



Van: PVV Twenterand

Aan: College van B&W

Datum: 11 maart 2020

Betreft: Technische vragen t.b.v. debat Vestigingsklimaat

Inleiding:

De Partij voor de Vrijheid heeft een verzoek gedaan om met de wethouder en de gemeenteraad een debat te houden over het vestigingsklimaat in de gemeente Twenterand.

Om dit debat goed te kunnen voeren stellen we hierbij een aantal 'technische' vragen, waarvan de antwoorden betrokken kunnen worden bij het aangevraagde debat.

1. Vragen over het beleid ten aanzien van de kavels:

- Hoeveel m2 is er totaal nog beschikbaar voor bedrijven?
- Hoeveel m2 is reeds verkooprijp?
- Hoeveel m2 moet nog verkooprijp gemaakt worden?
- Kunt u een overzicht geven van het verloop van het aantal beschikbare en verkochte kavels over een periode vanaf 2008, het begin van de crisis?
- Wat zijn de grondprijzen per m2?
- Zijn onze grondprijzen realistisch en competitief wanneer we deze vergelijken met onze omliggende buurgemeentes?
- Welke mogelijkheden zijn er om af te wijken van de grondprijzen?
- Wie bepaalt of bepalen de kaders waarin B&W mag opereren?
- Zijn er in het verleden concessies gedaan aan grondprijzen om ondernemers aan te trekken dan wel om ze te behouden?

- Welke voorwaarden worden er gesteld aan ondernemers wanneer ze uitspreken zich te willen vestigen in Twenterand? In relatie tot bijvoorbeeld duurzaamheid, minimale kavelgrootte, soort bedrijfsactiviteiten enz.?
- Kunnen bedrijven kavels pachten of op een andere manier financieren dan alleen koop?
- Tegen welke beperkingen loopt de gemeente aan daar waar het gaat om het verkopen van bedrijfsgronden? Denk aan acquisitie bijvoorbeeld?
- Is de prijs per m² de belangrijkste motivatie voor ondernemers om zich ergens te vestigen? Of zijn er nog andere motieven die een belangrijke rol spelen in de afweging van bedrijven?

2. Vragen over het huidige beleid:

- Welke service biedt Twenterand ondernemers op bedrijventerreinen? Denk aan internetverbindingen, beveiliging, infrastructuur enz.
- Staan wij wel eens op beurzen om Twenterand onder de aandacht te brengen bij bedrijven? Ook in Duitsland?
- Wat heeft de samenwerking met de Regio Twente en met andere samenwerkingsverbanden ons concreet opgeleverd? Welke bedrijven zijn hierdoor naar Twenterand gekomen? Hoeveel fte's heeft dit opgeleverd in de afgelopen 12 jaar?
- Klopt het dat we als gemeente niet zelf acquisitie mogen voeren? Waarom mag dat niet? Zou het college dit wel willen?
- Heeft u regelmatig contact met andere gemeentes die bekend staan als gemeentes met een gunstig vestigingsklimaat: Rijssen-Holten, Deventer, Losser en Raalte?
- Wat doen deze gemeentes anders in hun beleid richting bedrijven?
- Wat zijn de sterke en zwakke punten van ons huidige beleid die genoemd worden in gesprekken met ondernemers?
- Op welke zwakke punten hebben wij als gemeente geen invloed en op welke zwakke punten wel?
- Hoe vaak is er overleg met Gedeputeerde Staten over het vestigingsklimaat van Twenterand?

3. Vragen over de toekomst:

- Bent u bereid om met MKB-Nederland in gesprek te gaan om te kijken hoe we ons klimaat aantrekkelijker kunnen maken?
- Bent u bereid om te leren van gemeentes die bekend staan als gemeentes die ondernemingsvriendelijk zijn om daar van te leren?
- Bent u op de hoogte van het feit dat de provincie bereid is om samen met de gemeente te kijken waar het op dit moment aan schort en ook om te kijken hoe het beter kan?
- Bent u op de hoogte van de criteria waarop MKB-Nederland eenmaal per twee jaar gemeentes onderzoekt op het gebied van ondernemingsvriendelijkheid?
- Kunt u aangeven waarom wij in 2 jaar tijd zijn gezakt van plek 13 naar plek 22 in de lijst van MKB-Nederland?
- Kunt u aangeven of er meer budget moet komen om een beleid te voeren waarmee we beter kunnen scoren bij ondernemers?
- Bent u het met ons eens dat het soms nodig is om concessies aan te doen aan de grondprijs om een ondernemer binnen te halen en dat dit op de langere termijn het gemis aan inkomsten goed zal maken?
- Bent u het met ons eens dat ondernemers graag met gemeentes praten die de taal van ondernemers spreken? Wil je zaken kunnen doen, zul je moeten weten hoe ondernemers denken en wat ze belangrijk vinden in de relatie met overheden.

We zien de antwoorden graag voor het debat tegemoet.

Met vriendelijke groet,

PVV Twenterand,
Erik Veltmeijer.

