

GRENSVERLEGGENDE TOPSPORT

FAMILY LEISURE EXPERIENCE

DUTCH INNOVATION PARK

PIONIERSSTAD VAN DE METROPOOL WIE DURFT?

STAD VAN DE ONDERNEMERS

STAD ZONDER GRENZEN

STAD VAN VERTROUWEN

ONDERNEMER CENTRAAL | EXCELLENT VESTIGINGSKLIMAAT | MAXIMALE WERKGELEGENHEID

Pionieren zit in ons DNA. Van klein dorp naar volwassen stad in 50 jaar. Nuchter, ondernemend en een tikje eigenwijs. We verleggen grenzen en handelen snel. Een kracht waarmee we juist de Zoetermeerse ondernemer kunnen laten uitblinken. Zoetermeer gezichtsloos? Onzin. We hebben een ijzersterk sportcluster en een uniek leisure-aanbod. We hebben een hoog opgeleide beroepsbevolking, zijn altijd filevrij aan te rijden en hebben het OV-netwerk om de hele Randstad binnen 30 minuten te bereiken. Een unicum. Wat we ermee doen? Te weinig. Daardoor missen we kansen voor duurzame economische groei en werkgelegenheid. Excellente dienstverlening, ruimte om te experimenteren en een heldere economische focus zijn cruciaal om de economische uitdagingen aan te gaan. Deze toolbox biedt de handvatten om (weer) de pioniersstad van Zuid-Holland te worden: in Zoetermeer is 't mogelijk!

En wat blijkt: er liggen tal van kansen. Maar dan moeten we wel kiezen: alles willen doen is middelmaat, focus aanbrengen is excelleren. Keuzes die we samen met de ondernemers willen maken. Zij vormen de motor van onze economie en vragen om ruimte om te innoveren en te pionieren. En die ruimte kunnen wij hen bieden, met kansen voor iedereen om te werken en te ondernemen.

Het college zet daarom vol in op een sterke arbeidsmarkt én economie. Dat kan alleen met een integrale en dus realistische benadering. Bureaucratische taal? Jazeker, maar daarom niet minder waar. Gelukkig hebben we met de Sociaal Economische Agenda hét vehicle om de economie en de arbeidsmarkt met elkaar te verbinden. Samen met het bedrijfsleven en het onderwijs hebben we de sleutel tot succes in handen.

De ideeën in deze toolbox zijn daarom zeker niet in beton gegoten. Juist niet. Ze zijn bedoeld om het gesprek met de Zoetermeerse bedrijven en met de regio aan te gaan: zien zij dezelfde uitdagingen? Welke ambities hebben zij? En hoe kunnen we dit met elkaar binnen de Sociaal Economische Agenda waarmaken? We dagen iedereen uit om samen met ons de meest kansrijke ideeën te gaan aanpakken!

1 DE BASIS: EXCELLENT ACCOUNTMANAGEMENT EN DIENSTVERLENING

Slim accountmanagement en een excellente dienstverlening zijn cruciaal voor de ondernemersbeleving en groeimogelijkheden in de stad. Bedrijven krijgen betere mogelijkheden om snel te handelen en worden daar met persoonlijke aandacht in begeleid. Dit heeft een bewezen positief effect op de economische groei: **behoud en toename van werkgelegenheid** dus. Excellerende bedrijven zullen eerder bereid zijn iets terug te doen. Daarnaast ontstaat een **sneeuwbaaleffect**. (Meer dan) tevreden ondernemers worden namelijk **ambassadeurs van onze stad** en zij trekken hiermee nieuwe bedrijven aan. Ga maar eens na hoeveel groter en sterker hun netwerk is dan dat van ons. We hebben hier nog een hoop te winnen: informatie voor ondernemers is vaak versnipperd en onduidelijk, het accountmanagement kan **slimmer en intensiever** en er liggen kansen om belangrijke spelers aan onze stad te binden. Onderstaande acties vormen de gereedschapskist voor deze ambities.

1

Persoonlijk en eenvoudig contact

Acties

“Jaarlijkse roadshow wethouder EZ en accountmanagement”

Samen met het accountmanagement (WGSP en EZ) houdt de wethouder EZ en SZ elk jaar een werkgeverstour langs het Zoetermeerse bedrijfsleven voor het opbouwen van een krachtige persoonlijke relatie. De belangrijkste ambities en knelpunten van de ondernemers staan hierbij centraal.

