

RAADSINFORMATIEBRIEF – Nr. 2020-018

Aan de leden van de gemeenteraad

Datum 25 februari 2020
Zaaknummer Z/20/351510 /INT/20/945348
Onderwerp Eindevaluatie Marketing-en communicatie Businesspark 7Poort 2018-2019
Portefeuillehouder Nanne van Dellen
Contactpersoon Ludwig van Duren
E-mail l.vanduren@zevenaar.nl
Telefoon 0316 – 595 183

Geachte leden van de gemeenteraad,

Inleiding

U heeft als gemeenteraad gevraagd om een tweetal evaluaties van de marketing- en communicatiestrategie die in juni 2016 is vastgesteld. Deze evaluaties van juni 2017 en juni 2018 heeft u ontvangen.

Kernboodschap

In juni 2018 is een bedrag van € 85.208,- beschikbaar gesteld. Dit was het bedrag dat we gereserveerd hadden tot 31 december 2018 en waarop we toestemming kregen om dit mee te nemen naar 2019. Daarom geven wij nog eenmaal aan wat de resultaten zijn in het tijdsbestek juni 2018 tot en met december 2019.

Context

- ☐ Actueel maatschappelijk onderwerp/probleem
- ☐ Coalitieafspraken
- ☐ Motie/amendement/toezegging
- x Anders, namelijk

Inhoudelijke boodschap

De resultaten die voortkomen uit marketing- communicatie activiteiten zijn niet altijd meetbaar daarom wordt er in de bijlage een overzicht gegeven van de middelen die gebruikt zijn en daarnaast de concrete resultaten.

Concrete resultaten

De inzet van diverse middelen(zie bijlage), de versnelde maatregelen, de besluitvorming omtrent de A15/A12 en het aantrekken van de markt dragen met name bij aan de volgende resultaten:

- **Grote stijging in het aantal leads:**

Sinds 1 januari 2018 geven wij geen reserveringen meer af / hebben wij geen wachtlijst meer, maar gaan direct over tot onderhandeling.

- **Kavelpaspoorten uitgegeven:**

Voor alle kavels zijn (meerdere) kavelpaspoorten uitgegeven waarvan wij voor de 3,7 hectare, 3,2 hectare en 6,1 hectare kavel momenteel in gesprek zijn met zeer serieuze kandidaten.

- **Koopovereenkomsten:**

Er is een koop / erfpachtovereenkomst gesloten met Solidiam voor een kavel aan de Exa met een kaveloppervlakte van 190.084 m².

Er is een koopovereenkomst gesloten met Raben Schade- en herstelbedrijf voor een kavel aan de Zepto met een kaveloppervlakte van 4.616 m².

Er is een koopovereenkomst gesloten voor de uitbreiding van Chep aan de Nano.
Kaveloppervlakte bedraagt 6.288 m².

Er is een koopovereenkomst gesloten met Hoek Klijn Verhuur voor een kaveloppervlakte van 2.500 m².

- **Levering:** Nathan, Fase II, 8.113 m².

Communicatie en vervolgproces

Communicatie naar buiten

Over de voortgang van de uitgifte van BusinessPark 7Poort wordt op allerlei wijze gecommuniceerd, zie in de bijlage bij middelen.

Vervolgproces

De komst van de Fashion Outlet Zevenaar en het XXL-distributiecentrum en de toenemende zekerheid ten aanzien van de doortrekking A15 / verbreding A12, waarvan de nieuwe aansluiting op de A12 onderdeel is, zorgt voor veel extra positieve aandacht op Zevenaar en Businesspark 7Poort. De marketing- en communicatiestrategie voor 2020 moet nog verder vormgegeven worden, afhankelijk van de nog beschikbare gronden. Hierbij gaan we – naast het nog gereserveerde bedrag van € 20.000,- voor de bedrijfsmakelaar- over op het bestaande budget van € 20.000,- per jaar wat voor dit doel in de grondexploitatie Zevenaar Oost is opgenomen.

Met vriendelijke groet,
burgemeester en wethouders van Zevenaar,



Danielle Jansen
wnd. secretaris



Lucien van Riswijk
burgemeester

Bijlagen

1. INT/20/351510/945347 Eindevaluatie Marketing- en communicatiestrategie BusinessPark 7Poort 2018-2019

EINDEVALUATIE MARKETING- EN COMMUNICATIE BUSINESSPARK 7POORT

2018-2019

December 2019

U heeft als gemeenteraad gevraagd om een tweetal evaluaties van de marketing- en communicatiestrategie die in juni 2016 is vastgesteld. Deze evaluaties van juni 2017 en juni 2018 heeft u ontvangen. In juni 2018 is een bedrag van € 85.208,- beschikbaar gesteld. Dit was het bedrag dat we gereserveerd hadden tot 31 december 2018 en waarop we toestemming kregen om dit mee te nemen naar 2019. Daarom geven wij nog eenmaal aan wat de resultaten zijn in het tijdsbestek juni 2018 tot en met december 2019.

Doel van de strategie

- Een jaarlijkse kaveluitgifte van minimaal 2 hectare op BusinessPark 7Poort
- Zorgen voor een kwalitatief hoogwaardige uitstraling van bedrijven en het BusinessPark.
- Naamsbekendheid (regionaal en landelijk) voor BusinessPark 7Poort. Vanwege het RPW vervolgen we daadkrachtig het verkooptraject.

