



Vrije Economische Zone

Bedrijfsbegeleider:
Paul Janssen

Kennislab begeleider:
Jan-Willen Wesselink

HvA begeleider:
Johan Kalkoven

In Samenwerking met:
SADC

Gemaakt door:
Jesper van Tol
500608406

Mark Vleij
500643945

Renske Wammes
500625847

Schiphol
24-06-2014



Voorwoord

De afgelopen 5 maanden hebben wij vanuit de minor Airport Seaport Logistics (ASL) van de Hogeschool van Amsterdam (HvA) onderzoek gedaan naar de mogelijkheid om een Vrije Economische Zone (VEZ) in Nederland te plaatsen. De eerste 2 maanden waren er nog wat onduidelijkheden omtrent de onderzoeksvraag, maar toen deze eenmaal bekend en geformuleerd was ging het hard. Wij zijn zeer tevreden over het eindresultaat en vonden het een leuk onderzoek om uit te voeren.

De opdracht is bedacht door Paul Janssen van de Schiphol Area Development Company (SADC) in samenspraak met Michiel Vlam van Schiphol Group. Graag willen wij hen bedanken voor de medewerking en informatie die zij ons verschaft hebben. Wij hopen dat dit onderzoek bruikbaar is en iets op kan leveren.

Daarnaast willen wij ook een aantal begeleiders bedanken, te weten onze studiebegeleiders: Chris de Goeij en Johan Kalkoven, maar ook onze begeleiders van het Kennislab voor Urbanisme: Jan-Willem Wesselink, Serge Vonk en Dorien Elsinger. Zij hebben ons fantastisch begeleid en wij zijn blij met alle ideeën en tips die wij van hen gekregen hebben.

Wij wensen u als lezer veel plezier toe met het doorlezen van ons onderzoeksrapport.

Jesper van Tol
Mark Vleij
Renske Wammes

Management samenvatting

Er bestaan twee typen douanevrije zones. Type 1 is geografisch afgebakend met een muur eromheen en type 2 is kort gezegd type 1 zonder hek. Een douane vrije zone is een geografisch afgebakend gebied wat douane technisch als een stuk buitenland beschouwd wordt, maar wat zich wel op het grondgebied van de Europese Gemeenschap bevindt. Het doel van een douanevrije zone is om een sterk economisch gebied op te bouwen door middel van aantrekkelijke regelgeving zoals belastingvoordelen. Op deze manier hoopt een land bedrijven aan te trekken die de werkgelegenheid en handel een boost geven zodat het de economie van het land versterkt.

Type 2 wordt momenteel in Nederland gebruikt maar in mei 2016 mag deze volgens Europese regelgeving niet meer bestaan. Hierom zal er gebruik gemaakt moeten worden van type 1. In een VEZ type 1 worden alle goederen die binnenkomen of uitgaan bij de grens door de douane gecontroleerd. Wat er verder binnen deze zone met de producten gebeurt hoeft niet aangegeven te worden. In een dergelijk gebied is de douane verantwoordelijk voor of alle goederen gecontroleerd en goedgekeurd zijn. Zij hebben hier dus een grote inbreng in.

Schiphol Trade Park is de aangewezen locatie voor een VEZ type 1 aangezien dit gebied goed bereikbaar is en dicht bij Schiphol gelegen is. Daarnaast is dit gebied groot genoeg om een dergelijk project te implementeren.

De bedrijven die zich moeten vestigen in de VEZ moeten de economie en de concurrentiepositie van Nederland versterken. Allereerst is gekeken welke bedrijven zich in vergelijkbare VEZ's hebben gevestigd. Dit zijn vooral bedrijven die Value Added Logistics (VAL) uitvoeren. Door de voordelen met in- en uitvoerrechten is het aantrekkelijk om binnen een VEZ producten op te slaan en te bewerken.

Het is aantrekkelijk voor High Tech bedrijven om zich te vestigen in een VEZ. Door de hoge waarde van producten en de locatie dicht bij het vliegveld kunnen zij hun producten snel transporteren en goedkoop opslaan. Dit geldt ook voor Aerospace, een VEZ biedt kansen om dit cluster te versterken vanwege de goedkope opslag en het snelle transport.

Behalve dat het voor logistieke bedrijven aantrekkelijk is om gebruik te maken van een VEZ, zorgt dit ook voor veel werkgelegenheid. Logistiek staat in de top drie categorieën waarin het meeste werkgelegenheid gegenereerd wordt. Ook finance is een categorie wat veel werkgelegenheid creëert. Hierom is het ook gewenst dat dit cluster zich vestigt in de VEZ, daarnaast is dit handig omdat de bedrijven die zich gaan vestigen in de VEZ ook gebruik zullen maken van de bankensector.

Ten slotte is onderzocht wat Nederland al heeft om deze VEZ te laten werken en wat er nog veranderd moet worden. Hieruit is gebleken dat bedrijven een aantal locatie eisen stellen namelijk: bereikbaarheid, beschikbaarheid en belasting. De bereikbaarheid van het gebied bestaat uit goede weg, rail, zee en luchtmodaliteiten. De beschikbaarheid van het personeel is ook goed met de kennismigranten regeling en de 30% regeling als extra voordelen voor werknemers en werkgevers om zich te vestigen in Nederland. Ten slotte is Nederland voordelig met betrekking tot belasting aangezien er lange termijn afspraken gemaakt kunnen worden met de fiscus.

Wat betreft het zaken doen staat Nederland op een 28^{ste} positie wereldwijd en een 14^{de} positie op Europees niveau. Hierbij is er gekeken naar een aantal factoren, zoals het verkrijgen van krediet, het oprichten van een bedrijf en het betalen van belastingen. Hierin zou het een en ander moeten verbeteren om een aantrekkelijker positie in te nemen.

In de praktijk is gebleken dat bedrijven die gebruik maken van een VEZ 200 tot 300 euro per container besparen. De kosten van de grond bedragen ongeveer €350 per vierkante meter en de bouw van een distributiecentrum €500 per vierkante meter. Deze kosten zijn snel terugverdiend met de besparingen die een VEZ kunnen bieden. Naast de kostenbesparing kan het gebruik van een VEZ leiden tot een kortere doorlooptijd.



Inhoudsopgave

VOORWOORD	2
MANAGEMENT SAMENVATTING	3
INLEIDING	5
1. DOUANE REGELGEVING	6
1.1 Type 2	6
1.1.1 DGVS	6
1.1.2 Wat zijn de voordelen van DGVS?	6
1.1.3 Hoe werkt DGVS?	6
1.1.4 Toekomst DGVS	8
1.2 Type 1	8
1.2.1 Mogelijkheden op Schiphol Trade Park	8
1.2.2 Toekomst Type 1	8
1.3 Conclusie	8
2. WELKE BEDRIJVEN ZIJN NODIG VOOR EEN VERBETERDE CONCURRENTIEPOSITIE VAN NEDERLAND?	9
2.1 Welke bedrijven hebben zich gevestigd in vergelijkbare VEZ?	9
2.1.1 Gevestigde bedrijven in een vergelijkbare VEZ	9
2.1.2 Unique Selling Point	10
2.2 Op welke clusters focussen?	10
2.2.1 Welke bedrijven clusters zijn al goed ontwikkeld in Nederland?	11
2.2.2 Werkgelegenheid	11
2.3 Conclusie	12
3. WAT HEBBEN WE IN NEDERLAND EN MOET ANDERS IN EEN VEZ?	14
3.1 Vestigingseisen	14
3.1.1 Bereikbaarheid	14
3.1.2 Belasting	14
3.1.3 Beschikbaarheid personeel	14
3.1.4 Zaken doen	15
3.2 Wat zijn vestigingseisen specifiek per cluster?	16
3.3 Tabel	18
4. CANVAS MODEL	20
4.1 Hoe werkt het Canvas model:	20
4.2 Invullen canvas model	21
4.3 Advies	24
LITERATUURLIJST	25

Inleiding

Een VEZ is een gebied dat men in steeds meer landen gaat zien, waarmee bedrijven aangetrokken moeten worden en het de economie van het desbetreffende land moet stimuleren. Vanwege het feit dat er steeds meer van dit soort gebieden ontstaan is er een vraag vanuit het SADC gekomen om te onderzoeken of een VEZ ook mogelijk zou zijn in Nederland. Uit dit onderzoek moet blijken of de wet en regelgeving van zowel Nederland als Europa een dergelijke zone toelaat. Verder is de vraag voor welk soort bedrijven het interessant is en welke regels er binnen VEZ anders moeten gelden ten opzichte van de rest in Nederland.

Het project wordt uitgevoerd vanuit de minor ASL door drie derdejaars studenten van de HvA. Alle drie de studenten volgen een opleiding die logistiek gerelateerd is, namelijk Logistiek & Economie, Aviation Logistics en Logistiek & Technische Vervoerskunde. Tijdens het project zal er begeleiding plaatsvinden vanuit het Kennislab voor urbanisme, SADC en de HvA.

Het rapport is geschreven voor het SADC en bestaat uit vier hoofdstukken.

Het eerste hoofdstuk zal starten met de wet- en regelgeving van de verschillende types VEZ om te analyseren of een VEZ überhaupt mogelijk is in Nederland. Hierbij zal eerst het huidige DGVS (ook wel VEZ type II genoemd) beschreven worden, hierbij wordt verder ingegaan op de voordelen hiervan, hoe het DGVS werkt en of het DGVS nog toekomst heeft. Hierna zal VEZ type I beschreven worden, dit gaat verder op in de vraag of dit mogelijk is op Schiphol Trade Prak en wat de toekomst is van de deze regelgeving. Uiteindelijk zal het eerste hoofdstuk afgesloten worden met een conclusie (1).

Hoofdstuk twee gaat dieper in op de vraag welke bedrijven er nodig zijn om de concurrentiepositie van Nederland te verbeteren. Hierbij zal onderzoek gedaan worden naar bedrijven die elders in de wereld al gevestigd zijn in een VEZ en wat het Unique Selling Point (USP) van deze bedrijven is. Doormiddel van onderzoeken naar welke bedrijvenclusters al goed ontwikkeld zijn in Nederland en welke clusters de meeste werkgelegenheid opleveren kunnen er clusters gekozen worden waarop verder gefocust zou moeten worden. Hoofdstuk twee wordt afgesloten met een conclusie (2).

Het voorlaatste hoofdstuk, hoofdstuk 3 zal gaan over wat er anders zou moeten in een VEZ dan dat we al hebben in Nederland om het gebied aantrekkelijk te maken. Hierbij zal de bereikbaarheid van het gebied, de belastingregelingen en de beschikbaarheid van personeel beschreven worden. Verder zal ook duidelijk worden welke positie Nederland inneemt op het gebied van zaken doen. Hierna worden per cluster de vestigingseisen beschreven waar aan voldaan zou moeten worden in een VEZ. Uiteindelijk zal het hoofdstuk afsluiten met een tabel waarin overzichtelijk wordt weergegeven wat er al is en wat veranderd moet worden (3).

