



**Stichting CLOK**  
Postbus 35  
2740 AA WADDINXVEEN

Telefoon: 035-6954144  
info@clock.nl - www.clock.nl

## **Brochure HBO Leergang Parkmanagement 3.0 (2017/2018)**

### **Professionaliteit, ondernemerschap, vakmanschap en rendement** **Introductie van de Leergang en modules Parkmanagement**

De HBO Leergang Parkmanagement heeft als doel om parkmanagers in hun functie te versterken en om daarmee onderscheidend in de markt te staan. De leergang is onderdeel van de doelstelling van CLOK om management van werklocaties te profileren. Het gaat om het persoonlijk functioneren van de parkmanager, om het belang daarvan voor de parkmanagementorganisatie en in het verlengde daarvan voor de besturen van de ondernemersverenigingen als opdrachtgever en voor de gemeenten vanuit hun publieke verantwoordelijkheid voor de kwaliteit van bedrijventerreinen en voor de werkgelegenheid. Een sterk parkmanagement is van belang voor het lokaal ondernemersklimaat, voor de lokale economische kracht.

### **Een leergang is nodig**

Professioneel parkmanagement zorgt voor een sterker vestigingsklimaat en voor versterking van de concurrentiepositie van de bedrijventerreinen. Dat verwachten de gemeente en besturen van ondernemerskringen. Dat vereist professioneel parkmanagement.

Deze leergang brengt de parkmanager naar het gewenste HBO profiel van de ondernemende parkmanager. PM 3.0 staat voor professionaliteit, ondernemerschap, vakmanschap en rendement.

### **Voor wie is deze Leergang Parkmanagement bedoeld?**

De HBO Leergang Parkmanagement is bedoeld voor parkmanagers en gebiedsmanagers, zowel zelfstandigen als personen in loondienst. Uit ervaring van cursisten blijkt dat deze Leergang belangrijk is voor medewerkers gemeenten die zich bezig houden met bedrijventerreinen.











### **Parkmanagement is een vak**

De Leergang is zorgvuldig samengesteld uit een theoretisch en een praktisch deel. De leergang wil de theoretische basis versterken. Direct daaraan gekoppeld wordt de vertaling gemaakt naar de praktijk, zowel in kennis, als in vaardigheden en competenties.






De leergang is ook een antwoord op vragen die ons bereiken over het vrije beroep parkmanagement. Voor veel gemeenten en besturen van ondernemersverenigingen is het een zoektocht naar goede parkmanagers. De markt doet zijn werk. Dat is de ene kant. De leergang helpt de potentiële opdrachtgevers in hun zoekproces. Dat is de andere kant. Vandaar ook de certificering en opname in een openbaar register.

De volgende leerdoelen zijn geformuleerd:







Op kennisniveau:

-  Weet hoe de overheid werkt.
-  Kent de langere termijn trends.
-  Beschikt over de kennis van de producten van aanbieders voor PM.
-  Is op de hoogte van en kan de meest recente vormen van ondernemersfondsen mede-initiëren.
-  Kent het onderscheidend vermogen van de gemeente in het algemeen en het winkelgebied/bedrijventerrein in het bijzonder als vestigingsplaats voor het bedrijfsleven.
-  Kent de positie van de gemeente in de regio en het belang van de regio voor de gemeente en de eigen locatie.
-  Kent de theorie van de waardeontwikkeling van het op de werklocatie aanwezige vastgoed.
-  Kent de belangen van de actoren en weet ze te onderscheiden.
-  Heeft inzicht in de theorievorming en groei modellen van parkmanagement.
-  Heeft inzicht in huidige en toekomstige wet- en regelgeving, kan wet- en regelgeving lezen.
-  Past bestemmingsplannen en vergunningverlening toe. Begeleidt ondernemers bij vergunningstrajecten.
-  Kan effectief participeren in een Omgevingsvisie.
-  Is op de hoogte van duurzaam bouwen, herstructurering.

Competenties:

-  Kiest consequent voor een proactieve houding.
-  Weet besturen van parkmanagement positief te enthousiasmeren.
-  Kent de kern van het lokaal ondernemerschap.
-  Begrijpt en waardeert de kern van een winst gedreven organisatie.
-  Weet oplossingsalternatieven aan te dragen voor een probleem.

