

Onderzoek Gevestigde Bedrijven

West-Holland regio ~ 2000/2004
West-Holland Foreign Investment Agency



INHOUD

‣ Introductie	p.2
‣ Procedure	p.2
‣ Resultaten	p.3
‣ Conclusie	p.7

Introductie

De missie van de West-Holland Foreign Investment Agency (WFIA) is het aantrekken en assisteren van buitenlandse bedrijven die zich in de West-Holland regio willen vestigen. Het doel, vastgesteld door Ernst & Young in het WFIA bedrijfsplan, is om per jaar ca. 20 projecten aan te trekken, die samen 1000 banen creëren. Sinds de oprichting in 2000 heeft de WFIA consequent het beoogde aantal bedrijven gehaald. Ondanks de economische terugslag van 2003, is het de WFIA gelukt om vorig jaar 27 internationale bedrijven aan te trekken voor de West-Holland regio. Het werk van de WFIA eindigt niet als bedrijven zich gevestigd hebben. De WFIA helpt bedrijven op alle niveaus in de eerste jaren dat ze in de regio zijn. Regelmatig evalueert de WFIA het succes van de gevestigde bedrijven om een beeld te krijgen van het internationale zakenklimaat in de regio. Dit verslag is het resultaat van een dergelijke evaluatie. Alle gevestigde bedrijven (95) zijn gebeld om enkele vragen te stellen over hun economische ontwikkeling, hun waardering van de regio en het contact met de WFIA.

De Procedure

Doelen

Het voornaamste doel van dit onderzoek is kwantitatief: vaststellen hoeveel bedrijven nog steeds in de regio zijn en hoeveel zijn vertrokken. Afgeleide doelen zijn meer kwalitatief, maar net zo belangrijk: erachter komen waarom bedrijven naar de regio zijn gekomen, hoe het ze in de regio bevalt en wat hun plannen voor 2004 zijn. Antwoorden op deze vragen geven de WFIA niet alleen een beter zicht op de regio, maar kunnen ook de efficiëntie van de organisatie verhogen; enerzijds bij het bijstaan van bedrijven en anderzijds bij het adviseren van gemeentelijke overheden. Het onderzoek resulteert in een grote hoeveelheid kennis over de dynamiek van de markt en het zakenklimaat in de regio. Bovendien biedt het onderzoek bedrijven de gelegenheid om nuttige feedback te geven op het verleden en suggesties te doen voor toekomstige dienstverlening.

Vragenlijst

De vragenlijst was opgesteld met de gedachte dat deze kort, puntsgewijs en makkelijk in te vullen zou zijn. In plaats van een opsomming van tientallen vragen, bestond het formulier uit slechts enkele open vragen en gesloten vragen. Deze vragen hadden betrekking op drie verschillende velden: de ontwikkeling van het bedrijf, de waardering van de regio en het contact met de WFIA. De ontwikkeling van het bedrijf omvatte het verifiëren van de locatie van het bedrijf, de contact informatie, de vestigingsredenen en toekomstplannen. Waardering van de regio had betrekking op zowel het zakelijke klimaat als woonomstandigheden. Contact met de WFIA hield in een cijfermatige waardering voor WFIA diensten en een indruk van welke van deze diensten in de toekomst gewenst zijn. Er waren 2 versies van de vragenlijst: één die makkelijk door de WFIA account manager kon worden ingevuld en een ander die via email naar de contactpersoon van het bedrijf kon worden opgestuurd. Als dit de voorkeur had, werd de emailversie van de vragenlijst opgestuurd.

Communicatie

De bedrijven waarmee contact werd opgenomen in dit project waren de gevestigde bedrijven, zoals genoemd in de jaarverslagen van de WFIA: 95 bedrijven in een periode van 3 jaar en 3 maanden. WFIA account managers namen contact op met de bedrijven per telefoon of email.

De resultaten

Gevestigde Bedrijven

Bijna 71 procent (67 bedrijven) van de 95 bedrijven die zich hebben gevestigd in West-Holland heeft nog steeds een vestiging in de regio.

De overige 28 bedrijven hebben de regio verlaten of gaan dat in de nabije toekomst doen. Onder de 67 bedrijven die nog steeds in de regio zijn, is 25 procent werkzaam in de IT sector, 10 procent in de Life Science sector, 16 procent in the Energie sector (Olie en Gas etcetera) en 9 procent in de Luchtvaart en Composieten sector.

De overige 39 procent bestaat uit bedrijven in andere sectores zoals productie en distributie, handel, toerisme, economische ontwikkeling etcetera. Enkele bedrijven vallen niet in vermelde categoriën, zoals een wereldhoofdkantoor van een container

terminalbedrijf, een promotiebureau voor wijnen, een informatiecentrum voor technologische samenwerking en matchmaking, en een water- en afvalmanagement bedrijf.

