

'Hoe krijgen we de bedrijventerreinen van Lansingerland aantrekkelijker/interessanter voor ondernemers?'

Tafel 1 – tafeldame Georgine Zwinkels

- Een snellere reactie van de gemeente bij het 1e telefoontje;
- Goed kijken waar behoefte aan is. Progressieve aandacht/commercieel denken;
- Ruimere bestemmingsplannen;
- Zakelijk empathisch;
- Grondprijzen omlaag;
- Snellere beslissingen nemen door de gemeente;
- Begeleiding uit de gemeente met het oog op de wet- en regelgeving;
- Ook aandacht voor wonen en recreëren;
- Faciliteiten creëren voor kleinere bedrijven;
- Snelle digitale verbindingen op de bedrijventerreinen;
- Uitstraling bestaande bedrijven/ hippe locaties;
- Infrastructuur/ openbaar vervoer verruimen;
- Trend gevoelige locaties;
- Korte lijnen tussen ondernemers en gemeente;
- Naar de vraag kijken;
- Een verzamelgebouw met een sociaal hart.



Tafel 2 – tafelheer Matthijs Ruijtenberg

- Grondprijzen reëel maken en daarin meer aansluiting zoeken bij de regio;
- Beter openbaar vervoer op de bedrijventerreinen;
- Clustering en het versterken van sectoren. Hierdoor creëer je onderling een toegevoegde waarde;
- Proactieve acquisitie van de gemeente;
- Projectontwikkelaars een visie voor een gebied laten maken;
- De ontsluiting van de A13/ A16 beter promoten;
- Internationaal positioneren;
- Profiteren van de positie aan de rand van de stad;
- Snellere internetverbinding;
- Samenwerking zoeken met de metropool/ Rotterdam Partners.

Tafel 3 – tafelheer Alexander Kuipers

- Ook kleinere kavels cq een verzamelgebouw creëren voor ZZP-ers en midden- en kleinbedrijven, waarbij een representatieve vergaderruimte aanwezig is;
- Hotel voor bijvoorbeeld bezoekende relaties t.b.v. de bedrijven;
- Niet isoleren van de bewoonde wereld. Plan evenementen, cultuur en daarmee trek niet-gebruikers;
- Beter openbaar vervoer. Zorg voor OV bereikbaarheid;
- Creëer een evenementenhal/-zaal voor meer dan 500 personen;
- De huidige winkelpanden hebben hoge huren;
- Ontwikkel een huurtarief speciaal voor start-ups;
- Moderne marketing in de vorm van animatie;
- Laagdrempeliger;
- Leg relaties tussen citymarketing, cultuur en economie;
- Gun opdrachten aan lokale ondernemers.



Tafel 4 – tafeldame Petrine van Olst

- Het creëren van bedrijfsverzamelgebouwen, zodat ondernemers elkaar kunnen aanvullen;
- Betere communicatie;
- Bereikbaarheid N209;
- Grondprijzen omlaag;
- Inzichtelijk maken (visueel maken) welke ondernemers//bedrijven er in Lansingerland zitten;
- Openbaar vervoer verbeteren;
- Overal glasvezel;
- Netwerken in buurtgemeenten (ondernemersclub);
- Tribes spaces
- Minder regelgeving.



Tafel 5 – tafelheer Jurjen Dieleman

- Basisvoorzieningen moeten op orde zijn (zoals glasvezel);
- Goede infrastructuur. T.a.v. parkeren, ontsluiting, verbreding
- Aantal kleine ondernemers onderbrengen in ZZP-kantoren;
- Aantrekkelijkere grondprijzen;
- Openbaar vervoer verbeteren/ koppeling met Rotterdam The Hague Airport;
- Optimaliseer je uitstraling;
- Verbeter de bewegwijzering;
- Holland Rail Terminal;
- Verkopen als compleet en integraal pakket;
- Meer promotie en ondersteuning van het team Economische Zaken;
- Wees duidelijk, klantgericht en snel;
- De wijze van ontsluiting zorgt voor bepaalde bedrijven;
- Laat tevreden ondernemers het verhaal vertellen;
- Onderzoek waarom ondernemers 'afhaken' om zich te vestigen in Lansingerland;
- Flexibele bestemmingsplannen.