Het laatste hoofdstuk zal gebruikt worden om het business model in te vullen. Het canvas business model is hiervoor gebruikt en zal eerst uitgelegd worden. Hierna zal het canvas model ingevuld worden en zal een onderbouwing van de verschillende keuzes gegeven worden. Het hoofdstuk sluit af met een advies voor eventuele verdere vervolgstappen (4).

De belangrijkste bronnen die gebruikt zijn voor het verslag zijn de interviews met de douane (team douane vrije zone) en Laurens Kok (**bijlage 1, 2 & 4**). Deze interviews hebben ons in een denk richting gezet waar omheen wij meer informatie zijn gaan zoeken. Een overzicht van alle gebruikte bronnen is te vinden in de literatuurlijst op pagina 23. De bijlages waar naar verwezen wordt gedurende dit verslag zijn terug te vinden in een apart bijlageboek.



1. Douane regelgeving

Er bestaan twee typen douanevrije zones. Type 1 is geografisch afgebakend met een fysieke muur eromheen en type 2 is kort gezegd type 1 zonder muur. Een douanevrije zone is een geografisch afgebakend gebied wat douane technisch als een stuk buitenland beschouwd wordt, maar wat zich wel op het grondgebied van de Europese Gemeenschap bevindt. Het doel van een douanevrije zone is om een sterk economisch gebied op te bouwen door middel van aantrekkelijke regelgeving zoals belastingvoordelen. Op deze manier hoopt een land bedrijven aan te trekken die de werkgelegenheid en handel een boost geven zodat de economie van het land versterkt.

1.1 Type 2

Op Schiphol bestaat er een douanevrije zone type 2, dit betekent dat er binnen dit gebied goederen vrij vervoerd mogen worden zonder dat er veel controles plaatsvinden. Dit gebied is administratief afgebakend door middel van het Documentloos Goederen Volg Systeem (DGVS). Wanneer de goederen dit gebied binnenkomen of verlaten worden zij wel gecontroleerd. Onder het controleren van een zending valt bijvoorbeeld het kijken of de opgegeven omschrijving overeen komt met de werkelijke goederen, of er gevaarlijke stoffen/explosieven bij zitten etc.. Wanneer de goederen het gebied verlaten en verder vervoerd te worden zonder dat zij onder toezicht staan van DGVS, dan moet hiervoor belasting betaald worden. Binnen dit type vrije zone is een hoge mate van vertrouwen aanwezig. De douane en de overheid leggen de verantwoordelijkheid voor de gang van zaken bij de deelnemende partijen. Wanneer dingen niet volgens de regels verlopen wordt er ingegrepen en kan bijvoorbeeld het certificaat afgepakt worden.

1.1.1 DGVS

DGVS is een systeem dat speciaal is ontworpen voor Schiphol door Cargonaut en wordt beheerd door Air Cargo Netherlands (ACN). DGVS bestaat sinds 2005 en had de eerste jaren wat opstart problemen. Binnen de DGVS zone zijn ongeveer 55 bedrijven aangesloten die gebruik maken van het systeem om zo sneller en makkelijker goederen tussen hun locaties te verplaatsen. Om van DGVS gebruik te kunnen maken moet er een vergunning aangevraagd worden.

1.1.2 Wat zijn de voordelen van DGVS?

- Voor het vervoer van goederen onder douanetoezicht is geen New Computerised Transit System (NCTS) aangifte nodig. NCTS is een elektronisch datasysteem waar het goederenvervoer binnen de Europese Unie aangegeven moet worden.
- Goederenbewegingen worden inzichtelijk voor deelnemers en douane.
- Inzicht in voorraden.
- In- en uitslagen worden door de 55 bedrijven gemeld vanuit het eigen Warehouse Management Systeem; worden getoond in de web applicatie DGVS.
- Inzicht in foutieve in- en uitslag informatie.
- Correcties mogelijk tot de rapportage datum aan douane.
- Douane controleert achteraf de administratie, geen oponthoud in het proces.
- Het proces is hiermee sneller en eenvoudiger.

1.1.3 Hoe werkt DGVS?

In het DGVS systeem wordt de voorraad bijgehouden van alle zendingen die gedaan worden.

DGVS kent 4 type mutaties:

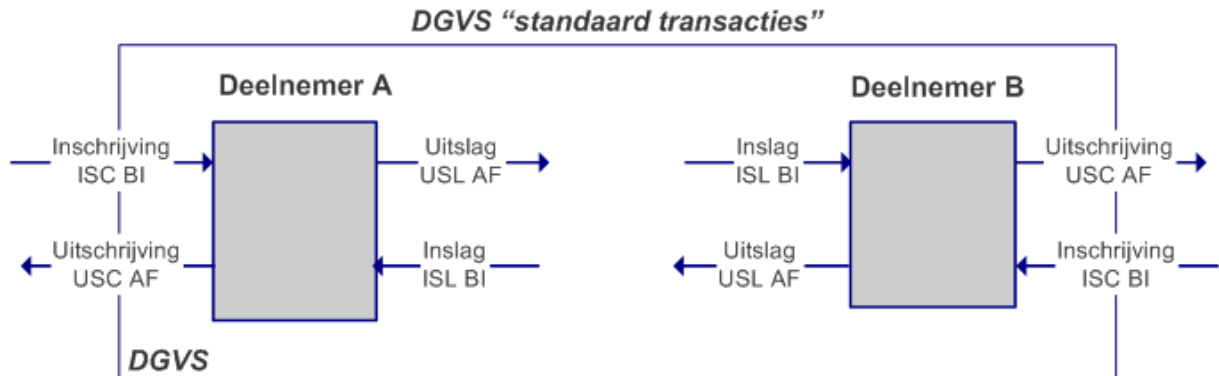
1. Inslag (de zending komt van binnen de DVZ)
2. Inschrijving (de zending komt van buiten de DVZ)
3. Uitslag (de zending blijft binnen de DVZ)
4. Uitschrijving (de zending gaat naar buiten de DVZ)

Een zending doorloopt het volgende proces:

1. Aanmaken zending (registratie)
2. Aanmaken house airway bill (HAWB)
3. Inslag/Inschrijving DGVS
4. Confirmatie
5. Uitslaan

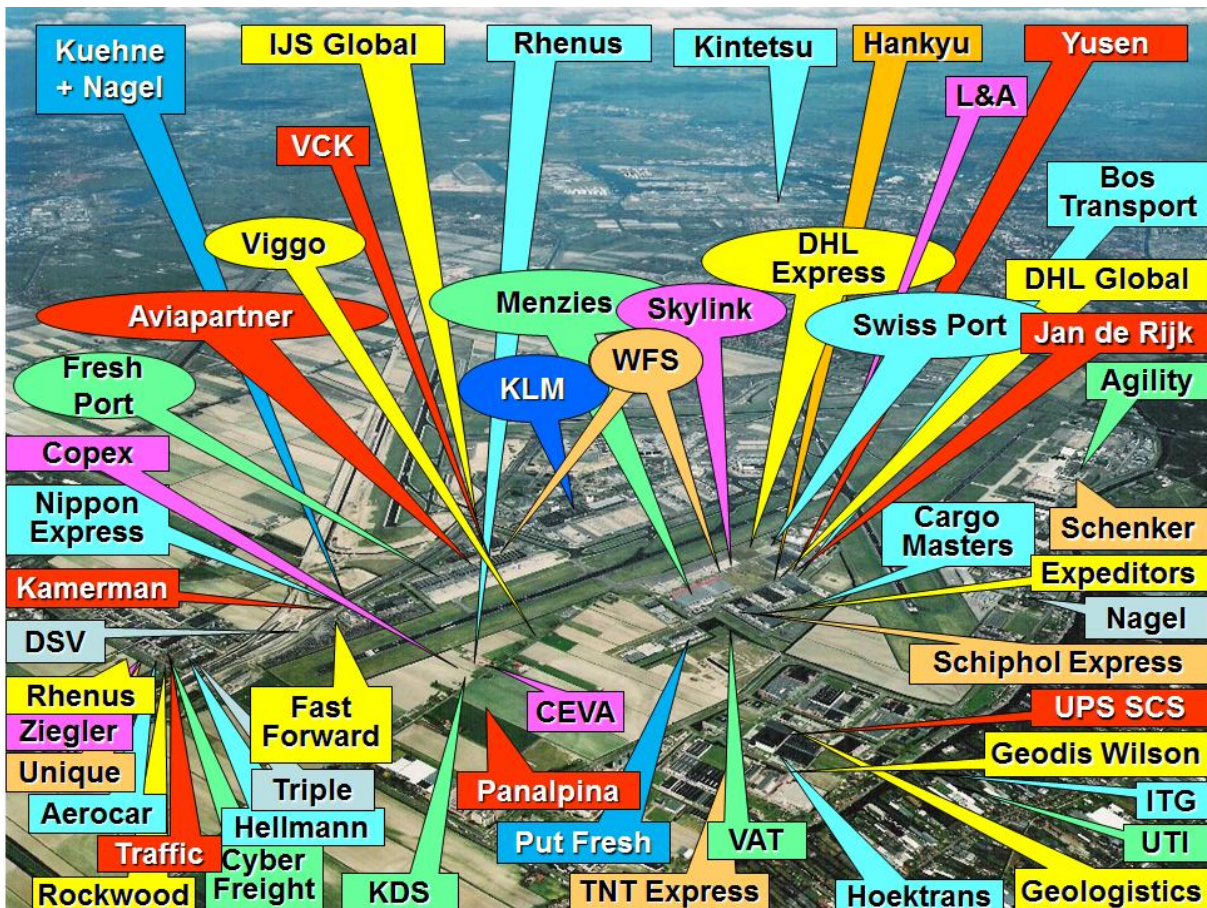
Wanneer er correcties toegepast moeten worden op de inslag/inschrijving en uitslag/uitschrijving of voorraad, dan is dit mogelijk.

Wanneer er een zending binnenkomt wordt deze gemeld in het DGVS systeem. Wanneer deze zending vervoerd wordt naar een andere deelnemer, moet er gemeld worden dat deze zending overgegeven wordt. De verzender geeft aan, in het systeem, om welke zending het gaat (hoeveelheid, aard van goederen, ontvanger etc.) en de ontvanger moet dit ook doen. Als deze gegevens overeenkomen is er niks aan de hand, maar wanneer er een mismatch (niet overeenkomende gegevens) is gaat er bij de douane een belletje rinkelen en gaan zij over op een controle (figuur 1).



Figuur 1 uitleg DGVS

In de afbeelding hieronder (Figuur 2) zijn alle deelnemers van DGVS weergegeven. De eerste linieloodsen staan in de ovale kopjes en de tweede linieloodsen staan in de rechthoekige kopjes.



Figuur 2 Deelnemende partijen DGVS

1.1.4 Toekomst DGVS

Door nieuwe EU-regelgeving zal de douane vrije zone type 2 zoals wij die op Schiphol kennen verdwijnen in mei 2016. De douane is druk bezig met het onderzoeken wat de gevolgen gaan zijn en wat er precies aangepast moet worden om de impact te beperken. Het DGVS systeem blijft dan bestaan en zal makkelijker uitgebreid kunnen worden omdat er geen geografische grenzen meer aan vast zitten. Dit is dus een groot voordeel.

