



Nut & Noodzaak Grensoverschrijdende Bedrijfsgebouwen en -terreinen

EINDRAPPORT

BEREND JANSEN

MARTIN VAN DER VELDE

Radboud Universiteit



Contents

1.	Inleiding	1
2.	Probleemstelling.....	3
2.1.	Kader	3
2.2.	Centrale concepten	4
2.3.	Bedrijfsterrein en Bedrijfsgebouw	5
2.4.	Casussen	6
2.4.1.	Avantis	7
2.4.2.	GVZ Europark.....	8
2.4.3.	Eurode Business Center.....	9
2.4.4.	Albertknoop.....	10
2.4.5.	Beoogd grensoverschrijdend dienstencentrum Gaxel	11
3.	Resultaten.....	12
3.1.	Uitgangspunten	13
3.2.	Ontwikkeling.....	13
3.3.	Realisatie	15
3.4.	Ervaring van en met de Grens	16
3.5.	Effecten	20
3.6.	Enkele Kanttekeningen.....	21
4.	Weging factoren	23

1. Inleiding

26 Maart 1995 is de geschiedenis in gegaan als de dag dat grenscontroles tussen België, Nederland, Luxemburg, Duitsland, Frankrijk, Spanje en Portugal werden afgeschaft als onderdeel van het Schengen Verdrag. Dit was het resultaat van een afspraak tussen de Benelux-landen, Duitsland en Frankrijk om nieuwe manieren te vinden voor verdergaande Europese integratie.

22 Jaar later is het Schengen Verdrag ondertekend door 26 landen, die de grenscontroles aan hun gemeenschappelijke grenzen hebben afgeschaft, om zo vrij verkeer van personen mogelijk te maken. De afschaffing van deze grenscontroles betekent echter niet dat landsgrenzen volledig zijn verdwenen, ze hebben slechts een ander karakter gekregen. Op veel vlakken, zoals cultuur, beleid, wet- en regelgeving, et cetera, blijven verschillen tussen buurlanden bestaan. Hoewel dit weliswaar op bepaalde vlakken nog steeds drempels opwerpt, zien anderen hier kansen om deze verschillen op creatieve wijze te benutten.

Dit geldt ook de Nederlandse Gemeente Winterswijk, die samen met de Duitse Stadt Vreden een grensoverschrijdend Euregionaal dienstencentrum (met de naam Gaxel) wil realiseren. De uitgangspunten die worden aangevoerd voor de ontwikkeling en uitwerking van dit dienstencentrum zijn het realiseren en optimaliseren van grensoverschrijdende arbeidsmogelijkheden, Euregionale samenwerking, clustering van hoogwaardige grensoverschrijdende diensten, -adviezen, synergie en duurzaamheidsdoelstellingen.

Echter, om het dienstencentrum te realiseren, is een bestemmingsplanwijziging nodig. Een belangrijke vraag die de Provincie Gelderland heeft is, of het voor het realiseren van deze doelen noodzakelijk is om een locatie te ontwikkelen óp de grens en in dit geval in het bijzonder een locatie buiten het bestaande stedelijke gebied.

Om deze vraag te beantwoorden, heeft de Provincie Gelderland het Nijmegen Centre for Border Research (NCBR) opdracht gegeven om een kwalitatief onderzoek uit te voeren ter verkenning van het nut en de noodzaak van grensoverschrijdende bedrijfsgebouwen en –terreinen. Vragen die hierbij centraal staan hebben voornamelijk betrekking op redenen voor de ontwikkeling van dergelijke locaties, verwachtingen die hierbij geschapen worden, ervaring met het ontwikkelen en in gebruik nemen van deze locaties en de resultaten die deze locaties realiseren. Maar bovenal staat de betekenis van de grens hierbij centraal. Hierbij wordt gekeken naar zowel 'objectieve' als 'subjectieve' aspecten.

Het doel van dit onderzoek is om op korte termijn een inventarisatie en analyse op te stellen van een aantal bestaande (en geplande) grensoverschrijdende bedrijfslocaties waarin aandacht wordt besteed aan de volgende aspecten:

- Wat zijn de argumenten van overheden om dergelijke initiatieven te ontwikkelen en/of te ondersteunen?
- Wat zijn de argumenten van betrokken ontwikkelaars om dergelijke initiatieven te ontwikkelen en/of te ondersteunen?
- Wat zijn de argumenten van (potentiële) gebruikers om (al dan niet) gebruik te maken van dergelijke initiatieven?
- Kunnen de hiervoor genoemde argumenten theoretisch worden onderbouwd?
- In hoeverre zijn de veronderstelde voordelen van bestaande projecten voor de verschillende stakeholders ook daadwerkelijk uitgekomen en waarom is dat wel of niet het geval?
- Hoe ervaren de huidige gebruikers van dergelijke projecten op dit moment de huidige situatie?

Om dit doel te bereiken wordt er een inventarisatie gedaan van bestaande en eventueel geplande grensoverschrijdende projecten, wordt er een document analyse uitgevoerd met betrekking tot een selectie van enkele relevante, vergelijkbare projecten en worden interviews gehouden met vertegenwoordigers van de drie hiervoor genoemde partijen.

In deze rapportage treft u een rapportage van de resultaten. Allereerst wordt een operationalisatie gegeven van verschillende concepten die essentieel geacht worden voor dit onderzoek en een inventarisatie van grensoverschrijdende projecten. Vervolgens worden de resultaten gerapporteerd met betrekking tot de volgende onderwerpen: grondbeginselen, ontwikkeling, realisatie en effecten en een aantal kanttekeningen en een waardering van de gevonden resultaten ronden dit rapport af.

2. Probleemstelling

In dit hoofdstuk wordt allereerst de probleemstelling in nader perspectief geplaatst. Vervolgens zal worden ingegaan op een aantal concepten die centraal staan in dit onderzoek. Aansluitend wordt een overzicht gegeven van casussen, inclusief het beoogde grensoverschrijdende dienstencentrum Gaxel.

2.1. Kader

De provincie Gelderland evalueert momenteel een mogelijke bestemmingsplanwijziging van de gemeente Winterswijk om, samen met Stadt Vreden (D.), een grensoverschrijdend Euregionaal dienstencentrum (Gaxel) te realiseren, pal op de Nederlands-Duitse grens. Dit dienstencentrum, dat in een volgens de omgevingsverordening landelijk gebied is voorzien, kan gezien worden als nieuwe stedelijk ontwikkeling. Bij dit soort ontwikkeling is de zogenaamde 'Ladder Duurzame Verstedelijking' van toepassing. Een belangrijk aspect in deze 'Ladder' is de vraag of er daadwerkelijk behoefte is aan de voorgestelde voorziening en in het geval het een locatie buiten het bestaande stedelijke gebied betreft, een onderbouwde motivatie waarom deze locatie van belang is.

De gemeenten Winterswijk en Vreden noemen, zoals eerder aangegeven, als uitgangspunten voor de ontwikkeling en uitwerking van het dienstencentrum "grensoverschrijdende arbeidsmogelijkheden, Euregionale samenwerking, clustering van hoogwaardige grensoverschrijdende diensten, -adviezen, synergie en duurzaamheidsdoelstellingen" (website gemeente Winterswijk).

Een belangrijke vraag die bij de provincie nog onbeantwoord is, betreft of het voor het realiseren van deze doelen noodzakelijk is om een locatie te ontwikkelen op de grens (en in dit geval ook nog een locatie buiten het bestaande stedelijke gebied).

In het algemeen is er nog slechts fragmentarisch inzicht in de voordelen (en nadelen) van bedrijfslocaties die specifiek ontwikkeld zijn op en over de grens, zoals bijvoorbeeld Avantis in Kerkrade/Herzogenrath en Europark in Coevorden/Emlichheim. Dit zijn nog steeds tamelijk bijzondere projecten en de vraag die dan ook opkomt is, als dit soort locaties aantrekkelijk is, waarom zijn en worden dit soort locaties dan niet op veel meer plaatsen op de grens ontwikkeld.

Belangrijke vragen die daarbij beantwoord moeten worden hebben betrekking op de redenen die worden aangevoerd voor de ontwikkeling van dergelijke locaties. Is het bijvoorbeeld zo dat er grotere (grensoverschrijdende) markten worden ontsloten? Worden dergelijke projecten door hun specifieke ligging aan/over de grens gebruikt als 'publicitaire magneten' om bedrijven en organisaties aan te trekken en daarmee de regionale economie te stimuleren? Of is het ontwikkelen van dergelijke projecten ingegeven om allerlei praktische (organisatie en juridisch-administratieve) problemen die met grensoverschrijdend werken gepaard gaan te ondervangen?

Uiteindelijk is hierbij de vraag, wat is de betekenis van de grens in dit soort projecten en hoe heeft die zich ontwikkeld. Dat kan zowel betrekking hebben op meer objectieve als ook subjectieve of 'mentale' aspecten. Wordt de grens(ligging) als een kans gezien, die gegrepen moet worden, of is het toch meer een barrière, die geslecht moet worden? Verder is het ook van belang om vast te stellen of de geografische locatie direct op de grens daarbij van belang is, of dat de veronderstelde eventuele meerwaarde ook gerealiseerd kan worden op enige afstand van de grens (en op al bestaande locaties).