Vaardigheden:

-  Begrijpt en spreekt de taal van de ambtenaar, van de ondernemer en non-profit organisaties.
-  Beschikt over de vaardigheid om de belangen van de parkmanagementorganisatie te vertalen naar het parkmanagementbestuur, de ondernemer(s), de gemeentelijke organisatie en toeleveranciers/afnemers en externe relaties. Om vervolgens in goede en effectieve samenwerking doelen te realiseren.
-  Maakt en presenteert een professionele en aantrekkelijke businesscase als praktijkcasus.
-  Bindt bedrijven aan de werklocatie. Kent de USP's en weet die te benutten.
-  Traceert nieuwkomers, vangt ze op en begeleidt ze.
-  Acquireert nieuwe bedrijven.

## Losse modules, clusters en de hele leergang

De leergang vormt een geheel. Steeds meer interesse is er ook voor het volgen van delen (clusters) uit de leergang of het volgen van losse modules. Alle drie zijn mogelijk. Aan u de keus.

Waar mogelijk worden modules van deze leergang gecombineerd met de Leergang Centrummanagement en met de Leergang Accountmanagers Bedrijven, omdat het bij alle drie de leergangen gaat over het werken in het snijvlak van bedrijfsleven, gemeente, ondernemerschap en locatieontwikkeling.

De HBO Leergang Parkmanagement bestaat uit de onderstaande modules met de bijbehorende leerdoelen. De leergang is opgedeeld in vier clusters. Zowel de clusters als de modules kunnen los van elkaar gevolgd worden. Om voor het certificaat in aanmerking te komen, moet de hele leergang binnen twee jaar worden afgerond. Het is ook mogelijk om per gevolgde module een certificaat te ontvangen.

## Praktijkcasus als onderdeel en afsluiting van de leergang

De leergang kent als belangrijk onderdeel de praktijkcasus. In deze casus, die door de cursist zelf gekozen wordt, verwerkt de cursist alle opgedane kennis en vaardigheden. In de kick-off van de leergang op de eerste cursusdag, ontvangen de cursisten hierover informatie. Tijdens de lessen wordt een relatie gelegd met de praktijkcasus.




Het met een voldoende afsluiten van de praktijkcasus én voldoende aanwezigheid tijdens de lesdagen, bepaalt of de cursist de leergang met goed gevolg afsluit.

## Relevantie van de opleiding

Voor uw eigen ontwikkeling en professionalisering en verdere ontwikkeling van parkmanagement in het algemeen is deze leergang een onmisbaar instrument.

## Praktische informatie

### Studiebelasting

-  Lesuren: 90 uur
-  Studie en voorbereiding: 120 uur
-  Praktijkcasus: 24 uur

Hiermee komt de totale studiebelasting uit op ca. 240 uur.

### Locatie:

Utrecht

## Kosten:

### Hele Leergang

De prijs voor de hele leergang van 20 dagdelen inclusief de praktijkcasus bedraagt voor leden € 3805,00 - excl. BTW. De voor de leergang benodigde materialen en koffie/thee en lunch zijn hierbij inbegrepen.

Deelnemers van CLOK Parkmanagement (deelnemer voor 1 september 2017) krijgen een korting van € 400,00. Er zijn/waren mogelijkheden om kosten van opleiding en scholing deels terug te krijgen via de belastingdienst. Uw accountant weet daar ongetwijfeld meer van.

Voor niet-leden bedraagt de prijs € 4205,00 excl. BTW.

### Losse Clusters

Het is ook mogelijk om clusters, delen van de leergang te volgen. Dat zijn aparte delen van de Leergang die gegroepeerd te volgen zijn. Voor leden van het netwerk parkmanagement van CLOK geldt een korting, informeer hiernaar bij het aanmelden.

Cluster 1 5 dagdelen a € 1225,00 excl. BTW

Cluster 2 4 dagdelen a € 980,00 excl. BTW

Cluster 3 5 dagdelen a € 1225,00 excl. BTW

Cluster 4 3 dagdelen a € 735,00 excl. BTW

### Losse modules

U kunt ook losse modules uit de leergang volgen. Van de gevolgde modules ontvangt u een bewijs van deelname.

Per module (dagdeel) zijn de kosten € 245,00 excl. BTW..

### Losse Pakketten

Door de vraag vanuit het netwerk is het vanaf nu is het ook mogelijk om losse pakketten te volgen. Dit zijn pakketten die zich richten op specifieke onderwerpen of vaardigheden binnen het vakgebied parkmanagement, samengesteld door Stichting CLOK. Deze variëren van enkele dagdelen tot een meerdaagse cursus, voor prijzen of meer informatie, zie de extra brochures.