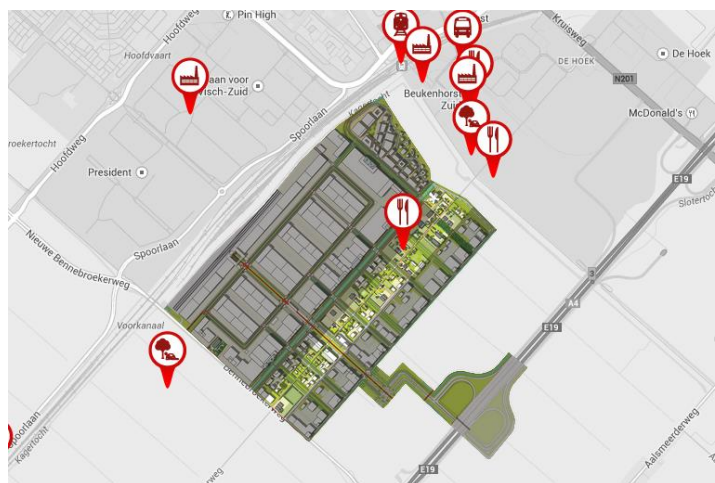
1.2 Type 1

De douanevrije zone type 1 bestaat niet in Nederland. Dit is een gebied dat afgeschermd wordt door een muur. Alle goederen die hier binnenkomen of uitgaan worden bij de muur door de douane gecontroleerd. Wat er verder binnen deze zone met de producten gebeurt hoeft niet aangegeven te worden. In dit gebied is de douane verantwoordelijk voor de controle en goedkeuring van alle goederen. De douane heeft hier dus een grote inbreng in terwijl dit bij type 2 in mindere mate het geval is.

1.2.1 Mogelijkheden op Schiphol Trade Park

Schiphol Trade park is een gebied dat beheerd wordt door SADC. Het beslaat ongeveer 600 voetbalvelden, dit is genoeg ruimte voor een groot project. Het gebied ligt naast de A4 op vijf minuten rijden van Schiphol. De ligging, bereikbaarheid en grootte zijn dus erg goed (figuur 3).

Omdat er verschillende typen VEZ's zijn kijken we naar welk type het meest geschikt zou zijn voor dit gebied. Beide types zijn mogelijk, maar om de logistieke processen zo soepel mogelijk te laten verlopen, zou type 2 aangeraden worden. Type 1 zou hier ook geplaatst kunnen worden omdat er nog niets in het gebied staat. Er zijn dus geen problemen met het plaatsen van een muur.



Figuur 3 Schiphol Trade Park

1.2.2 Toekomst Type 1

Waar net te lezen was dat de vrije zone type 2 komt te vervallen, zal type 1 wel blijven bestaan. Dit type wordt namelijk meer gebruikt door landen die (nog) geen sterke economie hebben en die door middel van een vrije zone type 1 meer bedrijvigheid willen trekken om zo de economie te stimuleren.

1.3 Conclusie

De conclusie hieruit is dat een VEZ voor Nederland heel interessant kan zijn omdat dit een gebied is wat een positieve invloed heeft op de werkgelegenheid, handel en de economie van een land. De locatie van het gebied is heel belangrijk omdat er veel in- en uitvoer van goederen plaatsvindt. Schiphol Trade Park ligt dichtbij Schiphol, de Amsterdamse Haven en de Greenport van Aalsmeer. Dit is dus een uitermate geschikte locatie, ook omdat er verder nog gebouwen staan. Het kan dus helemaal naar wens ingericht worden.

2. Welke bedrijven zijn nodig voor een verbeterde concurrentiepositie van Nederland?

Hoofdstuk 2 zal antwoord geven op de vraag: welke clusters zijn nodig om de concurrentiepositie van Nederland ten opzichte van het buitenland te verbeteren? Dit zal gedaan worden doormiddel van verschillende analyses, waarbij de eerste analyse over bedrijven gaat in een VEZ in het buitenland. Dit om weer te geven voor welke bedrijven een VEZ aantrekkelijk zou kunnen zijn (2.1). Hierna zijn twee onderzoeken gedaan naar welke clusters goed ontwikkeld zijn in Nederland en welke sectoren de meeste werkgelegenheid opleveren (2.2). Hoofdstuk 2 zal afgesloten worden met een conclusie waarin het antwoord op de eerder genoemde vraag gegeven zal worden (2.3).

2.1 Welke bedrijven hebben zich gevestigd in vergelijkbare VEZ?

Om te kijken voor welke bedrijven een VEZ interessant is, is er gekeken naar bedrijven die zich hebben gevestigd in een vergelijkbare VEZ, en welk doel deze bedrijven hebben (2.1.1). Hierna zijn van een aantal bedrijven die gevestigd zijn in een VEZ cases uitgewerkt om het Unique Selling Point (USP) van deze bedrijven te achterhalen (2.1.2).

2.1.1 Gevestigde bedrijven in een vergelijkbare VEZ

Er zijn verschillende VEZ's over de wereld verspreid waar allerlei bedrijven zijn gevestigd. Er is onderzoek gedaan naar welke succesvolle bedrijven er zijn gevestigd in Incheon, Korea. Hier is Incheon Free Economic Zone (IFEZ) gevestigd, deze VEZ is succesvol en is daarom een goed voorbeeld om te kijken welke bedrijven zich hebben gevestigd in deze zone.

Fortune maakt jaarlijks een lijst van 'Most admirable companies'. Deze lijst geeft weer welke 50 bedrijven het meest worden gewaardeerd door het bedrijfsleven. Deze beoordeling is gebaseerd op verschillende factoren die variëren van investeringswaarde tot sociale verantwoordelijkheid. Acht bedrijven die gevestigd zijn in de IFEZ zijn genomineerd voor deze lijst. De bedrijven worden gezien als 'anker bedrijven' voor de regio en dragen bij aan de ontwikkeling van de zone. De genomineerde bedrijven zijn:

- General Electric
- BMW Group
- IBM
- Johnson & Johnson
- Samsung Electronics
- Boeing
- Cisco Systems Inc
- UPS

Deze bedrijven zijn belangrijk voor de IT, service, auto-industrie, biofarmacie, ruimtevaart en de logistieke sector. Ieder bedrijf heeft zijn eigen reden om gevestigd te zijn in een VEZ. General Electric, IBM en Cisco Systems zijn gevestigd in Incheon voor de goede IT en infrastructuur die Korea heeft te bieden en proberen een slimme stad te ontwikkelen.

Samsung Electronics heeft een tak die is gericht op biofarmacie. Deze tak wordt Samsung Biologics genoemd en zij willen een biofarmaceutische fabriek te vestigen in Incheon. Johnson & Johnson heeft Crucell overgenomen, de Koreaanse tak hiervan produceert zijn vaccins in de IFEZ en exporteert 90% van zijn producten naar het buitenland.

Boeing heeft een luchtvaartcentrum gevestigd in Incheon waar zij piloten opleiden voor nieuwe vliegtuigen en bezig zijn met geavanceerde luchtvaart technologieën. BMW Group is gevestigd in Incheon omdat zij een groei in de Koreaanse markt zagen en zij hun marktaandeel hier wilden vergroten.

Ten slotte is UPS gevestigd in IFEZ omdat er veel goederenstromen in deze regio zijn en er een goede connectiviteit met Azië is. De VAL die plaatsvindt in de vrije zone brengt financiële voordelen met zich mee. Zoals hierboven beschreven heeft ieder bedrijf zijn eigen reden om zich te vestigen in Korea. Voor Samsung is het aantrekkelijk omdat zij kunnen produceren in de VEZ. Door de producten vervolgens te exporteren naar het buitenland hoeven zij hierover geen invoerrechten te betalen. Ook voor UPS is het voordelig door waarde toe te voegen in de VEZ waarover zij geen of later pas invoerrechten hoeven te betalen. Ten slotte zijn er bedrijven die zich vestigen in deze regio vanwege de kennis, infrastructuur en de groeiende markt.

2.1.2 Unique Selling Point

Aan de hand van vijf bedrijven die gevestigd zijn in verschillende VEZ's in Korea, waaronder de IFEZ zal er een analyse gedaan worden. Met deze analyse zal duidelijk worden wat de reden van bedrijven is om zich te vestigen in een VEZ. Verder wordt met deze analyse onderzocht wat het USP is van de bedrijven die in een VEZ gevestigd zijn. Deze informatie zal gecombineerd worden met de informatie die verkregen is uit een gesprek met de Director business Development Cargo van Schiphol Group, Saskia van Pelt.

Om met het eerste voorbeeld te beginnen: een Frans bedrijf vervoert grote hoeveelheden goederen, waaronder haarproducten vanuit Frankrijk naar de haven van Busan. Als het in de haven komt van Busan, wat ook een VEZ is, moet het dezelfde dag nog herverpakt worden in kleinere hoeveelheden voordat het op doortransport gaat in Azië. Door deze handeling uit te voeren bespaart het bedrijf per zee container \$200 tot \$300.

Het tweede bedrijf produceert hoogwaardige bureau stoelen. Voor deze stoelen is een stalen frame nodig uit Frankrijk, een stang uit Korea en zitting uit Amerika. Al deze producten worden per boot naar een van de havens in Korea gebracht, wat ook weer als VEZ geldt. Hier worden de producten geassembleerd. Het resultaat van het assembleren in een VEZ is dat productie- en distributiekosten omlaag worden gebracht met respectievelijk 30% en 15%.

Een andere interessante markt wat meer als cluster beschouwd kan worden dan als bedrijf, is het produceren van LCD tv's. De markt van het produceren van LCD schermen is vooral geconcentreerd in het noordoosten van Azië. Deze producten worden door de landen Korea en Taiwan geïmporteerd en tot halffabricaten omgevormd. Deze halffabricaten worden geïmporteerd door China en in elkaar gezet met als resultaat een LCD tv. Zoals beschreven wordt is het product constant onderweg van het ene naar het andere land, als de gehele supply chain gepositioneerd zou worden in een VEZ in Korea, zou dit een aardig bedrag besparen op productie-, distributie-, import- en/of exportkosten. Exacte cijfers van dit cluster zijn niet bekend.

Een Nederlands bedrijf wat sinds 2008 gevestigd is in IFEZ is het High Tech bedrijf ASML. ASML heeft gekozen voor IFEZ als centrale hub omdat het veel geld scheelt voor opslag en vanuit Incheon een heel groot deel van Azië goed en snel bereikbaar is. Door deze beslissing konden verschillende magazijnen verspreid over Azië gesloten worden en is de doorlooptijd van de producten aardig verbeterd. In de oude situatie duurde het 38 uur voordat een product bij een bedrijf arriveerde in de nieuwe situatie duurt dit nog maar drie uur.