Gewoon doen: “weg uit het stadhuis, flexwerken in de stad”

De accountmanagers en adviseurs economie werken vanaf nu niet meer in het gemeentehuis, maar op wisselende plekken in de stad. Hierdoor ontstaat laagdrempelig klantcontact, kunnen kansen snel opgepakt worden en kunnen ondernemers terplekke geholpen worden.

Nieuwe bereikbaarheid: via social media

Alle EZ-accountmanagers, adviseurs economie, projectverantwoordelijken en bestuurders zijn voortaan via social media bereikbaar voor ondernemersvragen binnen de door hen aangegeven tijden.

Welkomstbericht en introductiepakket nieuwe Zoetermeerse ondernemer

De wethouder EZ neemt persoonlijk contact op met elk nieuw Zoetermeers bedrijf (ZZP-ers krijgen een persoonlijke kaart). Daarnaast krijgen nieuwe ondernemers een ontvangstpakket met daarin op een toegankelijke manier informatie over kansen en ondernemen in Zoetermeer.

Alles digitaal, tenzij...

Digitale innovaties maken het mogelijk veel sneller zaken te doen met de gemeente. Zoetermeer benut haar voorstrektersrol in de Digitale Steden Agenda om Zoetermeerse ondernemers als eerste van te laten profiteren van de nieuwe mogelijkheden van e-Factureren en e-Herkenning.

2

Gunnen, binden en verleiden

Elke SEBO-ondernemer krijgt binnen een jaar de kans voor een opdracht

Voor wat, hoort wat: het streven is om elke (nieuwe) Zoetermeerse ondernemer die het SEBO-keurmerk heeft verdiend, binnen een jaar mee te laten dingen voor een opdracht van de gemeente. Het gaat niet om de grootte en aard van de klus, maar om het signaal. SROI bij uitstek!

De Zoetermeerse ondernemer in het vizier!

De Zoetermeerse ondernemer heeft een streepje voor bij de gunning van de opdrachten van de gemeente die onder de aanbestedingsgrens vallen. Daarnaast zal de gemeente duidelijk communiceren over aankomende opdrachten.

De gemeente-betaalt-binnen-2-weken-garantie

We maken ons hard om 90% van de facturen onder de €50.000 voortaan binnen 2 weken te betalen. Bedrijven worden actief geholpen bij het foutloos indienen van facturen.

Accountmanagement: lokaal en regionaal de aandacht die het verdient

Het huidige accountmanagement zal zich volledig richten op de vernieuwing van en acquisitie voor de reguliere bedrijventerreinen. Daarnaast zal er nieuw strategisch accountmanagement worden georganiseerd voor een sterke regionale acquisitie voor onze toplocaties en -clusters.

5% OZB voor optimalisatie ondernemersklimaat

5% van de OZB die ondernemers afdragen, zal direct geïnvesteerd worden in de optimalisatie van het vestigingsklimaat. Ondernemers bepalen mede de bestedingsdoeleinden.

3

Optimale dienstverlening

De vergunningenkamer

Van controleren, naar adviseren. In de vergunningenkamer stellen we het idee van de ondernemer centraal en adviseren we proactief hoe de ondernemer zijn plannen snel en slim kan realiseren. Hierdoor worden onnodige vergunningaanvragen voorkomen en streven we ernaar binnen een week een vergunning te kunnen afgeven voor elk kansrijk initiatief.

Eén ondernemersloket, één aanspreekpunt

Fysiek (TerZake) en digitaal georganiseerd loket waar de ondernemer voor alle ondernemerszaken terecht kan. Hierbij krijgt de ondernemer één vast aanspreekpunt. ZZP-ers en starters kunnen er terecht voor advies en coaching.

“De-ik-heb-binnen-48-uur-antwoord-ambitie”

Met het EZ-accountmanagement hebben wij de ambitie om alle ondernemers binnen 48 uur antwoord te geven op hun specifieke ondernemersvragen. Indien het niet mogelijk is om binnen 48 uur inhoudelijk antwoord te geven, krijgt de ondernemer binnen 48 uur een persoonlijke update over het vervolgproces. TerZake zal de beantwoording coördineren.