### Wijze van betaling

Er bestaan twee mogelijkheden. Vooraf in een keer uiterlijk 10 september 2017. De deelnemer kan ook in twee termijnen van 50% betalen, vooraf uiterlijk 10 september 2017 en uiterlijk op 10 januari 2018. Bij betaling in twee termijnen is er per termijn een opslag van € 37,50 voor administratiekosten. De factuur voor de tweede termijn wordt eind november toegestuurd.

### Inhalen van modules

Kunt u door ziekte of anderszins een module niet volgen, dan bestaat de mogelijkheid die tijdens een volgende leergang in te halen wanneer er voldoende plaats is. De extra kosten van het inhalen van een dag bedragen € 50,00, excl. BTW.

### Inschrijving in Register Vakbekwaamheid en Keurmerk MW

Een deelnemer die met goed gevolg de gehele leergang heeft afgerond, wordt opgenomen in het Register Vakbekwaamheid MW op minimaal niveau B. De deelnemer ontvangt bij het begin van de leergang de aspirant-status. Het eerste jaar zijn de kosten voor inschrijving in dit Register bij de prijs van de leergang inbegrepen. Deelname aan het Keurmerk is voor in principe voor een periode van minimaal drie jaar.



### Aanmelden

Aanmelden kan door het inschrijfformulier in te vullen dat u van de website kunt downloaden. Voor vragen kunt u contact opnemen met Herman Timmermans, coördinator van de Leergang Parkmanagement, [h.timmermans@clock.nl](mailto:h.timmermans@clock.nl).

## Planning van de Leergang PM

Cluster 1	Overheid, Organisatievormen en Economie	Dagdelen	Datum	Docenten
Entree	Kennismaking met de collega cursisten, vorming "klasje" en toelichting op de Leergang, waaronder werken met het accountplan.	1	Di 12 sept 2017	nmb
module 1	De nieuwe lokale economie; langdurige trends concreet gemaakt	1	Di 12 sept 2017	Herman Timmermans
module 2	De basis en de toekomst van parkmanagement	1	Do 5 okt 2017	Gerard Fit
module 3	Economie en (lokaal) ondernemerschap	1	Do 5 okt 2017	Henk Wijnsma
module 4	Nieuwe organisatievormen: Ondernemersfondsen Doelcoöperaties	2	Do 2 nov 2017	Arjen Schep
<b>Cluster 2</b>	<b>Essentiële vaardigheden</b>			
module 5	Klantgericht werken en communicatieve vaardigheden	2	Do 14 dec 2017	Jop Jurriaans
module 6	Effectief samenwerken/strategisch onderhandelen	2	Do 11 jan 2018	Jop Jurriaans
module 7	Opzet presenteren van praktijkcasus	1	Do 1 feb 2018	Henk Wijnsma
<b>Cluster 3</b>	<b>De filosofie/theorie van PM</b>			
module 8	Strategische Locatie- en Regiomarketing	2	Do 22 feb 2018	Martin Boisen
module 9	Gebiedsontwikkeling/herstructurering	1	Do 1 mrt 2018	Han Wiendels
module 10	Privaat Publieke Samenwerking	1	Do 1 mrt 2018	Paul Smolders
module 11	Parkmanagement 3.0, nieuwe definitie PM	1	Do 1 feb 2018	Herman Timmermans
<b>Cluster 4</b>	<b>Praktijk PM</b>			
module 12	Acquisitie en behoud van bedrijven	1	Do 5 apr 2018	Jan Doorakkers
module 13	Flexibele Bestemmingsplannen/Kansen vanuit de Omgevingswet	2	Do 29 mrt 2018	Dennis Potter
module 14	Presentatie praktijkcasus	2	Do 26 april 2018	Henk Wijnsma

## Cluster 1. Overheid, regelgeving en economie

### Module 1 de nieuwe lokale economie: Langjarige trends concreet gemaakt

De langjarige trends geven aan dat de structuur van de samenleving fundamenteel wijzigt. De traditionele scheiding tussen publiek en privaat verdwijnt, de kracht van de consument, de technologische innovaties, de (on)macht van instituties als Kamers van Koophandel, de positie van de gemeenten (regio's) en van de ondernemers: het wordt allemaal anders. Het is van groot belang om werkend in precies dat spannende gebied zicht te hebben op de grote lijn. Om omstandigheden beter te kunnen plaatsen.