Het laatste bedrijf wat besproken wordt is Sony, wat nu als een soort van test de supply chain voor laptop's vanuit Hong Kong heeft overgeplaatst naar IFEZ. Als dit succesvol is, is Sony van plan om de complete supply chain van alle producten over te brengen naar IFEZ. Hierbij is het belangrijk te vermelden dat Sony onlangs zijn computer gedeelte heeft verkocht (NRC, Sony verkoop PC-tak, 2014, Feb 6). Of het bedrijf wat deze tak heeft overgenomen ook op IFEZ zijn locatie heeft is onduidelijk.

Andere bedrijven die gevestigd zijn in IFEZ, maar waar niet dieper op ingegaan word zijn Schenker Korea, Kuehne & Nagel Inc en Samsung Electronics Giheung Factory.

Het gesprek met Saskia van Pelt bevestigt hetgeen dat hierboven beschreven wordt. Per definitie zitten vooral import en export bedrijf op een VEZ, omdat het veel geld scheelt met belastingen die betaald moeten worden. Verder zitten er magazijnen van bedrijven omdat ook dit fiscaal gezien veel geld kan besparen. Deze twee onderwerpen samen maakt het ook makkelijk en aantrekkelijk om waarde toe te voegen aan producten in een VEZ. Deze punten kunnen dus gezien worden als het USP van de bedrijven die er gevestigd zitten. Bedrijven kunnen dezelfde service leveren voor goedkopere prijzen dan de concurrent.

2.2 Op welke clusters focussen?

Om een goed beeld te vormen welke bedrijven of clusters zich moeten gaan vestigen in de VEZ is er onderzoek gedaan in twee verschillende categorieën. Hierbij is er in de eerste categorie onderzocht welke clusters al goed ontwikkeld zijn in Nederland, zodat op deze ontwikkeling doorgedaan kan worden of dat een eventuele ontwikkeling van een cluster niet meer nodig is (2.2.1). Een eis die is

gesteld door SADC en Schiphol Group is dat het werkgelegenheid moet opleveren voor de Nederlandse bevolking. Om een zo goed mogelijk advies te kunnen geven is er hiervoor onderzoek gedaan naar verschillende sectoren om de werkgelegenheid per sector te achterhalen (2.2.2).

2.2.1 Welke bedrijven clusters zijn al goed ontwikkeld in Nederland?

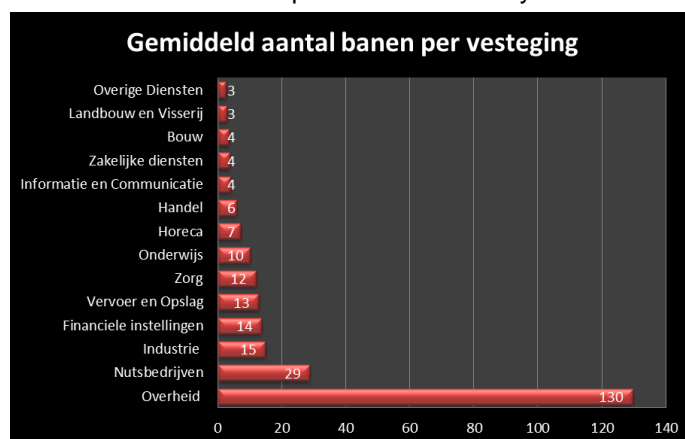
Nederland heeft negen sectoren waarin zij hoog presteren. De overheid wil doormiddel van investeringen deze sectoren versterken. Dit doen zij door kennis, kunde en geld te combineren zodat de sectoren blijven uitblinken in de wereldtop. Deze sectoren zijn:

- Tuinbouw- en uitgangsmaterialen
- Agri & Food
- Life Sciences & Health
- Water
- Chemie
- High Tech
- Energie
- Logistiek
- Creatieve Industrie

Life Sciences & Health is een goed voorbeeld van een sterk ontwikkeld cluster in Nederland. In Leiden. Veel farmaceutische bedrijven zijn hier gevestigd rond het Leiden Universitair Medisch Centrum. Er vindt veel kruisbestuiving plaats, dit wil zeggen dat bedrijven onderling veel samenwerken. Als zij een leverancier voor een bepaald product nodig hebben dan halen zij deze vaak hier heen om de cluster sterker te maken. Doordat hier zo veel farmaceutische bedrijven zijn gevestigd, wordt het ook voor nieuwe medische bedrijven aantrekkelijk om zich hier te vestigen vanwege de goede en makkelijke samenwerking. Dit leidt tot een sterk cluster en andere clusters zouden door deze samenwerkingsverbanden ook versterkt kunnen worden.

2.2.2 Werkgelegenheid

Een van de eisen van SADC en Schiphol Group was dat de VEZ werkgelegenheid op moet leveren. Daarom is een analyse gemaakt op basis van de gegevens van het werkgelegenheidsregister van Nederland LISA. LISA is een databank met gegevens over alle vestigingen in Nederland waar betaald werk wordt verricht¹. In plaats van het analyseren van clusters wordt er hier dieper in gegaan en zullen



Figuur 4 gemiddeld aantal banen per vestiging 14 sectoren

de actieve sectoren in Nederland geanalyseerd worden. Veertien sectoren kunnen genoemd worden, namelijk landbouw & visserij, industrie, nutsbedrijven, bouw, handel, vervoer & opslag, horeca, informatie & communicatie, overheid, onderwijs, zorg, overige diensten. Voor al deze sectoren is gekeken naar het totaal aantal vestigingen wat zich in Nederland bevindt en het totaal aantal banen per sector. Met deze gegevens is berekend hoeveel banen er gemiddeld per vestiging zijn.

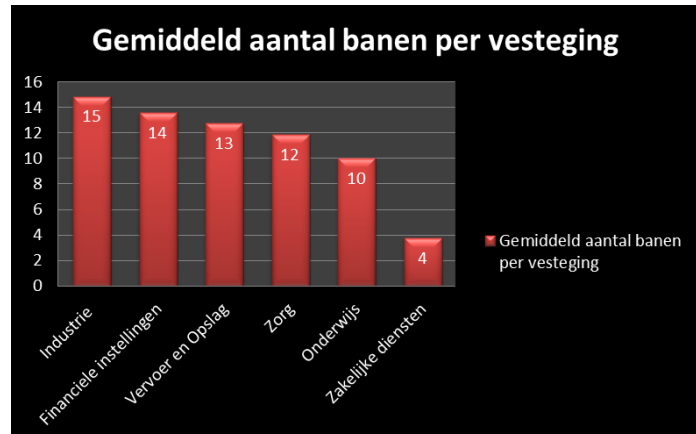
In figuur 4 is het gemiddeld aantal banen per vestiging per sector te zien. Langs de verticale as zijn de sectoren benoemd die behandeld zijn. Over de horizontale as lopen rode balken met daarin getallen die het gemiddelde aantal werkende mensen per sector per vestiging aangeeft. Op basis van deze gegevens kan er voor alle sectoren het volgende geconcludeerd worden: de sector overheid staat met een gemiddelde van 130 banen per vestiging boven aan. Hierop volgend staat de sector nutsbedrijven met 29 banen per vestiging. Op de derde plaats komt de sector industrie met 15 banen per vestiging.

¹ <http://www.lisa.nl/algemeen/wat-is-lisa>

Van deze vijftien sectoren moet nog een selectie gemaakt worden in, welke sectoren uitvoerbaar en relevant zijn voor een VEZ. Om een aantal voorbeelden te geven, overheid komt als nummer 1 werkgever uit het onderzoek, maar voert geen producten in of uit en voegen geen waarde toe aan producten dus heeft het geen reden om op een VEZ te zitten. Dit zelfde geldt voor nutsbedrijven, voor deze bedrijven is er te weinig werk in het VEZ gebied waardoor het geen zin heeft deze op een VEZ te plaatsen. Op basis van deze redeneringen en de eerdere onderzoeken naar wat voor soort bedrijven op een VEZ zitten is de selectie gemaakt.

De sectoren die na een selectie overblijven zijn zakelijk diensten, onderwijs, zorg, vervoer & opslag, financiële instellingen en industrie. Een onderbouwing van de keuzes is te vinden in bijlage 5. Op basis van deze nieuwe selectie kan er een nieuwe ranking gemaakt worden. In figuur 5 is het gemiddeld aantal banen per vestiging per relevante sector voor een VEZ te zien. Over de horizontale as zijn de sectoren benoemd die relevant zijn voor een VEZ. Over de verticale as lopen rode balken met daarin getallen die het gemiddelde aantal werkende mensen per sector per vestiging aangeeft. Uit deze nieuwe ranking wordt duidelijk dat de sector industrie de lijst aanvoert met een gemiddelde van 15 banen per vestiging. Hierop volgend komen de sectoren financiële instellingen en vervoer & opslag met respectievelijk een gemiddeld aantal banen van 14 en 13 per vestiging. Op basis van deze cijfers kan er dus geconcludeerd worden dat er in de VEZ gefocust zou

moeten worden op een van deze drie sectoren om de meeste werkgelegenheid te creëren.



Figuur 5 gemiddeld aantal banen per vestiging relevante sectoren

2.3 Conclusie

In hoofdstuk twee wordt duidelijk welke bedrijven al in vergelijkbare VEZ zitten en wat het USP van deze bedrijven is. Hieruit blijkt dat veel bedrijven uit logistiek redenen gevestigd zijn op een VEZ. Dit heeft er mee te maken dat bedrijven geen import- en/of exportgelden hoeven te betalen, zolang het product in de VEZ aanwezig is. Dit geeft dus een aantal voordelen voor het opslaan van je producten en het produceren ervan. Verder zijn bedrijven er gevestigd, omdat het gebied wat extra's te bieden heeft, zoals een goede IT en infrastructuur.

Uit de onderzoeken naar welke bedrijven clusters al goed ontwikkeld zijn in Nederland, welke sectoren de meeste werkgelegenheid opleveren en de onderzoeken uit 2.1 kan het volgende geconcludeerd worden.

Een aantal factoren uit de onderzoeken komen overeen en op basis van deze overeenkomsten kunnen de clusters gekozen worden waarop gefocust moet worden in de VEZ van Schiphol.

Om te beginnen met, bedrijven die gevestigd zijn op een VEZ voeren hier hun logistieke services uit, ook wel de value added logistic genoemd. Verder is de sector vervoer en logistiek een van de drie categorieën waarin de meeste werkgelegenheid gegenereerd wordt. En als laatste punt, het cluster logistiek is al goed ontwikkeld in Nederland.

Een aantal van de bedrijven die hun logistiek uitvoeren in een VEZ, zijn bedrijven die in hoogwaardige producten handelen en vanwege deze reden graag bij een luchthaven in de buurt zitten. Voorbeelden hiervan welke al genoemd zijn, zijn AMSL en Sony. Deze bedrijven kunnen ingedeeld worden onder het cluster High Tech. Het High Tech cluster is al goed ontwikkeld in Nederland en een VEZ zou bij kunnen dragen aan een verdere ontwikkeling.