Het doel van dit onderzoek is om op korte termijn een inventarisatie en analyse op te stellen van een aantal bestaande (en geplande) grensoverschrijdende bedrijfslocaties waarin, zoals gezegd, aandacht wordt besteed aan de argumenten van overheden, betrokken ontwikkelaars en (potentiële)

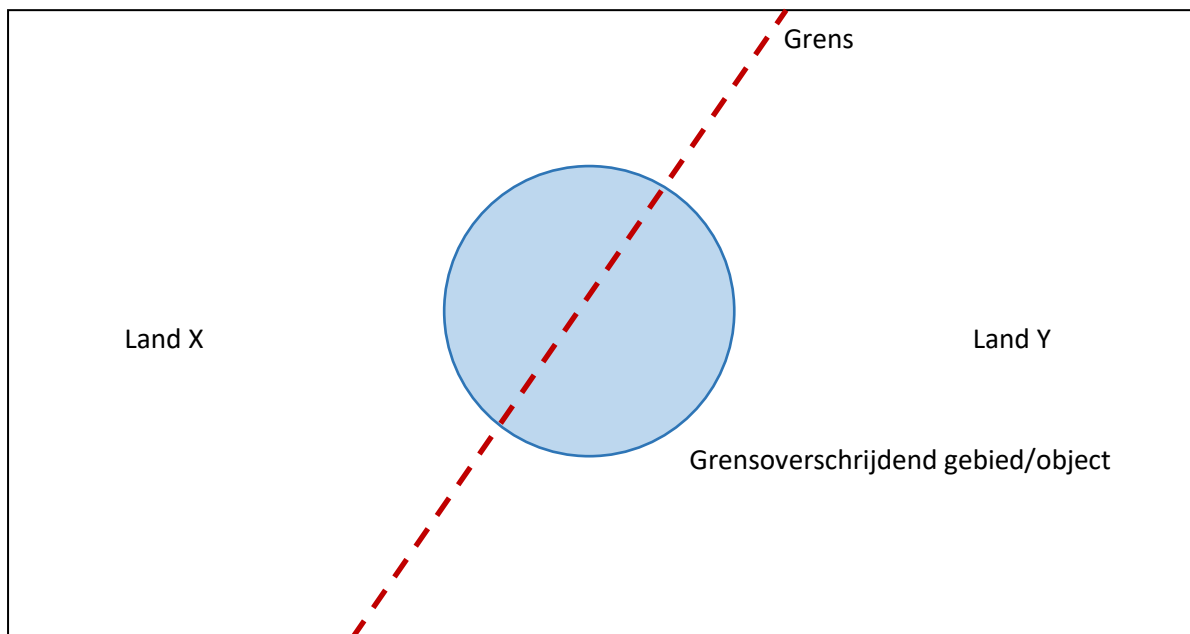
gebruikers om dergelijke initiatieven te ontwikkelen en/of te ondersteunen, de mogelijke (theoretische) onderbouwing, of de veronderstelde voordelen van bestaande projecten voor de verschillende stakeholders ook daadwerkelijk uit zijn gekomen en waarom dat wel of niet het geval is en tenslotte hoe gebruikers van dergelijke projecten op dit moment de huidige situatie ervaren.

Dit zal uiteindelijk resulteren in een samenvattend rapport bevattend:

1. een overzicht en weging van de argumenten van de verschillende stakeholders;
2. een evaluatie van het functioneren van de geselecteerde projecten;
3. de (veronderstelde) betekenis van de grens voor dit soort projecten.

2.2. Centrale concepten

De term 'grensoverschrijdend' *an sich* kan op verschillende manieren worden geïnterpreteerd. Grensoverschrijdend kan dynamisch worden gebruikt om een richting aan te geven, of statisch om aan te geven dat een object zich in twee verschillende landen bevindt, maar het kan ook 'visionair' gebruikt worden om een bepaalde denkrichting aan te geven, et cetera.



Figuur 1 – Illustratie 'Grensoverschrijdend'

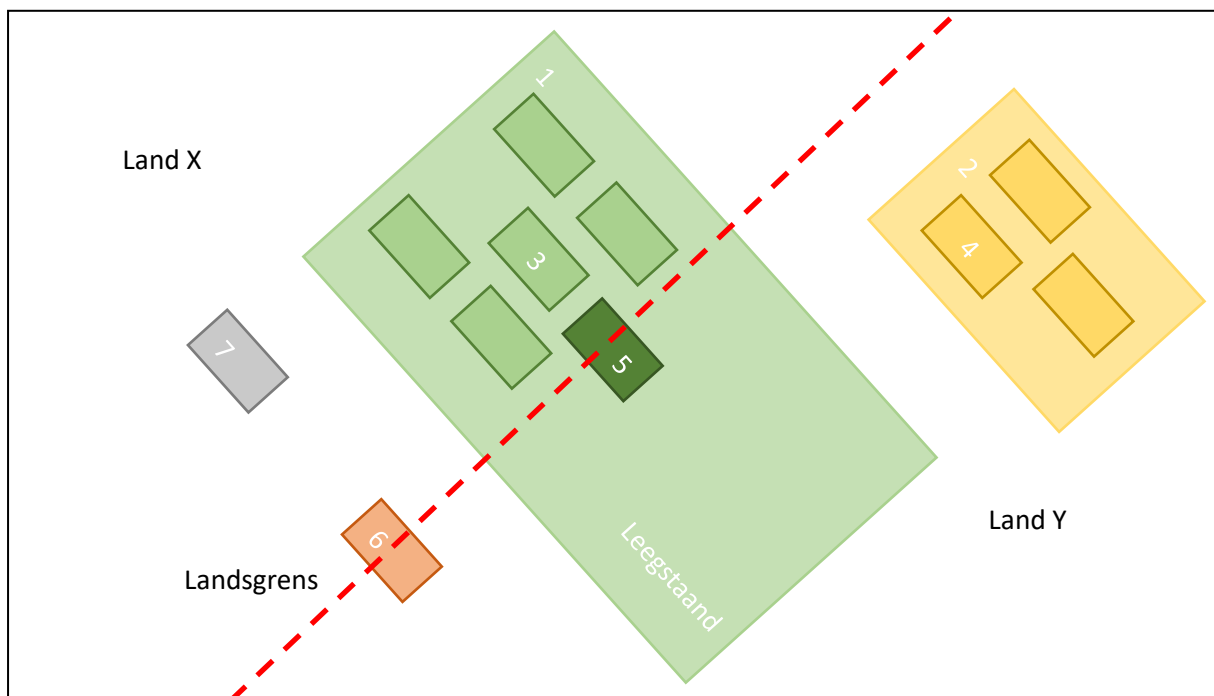
Deze interpretaties zijn niet alleen in overheidsbeleid gangbaar, maar worden ook in de private sector regelmatig gebruikt. Veel bedrijven en bedrijfsterreinen in het grensland profileren zich als grensoverschrijdend, onder meer om aan te geven dat men de markt in het buurland bedient, een brug slaat tussen de markt in het buurland en het thuisland of zich bevindt aan beide kanten van de grens, et cetera. In het geval van Winterswijk wordt met 'grensoverschrijdend' een pand bedoeld dat zowel op Nederlandse als Duitse grond ligt en dus niet alleen in dynamisch opzicht grensoverschrijdend is, maar ook statisch en visionair. Wanneer er in dit rapport de term 'grensoverschrijdend' wordt gebruikt, wordt hiermee een gebied of object bedoeld dat als entiteit geografisch gezien in meerdere landen ligt (zie Figuur 1).

2.3. Bedrijfsterrein en Bedrijfsgebouw

Hoewel de aanleiding van dit onderzoek een grensoverschrijdend gebouw is, richt dit onderzoek zich niet alleen op gebouwen, maar ook op terreinen. Het is belangrijk aan te geven dat belangrijke verschillen zijn tussen gebouwen en terreinen, zeker wanneer men de term 'grensoverschrijdend' hierbij betreft.

Wanneer gesproken wordt over een bedrijfsgebouw, wordt hiermee een pand bedoeld dat huisvesting biedt aan één of meerdere organisaties en/of ondernemers. Wanneer hierop de term 'grensoverschrijdend' wordt toegepast, betekent het dus dat het gebouw zich in twee landen bevindt (zie Figuur 2).

Wanneer gesproken wordt over een bedrijfsterrein, wordt hiermee een gebied bedoeld dat bestemd is voor het huisvesten van organisaties en ondernemers. Een grensoverschrijdend bedrijfsterrein bevindt zich dus aan weerszijden van de grens. Wanneer binnen dit gebied een bedrijfsgebouw gerealiseerd wordt, betekent dit echter niet dat dit automatisch ook grensoverschrijdend is.



