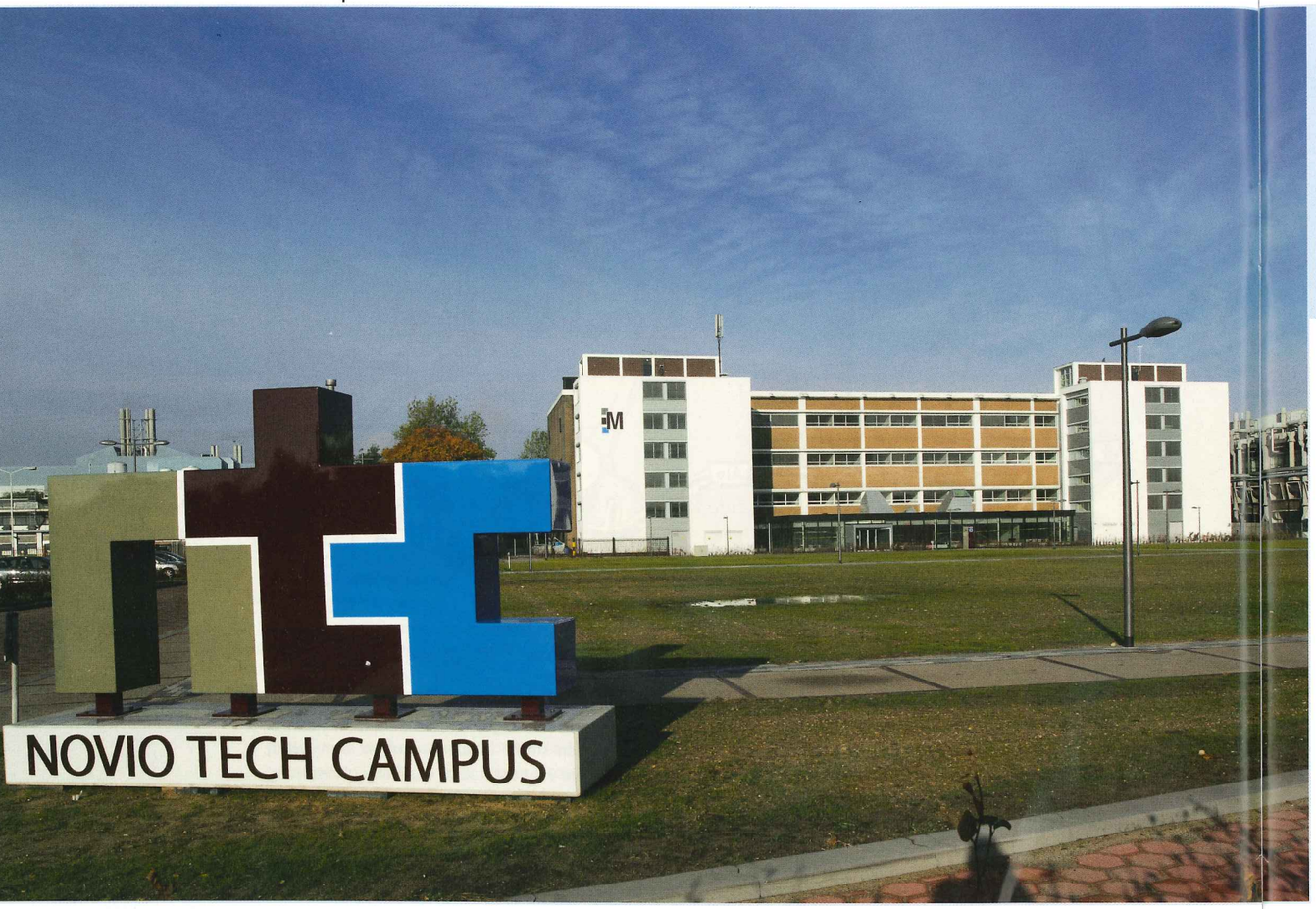
AUTEUR SANDRA VAN LIERE | SANDRA.LIERE@BCIGLOBAL.COM



Meer inzicht in de werking van interactiemilieus

Niet alleen stedebouwkundige kwaliteit doorslaggevend

Sandra van Liere is Principal Consultant bij Buck Consultants International

Multifunctionaliteit in de stedelijke omgeving geldt als een succesvoorwaarde in onderzoek en beleid naar de betekenis van interactiemilieus. De vraag is of dat zo is. Sandra van Liere, werkzaam bij Buck Consultants International, betoogt dat interactiemilieus juist ook in een 'klassieke' bedrijfsomgeving, gericht op sectoren of ketens, waardevol kunnen zijn.

Gebouw M, Novio Tech Campus, Nijmegen

De Novio Tech Campus is een technologisch bedrijvenpark voor hoogwaardige en innovatieve bedrijven op het gebied van life sciences en health. Gebouw M, voorheen gebruikt door NXP Semiconductors, is een bedrijfsverzamelgebouw met expliciete aandacht voor interactie in het concept. De begane grond is eigenlijk een flexibele ontmoetingsruimte voor kleine en grote gezelschappen waar van alles mogelijk is. Radboud UMC heeft zich aan Gebouw M verbonden in de vorm van de organisatie SMB Life Sciences, die interactie inzet om kleine, startende bedrijven verder te helpen. Ze organiseren ontmoetingen tussen professionals met verschillende expertise en knowhow, bijeenkomsten gericht op kennisnetwerken, match-making en kennisoverdracht. Het credo is dat ontmoetingen tussen onderzoekers, ondernemers en investeerders leiden tot nieuwe verbindingen, ideeën, samenwerking en bedrijvigheid.

Bedrijventerreinen, werklocaties, kantoren, binnenstedelijke milieus; allemaal typen omgevingen die in meer of mindere mate toegevoegde waarde creëren in termen van economie en werkgelegenheid. Lange tijd zijn deze typen locaties vooral beschouwd vanuit hun stedebouwkundige kwaliteit en de mogelijkheden om er planologische regie op te voeren. De nadruk lag meer op het 'minimaliseren' van de visuele impact en overlast dan op het optimaliseren van het economisch functioneren. Sinds enkele jaren is er juist meer aandacht voor dat laatste en voor de vraag hoe de omgeving bij kan dragen aan innovatie.