#### Duur

1 dagdeel

#### Kosten

€ 245, -

#### Docent

drs. Herman Timmermans

### Module 2 De basis en toekomst van parkmanagement

Ondernemers willen boter bij de vis. Wat levert parkmanagement en wat levert parkmanagement mij op? Voor die beide vragen is het van belang dat de parkmanager kennis heeft van wat de markt aan concrete producten biedt. Maar dat is maar een deel van het verhaal. Het gaat ook over de kennis van de aanbieders, van het onderscheid tussen bijv. commerciële en non-profit partijen. Welke producten leveren wat op voor de ondernemers. De ene keer is het geld, de andere keer publiciteit. Daarmee moet de parkmanager goed om kunnen gaan.

U krijgt de basisuitgangspunten van parkmanagement, een omschrijving van wat parkmanagement is toegespitst op een aantal producten.

#### Duur

1 dagdeel

#### Kosten

€ 245, -

#### Docent:

Gerard Fit

### Module 3 Economie en ondernemerschap

Hebt u geen bedrijfseconomische voorkennis? In deze module staat de praktische uitleg van algemene- en bedrijfseconomie centraal. Ook de link tussen omgevingsfactoren en economische gereedschappen worden inzichtelijk gemaakt. Wat is een ondernemer en een commercieel bedrijf, hoe denkt een commercieel bedrijf. Waarom reageert een ondernemer als een ondernemer? Hoe ziet hij zijn omgeving, het terrein als geheel, wat verwacht hij van zijn omgeving: zijn relatie met de gemeente, met de parkmanager. En hoe kan de parkmanager daarop inspelen. Aangezien niet alleen ondernemers uw gesprekspartner zijn, maar ook de gemeentelijke overheid, leert u tevens wat in economisch opzicht belangrijk is voor een gemeentebestuur.

#### Duur

1 dagdeel

#### Kosten

€ 245, -

#### Docent

drs. Henk Wijnsma

### Module 4 De nieuwe organisatievormen: Ondernemersfondsen en Doelcoöperaties

In deze module komen de nieuwe organisatievormen als Ondernemersfondsen en Doelcoöperaties aan de orde; nieuwe vormen die het publieke en het private domein verbinden.

Ondernemersfondsen kennen varianten als BIZ, reclamebelasting en het Leids model. Het gaat om inzicht en achtergrond van de collectieve vormen van organisatie voor kwaliteitsbehoud van gebieden. Deze vormen hebben als doel een gestructureerde financiële basis te bieden voor meer collectieve activiteiten, zoals energiecoöperaties. En bieden daarmee handvatten voor het verwerven van steun onder de ondernemers voor de activiteiten en financiering van parkmanagement voor bedrijventerreinen.

Parkmanagement vormt steeds meer de spil van een goed beheer of goed ondernemen op de werklocatie. Als uitvoerder is de parkmanager de initiator die het bestuur informeert en besluitvorming voorbereidt voor andere vormen van organisatie op het terrein. Dit vereist zodanige kennis van de materie dat de parkmanager ondernemers kan begeleiden naar besluitvorming.

#### Duur

2 dagdelen

#### Kosten

€ 490, -

#### Docenten

Arjen Schep



## Cluster 2 Algemene vaardigheden

### Module 5 Klantgericht werken en communicatieve vaardigheden

Van de parkmanager wordt verwacht dat hij actief ondernemers bezoekt en proactief omgaat met het parkmanagementbestuur. Een goede relatie met ondernemers onderhouden en het opzetten en onderhouden van een actief zakelijk netwerk passen bij de goede uitvoering van uw functie.

Duur

2 dagdelen

Kosten

€ 490, -

Docent

drs. Jop Jurriaans

### Module 6 Effectief samenwerken/ strategisch onderhandelen

Als parkmanager zult u moeten samenwerken met ondernemers en gemeenten. Hoe verloopt die samenwerking? Bereikt u wat u wilt? Hoe onderhoudt u effectief uw relaties met uw samenwerkingspartners, vooral als belangen niet helemaal gelijk lopen of misschien wel conflicteren? U wilt een passende rol hebben en een waardevolle bijdrage leveren, waardoor u veel beter en prettiger functioneert in teams. Met effectief onderhandelen overbruggt u de tegenstellingen en legt u de basis voor constructieve samenwerking op strategisch, tactisch en operationeel niveau. U ontdekt ook wat uw voorkeursrollen zijn. U wordt u bewust van het effect dat u heeft op anderen en uw sterke en ontwikkelpunten in teamwerk.