Figuur 2 - Schematische weergave verschil bedrijfsgebouw en bedrijfsterrein + grensoverschrijdendheid

1. Grensoverschrijdend bedrijfsterrein
2. Niet-grensoverschrijdend bedrijfsterrein
3. Niet-grensoverschrijdend bedrijfsgebouw op grensoverschrijdend bedrijfsterrein
4. Niet-grensoverschrijdend bedrijfsgebouw op niet-grensoverschrijdend bedrijfsterrein
5. Grensoverschrijdend bedrijfsgebouw op grensoverschrijdend bedrijfsterrein
6. Losstaand grensoverschrijdend bedrijfsgebouw
7. Losstaand niet-grensoverschrijdend bedrijfsgebouw

Gezien het feit dat de grens zelf en het grensoverschrijdend zijn centraal staat in dit onderzoek, ligt de focus voornamelijk op categorie 1, 3, 5 en 6 zoals aangegeven in Figuur 2, met categorie 3 en 5 als onderdeel van Categorie 1.

2.4.1. Avantis

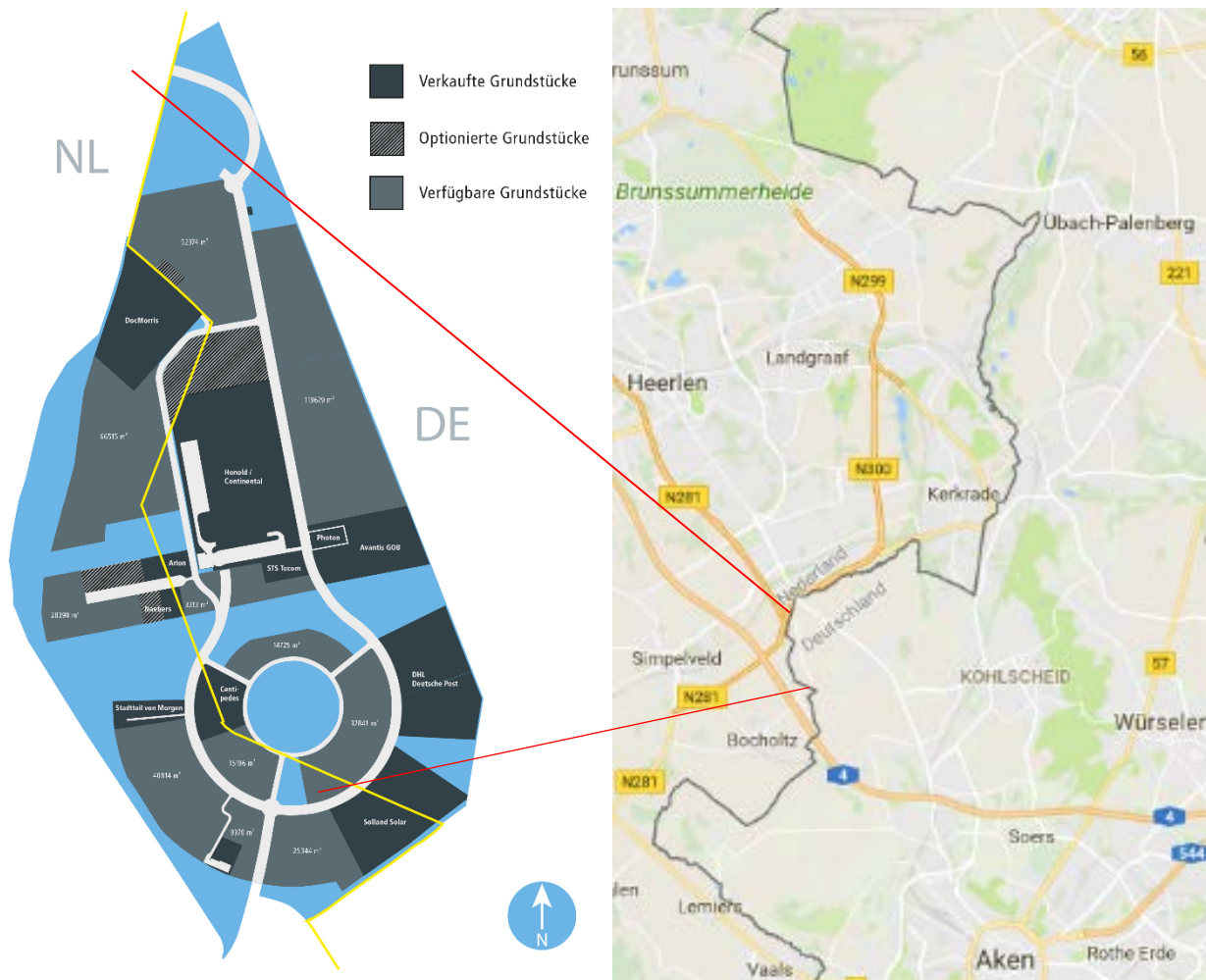
Terrein of Gebouw:	Terrein
Grensoverschrijdend:	Ja
Status van realisatie:	Gerealiseerd
Categorie:	1

Het grensoverschrijdende bedrijventerrein Avantis ligt op de Nederlandse-Duitse grens tussen het Nederlandse Heerlen en het Duitse Aachen. Het profileert zich als één van de eerste grensoverschrijdende bedrijventerreinen en omschrijft de ligging van het terrein als in het hart van de Europese markt.

Het terrein is ontwikkeld in de geest van een ‘veranderende tijd’ en omschrijft deze veranderende tijd als de kracht van, maar ook de aanleiding voor de ontwikkeling van het terrein, met Aachen en Heerlen als de initiators.

Naast de flexibel inrichting, kent Avantis ook andere krachtpunten. Deze zijn onder meer de logistieke verbindingen, versimpelde voorwaarden voor vestiging, goedkope kavels, maar ook de aanwezigheid van RWTH Aachen University, Maastricht University, Zuyd University of Applied Sciences en Arcus College, die volgens hen Europa’s grootste onderzoekscampus vormen.

Het grensoverschrijdende bedrijventerrein Avantis is operationeel sinds mid-2013.



Figuur 4 - Plattegrond Avantis en ligging op grens

2.4.2. GVZ Europark

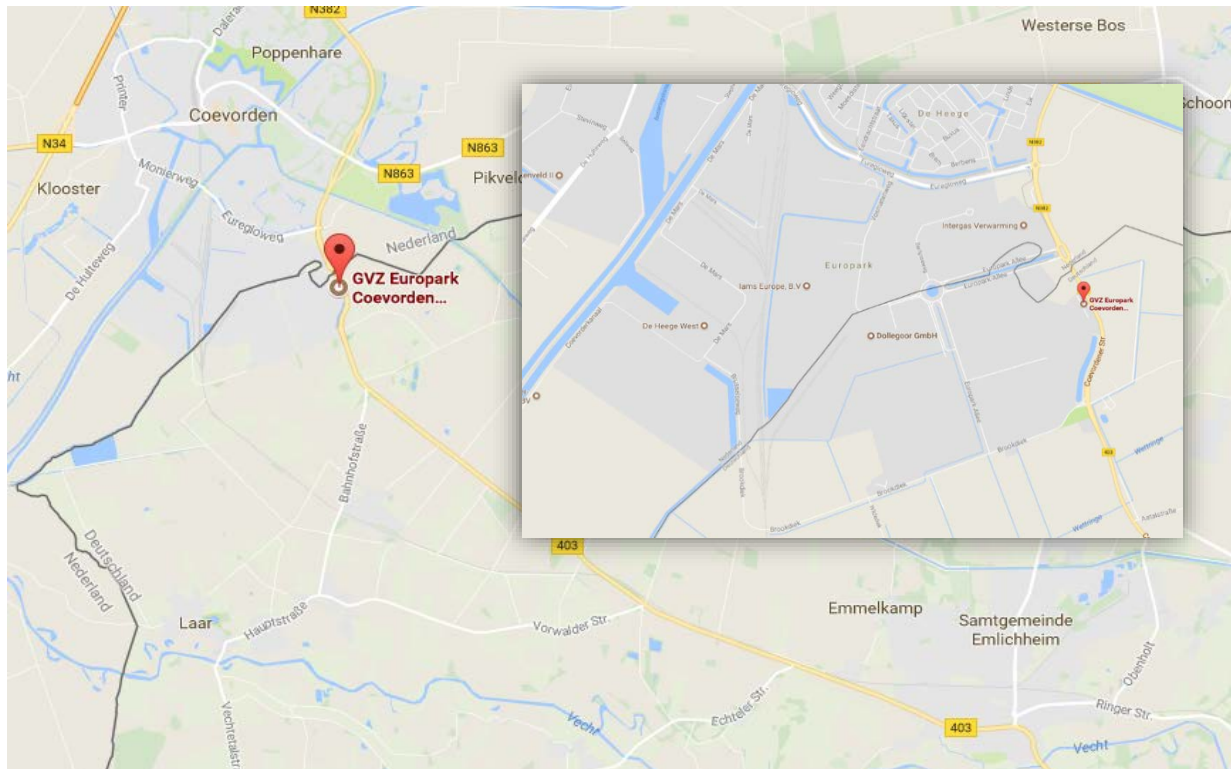
Terrein of Gebouw:	Terrein
Grensoverschrijdend:	Ja
Status van realisatie:	Deels gerealiseerd
Categorie:	1

GVZ Europark ligt op de Nederlands-Duitse grens tussen het Nederlandse Coevorden en het Duitse Emlichheim. Het is 350 hectare groot. Zichzelf profilerend als grensoverschrijdend bedrijventerrein, stelt GVZ Europark dat op het bedrijventerrein kavels op maat en tegen sterk concurrerende prijzen aanbiedt. Daarnaast biedt het de mogelijkheid de kavels te voorzien van een eigen directe spoorweg-aansluiting.