Een ander cluster, waarin in de voorgaande onderzoeken minder van terug komt, maar die wel belangrijk wordt geacht is Aerospace. Het cluster Aerospace bevat ook hoogwaardige producten die vaak snel bij de klant geleverd moeten worden. Het vestigen van een dergelijk cluster op een VEZ in de buurt van Schiphol verkort levertijden en verlaagt opslag kosten. De Aerospace sector in Nederland neemt de 6^{de} positie in ten opzichte van Europa (NFIA), verder neemt Air France KLM maintenance de 6^{de} positie in op het gebied van vliegtuigonderhoud (Aviationweeks, 2013, 26 Jun). Een sector met kansen die doormiddel van een VEZ versterkt kunnen worden

Een laatste cluster wat zich beter zou moeten ontwikkelen is finance. Het behoort tot een van de categorieën die in Nederland de meeste werkgelegenheid creëert, en aangezien geld voor een bedrijf altijd belangrijk is, is het goed om een aantal financiële bedrijven in de buurt te hebben.

Om de concurrentiepositie van Nederland te verbeteren ten opzichte van het buitenland te verbeteren moet er dus gefocust worden op de volgende clusters: logistiek, finance, Aerospace en High Tech.

3. Wat hebben we in Nederland en moet anders in een VEZ?

De Vestigingseisen van bedrijven om zich in een land te vestigen zijn belangrijk om te leren wat er aangeboden moet worden in een VEZ om bedrijvigheid te trekken naar deze zone (3.1). De locatie eisen gelden voor een gedeelte als input voor een tabel die later in het project gemaakt zal worden. Hierbij wordt geanalyseerd welke locatie eisen clusters willen (3.2). In een tabel wordt weergegeven wat er in Nederland aanwezig is en op welke punten Nederland zich kan verbeteren. Dit zal eveneens de afsluiting van hoofdstuk 3 zijn (3.3).

3.1 Vestigingseisen

Bedrijven vestigen zich in Nederland om verschillende redenen. De bereikbaarheid (3.1.1), belasting (3.1.2) en het beschikbare personeel (3.1.3) zijn factoren die ons land aantrekkelijk maken. Er zijn echter ook verbeterpunten met betrekking tot het vestigingsklimaat in Nederland. Het zaken doen kan vergemakkelijkt worden waardoor bedrijven zich sneller zullen vestigen (3.1.4).

3.1.1 Bereikbaarheid

Nederland is goed bereikbaar. Naast twee grote zeehavens en de luchthaven Schiphol is ook de rest van het land goed bereikbaar per rail, weg en binnenwateren. Schiphol biedt directe vluchten naar 323 bestemmingen en door middel van het openbaar vervoer is heel Nederland goed bereikbaar.

Behalve de fysieke bereikbaarheid van het land, zijn ook de klanten goed bereikbaar. Nederlanders spreken goed Engels en zijn daarom goed benaderbaar voor bedrijven uit het buitenland.

Immigranten worden echter vaak aangesproken in het Nederlands. Bedrijven zouden zich kunnen aanpassen en brieven ook in het Engels moeten versturen. Hierdoor wordt het makkelijker voor immigranten om zich hier te vestigen.

3.1.2 Belasting

De reden dat Nederland interessant is voor buitenlandse bedrijven is vooral door de langer termijn afspraken die zij kunnen maken met de fiscus. Vaak kunnen zij een belastingstarief voor bijvoorbeeld 10 jaar afspreken, waardoor bedrijven weten waar zij aan toe zijn.

3.1.3 Beschikbaarheid personeel

Nederland heeft momenteel een groot aantal inwoners die beschikbaar zijn om te werken. De werkloosheid bedraagt 656.000 mensen in 2013. Hiervan is 12,5% laag opgeleid, 8,7 middelbaar opgeleid en 5,1% hoog opgeleid. Voor verschillende niveaus is er dus personeel beschikbaar om in te zetten bij een nieuw gekomen bedrijf. Mocht er toch geen geschikt personeel te vinden zijn in Nederland dat zijn er twee regelingen waardoor het voor het bedrijfsleven alsnog makkelijk is om personeel aan te trekken naar een nieuw gevestigd bedrijf in Nederland. Dit is de kennismigranten regeling en de 30% regeling.

3.1.3.1 kennismigranten regeling

Kennismigranten zijn immigranten die op basis van hun wetenschappelijke kennis toestemming hebben om in een land te werken. Werkgevers kunnen hun werknemers opgeven voor de kennismigranten regeling onder bepaalde voorwaarde. De werkgever moet een erkent referent zijn, zit wordt je door een aanvraag in te dien bij de Immigratie- en Naturalisatiedienst (IND).

De migrant moet hoogopgeleid zijn en een bijdrage leveren aan de Nederlandse kenniseconomie. Indien het IND geen bezwaar heeft tegen de persoon op grond van veiligheid of openbare orde, mag de migrant in Nederland aan het werk. Hij heeft dan geen tewerkstellingsvergunning nodig.

Ten slotte moet een werkgever de kennismigrant een salaris bieden die hoger is dan een bepaalde norm. Deze staan hier onder weergegeven in figuur 7.

Type kennismigrant	Bruto normbedrag per maand*	Normbedrag per maand exclusief vakantiegeld*
Kennismigrant 30 jaar of ouder	€4.371,84	€4.048
Kennismigrant jonger dan 30 jaar	€3.205,44	€2.968

Kennismigrant na zoekjaar afgestudeerde/hoogopgeleide	€2.297,16	€2.127
Houders Europese blauwe kaart	€5.122,44	€4.743

Figuur 7 Normbedragen voor verblijf als kennismigrant

De Europese blauwe kaart is een regeling die door de EU is opgesteld. Het is vergelijkbaar met de green card regeling in Amerika en de EU wil hiermee knappe koppen naar Europa trekken. Een eis die hier mee gepaard gaat is dat de migrant die gebruik maakt van de blauwe kaart 1,5 keer zoveel verdient dat het gemiddelde loon van het land waar hij werkt.

3.1.3.2 30% regeling

Om het voor kennismigranten aantrekkelijker te maken om in Nederland te werken heeft de belastingdienst de 30% regeling ingevoerd. Een kennismigrant maakt extraterritoriale kosten, dit zijn extra kosten die gepaard gaan bij de emigratie zoals kosten die gemaakt moeten worden voor een reis naar het land van herkomst, kosten om de Nederlandse taal te leren, kosten voor het dubbel aanhouden van een huis of de opslag van de boedel. Om de migrant tegemoet te komen mag de werkgever een vergoeding geven zonder hier belasting over te betalen. Ook mag de werkgever 30% van het loon onbelast uitbetalen aan de migrant. De migrant hoeft niet aan te tonen welke kosten hij heeft gemaakt.

Door deze tegemoetkoming wordt het voor kennismigranten makkelijker om de stad te maken van het buitenland naar Nederland. Behalve dat er al veel personeel beschikbaar is in Nederland op verschillende niveaus, kunnen bedrijven die zich willen vestigen in Nederland altijd eigen hoog opgeleid personeel meenemen middels de kennismigranten en de 30% regeling.

3.1.4 Zaken doen

Doing Business is een onderzoek wat ieder jaar gehouden wordt door The World Bank. Het onderzoek vergelijkt 189 landen met elkaar op basis van 10 verschillende factoren die het doen van zaken in een land beïnvloeden. Doormiddel van dit onderzoek kan een goed beeld verkregen worden hoe Nederland presteert ten opzichte van de andere landen. Er kan dan ook goed aangegeven worden wat eventueel in een VEZ zou moeten veranderen om meer bedrijvigheid aan te trekken.

Om te beginnen starten we met de snelheid waarmee een onderneming in Nederland opgericht kan worden. Voor het opstarten van een bedrijf in Nederland moet je vier stappen ondernemen. Startend met het controleren van de beschikbaarheid en geldigheid van de bedrijfsnaam. Gevolgd door het opstellen en ondertekenen van de akte van het bedrijf van oprichting. Dit wordt opgesteld door de notaris. Hierna kan je het bedrijf registreren bij de Kamer van Koophandel (KvK) waarna je een registratie nummer krijgt. De laatste stap is je aanmelden voor het betalen van belastingen en sociale lasten. Gemiddeld ben je in Nederland vier dagen kwijt voor het opstarten van je eigen bedrijf. Met dit aantal stappen en dagen komt Nederland op wereld niveau op een veertiende positie. Op Europees niveau zou Nederland op de zevende plaats terecht komen. De hoge positie is te verklaren door een aantal veranderingen van de afgelopen jaren, namelijk dat geen verklaring ontremd gedrag (VOG) meer nodig is om een eigen bedrijf te starten. Verder is ook het minimum kapitaal bedrag wat nodig was om een BV op te richten afgeschaft. Hiermee is Nederland van een 66^{ste} plaats naar een zojuist vermelde veertiende plaats gestegen.

Het land dat voor deze categorie plaats 1 scoort is Nieuw Zeeland. Hier duurt het registreren van een bedrijf een halve dag. Het registreren van een bedrijf doe je hier simpel en snel door een online registratie aanvraag te doen bij bedrijven register van Nieuw Zeeland. Als je geregistreerd bent krijg je ook gelijk je belastingnummers.

Een ander punt waarin Nederland het afgelopen jaar van de 49^{ste} naar de 47^{ste} plaats is gestegen is het registreren van onroerend goed. Hierbij moet je in Nederland 5 stappen doorlopen en duurt het 2,5 dagen voordat alles geregeld is. De stijging van de positie die eerder genoemd is, is te danken aan de manier waarop het kadaster geraadpleegd kan worden. Hierdoor kan de notaris op een gemakkelijke manier bij zijn benodigde documenten om het registreren of overschrijven van onroerend goed in orde te maken.

In Georgië is de procedure wereldwijd het snelst, hier hoeft de koper zich alleen maar te registreren bij het kadaster en verder word alles in orde gemaakt, dit duurt 2 dagen.



Andere categorieën waar Nederland redelijk op scoort zijn het betalen van belastingen. Hierbij is gekeken naar het aantal uur wat een ondernemer kwijt is aan het voorbereiden invullen en betalen van belastingen als ook het percentage van de omzet wat ze aan belastingen moeten betalen. Nederland heeft in totaal 9 soorten belastingen waar voor betaald moet worden, hier zijn ondernemers gemiddeld 123 uur mee bezig. Nederland scoort hiermee op ranking een 28^{ste} positie. In deze categorie zijn de afgelopen jaren geen veranderingen geweest.

De Verenigde Arabische Emiraten scoren op het betalen van belastingen het best van de wereld. Zo hoeven ze in de Verenigde Arabische Emiraten maar vier soorten belasting te betalen, hiermee zijn ze per jaar 12 uur mee bezig. Ook liggen de percentages van belastingen het laagst.

Ook het handelen over de grens scoort goed met 13^{de} positie. Dit komt omdat Nederland al veel informatie digitaal verwerkt door bijvoorbeeld het gebruik van E-freight. Waarbij andere landen nog steeds met papieren documenten werken. Verder zijn er voor het exporteren van goederen uit Nederland gemiddeld 4 documenten nodig en duurt het gemiddeld 7 dagen voordat de goederen geëxporteerd zijn. Deze 7 dagen zijn o te delen in 4 dagen voor het voorbereiden van de documenten. 1 dag voor de douane controle, 1 dag voor het verwerken van de containers op de container terminal en 1 dag voor het binnenlands transport. Gemiddeld kost het exporteren van een container in Nederland \$925.

