

Bijlage 5

Samenvatting

Marktconsultatie Transformatie A4/HSL Informatiecentrum

Servicepunt 71 heeft namens de Gemeente Leiderdorp een schriftelijke marktconsultatie gehouden. Wij hebben vier schriftelijke reacties ontvangen en drie aanvullende interviews gehouden. Deze marktconsultatie heeft als doel om antwoord te geven op de vraag: "Onder welke condities is het voor marktpartijen interessant om een recreatief transferium te exploiteren?" De gemeente verwacht op basis van de resultaten van deze raadpleging een onderbouwde beslissing te kunnen nemen over hoe deze opdracht op de markt wordt gezet.

Vragen aan de markt

In dit hoofdstuk geven we per vraag een verkorte weergave van de antwoorden uit de schriftelijke marktconsultatie en de aanvullende interviews.

Algemeen

1. In welke branche bent u actief?

Catering / Horeca / Communicatie / Sales / Persoonlijke dienstverlening

2. Spreekt het concept "Hollandse Energie" u aan? Zo ja, waarom wel? Zo nee, waarom niet?

Alle deelnemers aan de marktconsultatie geven aan dat het concept hen aanspreekt.

Er is een aantrekkelijk onderscheidend concept nodig om bezoekers naar jouw locatie toe te laten komen. "Hollandse Energie" is verfrissend en biedt kansen om bezoeker, gebouw en omgeving bij elkaar te brengen. / Het combineren van verschillende activiteiten, samenwerking met lokale ondernemers, streekproducten worden veel genoemd. / het informatie voorzienende concept geeft een gevoel van typische overheids- of stichtingsfunctionaliteit. Daar zouden wij graag een juiste draai aan geven/.

3. Bent u geïnteresseerd en ziet u mogelijkheden om het concept te vertalen naar uw plannen en deze te realiseren?

6 van de 7 deelnemers zijn geïnteresseerd en zien mogelijkheden.

4. Heeft u ideeën om het gebied rondom het gebouw, bijvoorbeeld de oever van de Does, het ruige gras naast het gebouw, te betrekken bij het concept? Zo ja, waarom wel? Zo nee, waarom niet?

Alle deelnemers hebben ideeën voor het gebied rondom het gebouw. Ideeën die genoemd worden zijn: educatieve outdoor communicatie, belevingspaden, rondleidingen met gids, kinderactiviteiten, scoutingsactiviteiten, natuurbelevingen, aanlegsteiger voor een boot, koeien rondom het gebouw, samenwerking met molenaars uit de Munnikkenpolder, landschap van de polder naar binnen trekken, toeristisch overstappunt.

5. Wat heeft u van de gemeente nodig om het concept succesvol te maken?

Een lage starthuur voor de eerste exploitatieperiode van 5 jaar met een optie tot koop / de gemeenten moet commitment hebben bij de inrichtingsplannen en de ontwikkeling van het gebied/centrum. Daarnaast is een startbudget nodig, waardoor het voor andere partijen aantrekkelijk wordt om aan te haken bij dit plan / wij hebben vertrouwen en vrijheid van de gemeente nodig om tot een onderscheidend en rendabel concept te komen. Dan moet bijvoorbeeld gedacht worden aan het over een paar jaar iets aanbouwen, zodat we meer uit het gebouw kunnen halen / medewerking op het gebied van subsidie aanvragen / ruimte voor ondernemersvrijheid en vrijheid van exploitatiemogelijkheden / acceptabele financiële voorwaarden voor gebruik van de locatie.

6. Kunt u het concept zelf realiseren of denkt u partners daarbij nodig te hebben? Licht toe.

De meeste deelnemers kunnen een (groot) deel van het concept zelf realiseren.

Wij kunnen deels zelf realiseren, maar zullen zeker ook partners nodig hebben, uiteenlopend van reisorganisaties tot Leiden Marketing en producenten van streekproducten / Wij kunnen de exposities, educatieve in- en outdoor activiteiten ontwikkelen. Er zijn partners nodig, zoals een horecapartner, exploitant, landschapsarchitect, natuurorganisatie en/of scoutingclub en mogelijk de social return on investment in samenwerking met een ROC / wij kunnen het zelf realiseren, maar als we het verhaal van de streek meer zichtbaar willen maken, dan hebben we lokale ondernemers nodig / eventueel samen met de gemeente.

Koop/huur

7. Heeft u een uitgesproken voorkeur om het pand te huren of te kopen als het pand "A4/HSL informatiecentrum" op de markt zou komen met de huidige bestemming (zie informatie over het Bestemmingsplan bij de paragraaf Achtergrond van de aanbesteding)? Licht toe.