Ondernemerswebsite en -voorlichting “nieuwe stijl”

Informatie wordt snel, eenvoudig en compleet beschikbaar voor de ondernemer via de nieuwe gemeentewebsite, social media en voorlichtingsmateriaal. Belangrijkste onderwerpen: ondernemen in Zoetermeer (incl. starten), zaken doen met de gemeente en vestigen in Zoetermeer.

Training “Iedereen accountmanager”

Training- en awarenessstraject (deels gegeven door ondernemers) waarbij de organisatie wordt opgeleid in ondernemersgericht werken: hoe communiceer je met ondernemers? Hoe denkt de ondernemer? Hoe houd je rekening met ondernemersbelangen bij projecten? En hoe organiseer je samspraak?

2 RUIMTE VOOR PIONIEREN: DE ZOETERMEERSE ONDERNEMER CENTRAAL

Zoetermeer is een echte ondernemersstad. En de manier van ondernemen verandert snel. Economische innovaties en kansen vinden vaak plaats buiten ons zicht of zonder onze inmenging. Er zijn nieuwe spelers, nieuwe samenwerkingsverbanden en **nieuwe business modellen**. “De nieuwe economie” en “de netwerkeconomie” vragen om een **nieuwe benadering**. Willen we deze groeiende economische activiteit **echt de ruimte geven**, dan zullen we tot het uiterste moeten gaan om **nieuwe passende kaders** en spelregels te creëren. We zullen moeten experimenteren en soms fouten durven te maken. Daarbij staan de ambities en ideeën van de **ondernemers centraal**. Vanuit onze helicopterview **nemen we het initiatief** om relaties tussen partijen te leggen, kansen te signaleren en snel tot actie over te gaan. De volgende speerpunten geven daarvoor het startschot.

1

Ruimte voor nieuwe economie

Acties

Innoveren voor en door “civic economy”

Initiatieven zoals huiskamerrestaurants en AirBnB zijn sterk in opkomst en vragen om nieuwe regelgeving en kaders. Alleen dan kunnen ze groeien en bloeien. Wij zullen vooruitstrevend beleid ontwikkelen om dit nieuwe business model ruimte te geven, waarmee we landelijk het voortouw nemen.

Duurzame hardware: handen uit de mouwen

Samen met de RVOZ bekijken of we vernieuwende infrastructurele projecten van de grond kunnen krijgen. Het coöperatief glasvezelnetwerk is hiervoor het eerste voorbeeldproject. Ook kijken we samen met ondernemers naar kansrijke duurzaamheidsprojecten voor bedrijventerreinen en in woonwijken, waaronder de nieuwste mogelijkheden voor duurzame energie, renovatie en beheer.

Innoveren met bestemmingsplannen: het kan!

Niet de bestemmingsplannen, maar de ideeën uit de markt zijn leidend. Daarom bieden voor voortaan maatwerk bij gebieds- of locatie-ontwikkelingen. We stellen ons flexibel en vraaggericht op door aan de voorkant mee te denken met de ondernemer en evt. aanpassingen in het bestemmingsplan snel en gericht te begeleiden. Strakker waar het moet. Losser waar het kan.

Het nieuwe winkelen: kwestie van durven

Het winkellandschap verandert snel. Het gaat niet alleen om het kopen, maar om de beleving. Retailers moeten kunnen innoveren en experimenteren met nieuwe concepten. Daarom nemen we het initiatief om in samenspraak met de belangrijkste vastgoedeigenaren locaties in en om het centrumgebied regelluwer te maken (functiemenging, flitsvergunningen, alternatieve huurconstructies, etc.). Hiermee creëren we niet alleen bruis, maar vergroten we ook de overlevingskansen en groeimogelijkheden.

2

Kansgerichte aanpak

Economic Board: gewicht in de schaal

Naar bewezen successen in andere steden zullen, i.s.m. het Sociaal Economisch Platform, experts uit het nationale en regionale bedrijfsleven, onderwijswereld en wetenschap worden gevraagd een zwaarwegende advies- en ambassadeursfunctie voor strategische stedelijke (positionerings-)vraagstukken in te nemen. Een prominente Zoetermeerse ondernemer zal hiervan het boegbeeld worden.