Buiten dat biedt GVZ Europark maximale begeleiding voor ondernemers in vergunning- en subsidie-trajecten, alsook samenwerking met logistieke dienstverleners, energieleveranciers en andere bedrijven op het park.

Krachtenpunten die worden genoemd zijn de aansluiting op het Nederlands-Duitse spoornetwerk met een goederentreinverbinding naar Rotterdam, de nabijgelegen railterminal, de spoorwegaansluiting op de naastgelegen haven en de nabijheid van de doorgaans filevrije autowegen A37/E233 en de A31. Hieraan dankt het tevens zijn GVZ-status (GüterVerkehrszentrum).

Daarnaast wordt er gewezen op de samenwerking met Emmen en Nordhorn wat betreft opleiding (MBO- en HBO-opleidingen). De omgeving wordt gekenmerkt – aldus GVZ Europark – door een hoge arbeidsmoraal en kent een vrij hoog percentage vakbekwame technici.



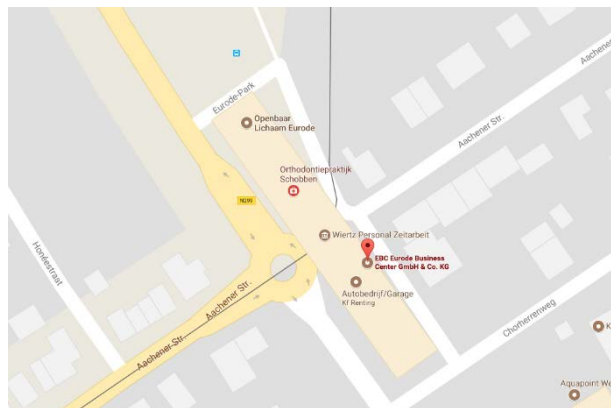
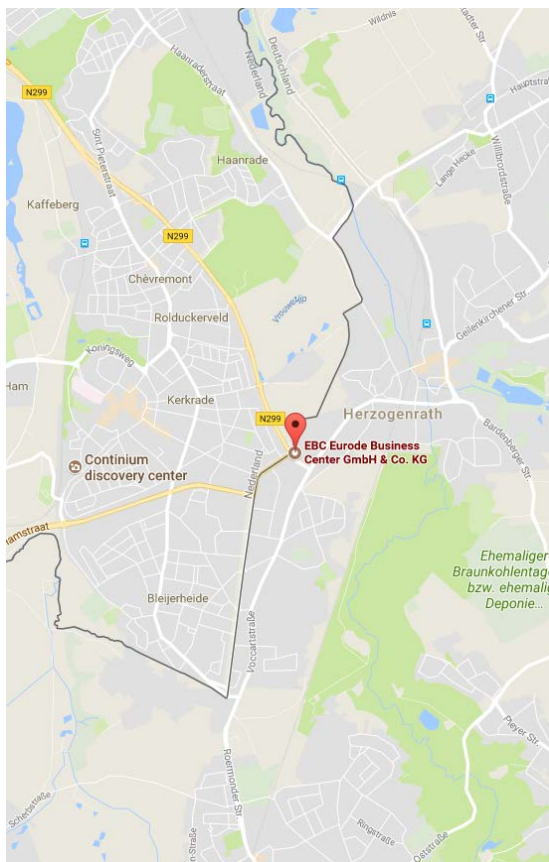
Figuur 5 - Locatie GVZ Europark

2.4.3. Eurode Business Center

Terrein of Gebouw:	Gebouw
Grensoverschrijdend:	Ja
Status van realisatie:	Gerealiseerd
Categorie:	6

Het Eurode Business Center wordt genoemd als één van de hoogtepunten binnen de grensoverschrijdende economische structuurversterking binnen Eurode (de symbolische naam van het gebied waarin Kerkrade en Herzogenrath zich bevinden en een samentrekking uit Europa en de benaming van het uit de vroege geschiedenis stammende ‘Land van ’s Hertogenrode’). Het idee is in 1997 geboren in het kader van de samenwerking binnen Eurode en bestond uit de realisatie van een grensoverschrijdend bedrijfsverzamelgebouw waarin als aanvulling op het Technologie Park Herzogenrath (TPH) zich een keur aan bedrijven kon vestigen. Aanvullend op bestaande bedrijfsgebouwen en -terreinen richt het EBC zich op algemene dienstverlening, (plaatselijke) recreatie en toerisme, makelaardij en onroerend-goed-ondernemingen, maar ook specifieke grensoverschrijdende dienstverlening.

Eén van de voorwaarden voor de realisatie was dat het gebouw op de staatsgrens gerealiseerd zou worden. Het is effectief gerealiseerd op de grens tussen het Nederlandse Kerkrade en het Duitse Herzogenrath. Andere voorwaarden waren goede bereikbaarheid, beschikbaarheid van telecommunicatienetwerken, parkeervoorzieningen en de mogelijkheid voor een grensoverschrijdend gebouw met markante uitstraling. Het heeft een commercieel oppervlak van 3.630 vierkante meter en is geopend op 5 juni 2001. Inmiddels profileert het zich ook als een Euregionaal deskundigheidscentrum voor landgrens-overschrijdende economische activiteiten.



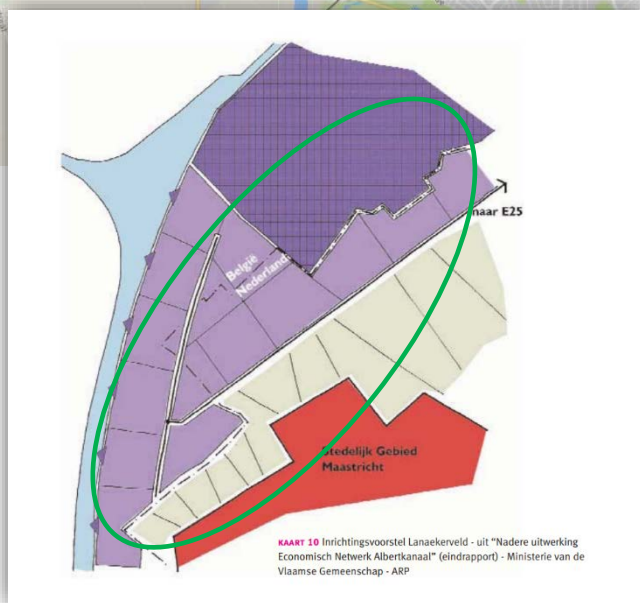
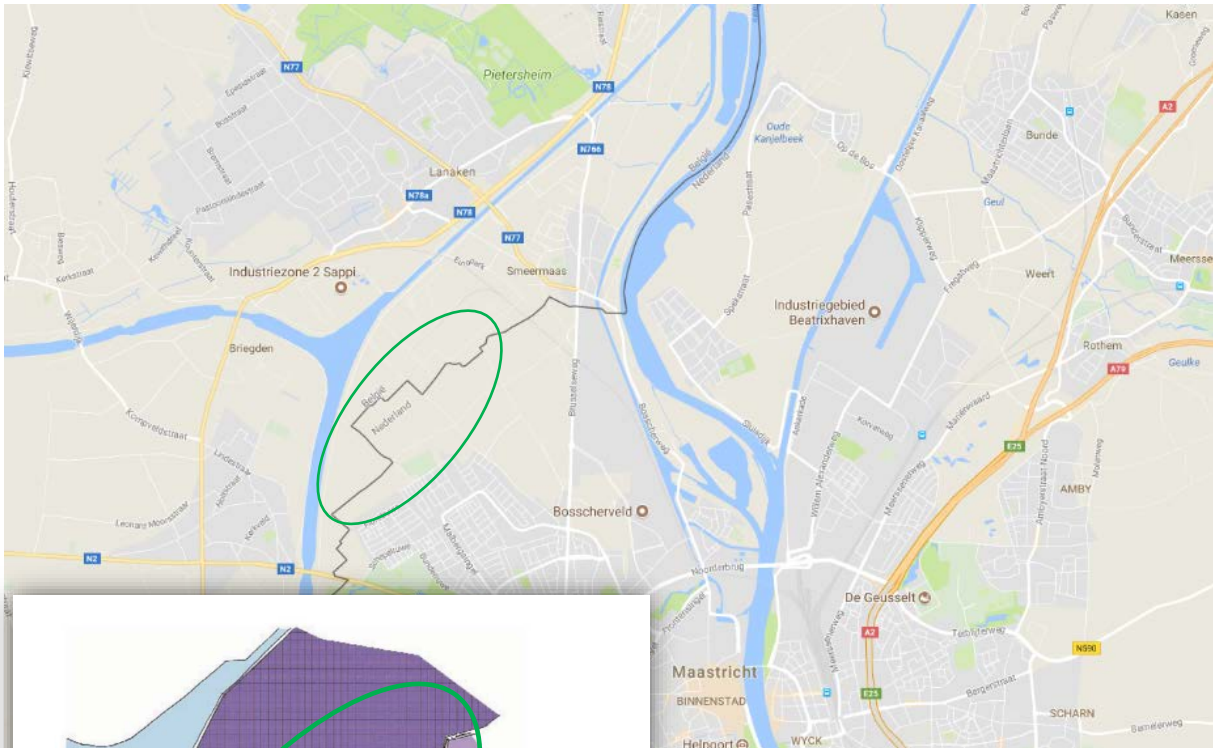
Figuur 6 - Locatie Eurode Business Center (EBC)

2.4.4. Albertknoop

Terrein of Gebouw:	Terrein
Grensoverschrijdend:	Ja
Status van realisatie:	Deels gerealiseerd – momenteel bestempeld als reservelocatie
Categorie:	1

Het grensoverschrijdende bedrijventerrein Albertknoop heeft als beoogde locatie een terrein tussen Maastricht en Lanaken en ligt daarmee op de Nederlands-Belgische grens.

