

Kostenloze Benchmark en Swot-analyse

“Wist u dat Schiphol 29 minuten treinreizen is vanaf Utrecht?”

Dat Amersfoort de groenste stad van Europa is en gemiddeld jonge inwoners heeft?

En dat Utrecht de meest welvarende stad is met de hoogst opgeleide bevolking van de grote vier steden?

En dat de huurprijs in de regio Utrecht en Amersfoort onder die van bijvoorbeeld Amsterdam duikt?”

Menno de la Vienne van Utrecht Investment Agency (UIA) kan nog wel even doorgaan met het opnoemen van redenen waarom het voor ondernemingen aantrekkelijk is om naar Utrecht te kijken voor een de vestiging van hun nationaal hoofdkantoor of backoffice. Zeker nu, nu veel organisaties zich opnieuw moeten positioneren na fusie, reorganisatie, doorstart, bezuiniging, krimp of groei. Maar liever dan opnoemen wat voor de hand ligt, legt UIA haar dienstverlening uit. Die is behalve voor prospects van Utrecht en Amersfoort, nu ook beschikbaar voor de makelaardij en adviesbureaus in andere regio's, zoals Amsterdam en Almere.

UTRECHT INVESTMENT AGENCY



Menno de la Vienne



UIA is een publiek-private serviceorganisatie van de gemeenten Utrecht en Amersfoort, de provincie Utrecht en vijf private partijen: ING Real Estate, ASR, Ping Properties BV, NS Poort en De Waal Beheer.

Directeur De la Vienne: "Je vindt geen provincie waar het serviceniveau richting organisaties zo uitgebreid is. Niet alleen vóór vestiging in Utrecht of Amersfoort, juist ook daarna."

De 'wist u dat' waar De la Vienne het ook en vooral over wil hebben, is dan ook deze uitgebreide 'pre-sales' en 'after-sales' van UIA.

Pre-sales

"Wij ondersteunen bedrijven bij hun herpositionering, en helpen daarbij niet alleen met het zoeken naar passende vestigingsmogelijkheden", legt De la Vienne uit. "Als partijen huisvestingsmogelijkheden in Utrecht willen verkennen, maken wij voor hen een omgevingsanalyse. Wij brengen voor hen relevante sterke en zwakke eigenschappen, en kansen en bedreigingen in kaart.

Met een uitgebreide benchmark laten wij zien waar Utrecht en Amersfoort staan tussen andere steden. Hiernaast brengen wij omliggende bedrijven en mogelijke concurrenten in beeld"





Deze informatie kan behalve voor onze eigen prospects, ook voor makelaars en adviesbureau's in Almere en Amsterdam van belang zijn. De la Vienne: "Zij kunnen zo zonder extra moeite hun prospects goed informeren over een vestiging in centraal Nederland."

Helpt UIA een geïnteresseerde zelf rechtstreeks, dan brengt UIA anoniem het programma van eisen onder de aandacht van bedrijfsonroerend goedpartners en makelaars. Vervolgens presenteert De la Vienne de mogelijkheden die het terugkrijgt, waarna samen met de geïnteresseerde partij een ronde volgt langs vestigingslocaties door de betreffende stad. Ook gaat UIA mee naar een bezichtiging.

After-sales

De la Vienne: "Komt het daarna tot het sluiten van een contract, dan begint de 'after-sales'. We zorgen voor free

publicity, bemiddeling richting overheid voor vergunningen, en voor introductie in ons facilitaire netwerk."

Dat bestaat bijvoorbeeld uit uitzendbureau's, ict-bedrijven, adviesbureau's, accountants, advocaten en kantoorinrichters. "Maar wat voor prospects wellicht nog belangrijker is," oppert De la Vienne: "we ontsluiten óók ons commerciële netwerk. En dat is een serieus netwerk." De la Vienne brengt immers de contacten mee die hij als organisatiedeskundige en algemeen directeur in het bedrijfsleven opdeed. Bovendien hij is lid van het Nederlands Centrum voor Directeuren en Commissarissen en het Managers Network Nederland

"We hebben het mobiele nummer van nét die ene CEO die voor een prospect relevant is." De netwerkstrategie van UIA levert zo waardevolle informatie en leads op voor de prospect, én voor het vastgoednetwerk,



het facilitaire netwerk en het commerciële netwerk. Netwerkpartijen willen een nieuwkomer graag van dienst zijn en kunnen vaak op hun beurt weer informeren waar potentiële nieuwkomers voor Utrecht en Amersfoort zitten. Van de prospects van UIA komt 52 procent uit het ruim 3.000 bedrijven tellende netwerk.

In een kleine vier jaar tijd hielp UIA 29 ondernemingen aan huisvesting in Utrecht of Amersfoort. De directeur: "Door de financiële ondersteuning van partners in UIA, is zo de leegstand teruggedrongen voor 65 euro per vierkante meter. De werkgelegenheid is uitgebreid voor 1.458 euro per fte. Een goede reënu voor een bureau met een bescheiden omvang."

De stad Utrecht is met zijn centrale ligging en vele kenniscentra, universiteiten en hogere beroepsopleidingen een aantrekkelijke stad voor organisaties die

het van goed opgeleid personeel moeten hebben. Ondernemers geven het ondernemersklimaat een goed cijfer ten opzichte van andere steden. De economische structuur in Utrecht is al sterk met 20.000 vestigingen en 218.000 banen.

Amersfoort ligt eveneens centraal, heeft een hoge quality of life met veel groen, gekwalificeerd personeel en veel huizen voor gezinnen. De stad kenmerkt zich al door gerenommeerde kantoorgebruikers als Agis, Arcadis en Friesland Foods en relevante belanghebbenden zoals Veilig Verkeer Nederland. Kansrijke sectoren zijn er de creatieve industrie, ict, gezondheidszorg en de non-profit sector. Ook zijn er in Amersfoort in de toekomst ontwikkelingen langs snelwegen mogelijk.

www.uia.nl