Ook enkele economische trends geven aanleiding om te verkennen hoe 'omgevingen' bijdragen aan de interactie die bedrijven nodig hebben. Een eerste trend is de steeds toenemende dynamiek in ketens. Snelheid is een levensvoorwaarde: snelheid van A naar B, maar vooral ook snelheid in aanpassen en inspelen op de wensen van klanten en afnemers. In jargon: de *time-to-market* wordt steeds korter. Daar komt bij dat bedrijven minder en minder het hele product of de hele keten in eigen hand hebben. Outsourcing impliceert meerdere schakels in ketens. Deze twee trends samen vergroten de behoefte aan contact, aan interactie.

Uitwisseling

Al in 2011 werden onderzoeken opgetuigd om handen en voeten te geven aan de glans die interactiemilieus zouden kunnen geven aan de metropolitane potentie van Amsterdam en de Randstad. Maurits de Hoog deed uitgebreid onderzoek en publiceerde in 2012 'De Hollandse Metropool', waarin hij de kenmerken van interactiemilieus bestudeert en probeert er planologische grip op te krijgen. De veronderstelling daarbij is dat de metropool bestaat bij de gratie van uitwisseling: van mensen, kennis, ideeën, goederen en geld. Die uitwisseling vindt plaats in multifunctionele interactiemilieus, die zich volgens De Hoog sterk onderscheiden van andere stedelijke milieus (zoals woon- of productiemilieus) door de wisselende groepen gebruikers. Inmiddels blijkt dat interactiemilieus die functie van uitwisseling juist ook in andere omgevingen kunnen bieden, zoals op een – van oorsprong – klassieke 'monofunctionele' werklocatie.
We verkennen enkele omgevingen en plekken die van meet af aan of als gevolg van voortschrijdend inzicht als concept in de markt zijn gezet en waarbij interactie zich heeft ontwikkeld als een onderscheidend kenmerk. Er is een grote diversiteit aan deze typen locaties. De genoemde voorbeelden zijn allemaal in zekere zin conceptueel, in de zin dat er concrete maatregelen zijn getroffen om interactie te stimuleren, al dan niet in het fysieke domein.