Team “Economische Versnellers” maken het waar

Om economische kansen en ideeën van de ondernemers snel te kunnen realiseren zal er binnen de gemeente een interdisciplinair team worden samengesteld die met korte lijnen kansen kan benutten. Geen extra bureaucratie, maar een tijdelijke samenwerking van 4 à 5 man met een voorbeeldfunctie.

Zero-regeldruk-tolerance

Een belangrijk aandachtspunt tijdens roadshow: we vragen ondernemers naar knellende bureaucratie en starten direct een schrapactie (het team “Economische Versnellers” zal hiervoor worden ingezet). Concreet vereenvoudigen we hiermee de producten/diensten voor ondernemers.

Nieuwe tijden, nieuwe aanpak voor wijkwinkelcentra

We zetten de huidige wijkwinkelcentra in hun kracht in het snel veranderende retaillandschap. Wij nemen het initiatief om hen te voeden met nieuwe ideeën en impulsen. Dat doen we concreet door (retail)partijen in de stad met elkaar te verbinden (bijv. markten, evenementen en winkeliers) en expertmeetings over bijv. ‘het nieuwe winkelen’ te organiseren voor detaillisten en horecaondernemers.

3

De netwerkpartner

Topbranches: binden en verbinden

We organiseren jaarlijks, i.s.m. de RVOZ en andere ondernemersverenigingen, netwerkbijeenkomsten voor de belangrijkste clusters in Zoetermeer: Sport, Leisure, Belangen, IT, Maakindustrie en de Binnenstad. Daarnaast organiseren we ook netwerkbijeenkomsten tussen deze sectoren (cross-overs). Gericht op kennisuitwisseling, intensiveren relatie en stimuleren mogelijke samenwerkingsverbanden.

Bestuurlijke aandacht “topsegment”

Zoetermeer heeft naast veel MKB, enkele grote werkgevers. Allebei zijn het belangrijke motoren van de economie en werkgelegenheid. Ze verdienen de aandacht van het volledige college. Daarom worden de belangrijkste spelers proactief en vraaggericht benaderd: wat speelt er en hoe kunnen wij hen daarbij ondersteunen?

De dag voor de starters

Zoetermeer kent veel starters, waarvan veel ZZP-ers. Elk jaar bieden we startende ondernemers daarom de kans om zich de Zoetermeerse economie eigen te maken tijdens een “startersdag”. De belangrijke spelers uit de Zoetermeerse economie worden hiervoor uitgenodigd om de starter te introduceren in hun netwerk en expertise.

3 RUIMTE VOOR EXCELLEREN: ECONOMISCHE SPECIALISATIES

Op dit moment is onze economische aandachtsgebied versnipperd: we missen focus. Zonde, want we hebben in potentie **twee sterk onderscheidende uithangborden** die voor de nodige groei, werkgelegenheid en exposure kunnen zorgen. Dat vereist **een actieve aanjagende rol**, een consistente bestuurlijke lobby en **stevige marketing en accountmanagement**. We gaan successen vieren en creëren nationale bekendheid en aantrekkingskracht voor hoogwaardige bedrijvigheid en de consumentgerichte markt. Maar denk ook aan de krachtige binnenstad met funshopping, festivals en bruisende horeca. Van de Dutch Innovation Factory maken we een zichtbaar succes, en pakken we daarna door naar een volwaardig Dutch Innovation Park. We leggen de verbinding tussen **IT- en maakindustrie in het Dutch Innovation Park** en de **Topsport & Family Leisure in de stad**. Het zijn onze 'topsectoren'.

1

Dutch Innovation Park

Acties

Dutch Innovation Factory: in de schijnwerpers!

Op korte termijn zetten we in op marketing en acquisitie van de Dutch Innovation Factory. We vermarkten dit succes als basis voor de doorontwikkeling naar een Dutch Innovation Park. Alleen met succesvolle en onderscheidende Dutch Innovation Factory kunnen we partijen zoals Siemens, de Haagse Hogeschool (HH) de Metropoolregio Rotterdam-Den Haag (MRDH) en de Innovation Quarter (IQ) verleiden mee te doen met de doorontwikkeling naar een volwaardig campusgebied.

