

Mix & Mezze IkZitopZuid, 4 februari 2010

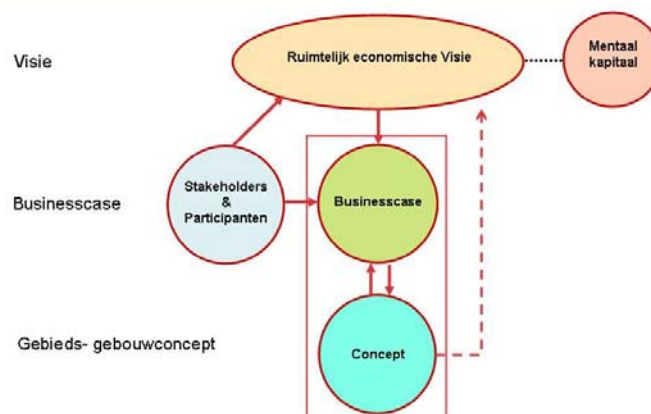
Korte inleiding op de gebieds-businesscase benadering

In het Essay van Pieter Tordoir dat in opdracht van IkZitopZuid is gemaakt wordt Rotterdam Zuid samen met de Drechtsteden benoemd als gebied van problemen, maar ook als gebied met grote kansen. Enerzijds kampt het bedrijfsleven met een tekort aan goed geschoolde krachten, anderzijds liggen er marktkansen voor de bedrijvigheid in het gebied. Deze van oudsher aanwezige bedrijvigheid is te definiëren als “mid-tech”: activiteiten gericht op productie van goederen waar hoogwaardig vakmanschap voor vereist is. Wij menen dat ook de benadering van ‘Vakmanstad’ door Henk Oosterling gebaseerd is op dezelfde aanwezige kernkarakteristieken van het gebied.

In de presentaties zullen daarom de benaderingen vanuit IkZitopZuid en P. Tordoir worden gespiegeld aan de ontwikkelvisie van Henk Oosterling. Kunnen deze benaderingen elkaar onderling versterken en zo ja, hoe? Oftewel; *hoe* kunnen de economische kansen die zich voordoen op regionaal schaalniveau worden verbonden met de ontwikkelpotentie van en in de wijken van Rotterdam Zuid. Wij willen dit doen door met elkaar te komen tot ideeën voor mogelijke businesscases.

Wat verstaan we onder een businesscase benadering?

Het verschil tussen een beleidsmatige benadering van stedelijke opgaven en een businesscase benadering ligt in de meer direct beoogde relatie tussen investering en rendement. Beleidsmatige doelen, die kwantitatief worden gesteld dreigen een subsidiegevoeligheid en daarmee gebrek aan duurzaamheid te houden.. Bij kwalitatieve doelen ontbreekt veelal de meetbaarheid van prestaties. Bovendien ontbreekt er een prikkel om te streven naar verbetering en vernieuwing. De businesscase brengt een meetbare relatie tot stand tussen doel, investering, risico's, beoogd rendement (financieel, economisch, maatschappelijk) en het belang van de betrokken stakeholders. Het doel is een zelfstandig functionerend, dus levensvatbaar resultaat.



Schema IkZitopZuid businesscase benadering (businessplan IZoZ, 2009)

Waarom een businesscase benadering voor gebieden?

Doordat bedrijven het investeren in Rotterdam Zuid niet als hun core-business beschouwen, blijven bestaande initiatieven vaak beperkt tot goede bedoelingen. Synergie tussen de inspanningen van individuele bedrijven ontbreekt daardoor. Toch heeft het bedrijfsleven evenals andere partijen (in-)direct baat bij een goed vestigingsklimaat. Door het formuleren van een businesscase wordt inzichtelijk waarin de meerwaarde ligt van investeringen in Rotterdam Zuid.

De businesscasebenadering:

- Creëert meerwaarde: er kunnen resultaten worden bereikt die meer zijn dan de som van individuele inspanningen van stakeholders.
- Houdt rekening met het eigenbelang van stakeholders en investeerders.
- Zorgt voor onderling commitment tussen stakeholders als basis voor duurzame samenwerking.
- Draagt bij aan duurzame effectivering van maatschappelijke doelstellingen, juist door deze op een zakelijke manier te benaderen.

Elke businesscase vraagt ruimtelijke implementatie. Andersom bezien, kan een bestaande ruimtelijk economische situatie vragen om een goede businesscase. De implementatie van een businesscase in een gebouw of gebied kan worden aangemerkt als een concept.

Hoe gaat het verder?

Als input voor zowel de verder uit te werken economische visie als de businesscases werkt IkZit*op*Zuid nu aan een marktonderzoek om de (toekomstige) vraag van het bedrijfsleven en het (gewenst) aanbod aan arbeidspotentieel beter in beeld te krijgen.

Het is de bedoeling om nog dit jaar de eerste drie businesscases uit te werken. Dit is in de eerste plaats een creatief proces dat vraagt om interesse voor en bijdrage aan de ideevorming van een brede groep partijen. Ideeën voor mogelijke businesscases door stakeholders zijn van essentieel belang. Zonder idee geen business.