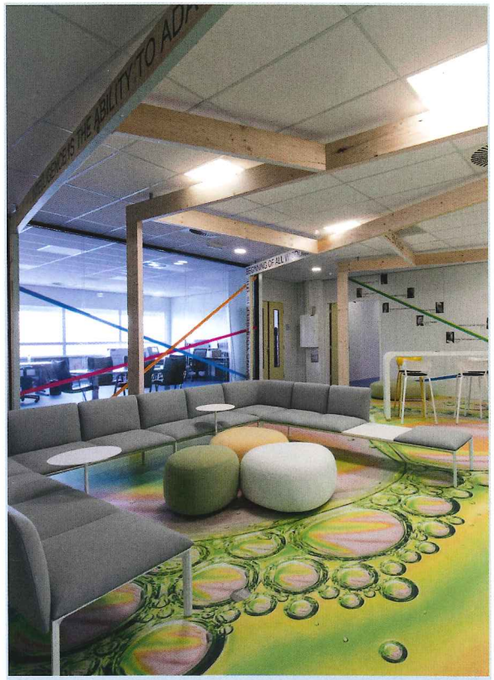
Schaalniveaus

In de context van economische omgevingen (werklocaties, bedrijventerreinen, campussen) wordt interactie beschouwd als middel om: efficiency van bedrijfsprocessen te vergroten, ketens te versterken, kennis te vergroten en/of innovatie te versnellen. Met andere woorden: interactie heeft als doel het bedrijf (de organisatie) te versterken, de omzet te vergroten en/of de positie te versterken.

Vraaggericht ontwikkelen komt meer tegemoet aan vestigingseisen ondernemers

Om grip te krijgen op interactiemilieus en de manier waarop ze werken, zoomen we in op twee geografische schaalniveaus: gebouwen en gebieden. Het doel van de interactie, zoals een bedrijf of instelling dat kan nastreven, hangt samen met het type »

	MONO+ INTERACTIEMILIEU	KETEN INTERACTIEMILIEU	CROSS-OVER INTERACTIEMILIEU
GEBOUW	World Fashion Centre Port City Rotterdam Gebouw M Nijmegen Science Tower Rotterdam	Foodcenter Amsterdam	WTC's BINK36 C-Mill.Heerlen Blokhuispoort Leeuwarden Smeltkroes Nijmegen
GEBIED	Brainport Industries Campus Cargo World Schiphol Healthy Ageing Campus Supplier Park Born Distriparken Rotterdam	Freshpark Venlo Pivot Park Oss Wall Street New York	Strijp S Eindhoven HighTech Campus Utrecht Science Park



Food Center Amsterdam

Food Center Amsterdam (FCA) is een groothandelsmarkt (B2B) in food voor de regio Amsterdam, waar producten worden verhandeld uit alle werelddelen. FCA wordt ook wel 'de buik van Amsterdam' genoemd. Op het terrein zijn circa negentig bedrijven gevestigd. Er wordt voorzien in de behoefte van de retail en de horeca, en er wordt geleverd aan supermarkten. Voor de distributie van de producten wordt steeds meer samengewerkt door de verschillende bedrijven. Door de continue ontwikkelingen in ICT worden bestellingen steeds meer gebundeld bij de klant aangeleverd. De interactie zit onder andere in het afstemmen van de logistieke behoeften van bedrijven voor efficiënte bevoorrading en distributie.

