 77.604	€ 68.435	€ 32.284	€ 33.218
Totaal	€ 65.784	€ 68.435	€ 31.839	€ 33.218

Tabel BI.22 Maximale omvang van de aanvragen, naar status

Type aanvrager	Maximale aanvraag	Maximaal gehonoreerd	Maximale premie	Maximaal uitbetaald
Nieuw	€ 513.000	€ 0	€ 0	€ 0
in behandeling	€ 792.309	€ 0	€ 4.688	€ 0
afgehandeld	€ 442.034	€ 442.034	€ 100.000	€ 100.000
Totaal	€ 792.309	€ 442.034	€ 100.000	€ 100.000

Tabel BI.23 Totale omvang van de aanvragen, naar status

Type aanvrager	Totaal aangevraagd	Totaal gehonoreerd	Totaal premie	Totaal uitbetaald
nieuw	€ 5.291.567	€ 0	€ 0	€ 0
in behandeling	€ 7.663.379	€ 0	€ 4.688	€ 0
afgehandeld	€ 7.372.366	€ 4.242.982	€ 1.969.339	€ 830.439
Totaal	€ 20.327.313	€ 4.242.982	€ 1.974.026	€ 830.439

Regioplan Beleidsonderzoek is een landelijk opererend bureau, gespecialiseerd in sociaal-wetenschappelijk beleidsonderzoek en -advies. Regioplan biedt al 20 jaar ondersteuning bij formulering, uitvoering en evaluatie van beleid.
www.regioplan.nl

Ernst & Young Real Estate Advisory Services (REAS) adviseert en ondersteunt beleggers en gebruikers - zowel ondernemingen als overheden en semi- overheden - bij vraagstukken met betrekking tot locatie, huisvesting, vastgoed en vastgoedfinanciering.
www.ey.nl

Regioplan Beleidsonderzoek
Ernst & Young Real Estate Advisory Services
Contactpersonen:
Herbert ter Beek
Tel.: (020) 531 53 15
E-mail.: herbert.ter.beek@regioplan.nl
Marcel Karres
Tel.: (030) 259 51 51
E-mail.: marcelkarres@nl.ey.com

Regioplan
Ernst & Young

www.regioplan.nl
www.ey.nl