Duur

2 dagdelen

Kosten

€ 490, -

Docent

drs. Jop Jurriaans

## Module 7 Opzet presenteren van de praktijkcasus

U verzamelt ingrediënten voor uw praktijkcasus in de loop van deze leergang. Een groot deel van de acceptatie van uw uitgewerkte praktijkcasus zit in het aanbieden een professioneel ogend document. Nodigt uw plan uit om gelezen te worden? Enthousiasmeert het uw opdrachtgevers en andere partijen die u nodig heeft, misschien investeerders of geldverstrekkers.

Wat zijn de ingrediënten van een professioneel plan, wat is de theorie achter de opzet en structurering van een overtuigend activiteitenplan? Hoe structureert u en hoe maakt u een duidelijke inhoudsopgave? Welke meerwaarde biedt een sterke lay-out? Hoe zet u de praktijkcasus op? Tegen welke belemmeringen loopt u aan?

Tijdens deze module presenteert u uw eerste concept van de praktijkcasus. Uw presentatie wordt vervolgens besproken, waardoor u zowel feedback krijgt op uw presentatie als op de inhoud en structuur van uw praktijkcasus.

### Duur

1 dagdeel

### Docent

Praktijkcasus: drs. Henk Wijnsma

## Cluster 3 De filosofie/theorie van Parkmanagement

### Module 8 Strategische Locatie- en Regiomarketing

Gemeenten en regio's werken voortdurend aan hun beleid rond promotie, marketing en branding. Van dorpskernen in landelijke gebieden tot metropoolregio's en provincies die concurreren op het wereldtoneel. Concurrentie gaat allang niet meer alleen tussen regio's en/of gemeenten, maar vindt ook plaats tussen locaties als bedrijventerreinen en winkelcentra.

Maar vindt er ook strategische marketing gericht op bedrijven en andere doelgroepen plaats? Is er een businesscase die de locatie promoot naar segmenten op basis van de kwaliteiten en aard van de locatie? En dat in de context van omliggende terreinen in de regio? Hoe wordt bedrijfsleven in de praktijk getrokken? En hoe zou het in de theorie eigenlijk moeten? Het wordt tijd dat de praktijk zich professionaliseert. Deze module zet daarvoor de bakens uit. Ook bedrijventerreinen concurreren steeds meer, zoals ook winkelcentra dat doen en steeds meer zullen doen.

Het is van groot belang voor de parkmanager om ondernemers op het terrein te behouden. Of, bij steeds meer leegstand, te werven. De waarde van het terrein als geheel, de vastgoedwaarde op het terrein moeten behouden blijven. Daarom is het van belang om het terrein goed in de markt te positioneren. Daar wordt tot nu niet veel werk van gemaakt, maar zal in de toekomst zeer belangrijk blijken te zijn. Bedrijventerreinen met een goede strategie hebben op termijn concurrentievoordeel.

Tijdens deze module komen aan de orde de basisgegevens en belangrijkste elementen voor een marketingopzet voor de werklocatie.

#### Resultaat

Deze module brengt u in korte tijd op de hoogte van de finesses van locatiemarketing. Er worden voorbeelden aan u voorgelegd en u gaat met uw eigen terrein c.q. locatie aan de slag, in relatie tot de regio.

De potentiële kracht van marketing en branding:

- + Concurrentie tussen locaties.
- + Citymarketing als vergelijkbaar instrument.
- + Gelaagdheid: relaties tussen locaties, gemeente en regio's.
- + De locatie als merk.
- + Het marketingproces: fundamentele marktinzichten en doelgroep segmentatie.
- + Locatietheorie en vestigingsvoorkeuren van bedrijven in Nederland.

#### Duur

2 dagdelen

#### Kosten

€ 490, -

#### Docent

drs. Martin Boisen

## Module 9 Gebiedsontwikkeling

Gebiedsontwikkeling is een werkwijze waarbij in een bepaald gebied functieverandering tot stand komt door samenwerking van overheid, markt en samenleving (PPS).

