



Aanleiding

Als onderdeel van de uitvoering van de Economische Agenda Haarlem Samen Doen (2015/497123) is in 2017 een acquireur/business developer aangesteld. Doelstelling was het stimuleren van werkgelegenheid in de stad en regio door extra te investeren in de acquisitie van nieuwe bedrijven die passen bij het profiel van de stad en daar de nog de beschikbare gemeentelijke kavels bij te betrekken.

In de informatienota 'Vol aan de bak voor werkgelegenheid' (2018/49411) zijn de doelstellingen voor de groei van werkgelegenheid verder geconcretiseerd. Hierin is de ambitie uitgesproken om te groeien naar 20.000 vestigingen met 70.000 banen in 2020. De inzet van acquireur/business developer was één van de nieuwe maatregelen.

Deze evaluatie geeft inzicht in de resultaten en activiteiten gedurende de inzet van een acquireur/business developer.

Resultaten

In de periode 2017-2019 heeft een groei van werkgelegenheid in Haarlem plaatsgevonden. Dit was een bovengemiddelde groei, met name in 2018 (meest recente cijfers). In dat jaar nam het aantal banen met 3,5 procent toe, terwijl het landelijk gemiddelde op 2,2 procent lag. Los van de landelijke economische groei heeft de acquireur/business developer hier ook bijdrage aan geleverd.

Jaar	Banen totaal	Vestigingen totaal	Groei banen per jaar	Groei vestigingen per jaar
2015	64.710	13.340	110	650
2016	65.180	14.110	470	770
2017	66.360	14.770	1.180	660
2018	68.740	15.650	2.380	880

Inzichten

In dezelfde periode zijn door inzet van Parkmanagement Waarderpolder en de huisvestingscoach veel gemeentelijke kavels verkocht in Waarderpolder Haarlem Businesspark. Van de circa 15 hectare aan beschikbare gemeentelijke kavels in 2017 is er eind 2019 nog maar 4,2 hectare over. Voor 2,77 hectare lopen er reeds onderhandelingen met eindgebruikers. De verkochte kavels zijn verkocht aan Haarlemse bedrijven die groeien of nieuwe bedrijven van buiten de stad.

Bedrijven van elders die ruimte zoeken in Haarlem haken regelmatig af vanwege het beperkte aanbod aan kwalitatieve werklocaties. Beschikbare werklocaties 'op papier' zijn regelmatig voorbestemd voor herontwikkeling naar wonen of bevinden zich op incurante locaties. Ontwikkelingen van nieuwe werklocaties zijn niet op de gewenste termijn, veelal binnen 1 jaar, beschikbaar.



Hoofdactiviteiten

1. De activiteiten van de acquisiteur/business developer in de periode 2017-2019 zijn geleidelijk verschoven van het aantrekken van nieuwe bedrijven naar het behouden van bestaande werkgelegenheid door accountmanagement. Acquisitie leidt alleen tot groei van werkgelegenheid als de bestaande werkgelegenheid zoveel mogelijk behouden blijft. Door de groei van Haarlemse bedrijven, het aflopen van huurcontracten of vanwege transitie van werklocatie naar woonfunctie, waren - en zijn - veel Haarlemse bedrijven op zoek naar nieuwe bedrijfs- en/of kantoorruimte. Vanwege het schaarse kwalitatieve aanbod bestaat het risico dat bestaande bedrijven uit Haarlem vertrekken en elders de bedrijfsactiviteiten voortzetten.
2. Acquisiteur/business developer verbindt ruimtelijke vraag en aanbod. Dit omvat naast contact met nieuwe of Haarlemse bedrijven, ook een actieve rol richting vastgoedontwikkelaars, -investeerders, -makelaars en -eigenaren.
3. Acquisiteur/business developer is actief betrokken bij de ontwikkeling van de Koepel door het faciliteren van betrokken en geïnteresseerde partijen. Ook is input geleverd voor de conceptontwikkeling van CupolaXS. De insteek van dit MKB innovatiecentrum sluit aan op de behoefte van het bedrijfsleven. Er zijn netwerken ontsloten met relevante Haarlemse partijen. De Koepelontwikkelingen worden positief ontvangen door het bedrijfsleven, investeerders en de Metropoolregio Amsterdam (MRA).
4. Adviserende rol bij de intensivering van Waarderpolder Haarlem Business Park en de ontwikkelingen in Oostpoort. Door beperkte ruimte is het van belang dat het bedrijventerrein intensiever wordt gebruikt. Onderdeel hiervan was onder andere een adviserende rol bij de conceptontwikkeling C-district en de ontwikkelingen van Haarlemmerstroom.
5. Vertegenwoordiging van economie in het programma Groei van Haarlem voor de borging van een evenredige groei aan werkgelegenheid bij de verwachte toename van het aantal inwoners.
6. Onderdeel van het projectteam Economische visie Haarlem. In navolging op de rondetafelgesprekken met Haarlemse ondernemers in 2018 en de strategische advieswerkzaamheden die daaruit voortkwamen.
7. Relatiemanagement met grote en relevante werkgevers.
8. Actieve deelname aan verschillende economische platformen binnen de MRA, waaronder MRA Vastgoed Marketing, Platform Bedrijfsterreinen en Kantoren (Plabeka) en Regionaal Transformatieteam.