Onder de naam strategisch grensoverschrijdend project Albertknoop zetten de gemeente Maastricht en de gemeente Lanaken in op een grensoverschrijdende gebiedsontwikkeling in het open grensland tussen beide gemeente. De ambitie van het project is om op de langere termijn, dat wil zeggen 2020-2030, tezamen met het Europark Lanaken één groot regionaal, multimodaal ontsloten en watergebonden bedrijventerrein te realiseren en deze op een duurzame en geïntegreerde wijze in te passen in de bestaande omgeving. Hierbij staat de ontwikkeling en uitbouw van een natuurverbinding en een groene buffer centraal.



Figuur 7 - Kaart locatie Albertknoop

Bron kaart linksonder: Bestuurlijk Overleg Albertknoop (2005)

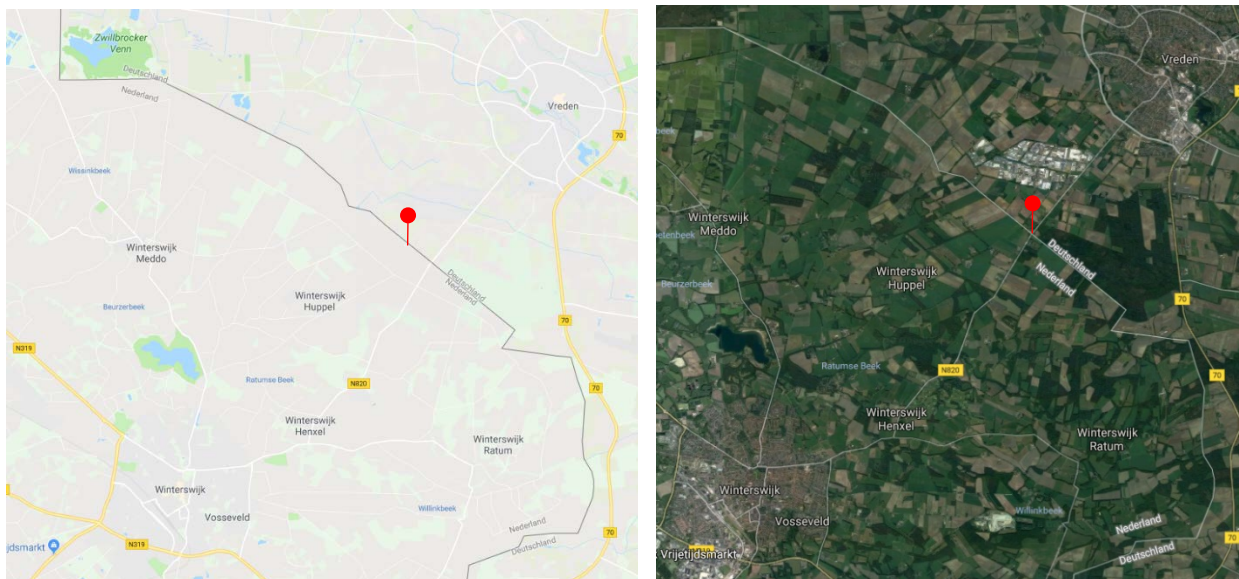
2.4.5. Beoogd grensoverschrijdend dienstencentrum Gaxel

Terrein of Gebouw:	Terrein
Grensoverschrijdend:	Ja
Status van realisatie:	Nog niet gerealiseerd
Categorie:	4/5/6*

*** De beoogde locatie valt niet volledig eenduidig te plaatsen in de typologie van fig. 2. Omwille van duidelijkheid is deze niet expliciet in de typologie opgenomen**

Het beoogde grensoverschrijdende dienstencentrum Gaxel is een initiatief van de Gemeente Winterswijk en de Duitse Stadt Vreden. Ontstaan in 2009 als idee van de lokale politieke partij Winterswijks Belang, beoogt de ontwikkeling van het grensoverschrijdende dienstencentrum een stimulans en facilitering van onder andere grensoverschrijdende arbeidsmogelijkheden, grensoverschrijdend ondernemen, Euregionale samenwerking en clustering van hoogwaardige grensoverschrijdende diensten, -adviezen, synergie en duurzaamheidsdoelstellingen te realiseren. Naast de eerdergenoemde stimulans en facilitering, is het beoogde grensoverschrijdende dienstencentrum ook een symbool voor de samenwerking tussen Vreden en Winterswijk en daarmee een symbool van Euregionaliteit en Europa zelf.

Het plan is echter niet onomstreden. Het voorgestelde project ligt dichtbij een niet-grensoverschrijdend bedrijventerrein aan Duitse zijde, maar de beoogde locatie van het dienstencentrum ligt aan de Nederlandse kant in landelijk gebied. Dus wordt de ontwikkeling van het grensoverschrijdende dienstencentrum aan deze kant bestempeld als stedelijke ontwikkeling in landelijk gebied. De Provincie Gelderland is met betrekking tot ontwikkelingen van dit type terughoudend en vereist voor de toezeggingen van dit soort ontwikkelingen dat er wordt voldaan aan de 'Ladder Duurzame Verstedelijking'. In dit kader heeft het samenwerkende verband Winterswijk-Vreden een beroep gedaan op de STEC-groep voor een analyse. Deze analyse concludeert dat er weliswaar alternatieve locaties zijn, maar dat de beoogde locatie het meest geschikt is. De analyse geeft echter, aldus de Provincie Gelderland, nog te weinig bewijs dat het dienstencentrum voldoende bijdraagt aan de economische doelen van het beschreven project en te weinig argumenten waarom het project niet op de andere locaties kan worden gerealiseerd.



Figuur 8 - Ligging beoogd grensoverschrijdend dienstencentrum 'Gaxel'

3. Resultaten

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de meer analytische resultaten van dit onderzoek. De resultaten zijn gebaseerd op interviews met overheden, ontwikkelaars en gebruikers, alsmede documentatiemateriaal verkregen op locatie. In onderstaande tabel wordt een overzicht gegeven voor welke casussen welke verschillende typen respondenten zijn gesproken.

Tabel 1 – Respondenten betrokken in het onderzoek

<i>Casus</i>	<i>Overheden</i>	<i>Ontwikkelaars</i>	<i>Gebruikers</i>
Avantis	X	X ¹	.. ²
GVZ Europark	X	X ¹	X ³
EBC	X	X	X
Albertknoop	X	X	.. ⁴
Gaxel	X	-	X ⁵

¹ In deze gevallen zijn Overheid en Ontwikkelaar dezelfde persoon gebleken.

² Het is niet gelukt om met de gebruikers van Avantis te spreken met name vanwege tijdgebrek.

³ Gesprek is gevoerd met de plaatselijke railterminal. Deze was echter al gevestigd voordat GVZ Europark werd opgericht. Het kan beargumenteerd worden dat de terminal dus niet een gebruiker is van GVZ Europark, maar dat GVZ Europark gebruiker is van de terminal.

⁴ Gezien het feit dat Albertknoop nog niet operationeel is waren er geen gebruikers te interviewen.

⁵ In het geval van Gaxel zijn interviews afgenomen met potentiële gebruikers.

De resultaten van het onderzoek zijn geordend volgens de thema's:

- uitgangspunten van de projecten
- ontwikkeling
- realisatie
- ervaring van de grens
- effecten

en worden afgesloten met enkele kanttekeningen.

Alvorens deze te presenteren volgen hier eerst een paar nuances over de vergelijkbaarheid van de casussen. Allereerst de tweedeling bedrijfsgebouw vs. Bedrijfsterrein; daar waar in de conceptualisering al is geconstateerd dat dit twee verschillende begrippen zijn, is het ook van belang om in gedachten te houden dat deze in de praktijk ook op verschillende fronten vaak niet helemaal te vergelijken zijn. Dit lijkt voornamelijk te maken te hebben met het verschil in omvang, wat vervolgens doorklinkt in de wijze waarop beiden worden ontwikkeld en gerealiseerd.