Een dergelijke werkwijze vereist een eigen benadering met een visie en strategie voor het hele gebied. Deze strategie vormt het kader voor een evenwichtige ruimtelijke, sociale, culturele en economische programmering. Gebiedsontwikkeling moet dan ook niet verward worden met projectontwikkeling. In de praktijk gebeurt dat helaas maar al te vaak.

Gebiedsontwikkeling is de drager van het proces van organisatie, ruimtelijke uitwerking en marketing. Het opstellen van een dergelijke strategie vraagt om slagvaardig leiderschap en visie van regisseurs van langdurige programma's en projecten. De huidige economische situatie vereist van deze regisseurs een hoge mate van creativiteit. Maar elke partij heeft in gebiedsontwikkeling zijn/haar eigen rol. Welke rol heeft de parkmanager?

### Methodes van gronduitgifte

Parkmanagement is niet vanzelfsprekend. Zeker niet, als dit geïntroduceerd moet worden in bestaande situaties. Dus is het van belang om de introductie van parkmanagement reeds te regelen bij de gronduitgifte. Hoe? Daarvoor zijn verschillende mogelijkheden, de één wat effectiever dan de ander. De één met andere voor- en nadelen dan de ander.

### Resultaat

Wie deze module met succes afrondt:

- ✚ Heeft kennis van het proces van gebiedsontwikkeling en heeft inzicht in de actoren en het krachtenveld rondom gebiedsontwikkeling.
- ✚ Weet waar de kansen en beperkingen van gebiedsontwikkeling liggen en heeft meer inzicht gekregen in de eigen ruimtelijke opgaven.

### Gebiedsontwikkeling: theorie en praktijk

#### Introductie gebiedsontwikkeling

- ✚ Wat is gebiedsontwikkeling?
- ✚ Wie is de gebiedsontwikkelaar?
- ✚ Hoe doe je dat als parkmanager?

#### De verschillende rollen

- ✚ Verschillen tussen project- en gebiedsontwikkeling
- ✚ Wie heeft welke rol?
- ✚ Welke rol heb je als parkmanager?

### Duur

1 dagdeel

### Kosten

€ 245, -

### Docent

Han Wiendels

## Module 10 Privaat Publieke Samenwerking PPS

Publiek Private Samenwerking (PPS) is co-creatie door verschillende partijen. Hoe werkt dit in de praktijk? Waar zitten de voetangels en klemmen? Wat zijn de do's en don'ts?

Vóór alles is PPS: samenwerken. Want zonder samenwerking geen PPS. Echt met elkaar samenwerken. Gelijkwaardig? Ieder natuurlijk vanuit eigen rol en verantwoordelijkheid. Gericht op het creëren van onderlinge complementariteit. Om zo samen meer waarde te creëren. Implementeren van PPS aan opdrachtgevende kant betekent een stevige commitment.

Het gaat zeker niet vanzelf: PPS is zeer zeker geen wondermiddel! Er komt heel veel bij kijken. Want als je PPS serieus gaat implementeren, heb je niet alleen veel *knowhow* nodig, je gaat ook delen van je huidige werkpakket afsloten. Loslaten. Overdragen aan marktpartijen. Waarbij je als opdrachtgever niet meer de uitvoering doet, maar de overall regie gaat voeren. Dat betekent een appèl op andere competenties.

### Publiek private samenwerking bij gebiedsontwikkeling

- ✚ Voorbeelden uit de praktijk.
- ✚ PPS bij herstructureringsopgaven.
- ✚ De dynamiek van besluitvorming bij PPS.
- ✚ Noodzakelijke succesfactoren bij PPS.
- ✚ Do's and don'ts van PPS

### Kosten

€ 245, -

### Duur

1 dagdeel

### Docent

drs. Paul Smolders

## Module 11 Parkmanagement 3.0, nieuwe definitie PM

Parkmanagement is in de jaren '90 op veel bedrijventerreinen opgestart. De gemeentelijke en regionale overheden hebben daar beleidsmatig op ingezet. Bij de ondernemers en de ondernemersverenigingen is parkmanagement minder aangeslagen. Er is een voortdurende discussie geweest over de kosten en de opbrengsten. Heeft dat ook te maken in onduidelijkheid over de definitie van wat parkmanagement is? Wat wordt er onder verstaan?

Dit heeft er in geresulteerd dat er een grote mate van diversiteit bestaat tussen parkmanagementorganisaties en in de producten en diensten die zij leveren. Dan is ook de vraag: is er in de loop der jaren sprake van groei? In aantal en in omvang? En is daarin ook een structuur te ontdekken? En hoe ziet die er uit?