"Masterplan" Dutch Innovation Park samen met Siemens, Atos en HH

Wij nemen het initiatief om op korte termijn i.s.m. De Haagse Hogeschool, Siemens en Atos een onderscheidende ambitie voor het Dutch Innovation Park neer te zetten. Concreet betekent dit het organiseren van startbijeenkomsten en het proactief voorleggen van mogelijke ontwikkelscenario's. Het masterplan zal gericht zijn op de creatie van een "entrepreneurial ecosystem" rondom de specialisatie "Information Security Management".

Masterclasses High Potential Entrepreneurship

Ontwikkeling van trainings- en coachingstraject waarbij studenten en alumni onderwezen worden in excellent ondernemerschap. Kansrijke starters krijgen, na een pitchwedstrijd, een coachingstraject aangeboden door een bekende Zoetermeerse / regionale ondernemer (business angel). Kennis, netwerk en toegang tot investeerders voor de starter, financiële participatiemogelijkheden voor de business angel. Pilot in Dutch Innovation Park i.s.m. de HH, het beroepsonderwijs en de Sociaal Economische Agenda.

Center of expertise for Cyber Security & Safety

In samenwerking met de HH, het beroepsonderwijs en de gevestigde IT-bedrijven in de Dutch Innovation Factory zal er een "center of expertise" worden ontwikkeld specifiek voor de specialisatie "Cyber Security & Safety". Voor dit thema uniek in Nederland, waarbij ondernemers, wetenschappers, docenten en studenten samenwerken aan de kwaliteit van het hbo-onderwijs. Hierbij wordt aansluiting gezocht met de regionale kennisinfrastructuur en de topsectoren. Hierbij pakken wij als gemeente onze voorbeeldfunctie door stages, leerwerkplekken en projecten aan te bieden.

2

Topsport & Family Leisure

Naar een world-class "Topsport & Leisure"

We intensiveren de samenwerking met belangrijkste spelers (Big-5, Floravontuur, Transportium, belangrijkste sportverenigingen, en The Hague Promotion) voor het gezamenlijk uitbouwen van een toeristisch en cultureel economisch cluster (wij nemen het initiatief in de samenwerking en positionering o.b.v. een gezamenlijk aanbod: arrangementen, infrastructurele vereisten en voorzieningen (o.a. hotels), nationale/regionale marketing, samenwerking onderwijs, vervoer, doorontwikkeling, etc.).

Onderwijs voor Topsport & Leisure

Met de Sociaal Economische Agenda nemen we het initiatief voor de ontwikkeling van een unieke Topsport & Leisure-opleiding. Concreet brengen wij, naar het voorbeeld van "Zoetermeer maakt t", het vmbo- en mbo-onderwijs en de spelers uit de Topsport & Leisure-sector met elkaar in verbinding.

Parels voor Topsport & Leisure: DSO | Kwadrant | Buytenpark | Bleizo

Met belangrijkste stakeholders uit de Zoetermeerse Topsport & Leisuresector maken wij een ruimtelijke-economisch ontwikkelplan voor de bovenstaande ontwikkellocaties gericht op de professionalisering en groei van het "Topsport & Leisurecluster".

Van Woonhart-Stadshart-Dorpsstraat naar "Family-Leisure-Experience"

We ontwikkelen een actieplan voor de verbinding van Woonhart-Stadshart-Dorpsstraat voor het creëren van een regionaal onderscheidende Family Leisure Experience (ruimtelijk-economische concept, infrastructurele voorzieningen (o.a. OV-voorzieningen, detailhandel, horeca), marketing, etc.).

4 STAD ZONDER GRENZEN: INITIATIEVEN VOOR REGIONALE SAMENWERKING

Locatie, locatie, locatie. In het Dutch Innovation Park hebben wij de ruimte en IT- en maakbedrijven om de **innovaties uit de kennis** naar de markt te brengen. De Dutch Innovation Factory is daarvoor het bewijs. Laten we **het initiatief nemen om** het Dutch Innovation Park samen met onze partners in de regio verder te ontwikkelen. Daarbij bieden we **participatie in het Dutch Innovation Park** aan en vragen we **acquisitie voor de Topsport & Family Leisure**. Zie het als een testcase voor structurele participatie in de regio. Kunnen we samen een uniek gebied creëren waarin een nieuw economisch ecosysteem met cross-overs van de IT- en maakindustrie kan ontstaan? Waar ondernemers, onderwijsinstellingen en overheden innovatieruimte krijgen die nog nergens anders is vertoond? En natuurlijk benutten we daarbij **onze kracht als centrumgemeente in de arbeidsmark regio**.