Daarnaast is het belangrijk in gedachten te houden dat de casussen zelf ook erg verschillend zijn. Het feit dat ze grensoverschrijdend zijn is het belangrijkste kenmerk dat de casussen verbindt. De verschillen tussen de casussen kunnen voornamelijk worden toegekend aan hun geografische ligging die gevolgen heeft voor de wijze van ontwikkeling en realisatie, maar ook de uiteindelijke effecten. Zo ligt Albertknoop bijvoorbeeld tussen de kleine Belgische gemeente Lanaken en de veel grotere Nederlandse gemeente Maastricht, terwijl Avantis gelegen is tussen de kleinere Nederlandse gemeente Heerlen en de veel grotere Duitse Stadt Aachen. GVZ-Europark ligt tussen de Nederlandse Gemeente Coevorden en de Duitse Stadt Emlichheim die van min of meer gelijke grootte zijn. Ook de geografische ligging maakt het dat de casussen qua infrastructuur van elkaar verschillen en zo elk een

eigen karakter hebben. Albertknoop ligt dicht bij het Albertkanaal en de plaatselijke railterminal, terwijl Avantis een goede verbinding heeft met vliegvelden. GVZ Europark heeft op zijn beurt profijt van de aanwezige Euroterminal, een container overslagplaats en een goede aansluiting op het wegennet en de plaatselijke haven.

3.1. Uitgangspunten

De uitgangspunten bij de ontwikkeling (missie) van de casussen zijn vrijwel allemaal hetzelfde: Het realiseren van een omgeving waarin gebruikers kunnen profiteren van de verschillen tussen Nederland en het buurland. Wanneer men spreekt over deze verschillen, betreffen dit voornamelijk verschillen in belastingstelsels, arbeidsvoorwaarden, economische wet- en regelgeving, administratieve voordelen, grondprijzen, et cetera.

Kenmerkend voor deze omgeving waarin gebruikers kunnen profiteren van verschillen tussen Nederland en het buurland, is het verschil in visie tussen bedrijfsterreinen en bedrijfsgebouwen. Zo voorzagen Avantis en GVZ-Europark – beiden bedrijfsterreinen – de ontwikkeling van een, wat vertegenwoordigers van GVZ-Europark een ‘regelarme zone’ (NL) of ‘Modern Zone’ (DE) noemen. Kenmerkend voor deze zone is dat de nationale wetgeving van beide landen in dit gebied versoepeld wordt, waarbij de voor de gebruiker meest gunstige wetgeving leidend is.

De visie van het bedrijfsgebouw hierin is duidelijk anders. Hierbij staat de realisatie van een ‘dubbele voordeur’ en daarmee een dubbel postadres centraal om toegang tot de voordelen aan beide kanten van de grens te realiseren. Hierbij wordt minder pogingen gedaan om regelgeving te veranderen, maar wordt gebruikers juist de mogelijkheid geboden om twee verschillende bedrijfstvormen aan te nemen en zo eenvoudig toegang te verschaffen tot beide jurisdicties.

Voor beiden is de grensoverschrijdende locatie en de mogelijkheden die die locatie biedt het primaire *Unique Selling Point* (USP).

Andere uitgangspunten die worden gegeven voor deze grensoverschrijdende projecten zijn van meer symbolische aard. Veelvuldig wordt genoemd dat deze terreinen en deze gebouwen het toonbeeld zijn van ‘Euregionaliteit’ waar Europa tot uitdrukking komt. Verder staan deze gebouwen vaak ook voor de hechte banden die de betrokken overheden hebben met elkaar en symboliseert het de homogeniteit en integratie van de grensregio.

3.2. Ontwikkeling

Met betrekking tot de bedrijfsterreinen zijn de onderzochte gebieden allemaal rond dezelfde tijd ontwikkeld. In alle gevallen, zowel bij de Albertknoop, Avantis als GVZ-Europark, is het idee ontstaan rond de jaren 90, ten tijde van wat vertegenwoordigers van de betrokken overheden een periode van stevig optimisme noemden. In wetenschappelijke literatuur wordt dit optimisme vaak omschreven als EUphoria, refererend naar EU-euforie; groot optimisme met betrekking tot het Europese project.

Uit interviews met de betrokken overheden blijkt dat de verdere ontwikkeling van deze bedrijfsterreinen en in het bijzonder de verdere ontwikkeling van de visie, niet makkelijk is geweest. Eén van de voornaamste redenen hiervoor is de schaal van de meeste projecten, welke tot gevolg heeft dat er veel tijd nodig is voor de volledige ontwikkeling en realisatie van het project. Dit maakt het kwetsbaar voor veranderingen in het economische, sociale en politieke klimaat. Zo hebben Albertknoop en Avantis beiden aangegeven last te hebben gehad van de economische crisis, die zich in 2008 manifesteerde. Het EBC, in zijn rol van adviserende partij voor andere grensoverschrijdende projecten, geeft ook het gevaar van mogelijke veranderingen in het economische, politieke en sociale klimaat aan. Zij baseren deze conclusie op feit dat buiten de hier onderzochte en tot op zekere

hoogte succesvolle projecten, er nog veel meer initiatieven zijn geweest die niet tot bloei kwamen. Redenen die hiervoor werden gegeven, waren onder andere de veranderingen in de lokale politieke prioriteiten door het aantreden van nieuwe wethouders en burgemeesters. Andere hindernissen in de ontwikkeling van dergelijke projecten zijn leegstand op andere terreinen, maar met name ook de problemen om daadwerkelijk de eerdergenoemde regelarme zone te realiseren, mede door de complexe structuren van wet- en regelgeving aan beide kanten van de grens. Dit heeft er ook tot geleid dat het terrein Albertknoop momenteel staat aangewezen als reservelocatie. De problemen met het creëren van een regelarme zone hebben ertoe geleid dat in er in het geval van Avantis, na beraad met de andere ontwikkelaars, besloten is om deze visie te laten varen en het terrein 'normaal' in te richten. GVZ-Europark is het ook niet gelukt om een regelarme zone te ontwikkelen. Dit betekent dat de ontwikkeling van een echt grensoverschrijdend en regelarm bedrijfsterrein, zoals eerder beschreven en voorzien, nog niet is gerealiseerd

Grensoverschrijdende bedrijfsgebouwen kennen een ander verhaal. Momenteel is er, zoals gezegd, één grensoverschrijdend dienstencentrum gerealiseerd, het Eurode Business Center. Ook de ontwikkeling van het EBC begon in de jaren 90. In 1991 werd er een intentieverklaring ondertekend door de Nederlandse gemeente Kerkrade en de Duitse Stadt Herzogenrath om de grensoverschrijdende samenwerking te intensiveren. Dit leidde tot de oprichting van het Openbaar Lichaam Eurode in 1998. De plannen voor het EBC stammen uit 1997, wanneer voor het eerst het concrete idee werd geformuleerd. In 2001 was het gebouw voltooid en geopend. In de ontwikkeling van het grensoverschrijdende gebouw van het EBC speelde de wet- en regelgeving – zeker met betrekking tot bebouwing – wederom een complicerende rol. Echter, door de relatief beperkte schaal van het project en de achterliggende visie, kon deze drempel genomen worden door Duitse en Nederlandse wet- en regelgeving naast elkaar te leggen en de zwaarste wet- en regelgeving leidend te maken. Op deze manier wordt op alle vlakken sowieso voldaan aan de wet- en regelgeving aan beide zijden van de grens.

Hoewel er tot nu toe slechts één grensoverschrijdend dienstencentrum is, zegt dat niet alles over het potentieel van grensoverschrijdende bedrijfsgebouwen. In bredere zin zijn er verspreid over de grens en in het bijzonder op de eerdergenoemde grensoverschrijdende bedrijfsterreinen, meerdere grensoverschrijdende bedrijfsgebouwen met succes gerealiseerd. Dit zijn echter bedrijfsgebouwen van individuele bedrijven. Voorbeelden van zijn onder meer Arion BV en Naebbers BV op Avantis en EVI Abfallverwertung BV & Co. en InterGas Heating BV op Europapark.

Uit interviews met betrokken ontwikkelaars en gebruikers mag worden aangenomen dat ook de ontwikkeling van deze bedrijfsgebouwen de nodige uitdagingen met zich meebrengt, onder meer in het voldoen aan bouwvoorschriften.

Dat bouwvoorschriften een veelvoorkomende hindernis zijn in het realiseren van grensoverschrijdende stedelijke en industriële ontwikkeling wordt ook geïllustreerd door de ervaringen van de ontwikkelaars van de grensoverschrijdende bedrijfsterreinen. De gemeente Maastricht ervaart dit bij de ontwikkeling van bedrijfsterrein Albertknoop, in de nabijheid van Maastrichtse woonwijken. Een conflict komt voort uit de flexibelere bouwvoorschriften aan Belgische zijde, waarbij er ruimer wordt omgegaan met onder andere maximale bouwhoogte en wetgeving met betrekking tot geluidsoverlast. Dit is op bijzondere wijze opgelost in de vorm van de aanleg van een natuurwal. Hier zal nog wat dieper op worden ingegaan in de sectie over de realisatie. In het geval van de railterminal op GVZ Europark is ook een pragmatische oplossing ontwikkeld. De railterminal bevindt zich op een grensoverschrijdend terrein, met een gebouw aan Nederlandse zijde. De ontwikkeling van het terrein is echter uitgevoerd door een Duitse aannemer. De Gemeente Coevorden heeft op zijn beurt toestemming gegeven voor de bouw van het kantoor aan Nederlandse zijde naar Duitse bouwvoorschriften.