'cluster' dan wel de spelers die de interactie met elkaar zoeken. Dat is dus niet per definitie een multifunctionele omgeving. Onderstaande indeling identificeert drie typen interactiemilieus voor doelgroepen die elk vanuit eigen drijfveren baat hebben bij interactie:

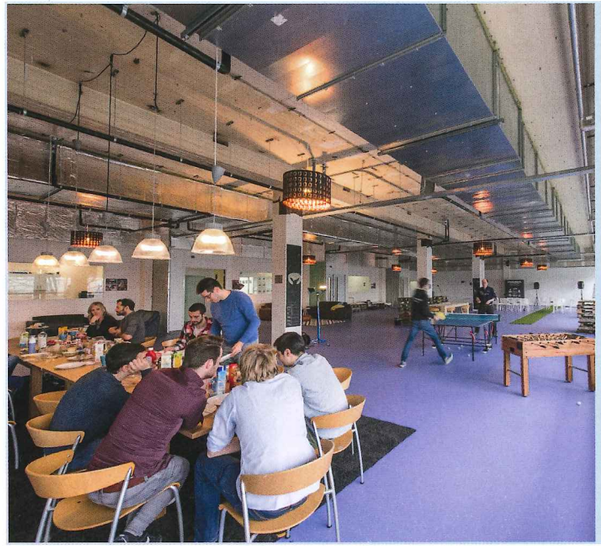
In een *mono+interactiemilieu* hebben bedrijven van soortgelijke aard die soortgelijke producten of diensten verzorgen baat bij interactie om efficiënter te kunnen opereren. Denk aan toeleveranciers van grote OEM'ers[1], die zich geclusterd vestigen in de nabijheid van hun klanten.
In een *keten-interactiemilieu* zoeken diverse schakels in één keten interactie met elkaar om bijvoorbeeld de betrouwbaarheid van de keten te versterken. Op en rond veilingterreinen vestigen zich ondernemingen die versproducten produceren, verwerken, verpakken en verkopen aan retail en consumenten.
Bij een *crossover-interactiemilieu* zijn inspiratie en kruisbestuiving belangrijke drijfveren om te innoveren en kennis te vergroten, waarbij het niet nodig is dat die inspiratie van soortgenoten moet komen, uit dezelfde keten of sector. Creatieve broedplaatsen zijn hier voorbeelden van, maar ook hightech omgevingen als de campussen in Eindhoven en Utrecht.

Het schema laat voorbeelden zien van elk type en op beide geografische schaalniveaus, die voor de onderscheiden doelgroepen – door hun concept of opzet – interactie willen stimuleren en faciliteren. Enkele voorbeelden zijn uitgebreider beschreven in de kaders.

De voorbeelden illustreren dat ondernemers veel waarde hechten aan interactie als succesfactor voor vernieuwing en verbetering. In alle sectoren en ketens zijn wel omgevingen waarin met 'doelgerichte' concepten of maatregelen wordt gewerkt aan meer interactie. We trekken op basis van onderzoek en praktijkanalyses een aantal conclusies, die als aanbevelingen voor nieuwe initiatieven kunnen dienen.