Sector	Percentage bedrijven
IT	25
Life Science	10
Energie	16
Luchtvaart & Composieten	9
Overig	39
- Productie en distributie	- 9
- Handel	- 7
- Toerisme	- 3
- Economische ontwikkeling	- 3
- Ander	- 17

Werknemers en expats

De 67 gevestigde bedrijven die nog steeds in de West-Holland regio zijn gevestigd hebben momenteel ongeveer 2735 werknemers, van wie er ongeveer 775 expats zijn.

	Aantal
Werknemers	2735
Expats	775

Vestiging

De bedrijven gaven aan wat voor type vestiging ze in West-Holland hebben. Het merendeel van de bedrijven heeft een Marketing en Sales kantoor in de regio (51 procent). 25 Procent van de kantoren is een Europees hoofdkantoor. De

overige 24 procent zijn te categoriseren als 'overig', wisselend van R & D faciliteiten, winkels, productiefaciliteiten, hotels en wereldhoofdkantoren.

Vestiging	Percentage bedrijven
Marketing & Sales	51
European Headquarters	25
Miscellaneous	24

Waarom West-Holland?

Er zijn veel redenen die bedrijven naar voren brengen voor hun vestiging in West-Holland. De drie meest genoemde redenen zijn (1) de functie van de Nederlandse markt als een springplank naar de rest van Europa, (2) de aanwezigheid van klanten, partners of distributeurs in de regio en (3) het feit dat de manager of vertegenwoordiger de regio prefereerde. Deze redenen werden aangegeven door 11 bedrijven of meer. De volgende tabel presenteert de redenen die bedrijven gaven voor het vestigen in de regio. De redenen zijn gegroepeerd in 4 clusters: (1) redenen genoemd door 11 bedrijven of meer, (2) redenen genoemd door 5-10 bedrijven, (3) redenen genoemd door 2-4 bedrijven en (4) redenen genoemd door 1 bedrijf

Cluster	Redenen
1	› de functie van de Nederlandse markt als springplank naar de rest van Europa.; › de aanwezigheid van klanten, partners of distributeurs in de regio; en › het feit dat de manager of vertegenwoordiger de regio prefereerde.
2	› meertaligheid van werknemers; › de levensstandaard; › de internationale scholen; › de infrastructuur; › de expatgemeenschap; › het cluster van telecombedrijven; › het cluster van olie en gasbedrijven; en › het belastingklimaat.
3	› de internationale omgeving; › de nabijheid van Schiphol; › de diensten van de overheid; › centrale locatie in de Randstad; › het feit dat West-Holland de doelmarkt was; › het Leiden BioScience Park; › het openbaar vervoer; en › de nabijheid van TU Delft.
4	› de nabijheid van boorplatformen in de Noordzee.; › grote populatie; › de Westland veiling; › China Town in Den Haag; › vroegere Fokker faciliteiten; › kennis van watermanagement; en › de diensten van de WFIA.

Verwachtingen voor 2004

Tijdens het contact met de WFIA gaven bedrijven aan wat hun verwachtingen zijn voor 2004. Deze verwachtingen staan gegroepeerd in deze tabel.

Het onderscheid tussen kleine groei en significante groei is gebaseerd op de antwoorden van de bedrijven. Sommige bedrijven, bijvoorbeeld, gaven aan dat ze een positieve kijk hebben op 2004 (kleine groei) terwijl andere van plan zijn nieuw personeel aan te nemen in 2004 (significante groei). Bedrijven die groei anticiperen in 2004, identificeren verschillende vormen van groei. Sommige verwachten nieuw personeel aan te nemen, andere een vergroting van de productlijn, andere een ingang in nieuwe markten.

Verwachtingen	Percentage bedrijven
Daling	8
Stabiel	18
Kleine groei	29
Significante groei	39
Expansie in Europa	6

West-Holland verlaten?

In de gevallen dat de WFIA niet wist waarom een bedrijf de regio had verlaten, werd het moederbedrijf gebeld om de redenen van het vertrek te achterhalen. Onder de bedrijven die de regio hadden verlaten of dat binnenkort doen (28) was de voornaamste reden voor vertrek het niet kunnen consolideren van een markt, of door teruggang in de IT sector of door faillissement van partners. Enkele bedrijven vertrokken omwille van financiële oorzaken, wisselend van faillissement, tot gebrek aan investeringen van het moederbedrijf, tot hoge belastingen. Twee bedrijven zijn weggegaan omdat ze niet de juiste vergunningen konden krijgen voor hun werknemers. Twee bedrijven hebben hun activiteiten nooit gestart. Drie bedrijven zijn compleet verdwenen – zelfs de moederbedrijven konden niet worden bereikt.

Waardering

Bedrijven werden gevraagd om het Nederlandse zakenklimaat en de West-Holland regio als een zakelijke en een residentiële locatie te waarderen op een 1-10 schaal, waarin 1 erg slecht is en een 10 uitmuntend. Deze tabel geeft de resultaten.