Voor het importeren zijn ook gemiddeld 4 documenten nodig, het aantal dagen voordat de goederen geïmporteerd zijn duurt echter maar 6 dagen. De import procedures bestaan voor een overgroot gedeelte uit dezelfde stappen als die van de Export, alleen het in orde maken van de documenten duurt een dag minder. Gemiddeld kost het importeren van een container in Nederland \$975.

Een land wat op dit onderdeel op nummer 1 scoort is Singapore, voor het exporteren van een container zijn gemiddeld 3 documenten nodig en het duurt 6 dagen om een container te exporteren. Een container kost gemiddeld \$460 dollar.

Voor het importeren zijn 3 documenten benodigd en duurt het 4 dagen om een container te exporteren. Kosten per container om te importeren zijn \$440. Het verschil met Nederland zit het vooral in de prijs, het aantal documenten en het voorbereiden van deze documenten.

Een punt waar Nederland minder op scoort is het krijgen van credit, hierbij wordt gekeken naar hoe krediet informatie uitgewisseld wordt en wat de rechten zijn van kredietnemers en geldschieters. Nederland is op het verkrijgen van krediet achteruit gegaan. Om krediet te verkrijgen is een onderpand nodig, zoals een huis. Mocht een bedrijf failliet gaan dan kan de bank zijn geld terug gaan halen. Maar door een wijziging in de wet is de rangorde van schuldeisers veranderd waardoor de belastingdienst nu voorrang heeft op de bank om zijn geld te halen, waardoor het moeilijker wordt om geld te lenen.

Het Verenigd Koninkrijk scoort het beste op het verkrijgen van krediet, omdat op alle punten van het verkrijgen van krediet en de inzichtelijkheid van informatie het hoogst gescoord wordt.

Als alle scores van alle tien de categorieën opgeteld zijn kan er geconcludeerd worden dat Nederland op wereld niveau op positie 28 komt met betrekking tot het gemak van zaken doen. Op Europees niveau neemt Nederland een 14^{de} positie in. Landen als Denemarken, Groot-Brittannië, Duitsland en Finland gaan Nederland hierin voor².

3.2 Wat zijn vestigingseisen specifiek per cluster?

Op basis van het onderzoek dat is gedaan naar de sectoren die de meeste werkgelegenheid creëren en het onderzoek naar wat het USP van bedrijven op een VEZ worden de clusters gekozen. Hieruit wordt duidelijk dat de clusters logistiek, finance, High Tech en Aerospace voor een VEZ interessant zijn. Voor deze clusters worden dan ook de specifieke locatie eisen onderzocht en beschreven. Voor dit onderzoek wordt een onderzoeksrapport gebruikt genaamd The Amsterdam Family of Cluster van de Universiteit Utrecht. In dit rapport is onderzocht wat kansrijke clusters zijn in de metropoolregio Amsterdam (MRA) met daarbij de eisen van ieder cluster.

Eisen die voor alle clusters van belang zijn is de bereikbaarheid. Dit kan heel breed benaderd worden, namelijk de bereikbaarheid van de locatie met het openbaarvervoer, zodat het personeel met gemak naar het werk kan komen, Maar ook de nabijheid van Schiphol. Dit omdat er vooral voor het cluster High Tech veel goederen via de lucht worden getransporteerd en voor het financiële cluster veel zakenreizigers met het vliegtuig komen. Ook het cluster logistiek mag niet vergeten worden als het gaat om bereikbaarheid, deze eisen dan ook een goede ontsluiting van de lucht- en zee haven.

Verder geven zowel de High Tech als Aerospace bedrijven aan dat ze uitbreidingsmogelijkheden willen hebben voor de eventuele groei van het bedrijf. Hier kan in een nieuw te ontwikkelen VEZ rekening mee

² <http://www.doingbusiness.org/rankings>

gehouden worden. Verder eisen deze clusters dat er beschikbaar en voldoende personeel aanwezig is wat het werk kan uitvoeren. De bedrijven in de financiële sector gaan op het gebied van personeel nog een stap verder, deze willen de mogelijkheid hebben om personeel uit het buitenland te halen. Ook word aangegeven door de financiële sector dat ze een verminderde fiscale druk willen.

3.3 Tabel

Onderwerp	Wat hebben we?	Wat missen we?	Wat als we niets doen?	Wat is er voor nodig?
Bereikbaarheid	Goede modaliteiten	aanpassingsvermogen	Je wordt als land onbewust onaantrekkelijk	Bewustwording
Belasting	Lange termijn belasting afspraken	Gebied met aantrekkelijkere belastingvoordelen	Raken bedrijven kwijt aan het buitenland (Starbucks)	Aanpassen van wetgeving
Beschikbaarheid personeel	Aantrekkelijke regeling voor hoogopgeleide immigrant	Zekerheid dat regeling blijft bestaan of veranderd	Een voordeel voor bedrijfsleven komt dan te vervallen	Continuïteit van de huidige regelgeving of een aparte regelgeving in de VEZ
- Kennismigranten regeling				
- 30% regeling	Een aantrekkelijke regeling voor hoog opgeleide buitenlandse werknemers	-	-	-
Zaken doen	Een bedrijf opgestart in 4 stappen en 4 dagen	Ten opzichte van andere landen moet het sneller en makkelijker (Nieuw Zeeland 0.5 dagen)	Minder concurrentie voordeel	Stappen vergemakkelijken en of combineren, kijken naar andere landen als Nieuw Zeeland, hier duurt een bedrijf registreren 0.5 dagen.
- Oprichten bedrijf				
- Registreren onroerend goed	Onroerend goed is in 2.5 dagen overgeschreven	Meer snelheid en minder procedures	Minder concurrentie voordeel, op ieder gebied moet handelen makkelijk gemaakt worden	Stappen vergemakkelijken en of combineren, kijken naar andere landen als Georgië, waar overschrijving 2 dagen duurt en minder stappen ondergaan moet worden
- Betalen van belastingen	9 soorten belastingen waar gemiddeld 123 uur aan besteed moet worden	Een makkelijker systeem met minder belastingen en minder tijdsintensief	Opkomende landen zullen zorgen voor lagere & minder belastingen wat de concurrentiepositie	Herzien van het belastingstelsel in een VEZ, om concurrent te blijven ten opzichte van de economieën, verder moet het systeem makkelijker worden waardoor minder tijd gemoed is met het invullen van gegevens.

			doet verslechteren voor Nederland	
- Handelen over de grens	Gemiddeld 4 transport documenten en 7 dagen vervoer	Missen de snelheid in vervoer Singapore doet dit sneller, alles zou nog meer digitaal moeten	Als we niets doen verliezen we markt aan landen die sneller zijn.	Een goed E-freight en E-link systeem waardoor vervoer documentloos wordt en goederen sneller vervoerd kunnen worden.
- Krediet verkrijgen	Moeite met het verkrijgen van krediet, omdat door verandering van de wet de rangorde van schuldeisers is veranderd	Inzichtelijkheid in het verkrijgen van informatie over de financiële status van een bedrijf of persoon	Als we niets doen zullen veel bedrijven wegtrekken naar de UK, omdat daar veel financiële instellingen zitten en nummer 1 staat op het verkrijgen van krediet.	In de VEZ zou het makkelijker moeten zijn om krediet te krijgen om eventueel een investering te doen of om een bedrijf op te starten om bedrijvigheid te stimuleren.
DVZ	DGVS DVZ type II	Geen belastingvoordelen	DVZ komt te vervallen in mei 2016	Nieuwe regeling of een alternatief (DVZ type I)



4. Canvas model

Om dit onderzoek overzichtelijk uit te werken in een business model hebben wij gekozen voor het Canvas model. Dit model laat in één oogopslag zien welke klanten en partners er zijn, via welke kanalen de relaties met deze klanten en partners lopen, welke toegevoegde waarde er geboden wordt en wat de opbrengsten en kosten zijn. Hieronder wordt het Canvas model eerst beschreven en vervolgens zullen wij hem invullen.

4.1 Hoe werkt het Canvas model:

Het business model bestaat uit negen bouwstenen waarin beschreven wordt welke bedrijfsonderdelen van essentieel belang zijn en waar (eventuele) bijsturing nodig is.

De onderkant van het model bestaat uit de opbrengsten en kosten. De twee middelste kolommen bevatten de waarde propositie, de onderscheidende waarde die de klant geboden wordt. De linker kolom beschrijft hoe deze waarde tot stand komt: welke partners, welke (hulp)bronnen en welke activiteiten. In de rechter kolom staat aan wie het product verkocht wordt, hoe de levering eruit ziet en hoe de relaties onderhouden worden. De negen bouwstenen zullen hieronder verder uitgewerkt worden.

1. Customer Segments

Hier wordt in kaart gebracht welke specifieke klanten bediend gaan worden en wat de behoeftes zijn van deze klanten. De doelgroep wordt dus afgebakend en zo wordt de markt gesegmenteerd. Zodra bekend is waar de wensen van de doelgroep aan voldoen kan het product of de dienst hierop aangepast worden.

2. Value Proposition

Wat is het onderscheidende vermogen of toegevoegde waarde die de onderneming aan de klant te bieden heeft. Waarin verschilt het product/dienst ten opzichte van dat van de concurrentie. Bepalen in welke markt het product zich bevindt en wat er specifiek aangeboden wordt.

3. Customer Relationships

Wat is de connectie met de klant. Wanneer de klantenkring breed is moet er een onderscheid gemaakt worden tussen de wensen van deze klanten en welke klant het meeste rendement oplevert. Hoe wordt er in de relatie met de klant geïnvesteerd.

4. Channels

Via welke kanalen staat de klant in contact met het product/bedrijf. Hierin wordt de marketing- en distributiestrategie beschreven, de manier waarop reclame gemaakt wordt en hoe de doelgroep op de hoogte gehouden wordt.

5. Revenue Streams

Met het verdienmodel wordt beschreven waar de inkomsten vandaan komen, dit hoeft niet altijd geld te betekenen, maar kan ook plezier of voldoening inhouden. Ook wordt er beschreven hoe dit bereikt gaat worden, hoeveel klanten er nodig zijn, hoeveel omzet er nodig is om winst te maken en hoe er aan klanten verdiend gaat worden.

6. Key Resources

Hieronder worden de belangrijkste bedrijfsmiddelen verstaan die nodig zijn om de waarde propositie te bewerkstelligen. Denk hierbij aan fysieke middelen (bedrijfsapparatuur als computers), intellectuele middelen (patent of merk) en menselijke middelen (personeel). Het vereist een investering waarbij er op verschillende manieren gefinancierd kan worden.