Dit verschilt per deelnemer. De ene geeft aan dat hij een beginnende ondernemer is en een voorkeur heeft voor huren met een optie tot kopen. De andere, de meer ervaren ondernemer, wil het liefst kopen. Verder heeft een van de deelnemers aangegeven geen intentie te hebben om het pand te huren of te kopen.

8. Een van de voorwaarden die de gemeente stelt aan een toekomstig recreatiefcentrum is dat het centrum financieel onafhankelijk is. Met andere woorden het centrum moet zichzelf kunnen bedruipen. Ziet u voldoende mogelijkheden om commerciële activiteiten te kunnen ontplooiën om zo aan deze voorwaarde te voldoen? Licht toe.

Ja

Wel met de voorwaarde dat er enige vrijheid voor de ondernemer is / wij zien mogelijkheden om onze activiteiten op termijn kostendekkend te krijgen, maar in de eerste jaren denken wij dat het toch nodig is dat de gemeente ons ondersteunt in de vorm van aangepaste huur, zodat wij er langzaam in kunnen groeien / met het aanbieden van een breed scala aan activiteiten, horeca en merchandise kunnen wij onszelf bedruipen / wel met volledige ondernemersvrijheid en ruimte voor uitbreiding van het door de gemeente tot doel gestelde concept.

9. Ziet u naast koop of huur nog andere alternatieve exploitatievormen die passen binnen het concept en bijdragen aan een zelfvoorzienende onderneming? Licht toe.

Nee is het meest gegeven antwoord.

een deelnemer noemt mede-investering (bijv. door ter beschikking stelling van de faciliteiten) door de gemeente, met rendement uit opbrengsten uit de onderneming voor de gemeente als optie.

Een andere deelnemer noemde alternatieve ondernemingen als bijvoorbeeld air bnb, jeugdherberg, kamperen op een bijzondere plek, vergadercentrum/flexplekkencentrum, biologische tuinbouw, schooltuinencomplex, schaapherd etc.

Overige

10. Het gebouw wordt de komende tijd voor een periode van 2 ½ jaar tot en met 31 augustus 2018 aan TenneT verhuurd als informatiecentrum en werkplek in het kader van het project Randstad 380 kV Noordring. De start van het recreatiefcentrum is pas in 2018. Hoe kijkt u daar tegen aan? Licht toe.

Geen probleem

De komende jaren zijn nodig om de organisatie van het recreatieftransferium rond te krijgen / wij zouden een eventuele exploitatie op de locatie van het A4-infocentrum grondig kunnen voorbereiden voor een optimale start / Wij weten uit ervaring dat het circa 1,5 jaar duurt om tot een concreet plan te komen (idee, ontwerp, haalbaarheid, procedures). Deze tijd heb je echt nodig / Mits er tijdig aan de aanbesteding gewerkt wordt, duidelijkheid verschaft wordt aan de (mogelijke) ondernemers en inventariserende bezoeken gepleegd mogen worden ter voorbereiding van de exploitatie / Toch zien wij kansen om onze activiteiten per direct te starten, omdat wij denken dat wij prima samen met TenneT gebruik kunnen maken van het gebouw.

11. Wat zou voor u een reden zijn om niet deel te nemen aan de aanbesteding? Licht toe.

Geen reden / Het vergt veel tijd en energie en je weet niet wat de uitkomst is / Wij hebben er negatieve ervaringen mee / Teveel beperkende voorwaarden / Beperking van ondernemersvrijheid / Te strikte kaders

rond de exploitatie / Te hoge exploitatiekosten / Te hoge kosten voor de aanbestedingsvoorbereiding / Te beperkte vergunningsruimte.

12. Heeft u nog andere ideeën, suggesties of opmerkingen? Of ziet u nog risico's of uitdagingen met betrekking tot het ontwikkelen van een recreatiecentrum?

Op dit moment niet / wij denken bij dit project aan een consortium van verschillende partijen die gezamenlijk de polder-experience gaan realiseren en waarbij een partij aanhaakt die dit thema-recreatiecentrum gaat exploiteren / als suggestie willen wij meegeven dat de plek vraagt om een kleinschalige invulling, geen LaPlace oid, passend bij de identiteit van het landschap / Een risico is misschien de overlast van de snelweg, maar daar merk je op de locatie weinig van / Een risico is dat de gemeente te weinig vrijheid geeft en geen mogelijkheid biedt om na een aantal jaar uit te breiden. Zowel in volume als in het concept. Het geheel moet wel rendabel gemaakt kunnen worden / Wij zien eerder mogelijkheden, kansen en uitdagingen.