Hieruit blijkt dat, hoewel bouwvoorschriften een hindernis vormen, er door middel van pragmatiek ook oplossingen voor kunnen worden gevonden.

3.3. Realisatie

In termen van de realisatie kunnen we in het geval van de Albertknoop vrij kort zijn. Hoewel er momenteel nog wel wordt gekeken naar de realisatie van een zonnepark, is de daadwerkelijke ontwikkeling van de Albertknoop als bedrijfsterrein gedeeltelijk gepauzeerd en is het bestempeld als reservelocatie. In een eerder fase is er met betrekking tot de eerdergenoemde uitdaging van bouwvoorschriften wel nog een interessante oplossing te benoemen. Zoals gezegd konden de verschillen in bouwvoorschriften mogelijk een conflict opleveren. De Nederlandse Gemeente Maastricht en de Belgische Gemeente Lanaken hebben hierover speciale akkoorden gesloten en een bijzonder masterplan voor het gebied ontwikkeld, zodat aan Belgische kant van de grens nog steeds flexibeler kon worden gehandeld dan wanneer er de Nederlandse wetgeving zou worden toegepast. Tegelijk kon aan de Nederlandse kant de wet wordt gehandhaafd. Dit is gedaan door de aanleg van een natuurwal op de grens, met een afgraving aan de Belgische zijde, waardoor er aan de Belgische kant naar Belgische wetgeving gebouwd kan worden, zonder dat dat afbreuk doet aan Nederlandse wetgeving. De natuurwal dient ook als geluidswal.

Met betrekking tot het creëren van een regelarme zone (waar bedrijven zich kunnen vestigen en kunnen profiteren van de voordelen van beide landen) blijkt zoals gezegd dat de visie in het geval van Avantis en GVZ-Europark (nog) niet gerealiseerd is. Deze terreinen kunnen beter omschreven worden als twee verschillende terreinen die strak tegen elkaar aanliggen aan weerszijden van de grens. Dit is echter niet te bestempelen als een mislukking van het project. De eerdergenoemde USP van grensoverschrijdende ligging heeft wel degelijk zijn nut bewezen, zoals geïllustreerd wordt door de vestiging van verschillende bedrijven die gebruik hebben gemaakt van de ligging van het terrein om een grensoverschrijdend gebouw neer te zetten. Zo gaat EVI Abfallverwertung uitgebreid in op de redenen om een grensoverschrijdend gebouw neer te zetten. EVI verbrand afval om dit vervolgens om te zetten in energie. De verbrandingsoven staat hierbij op Duits grondgebied, terwijl de elektriciteitsopwekking, dat wil zeggen de turbine en de generator, zich aan Nederlandse kant bevindt. De opgewekte stoom wordt onder de grens middels hogedrukleidingen van de verbrandingsoven naar de elektriciteitsopwekking geleid. Volgens vertegenwoordigers van GVZ-Europark is voor dit model gekozen, omdat de uitstootwetgeving in Duitsland gunstiger is dan in Nederland. Daarnaast is de energiemarkt in Nederland waarschijnlijk winstgeverder. In het geval van InterGas is gekozen voor een grensoverschrijdend gebouw omwille van het dubbele postadres. InterGas maakt gebruik van in het buitenland vervaardigde onderdelen voor haar cv-ketels, welke worden geleverd uit onder andere Duitsland, Oostenrijk en Italië. Door middel van een Duits postadres kan InterGas gebruik maken van Duitse leveringsprijzen voor onderdelen, aldus woordvoerders van GVZ-Europark. De vertegenwoordigers van GVZ-Europark erkennen dat het voor deze bedrijven niet makkelijk was om zich op deze manier te vestigen, vanwege de complexe regelgeving aan beide kanten van de grens. Het is uiteindelijk wel gelukt en het resultaat is dat er een aantal grensoverschrijdende bedrijven is gevestigd, die op creatieve wijze de grensligging tot hun voordeel maken.

Naast de realisatie van grensoverschrijdende bedrijfsgebouwen, werkt de USP van grensoverschrijdendheid ook als marketingmiddel. Zo is in het geval van GVZ Europark bekend dat een aantal bedrijven zich juist hebben gevestigd op het park wegens de grensoverschrijdende ligging. Daarnaast heeft het grensoverschrijdende profiel van Avantis ook het Business Trade Center Aachen-Heerlen aangetrokken. Dit is gerealiseerd aan Nederlandse kant van de grens, maar biedt ook huisvesting aan Duitse bedrijven.

Met betrekking tot het EBC, kan worden gesteld dat de realisatie hiervan conform missie en visie een feit is. Het gebouw wordt doorsneden door de Nederlands-Duitse grens en kent twee voordeuren en twee postadressen (een Duits en Nederlands). Het EBC functioneert inmiddels 16 jaar succesvol als een grensoverschrijdend dienstencentrum en kent al meerdere jaren geen leegstand. Sterker nog, het EBC heeft een wachtlijst met geïnteresseerden die ruimte willen huren in het pand.

3.4. Ervaring van en met de Grens

Uit de gesprekken blijkt dat de grens zich, zoals eerder aangegeven, voornamelijk manifesteert op het gebied van wet- en regelgeving, maar ook door wat door respondenten als taal en cultuur genoemd wordt. Daarnaast lijken delen van deze percepties ook een 'illusionaire' kloof te genereren. Hier wordt later op terug gekomen.

Vrijwel alle respondenten geven aan de landsgrens fysiek niet echt meer te ervaren. Zeker in termen van mobiliteit, lijkt deze geen rol meer te spelen. Kenmerkend is de ervaring binnen het Eurode Business Center, waarbij de landsgrens dwars door het gebouw loopt. Het verloop van de grens wordt op de grond aangegeven met metalen strips en er is een monitor die de bezoeker erop wijst dat bij binnenkomst Duitsland zich aan de rechterhand bevindt en Nederland aan de linkerhand, maar binnen zijn verder geen aanwijzingen dat men zich op de grens bevindt. Men loopt vrij door het gebouw, zonder zich er erg van bewust te zijn dat men de grens feitelijk meerdere malen per dag oversteekt. Ook op de grensoverschrijdende bedrijfsterreinen heeft men deze ervaring. Als niet middels verkeersborden zou worden aangegeven dat men Duitsland in gaat, had men onmogelijk kunnen merken dat de grens is overschreden.

Wanneer het echter aankomt op regelgeving, wordt de grens opeens wel sterk gevoeld door de verschillende betrokkenen. Zo wordt er zowel bij de bedrijfsterreinen als de bedrijfsgebouwen vrijwel direct gerefereerd aan het verschil in bouwvoorschriften. Maar ook administratieve en fiscale verschillen spelen een grote rol in de perceptie van de grens. Zo geven verschillende respondenten aan dat de Duitse en Nederlandse administratieve en fiscale wet- en regelgevingen erg verschillend zijn en dat er vrijwel geen homogeniteit en afstemming is. Ook op het juridische vlak wordt de grens sterk gevoeld.

Dat de grens zich het sterkst manifesteert op deze terreinen, wordt geïllustreerd door de verhalen van de verschillende betrokkenen. Een kenmerkend voorbeeld is Alonsa BV/GmbH, dat gevestigd is in het EBC. Het EBC wordt van elektriciteit voorzien van de Duitse zijde. Echter, met een kantoor aan zowel Nederlandse als Duitse zijde, heeft Alonsa BV te maken met de Nederlandse- en de Duitse Belastingdienst. De factuur van de elektriciteit die gebruikt wordt, komt met het Duitse btw-tarief binnen bij de GmbH. Deze moet vervolgens intern verwerkt worden. Er wordt daarbij een factuur verstuurd van de GmbH voor een gedeelte van de elektriciteitskosten, zonder btw-tarief, om deze vervolgens op te nemen in de boekhouding van de BV. Overigens blijkt hieruit ook de rigiditeit van de administratieve, fiscale en juridische grens; waar het weliswaar één bedrijf is met twee bedrijfsvormen, dient het bedrijf zowel voor de BV als de GmbH de boeken bij te houden. Dat moet echter wel volgens een realistisch model om problemen bij de controle van de fiscus van één van de landen te voorkomen. Kosten maken aan Duitse kant omdat de materialen daar goedkoper zijn, maar alle opbrengst vermelden in de Nederlandse boekhouding omdat het belastingvoordeel daar groter is, gaat een probleem opleveren met het Duitse 'Finanzamt'. Er moet immers verantwoord worden waarom er wel zo veel kosten zijn gemaakt door de GmbH, maar er geen opbrengsten zijn gerealiseerd. Daarnaast is de Duitse overheid erg oplettend met betrekking tot zogeheten 'brievenbusfirma's'. In de woorden van de vertegenwoordiger van Alonsa BV/GmbH, wil je slagen in het opzetten van een brievenbusfirma in Duitsland, dan moet je de gehuurde ruimte volledig én in uiterst detail inrichten, dat wil zeggen, "met een familiefoto op het bureau". Daarnaast moet het ook duidelijk zijn

dat er mensen werken. Hoewel dit beeld van de rigide administratieve grens een beeld lijkt te schetsen van vooral hindernissen en nadelen, is dit allermist het geval. Alonsa BV is erg tevreden met zijn dubbele bedrijfsvorm en maakt op meerdere manieren gebruik van de verschillen aan beide zijden van de grens. Zo wordt er bijvoorbeeld gebruik gemaakt van het verschil in de brandstofprijzen door aan Duitse kant te tanken, maar ook van het verschil in tarieven voor leaseauto's, door deze aan Nederlandse kant te leasen. Door dit intern te verrekenen, worden er voordelen gerealiseerd.