7. Key Activities

Wat zijn de belangrijkste kernactiviteiten van het bedrijf om de waarde propositie te creëren? Beschrijf hier hoe er waarde toegevoegd wordt aan het product, hoe de klantrelatie onderhouden wordt en hoe het werven van nieuwe klanten verloopt. Op welk gebied is het product sterk en beter dan dat van de concurrent. Belangrijk is dat er geïnvesteerd wordt in de klantrelaties, hoe er nieuwe klanten aangetrokken worden en hoe de klanten behouden worden.

8. Key Partners

Welke partners zijn van belang om het idee te laten slagen. Op welke manier gaat er samengewerkt worden en hoe zorgt dit voor het beste resultaat.

9. Cost Structure

Hoe gaat de kostenstructuur eruit zien, wat zijn de belangrijkste kosten (vast en variabel), waar vallen nog voordelen te behalen en waar zijn besparingen mogelijk.

4.2 Invullen canvas model

Het canvas model, zoals het hierboven is uitgelegd zal hieronder ingevuld worden en een onderbouwing van de keuzes zal gegeven worden. Een ingevuld canvas model is te vinden in figuur 8.

1. Customer Segments:

Voor de doelgroep is gekozen voor clusters die veel werkgelegenheid bieden, voorbeelden hiervan zijn logistiek dienstverleners maar ook bedrijven die in het cluster Aerospace zitten. Dit omdat het Schiphol Trade Park goede verbindingen heeft met Schiphol en goederen dus snel over en weer vervoerd kunnen worden. Verder wordt er ook op clusters gericht die in Nederland nog niet zo goed ontwikkeld zijn of nog niet gecentreerd zijn. Het doel van de zone is dat de bedrijven in het gebied elkaar versterken. Dit zorgt ervoor dat de bedrijven afhankelijk worden van elkaar en de kans dat een bedrijf dan vertrekt uit dit gebied verkleind.

- Logistiek dienstverleners
- Value Added Logistics (UPS, DHL, FEDEX, DB Schenker)
- Aerospace (Fokker, Boeing, Airbus)
- Financiële instellingen (ABN, ING, Barclays)
- High Tech (ASML, INTEL, NXP)
- Slimme mensen uit het buitenland

2. Value proposition

Bij dit punt wordt er gekeken naar het onderscheidend vermogen van het product. De grond bij het Schiphol Trade Park wordt aantrekkelijker vanwege de aanwezigheid van de VEZ. Aangezien dit de eerste VEZ wordt van Nederland, onderscheidt deze locatie zich van andere. Daarnaast is deze locatie goed bereikbaar met lucht, zee, rail en wegvervoer. De aanwezigheid van verschillende modaliteiten zorgt voor een logistiek sterk gebied. Het Creëren van clusters zal er voor zorgen dat bedrijven afhankelijk worden van elkaar. Door veel logistiek dienstverleners te vestigen in de VEZ, zal het gebied zich versterken en zullen meer bedrijven via dit gebied zaken willen doen. Het zal de vraag vergroten waar de verschillende bedrijven weer profijt van hebben.

Een ander onderscheidend vermogen is de mogelijkheid om Prototypes Sampling snel te vervoeren. Men kan in de VEZ producten printen en vervoeren over de hele wereld. Ten slotte hoeft er in de VEZ geen visum aangevraagd te worden. Hierdoor kunnen bijvoorbeeld vergaderingen in de VEZ plaatsvinden. Doordat er geen visum aangevraagd hoeft te worden, maakt dit het makkelijker voor mensen om hier heen te komen. Vooral bezoekers met kennis zullen Nederland versterken.

3. Channels:

De goederen zullen op verschillende manieren vervoerd worden, maar zullen het gebied altijd per truck binnenkomen en verlaten. Om de bedrijven binnen de zone goed te laten communiceren onderling is er een goed en sterk ICT systeem nodig. Hier zullen de bedrijven bij aangesloten worden. Verder is het al bestaande DGVS systeem ook een onderdeel binnen de zone om de communicatie met de douane goed te laten verlopen.

- Weg, rail, water en lucht transport
- ICT-kanaal klant-douane, DGVS
- Marketing – Billboards – mond tot mond reclame - #Westas

4. Customer relationships:

Omdat klanten graag willen weten waar ze aan toe zijn worden er lange termijn afspraken gemaakt over huur, onderhoud etc. Verder zal de verantwoordelijkheid over het goed verlopen van zaken, controle en dergelijke meer bij de bedrijven komen te liggen en zal de douane zich hier minder mee bemoeien. De

naamsbekendheid van Schiphol heeft voor bedrijven een aantrekkelijke werking en zal dus gebruikt worden. De naam van het gebied is natuurlijk ook al Schiphol Trade Park.

- Lange termijn afspraken
- Vertrouwen, verantwoordelijkheid douane naar bedrijven
- Naamsbekendheid Schiphol

5. Revenue streams

De inkomsten van de VEZ kan vanuit verschillende hoeken bekeken worden. De grondwaarde van Schiphol Trade Park zal stijgen en hierdoor kunnen zij meer huur vragen voor deze grond. Er zullen meer goederen en passagiers vervoerd worden via Schiphol en dit betekent meer havengelden. De werkgelegenheid in dit gebied zal groeien waardoor de Nederlandse Economie ook profijt heeft van de VEZ. Ten slotte hebben de bedrijven die zich in dit gebied gaan vestigen minder kosten vanwege het uitstel van de betaling van invoerrechten.

6. Key Resources

Om het concept VEZ uit te kunnen werken, zijn er grondstoffen nodig om het terrein op te kunnen bouwen. Grondstoffen is een redelijk algemeen begrip, om een paar voorbeelden te noemen is er beton nodig om het terrein af te bakken, het asfalt voor de wegen en bekabeling voor verlichting.

Verder behoren tot de key resources het personeel wat nodig is om de continuïteit van het terrein en de bedrijven op dit terrein te kunnen bewerkstelligen. Zo is er personeel nodig van de douane om de goederen te controleren die het gebied in en uit gaan, maar ook beveiliging medewerkers die het personeel van de bedrijven controleert als ze het terrein betreden.

Aangezien er 3D print services uitgevoerd gaan worden zijn er 3D printers nodig.

Een van de misschien wel belangrijkste dingen die benodigd is, met het oog op de digitalisering, is AMS-IX de data center van Amsterdam. Dit om een snelle communicatie tussen verschillende bedrijven en partijen te kunnen garanderen.

7. Key Activities

De belangrijkste kernactiviteit wat uitgevoerd zal worden is VAL en warehousing facilities en dan vooral voor hoogwaardige producten, omdat hierop flink geld bespaard kan worden.

Een Expertise centrum komt ook onder de key activities, omdat doormiddel van de VEZ makkelijk buitenlandse mensen naar het gebied kunnen komen zonder ook maar enige rompslomp.

Omdat onbekend is hoe de markt van het 3D-printen zich gaat ontwikkelen, maar het wel kans op ontwikkeling heeft, zal 3D-printen als een service aangeboden worden. Hiermee kunnen kleine producten die snel benodigd zijn gemaakt en geleverd worden.

Mocht het 3D-printen echt goed ontwikkelen, dan moet er onderzocht worden of het mogelijk is om Aerospace producten te printen en deze een kwaliteitscontrole te geven, zodat deze producten ook daadwerkelijk gebruikt mogen worden in de luchtvaartindustrie.

8. Key Partners

Onder de key partners zijn er acht partijen te noemen die belangrijk zijn voor het slagen van het project, zowel voor de uitvoering als de financiering ervan. Om te beginnen met de overheid, omdat een VEZ nog steeds onder de overheid van Nederland valt, moeten deze regels vast gaan stellen wat er mogelijk gaat zijn in dit gebied.

Partijen die belangrijk zijn voor het promoten en het financieren van het project zijn Schiphol Group, SADC, Port of Amsterdam, bloemenveiling Aalsmeer en de gemeente Haarlemmermeer. Deze partijen zijn allemaal gevestigd in de Westas en hebben er baat bij als het gebied zich positief ontwikkelt. Verder zijn dit de partijen die samen moeten aankaarten bij de overheid dat een VEZ nodig is om bedrijven te trekken en bedrijvigheid te creëren en dat het een positief effect heeft op de economie.

De douane is een partij die mee zou moeten denken over wat er mogelijk is om alle goederen zo snel en zo goed mogelijk te controleren om congestie te voorkomen.

Financiële instituten zijn nodig om het opstarten en het financieren van bedrijven makkelijker te maken. Met deze optie zal bedrijvigheid zich eerder aantrekken tot dit gebied en zal de ontwikkeling beter verlopen.

Bedrijven zijn altijd op zoek naar kennis, vandaar dat het ook van groot belang is dat kennisinstituten van universiteit t/m MBO haar intreden zoeken in de VEZ. Hierdoor is er een betere combinatie tussen bedrijven en kennis.

9. Cost structure

Bouwkosten:

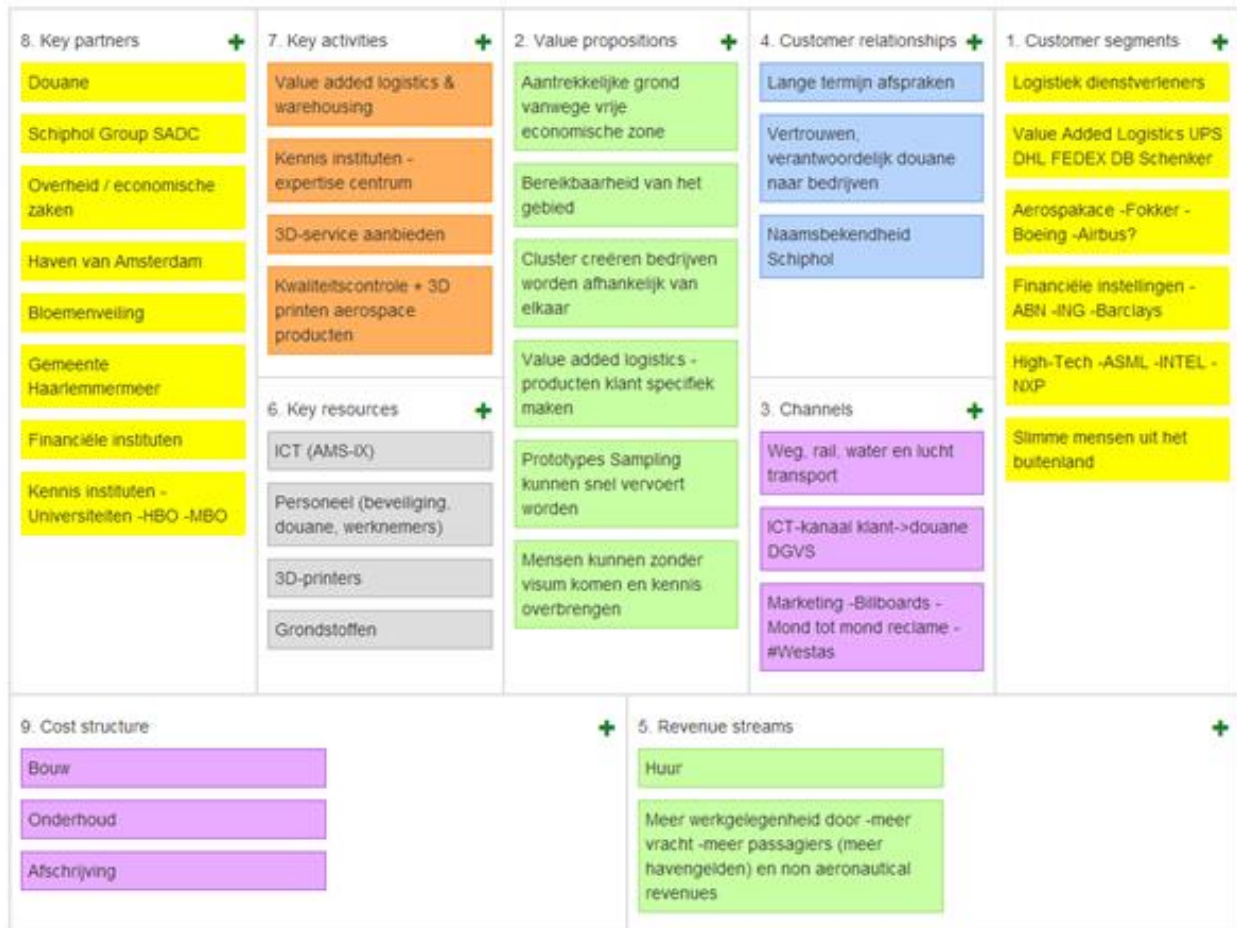
Voor een kantoorblok van 8 lagen zullen de volgende kosten in kaart gebracht zijn, deze kosten zijn een inschatting die wij gemaakt hebben.