1

Netwerk, lobby en marketing

Acties

Nieuwe afzetmarkten in de regio: kansen voor de Zoetermeerse ondernemer
De regio kan niet zonder de Zoetermeerse ondernemer, en de Zoetermeerse ondernemer kan niet zonder de regio. Daarom openen we de regionale deuren voor Zoetermeerse bedrijven door hen te introduceren in de belangrijkste regionale netwerken. Zoals in de nieuwe arbeidsmark regio Zuid-Holland Centraal en de acquisitieorganisatie van de Metropool “de Innovation Quarter”. Hierdoor kunnen zij meedingen in regionale aanbestedingen en nieuwe samenwerkingspartners vinden.

Rotterdamse mentaliteit in “handelsmissie plus”: niet lullen maar poetsen
We gaan de MRDH verrassen door niet af te wachten, maar een prominente voortrekkersrol te pakken op één speerpunt uit de economische agenda. We organiseren bestuurlijke netwerkgesprekken om de samenwerking voor deze thema's te concretiseren. Hierin vragen we de gemeenten 'of' en 'hoe' zij met ons willen samenwerken. Nieuwe kansen worden aan de Zoetermeerse bedrijven voorgelegd.

China: economisch walhalla of maatje te groot?
We maken een duidelijke keuze: of we zetten volledig in op de kansen die de relatie met Xiamen biedt of we stoppen ermee. Om daarachter te komen zetten we de voor- en nadelen van een handelsrelatie scherp op een rij en laten we ons daarbij adviseren door de gemeente Eindhoven die daar een succesvolle formule voor heeft ontwikkeld.

2

Dutch Innovation Park

Kom maar op! Uitdagen steden in de regio

Wij dagen de steden uit de Metropool uit om mee te werken aan de ontwikkeling van het Dutch Innovation Park. Dat doen we concreet door proactief bestuurlijke gespreksrondes en werksessies te organiseren (met in ieder geval Delft, Den Haag, Leiden en Rotterdam). We laten het Economic Board, Siemens en Atos een actieve rol spelen in de acquisitie en lobby.

MRDH, Innovation Quarter, FME, ministerie van EZ, TNO en Holland Instrumentation doen allemaal mee

We bieden deze partners deelname aan in het Masterplan voor het Dutch Innovation Park. Metropoolvorming en het “Smart Industry-programma” worden hierdoor verbonden aan het Dutch Innovation Park. Concreet: uitnodigen voor verkennende gesprekken met Siemens, Atos en de HH.

Dutch Innovation Park laten schitteren

I.s.m. Floravontuur en City Marketing starten we een landelijke marketingcampagne rondom het masterplan Dutch Innovation Park. Campagne is gericht op het versterken van de positionering en aantrekkingskracht voor bedrijven/partners. Actie borduurt voort op de extra marketing- en acquisitieactiviteiten voor het Dutch Innovation Factory.

3

Topsport & Family Leisure

Innovation Quarter doet waar het goed in is: acquisitie

We stellen de IQ de vraag om te acquireren voor het Topsport & Leisure-cluster. We stellen deze vraag voor onze belangrijkste ontwikkellocaties (Dutch Innovation Park, Bleizo, Binnenstad). De acquisitievraag geldt zowel voor potentiële vestigingskandidaten, voor (inter)intationale samenwerkingspartners en spelers voor de ontwikkeling van (infrastructurele) voorzieningen.

Zoetermeer linkin-pin voor Topsport & Leisure

Samen met de belangrijkste spelers uit de Zoetermeerse Topsport & Family Leisure zoeken we de samenwerking met de belangrijkste sport-/leisurespelers in de regio. Dit is de basis voor een (inter)nationaal onderscheidende Topsport & Family Leisure-cluster met Zoetermeer als linkin-pin.

Zoetermeer = Topsport & Family Leisure-stad #1

Een marketingcampagne voor een onderscheidende positionering en het vergroten van de aantrekkingskracht voor potentiële samenwerkingspartners. Samen met Floravontuur, Big-5, Transportium, Economic Board.