	Gemiddeld cijfer
Zakelijk klimaat NL	7.2
West-Holland regio	7.5

De laagste waardering voor het zakelijke klimaat in Nederland was een 3 en deze werd door 2 bedrijven gegeven. De hoogste waardering 10 werd één maal gegeven. Voor de West-Holland regio werden de laagste (4) en de hoogste waardering (10) beiden één maal gegeven.

WFIA diensten

Hetzelfde cijfersysteem werd gebruikt om de waardering van bedrijven voor de diensten van de WFIA vast te stellen. Het laagste cijfer 5 werd één maal gegeven. De hoogste waardering 10 werd 17 keer gegeven. In sommige gevallen had het bedrijfscontact van de WFIA het bedrijf al verlaten, waardoor de bedrijven in kwestie geen waardering konden geven voor de WFIA. Hiernaast wilden sommige contacten de diensten van de WFIA niet waarderen, of omdat het bedrijf nog steeds gebruik maakt van WFIA diensten of omdat het contact vond dat de diensten een deel waren van de WFIA taakstelling en daarom niet konden worden beoordeeld.

	Gemiddeld cijfer
WFIA services	8.8

Bovendien gaven bedrijven aan welke WFIA diensten ze in de nabije toekomst nodig hebben. Een paar bedrijven zeiden dat ze nog extra hulp nodig hadden met het aanvragen van vergunningen en het zoeken naar een nieuwe locatie. De meeste bedrijven zijn gevestigd en hebben alle vergunningen al. Uitnodigingen voor netwerkevenementen zijn echter volgens de meeste bedrijven, altijd welkom.

Feedback

Bedrijven kregen de gelegenheid om hun ideeën over West-Holland in enkele regels te verwoorden en om aan te geven welke elementen van de regio zouden kunnen verbeteren. De grootste zorg is personeel. Bedrijven ondervinden hinder als ze vergunningen proberen te krijgen. Voor sommige bedrijven waren vergunningen zo'n obstakel dat zij uiteindelijk Nederland moesten verlaten omdat ze hun activiteiten niet konden voortzetten zonder personeel. Onderdeel van het probleem, zeggen enkele bedrijven, is de bureaucratie van de autoriteiten in de regio en de gebrekkige communicatie, onderling en met de nationale overheid. Een paar bedrijven vertelden dat ze geen adequaat opgeleid personeel kunnen vinden in de regio. Sommigen vinden de kosten van werk te hoog in Nederland.

Een tweede punt van verbetering is de bereikbaarheid van de regio. Sommige bedrijven noemden specifiek het drukke verkeer en de geringe parkeergelegenheid als zaken

die zouden kunnen verbeteren. Andere opmerkingen waren dat de belastingen te hoog zijn, dat de IT markt beneden niveau is; dat buitenlanders zich niet langer welkom voelen in Nederland en dat het weer zou kunnen verbeteren.

Conclusie

67 van de 95 bedrijven die in de West-Holland regio zijn gevestigd met hulp van de WFIA in de afgelopen drie en een half jaar zijn nog steeds in de regio gevestigd. De meeste van de bedrijven hebben een positieve kijk op het komende jaar en een redelijke groep anticipeert groei en expansie in de toekomst. Het gaat goed met de internationale bedrijven in de regio. Ze geven een hoge waardering aan de functie van Nederland als springplank naar de rest van Europa. Gekoppeld aan enerzijds de hoge dichtheid van klanten, partners en distributeurs en anderzijds een florerende internationale gemeenschap met kennisinstituten van het hoogste niveau, meertalige arbeidskrachten, uitstekende infrastructuur en belastingvoordelen, zet deze springplank-functie West-Holland neer als een aantrekkelijke vestigingslocatie voor internationale bedrijven.

Naast het feit dat dit verslag een licht laat schijnen op de statistieken achter het internationale zakenklimaat van West-Holland, geeft het de WFIA ook waardevolle feedback over haar diensten en de aspecten van de regio die zouden kunnen verbeteren. WFIA diensten werden haast unaniem hoog gewaardeerd en één bedrijf gaf zelfs aan dat de diensten een reden waren voor het bedrijf om zich in de regio te vestigen. Bedrijven die meer diensten nodig hebben van de WFIA hebben problemen bij het opvragen van werk- en woonvergunningen voor hun personeel. Werk-gerelateerde zaken, zoals vergunningen, arbeidskosten en bureaucratie, werden vaak genoemd als een grote zorg in Nederland en de regio.

Het jaar 2004 is al een paar maanden oud en verscheidene nieuwe internationale bedrijven hebben zich gevestigd in West-Holland met de hulp van de WFIA. Hun ervaringen in de regio kunnen de WFIA ook voorzien van waardevolle informatie over de dynamiek van het zakelijke klimaat. Deze bedrijven zullen hun gedachten over de regio geven tijdens het volgende onderzoek.