De bouwprijs per vierkante meter bedraagt	€985,- m ²
Bij deze prijs zit geen BREEAM-NL certificaat bij inbegrepen,	+ €221,- m ²
Geen full-air luchtbehandeling,	+ €79,- m ²
Geen inbouw (open plan),	+ €97,- m ²

De kosten voor een distributiecentrum hebben wij als volgt geschat.

De bouwprijs per vierkante meter bedraagt,	€489,-
Exclusief basisafwerking	- €23,-
Geen uitgebreide luchtcooling	+ €45,-
Terreininrichting,	+ €80,-

Douane Vrije Zone



Figuur 8 canvas model



4.3 Advies

Om de VEZ succesvol te maken zijn er een aantal advies punten opgesteld. Er zal gekozen moeten worden voor het type 1 omdat de regelgeving dit op langer termijn nog toelaat. Het zal plaats geïmplementeerd moeten worden op het STP aangezien dit terrein goed bereikbaar is vanaf Schiphol en een connectie met een luchthaven van belang is bij een VEZ. Daarnaast is dit terrein 600 voetbalvelden groot wat genoeg ruimte biedt om een succesvol VEZ te realiseren.

Het is van belang dat de juiste bedrijven zich vestigen in de VEZ zodat het de Nederlandse economie en vooral de Westas versterkt. De clusters Logistiek, High Tech, Aerospace en Finance zijn hier het meest geschikt voor. Logistiek, en met name VAL heeft voordelen bij een VEZ omdat er, zolang de producten zich in de VEZ bevinden, geen in- en/of uitvoergelden betaald hoeven te worden. Hierdoor is het voordelig om producten in de VEZ op te slaan of te produceren. Daarnaast staat dit cluster in de top drie van clusters die de meeste werkgelegenheid opleveren. Dit versterkt de Nederlandse economie.

Omdat het bij High Tech en Aerospace vaak om dure producten gaat is er gekozen voor deze clusters. Door het belastingvoordeel binnen deze zone wordt het goedkoper om producten op te slaan. Daarnaast is de goede connectiviteit van het gebied van belang zodat de producten met hoge waarde dichtheid snel getransporteerd kunnen worden.

Ten slotte is er gekozen voor Finance aangezien deze sector voor veel werkgelegenheid zorgt. Aangezien de werkloosheid in Nederland momenteel hoog is, is het voor de Nederlandse economie van belang om banen te creëren. Daarnaast is het voordelig om de bankensector te betrekken bij de VEZ aangezien de bedrijven die zich zullen vestigen ook financiële ondersteuning kunnen gebruiken om hun bedrijf hier te kunnen opstarten.

Behalve het implementeren van een VEZ zijn er meer veranderingen nodig om het aantrekkelijk te maken om hier zaken te doen. Allereerst moeten er meer belastingvoordelen komen om concurrerend met het buitenland te blijven. Binnen de VEZ zou een andere regelgeving moeten gelden dan er buiten. Behalve belastingvoordelen moet het belastingstelsel vergemakkelijkt worden zodat het minder tijd kost om aangifte te doen. Daarnaast moet het makkelijker worden om hier zaken te doen. De stappen om een bedrijf te starten moeten gecombineerd worden waardoor het starten van een bedrijf hier makkelijker is. Ook moet het makkelijker worden om krediet te verkrijgen.

Als laatste moeten bedrijven meer benaderd worden in het Engels. Documenten van banken en overheidsinstellingen worden automatisch in het Nederlands verstuurd terwijl hier veel buitenlanders werken. Door deze te benaderen in het Engels wordt het voor hun gemakkelijker om de stap te zetten naar Nederland.



Literatuurlijst

ACN. (2013, jul 26). Verdere uitbreiding van DGVS in zicht. Geraadpleegd op:
<http://www.acn.nl/over-acn/acn-nieuws.aspx?Action=1&NewsId=2343&PID=9>

Atzema, O., Groot de, C., & Groots., A., (2011, feb). The Amsterdam family of clusters.

Belastingdienst. (Z.J.). 30% regeling. Geraadpleegd op:
http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/prive/internationaal/werken_wonen/tijdelijk_in_een_ander_land_werken/u_komt_in_nederland_werken/30_procent_regeling/

Belastingdienst. (Z.J.). Extraterritoriale kosten. Geraadpleegd op:
http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/prive/internationaal/werken_wonen/tijdelijk_in_een_ander_land_werken/u_komt_in_nederland_werken/30_procent_regeling/extraterritoriale_kosten

Belastingdienst. (Z.J.). Vrije zone. Geraadpleegd op:
http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/douane_voor_bedrijven/opslag/soorten_opslag/vrije_zone/vrije_zone

Bonsen, J., Ozturk, N., & Salet, H., (2014, apr 23). Persoonlijke communicatie (interview)

Cargonaut. (Z.J.). DGVS. Geraadpleegd op:
<http://www.cargonaut.nl/index.php?dgvs>

Doing business. (2013 Jun). Rankings. Geraadpleegd op:
<http://www.doingbusiness.org/rankings>

Douaneportal. (Z.J.). Douane-entrepots. Geraadpleegd op:
<http://douaneportal.sdu.nl/douanememo/index.html/page/h21.html>

Europa. (2014, jun 16). Free zones. Geraadpleegd op:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/procedural_aspects/imports/free_zones/index_en.htm

Europa. (2014, feb 24). The Community Customs Code (CC), implementing provisions and guidelines - Current legal provisions. Geraadpleegd op:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/procedural_aspects/general/community_code/index_en.htm

Europa. (2014, jan 23). Questions about the EU? Europa direct can help. Geraadpleegd op:
http://europa.eu/europedirect/index_en.htm

Expeditors. (Z.J.). Operating in free trade zone. Geraadpleegd op:
<http://www.expeditors.com/news-media/featured-information/2013/operating-in-free-trade-zone.asp>

IGG Boiton de Groot BV., (2013). Kengetallenkompas bouwkosten.

Ind. (Z.J.). Inkomeneisen. Geraadpleegd op:
<https://ind.nl/zakelijk/werkgever/kosten-inkomenseisen/Inkomenseisen/>

Invest Korea. (2009). Promosing investment opportunities.

Jong de, W., (2013, mrt 12). Establishing free zones for regional development.

Kasteleijn, N., (2014, feb 6). Sony verkoopt PC-tak, schrapt 5000 banen voorlopig geen vaio laptops. Geraadpleegd op:
<http://www.nrc.nl/nieuws/2014/02/06/sony-verkoopt-pc-tak-schrapt-5-000-banen/>



Kghcustoms. (Z.J.) Douane-entrepots. Geraadpleegd op:

<http://www.kghcustoms.com/nl/business-areas/customs-representation/douane-entrepots.aspx>

Kim, C., (2007, mei) Free economic zone, Korea: Based on a comparison to a free economic zone in Pudong, China.

Kok, L., (2014, apr 25). Persoonlijke communicatie (interview)

Krijnen, F., (2006, aug). In vliegende vaart.

Rijksoverheid. (Z.J.). Investeren in topsectoren. Geraadpleegd op:

<http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/ondernemersklimaat-en-innovatie/investeren-in-topsectoren>

Lafeber, A., (2014, jun 18). Persoonlijke communicatie (interview)

Lisa. (2013). Het werkgelegenheidsregister van Nederland. Geraadpleegd op:

<http://www.lisa.nl/algemeen/wat-is-lisa>

Ministry of Finance and Economy. (2003, sept). Free economic zones in Korea: the future of Northeast Asia.

NFIA. (Z.J.). Aerospace in the Netherlands: opening the gateway to Europe.

Pelt van, S., (2014, mei 7). Persoonlijke communicatie (telefonisch interview)

Rabobank. (Z.J.). De 9 bouwstenen van het business model canvas. Geraadpleegd op:

<https://www.ikgastarten.nl/ondernemingsplan/ondernemingsplan-voorbeelden/3714-de-9-bouwstenen-van-het-business-model-canvas.html>

Rijksoverheid. (Z.J.). Douane controle op invoer. Geraadpleegd op:

<http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/invoer-en-douane/douane-controle-op-invoer>

Rijksoverheid. (Z.J.). Hoe kan ik als werkgever een kennismigrant in dienst nemen. Geraadpleegd op:

<http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/immigratie/vraag-en-antwoord/hoe-kan-ik-als-werkgever-een-kennismigrant-in-dienst-nemen.html>

Rijksoverheid. (Z.J.). Vestigingsklimaat. Geraadpleegd op:

<http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/internationaal-ondernemen/buitenlandse-investeerdere-aantrekken/vestigingsklimaat>

Stallinga, T., (2014, mei 13). Persoonlijke communicatie (interview)

Schiphol. (Z.J.). Developing a Free economic zone Opportunities & boundaries.

Schiphol. (Z.J.). Route development. Geraadpleegd op:

<http://www.schiphol.nl/B2B/RouteDevelopment.htm>

Schouten, E., (2010). EN? de essentie van professioneel adviseren.

Tegtmeier. L.A., (2013, jun 26). Aviation weeks ranks biggest airframe MRO's Geraadpleegd op:

<http://aviationweek.com/mro/aviation-week-ranks-biggest-airframe-mros>

Vlam, M., (2014, mrt 25). Persoonlijke communicatie (interview)

Vleij, R., (2014, jun 10). Persoonlijke communicatie (telefonisch interview)

Zuidam, F., (2014, apr 9). Persoonlijke communicatie (interview)