Deze module geeft een theoretische onderbouwing van management van werklocaties. De parkmanager heeft daarmee inzicht in de verschillende niveaus van parkmanagement en weet daarmee om te gaan. Hij is in staat om daarmee op strategisch niveau zijn bestuur goede besluitvorming over mogelijkheden voor te leggen.

### Duur

1 dagdeel

### Kosten

€ 245, -

### Docent

drs. Herman Timmermans

## Cluster 4 In de praktijk naar Parkmanagement

### Module 12 acquisitie en behoud van bedrijven

Gekscherend werd wel eens gezegd dat de wethouder of burgemeester wel komt als zich een nieuw bedrijf vestigt, maar nooit als een bedrijf voor het terrein en daarmee voor de gemeente en regio behouden blijft. Acquisitie is goud, maar behoud is meer dan zilver. Vooral in deze tijd, nu de leegstand toeneemt. Kennis van het regionale en lokale bedrijfsleven, kennis van de verhuisgeneigdheid van bedrijven, het onderkennen van momenten waarop bedrijven mutatie rijp zijn is belangrijk voor zowel acquisitie als behoud.

De tijd van groei lijkt even voorbij. Leegstand is ineens een item, niet alleen voor kantoren en winkelcentra, maar nu ook op bedrijventerreinen. Toch is er dynamiek. Bedrijven staan zelden stil. Er is verhuisgeneigdheid, er is uitbreiding en inkrimping. Hoewel 80% van de bedrijfsverhuizingen zich binnen 10 kilometer of minder plaatsvinden, is het belang van behoud van bedrijven op het terrein toegenomen. Maar omdat er altijd op regionaal niveau en nationaal niveau grotere bedrijven een plek willen vinden, is daarmee ook weer altijd sprake van acquisitie.

Deze module gaat in op de kennis van verhuisbewegingen in relatie tot behoud en acquisitie van bedrijven.

#### Duur

1 dagdeel

#### kosten

€ 245, -

#### Docent

drs. Jan Doorakkers

### Module 13 Flexibele Bestemmingsplannen en kansen vanuit de nieuwe Omgevingswet

#### Inleiding

Als parkmanager heeft u voortdurend te maken met wet- en regelgeving. En vooral met het omgaan met de wetten, regels en (in)formele afspraken. U moet de regels (globaal) kennen, ze toepassen en gebruiken. Het bestemmingsplan, en in de toekomst het Omgevingsplan, en de Omgevingsvisie zijn daarvan een belangrijk onderdeel. Specifiek gaan we in op de nieuwe Omgevingswet.

#### Opzet

U krijgt in deze module de laatste stand van zaken met betrekking tot regelgeving op het gebied van Ruimtelijke Ordening en in het bijzonder in de bestemmingsplannen, milieuvergunningen en Omgevingsvisie met een doorkijk naar de kansen die de nieuwe Omgevingswet biedt.

#### Resultaat

Na deze module bent u in staat om om te gaan met het ruimtelijk beleid, in het bijzonder de bestemmingsplannen, milieuvergunningen en Omgevingsvisie, ten dienste van de ondernemers op het bedrijventerrein. U kunt actief vorm en inhoud geven aan het toepassen van bestemmingsplannen. U kunt participeren in de gemeentelijke Omgevingsvisie met de daarbij behorende procedures. Met behulp van praktijkvoorbeelden komen de thema's aan bod.

### Programma

- ✚ Relevante wet- en regelgeving; waaronder de nieuwe Wet Ruimtelijke Ordening en de Omgevingswet.
- ✚ Bestemmingsplannen, beheerverordeningen en Omgevingsplan.
- ✚ Vergunningen, ontheffingen en coördinatie.
- ✚ Omgevingsvisie.

### Duur

2 dagdelen

### Kosten

€ 490,-

### Docent

Dennis Potter

## Module 14 Presentatie Praktijkcasus

Dit is een van de meest gewilde modules. De cursisten presenteren vanuit de eigen ervaring een casus. Deze module vereist specifieke voorbereiding.

Het leerdoel is de opgedane theorieën en vaardigheden in de praktijk brengen.

### Dagdelen

2 dagdelen

### Docent

drs. Henk Wijnsma

## Copyright

De inhoud van dit document en van de bij dit document behorende bijlagen, met alle daaraan verbonden rechten, is eigendom van Stichting CLOK.