Monofunctionaliteit

Interactie en monofunctionaliteit gaan prima samen. Het stedebouwkundige vertrekpunt voor metropolitane interactiemilieus, met de nadruk op multifunctionaliteit, is geen blauwdruk voor interactie op alle typen werklocaties. Brainport Industries Campus in Eindhoven laat zien hoe 'klassieke' activiteiten (toeleveranciers)



Pivot Park, Osst

Oss heeft sinds 2012 het Pivot Park: een campusachtige omgeving op de voormalige locatie van Organon (later MSD). Met het vertrek van het farmaceutische concern hebben publieke en private partijen de handen ineengeslagen om zowel de expertise voor de regio te behouden (specialistische onderzoekers) als de achtergebleven faciliteiten (apparatuur, infrastructuur, gebouwen) goed te benutten. Pivot Park ontwikkelt zich tot een succesvolle omgeving waarin de hele keten van onderzoek en ontwikkeling tot productie aanwezig is. Zowel in de vorm van kleine start-ups, die toegang hebben tot geavanceerde faciliteiten, als bedrijven die intussen al zijn overgenomen door grote buitenlandse concerns. Er zijn inmiddels meer dan dertig bedrijven gevestigd. De interactie wordt gestimuleerd door de organisatie van diverse bijeenkomsten, zowel met een wetenschappelijk karakter als gericht op netwerken en ontmoeting, met kruisbestuiving als expliciet doel.

baat kunnen hebben bij interactie middels een fysiek uitgedacht concept om het werk zo efficiënt mogelijk te kunnen uitvoeren. Faciliteiten voor horeca en ruimte voor ontmoeting zijn daarbij ondersteunende functies. Fysieke voorzieningen helpen interactie, zo lang ze voldoende ruimte blijven bieden voor flexibiliteit en aanpassing als de eisen van gebruikers in de tijd veranderen. Het gaat dan bijvoorbeeld om iets simpels als de beschikbaarheid van gemeenschappelijke ruimtes, maar ook om gezamenlijk gebruik van relatief dure voorzieningen als een lab of een distributiestraat.
Alléén fysieke voorzieningen zijn geen garantie voor succes. De gebouwde omgeving gaat leven door welgemikte programma's en andersoortige ingrepen: de vorm moet natuurlijk kloppen, maar de 'inrichting' maakt het af. Dat kan van alles zijn, uiteenlopend van exposities en sportactiviteiten tot expertisebijeenkomsten over het gebruik van hoogwaardige hightech apparatuur in een open-innovatielab. Met andere woorden: een interactiemilieu komt tot bloei als iemand er ook zijn best voor doet. Een partij die zaken organiseert, faciliteert en initieert.

Kleinschalig maatwerk is essentieel voor clusters van soortgelijke bedrijven, al dan niet in dezelfde sector. Het is geen *one size fits all*, en maatwerk moet ervoor zorgen dat het werkelijk toegevoegde waarde kan hebben, voor de toeleveranciers van een OEM'er of voor het verpakkingsbedrijf dat zich specialiseert in versverpakkingen. Daarvoor is het belangrijk om het DNA van een stad of gebied te doorgronden.
Een concept moet niet te veel vanuit aanboddenken tot stand komen. Het verleden heeft met diverse voorbeelden laten zien dat aanbodgerichte vastgoedontwikkelingen regelmatig de plank misslaan als niet precies wordt aangesloten bij wat de gebruikers eigenlijk vragen. Vraaggericht ontwikkelen helpt om het concept zo in de markt te zetten dat het herkenbaar is voor gebruikers en tegemoet komt aan hun vestigingseisen.
Sectoren en ketens zijn voortdurend in beweging. Op het kleinste schaalniveau van een interactiemilieu kan dat al impact hebben. Dat vraagt om altijd actieve voelsprieten en een fysieke omgeving die ruimte biedt voor flexibiliteit, uiteraard ook in de planologische voorwaarden.

Interactiemilieus hebben baat bij een goede branding en een duidelijke boodschap. Tegelijkertijd laten de voorbeelden zien dat het belangrijk is om down to earth te blijven: volg niet meteen wat hip of trending is, sluit aan bij waar de vraag zit en bij de behoefte aan interactie. Interactiemilieus zijn er niet voor bedoeld om trendsettend te zijn, ze zijn bedoeld om het de gebruikers makkelijker te maken. «

1 | Original Equipment Manufacturer, de producent van het eindproduct