Missie

BusinessPark 7Poort is een slimme vestigingsplek/ knooppunt voor grootschalige logistieke bedrijvigheid met mogelijkheden voor MKB bedrijven in onder meer de productie- en maakindustrie. BusinessPark 7Poort fungeert als een logistieke hub naar het buurland Duitsland, de Gelderse corridor en de Stedendriehoek en is een duurzame link naar Europa. Wij zorgen voor logistieke maatoplossingen op een creatieve, flexibele, oplossingsgerichte manier/wijze die optimaal inspeelt op de specifieke eisen/behoefte per klant/opdracht. Door ons hierop te focussen verwachten wij eind 2021 de gronden verkocht te hebben.

Middelen

Middel	Toelichting
Website	Er is een nieuwe website www.7poort.nl Deze website is tevens vertaald naar het Engels en Duits zodat ook de internationale markt goed bediend wordt.
Social media	Inzet op social mediakanalen LinkedIn en Twitter
Vakbladen	Adverteren in (logistieke) vakbladen zoals Logistiek Vastgoed, Arnhem Business etc.
Presentatie	Ontwikkelen van een (digitale) professionele verkoopbrochure voor potentiële (internationale) klanten.
Human interface	Inzet op face-to-face contacten
Klantenbinding	Inzet op klantenbinding, het zogeheten ambassadeurschap. Extra aandacht schenken aan nieuwe kopers, openingen, start bouw etc.
Bouwbord	Het plaatsen van een bouwbord in V-vorm langs de autosnelweg A12 om aandacht te genereren voor de nog beschikbare kavels.
Drone / promofilm	Drone / promofilm zicht op BusinessPark 7Poort - overview
Deelnemen en/of bezoeken van beurzen	Het deelnemen en/of bezoeken aan/van beurzen, congressen, netwerk meetings op nationaal en internationaal niveau zoals de Provada etc.
Digitale nieuwsbrief	Het verspreiden van een nieuwsbrief bedoeld om de ondernemers van Businesspark 7Poort op de hoogte te houden van de zichtbare en onzichtbare ontwikkelingen op Businesspark 7Poort. Deze is dit jaar

	geüpdatet door middel van een nieuw programma waardoor we op professionelere wijze nieuws kunnen delen met de ondernemers op Businesspark 7Poort.
Leadinformatie	Het inzetten en gebruiken van leadinformatie via de website om (nieuwe) potentiële klanten actief te benaderen
Google advertising	Het inzetten van advertenties op Google via Google Ads

Concrete resultaten

De inzet van bovenstaande middelen, de versnelde maatregelen, de besluitvorming omtrent de A15/A12 en het aantrekken van de markt dragen met name bij aan de volgende resultaten:

- **Grote stijging in het aantal leads:**
Sinds 1 januari 2018 geven wij geen reserveringen meer af / hebben wij geen wachtlijst meer, maar gaan direct over tot onderhandeling.
- **Kavelpaspoorten uitgegeven:**
Voor alle kavels zijn (meerdere) kavelpaspoorten uitgegeven waarvan wij voor de 3,7 hectare, 3,2 hectare en 6,1 hectare kavel momenteel in gesprek zijn met zeer serieuze kandidaten.
- **Koopovereenkomsten:**
Er is een koop / erfpachtovereenkomst gesloten met Solidiam voor een kavel aan de Exa met een kaveloppervlakte van 190.084 m².

Er is een koopovereenkomst gesloten met Raben Schade- en herstelbedrijf voor een kavel aan de Zepto met een kaveloppervlakte van 4.616 m².

Er is een koopovereenkomst gesloten voor de uitbreiding van Chep aan de Nano.
Kaveloppervlakte bedraagt 6.288 m².

Er is een koopovereenkomst gesloten met Hoek Klijn Verhuur voor een kaveloppervlakte van 2.500 m².

- **Levering:** Nathan, Fase II, 8.113 m².

Stand budget

De raad heeft in juni 2016 een bedrag van €240.000, - beschikbaar gesteld. Vanaf dat moment tot op heden is € 216.064 besteed. Daarnaast is nog een bedrag van € 20.000, - gereserveerd ten behoeve van makelaarsfee indien er van daaruit klanten aangebracht worden. Tot op heden is hier nog geen gebruik van gemaakt. Het resterende bedrag van € 3.936 valt vrij binnen het totale budget voor plankosten binnen de grondexploitatie Zevenaar Oost.

De komst van de Fashion Outlet Zevenaar en het XXL-distributiecentrum en de toenemende zekerheid ten aanzien van de doortrekking A15 / verbreding A12, waarvan de nieuwe aansluiting op de A12 onderdeel is, zorgt voor veel extra positieve aandacht op Zevenaar en Businesspark 7Poort. De marketing- en communicatiestrategie voor 2020 moet nog verder vormgegeven worden, afhankelijk van de nog beschikbare gronden. Hierbij gaan we – naast het vorengenoemde gereserveerde bedrag voor de bedrijfsmakelaar- over op het bestaande budget van € 20.000, - per jaar wat voor dit doel in de grondexploitatie Zevenaar Oost is opgenomen.