Daarnaast zijn er voor andere belemmeringen in het dagelijks leven binnen de grensregio, veroorzaakt door verschillen in regelgeving, allerlei oplossingen gevonden. Deze oplossingen betreffen echter vaak de toevoeging van een uitzonderingsclausule (en is er dus geen sprake van een homogenisering van wet- en regelgeving). Zo zijn er speciale regelingen getroffen voor bijvoorbeeld brandweer- en ambulancepersoneel die in het grensgebied opereren. Voorheen was het zo dat Nederlandse en Duitse ambulances alleen op eigen grondgebied mochten komen en alleen eigen ziekenhuizen mochten aandoen, nu is het zo dat Duitse ambulances ook op Nederlandse spoedgevallen kunnen en mogen reageren en de patiënten naar Nederlandse ziekenhuizen mogen vervoeren en vice versa. Voor de brandweer is er ook een koppelstuk ontwikkeld dat het mogelijk maakt de brandweerslangen op de ene en op de andere watertoevoer aan te sluiten. Zo zijn er veel meer voorbeelden te noemen.

De railterminal bij GVZ Europark meldt eenzelfde soort ervaring met de grens. In de eerste plaats wanneer het gaat over de grensoverschrijdende ligging komt het verschil in wet- en regelgeving naar voren. Net als Alonsa BV/GmbH, dient de railterminal twee boekhoudingen te onderhouden, met een interne facturering. Dat dit een complexe en precieze zaak is wordt geïllustreerd door het verhaal van de containerheftruck die wordt ingezet op het terrein: de kosten van diesel en de verrekening kent verschillende methodes wanneer het gaat om Nederland en Duitsland. Gezien het feit dat de heftruck regelmatig de grens oversteekt en diesel verbruikt, wordt op de meter nauwkeurig berekend hoeveel de heftruck heeft gereden en wat hij heeft verbruikt. Dit wordt vervolgens opgenomen in de boekhouding. De dubbele boekhouding wordt door de railterminal ervaren als omslachtig. Zij hadden natuurlijk graag gezien dat dit eenvoudig had gekund. Desalniettemin wordt ook door de railterminal het voordeel van de grensoverschrijdende locatie onderschreven. Zo kunnen zij een beroep doen op zowel de Duitse als de Nederlandse douanewetgeving. Cliënten van de railterminal kunnen kiezen van welk systeem zij gebruik willen maken. Daarnaast worden er ook voordelen erkent voor de andere gevestigde bedrijven op het park. Een illustratie wordt gegeven door de afvalverbrander op de kavel ernaast. Deze afvalverbrander verbrandt namelijk ook stoffen die mogelijk gevaarlijk zijn. Stel dat deze stoffen uit Zwitserland komen, dan dient de vervoerder voor elk gebied dat het doorkruist een vergunning aan te vragen voor het vervoer. Dit geldt voor de Duitse Bondslanden, maar ook voor de Nederlandse provincies. Het aanvragen van deze vergunning kost niet alleen tijd, maar ook veel geld. Doordat de terminal op zowel Duits als Nederlands grondgebied ligt, kunnen de afvalstoffen op Duits gebied binnen worden aangevoerd, zonder Nederland 'aan te doen'. Dit scheelt één vergunning en daarmee tijd en geld.

Wat betreft taal- en cultuur als grenservaring valt vooral aan de Nederlands-Duitse grens voor de ervaring met het taalverschil op. Hier valt het de bewoners op dat de jongere generaties Nederlanders het Duits veel minder machtig zijn dan de oudere generaties en dat de beheersing van lokale dialecten nog minder is. Dit maakt onderling contact en begrip lastiger, wat op haar beurt de samenwerking soms belemmert. Volgens de respondenten is één van de redenen voor deze afname van de taalvaardigheid van de buurtaal, dat met de jaren zowel Duitsland als Nederland meer 'hoofdstad-georiënteerd' zijn geworden, dat wil zeggen, de blik is verschoven van de eigen regio naar

het eigen land. Het opnieuw opkomende nationalisme, aldus respondenten, is hier niet alleen een oorzaak van, maar tegelijkertijd ook een symptoom.

De Nederlands-Belgische wordt minder sterk gevoeld wat betreft taal. Wel wordt er – zeker in de ontwikkeling van het bedrijfsterrein Albertknoop – een cultuurverschil ervaren. De tegenstelling in culturen lijkt zich vooral te uiten in de hang naar flexibiliteit aan de Belgische kant en een ‘doorpak’-mentaliteit aan Nederlandse. Karakteriserend is bijvoorbeeld de wijze waarop afspraken worden gemaakt. Zo worden er door de Nederlanders overeenkomsten gemaakt, terwijl men in België werkt met engagementsverklaringen. Het verschil tussen dit soort afspreken is de hardheid. Daar waar een overeenkomst bindend is in het uitschrijven van doelen, werkwijze en verantwoordelijkheden, heeft de engagementsverklaring meer een karakter van een gemeenschappelijke afspraak dat men betrokken is bij het project en dat waar het gaat om het doel te bereiken gaandeweg mogelijk is om af te wijken van de aanvankelijk afgesproken werkwijze. In het geval van de Albertknoop zorgde dit verschil in culturen uiteindelijk voor een patstelling. Daar waar de Nederlanders zonder meer harde afspraken wilden maken, weigerden de Belgen dat resoluut en daar waar de Belgen de flexibiliteit van de engagementsverklaring wilden handhaven, weigerden de Nederlanders dit aan te gaan vanwege de onduidelijkheid. In Duitsland lijkt de grens cultureel minder gevoeld te worden. De samenwerking tussen Nederlanders en Duitsers gaat doorgaans vrij goed. Het enige waar de grens wel gevoeld wordt, is in de persistentie van de hiërarchie van de Duitsers. Dit is echter niet een breekpunt voor samenwerking, zoals het cultuurverschil tussen die Belgen en de Nederlanders dat soms wel is.

De versterkte ‘hoofdstad-oriëntatie’, de vermindering van de beheersing van de taal van het buurland en het uitblijven van homogenisering van regelgeving in het grensland, maakt in het geval van de Nederlands-Duitse grens dat het buurland een soort ‘vreemde bekende’ is geworden. In de woorden van één van de respondenten: “De grens merk je helemaal niet, de wegen zijn hetzelfde, de winkels zijn hetzelfde, de producten zijn hetzelfde, de huizen zijn hetzelfde, je kan overal heen, je merkt het niet. Totdat je iets wil ondernemen of wil organiseren, dan wordt de grens opeens heel erg duidelijk. Je kan 10 meter lopen en plotseling gelden er hele andere regels.” Zo wordt het bekende en vertrouwde opeens erg onbekend en niet vertrouwd. Volgens respondenten is het ook deze plotselinge onbekendheid die veel mensen weerhoudt grensoverschrijdend te opereren; men wordt overweldigd door de verschillen die men plotseling tegenkomt. Die onbekendheid weerhoudt mensen er ook van om contact te zoeken met bedrijven uit het buurland. Er bestaat een angst dat de beheersing van de taal niet goed genoeg is, terwijl er – zeker in de grensstreken – grote kans is dat er iemand aanwezig is die de taal spreekt. Daarnaast staan Duitse bedrijven bekend om hun traditionele houding en de voorkeur met Duitse bedrijven zaken te doen. Het is deze onbekendheid die het doet lijken alsof de potentieel benaderde (die zich de andere kant van de grens bevindt en ook nog eens gebruik maakt van een telefoonnummer en adres uit het buitenland), zich diep in het buurland bevindt. De ervaren afstand is vele malen groter dan de feitelijke. Dit wordt ook onderstreept door gesprekken met potentiële gebruikers van grensoverschrijdend dienstencentrum Gaxel. Meerdere gebruikers geven aan dat de ‘anders-identiteit’ het hen bemoeilijkt het meeste te halen uit de regio. Zo geeft één van de gebruikers – wiens corebusiness de fabricatie van mobiele bungalows is – dat hoewel er veel animo is vanuit de Duitse markt voor zijn producten, de potentiële Duitse klant uiteindelijk toch vaak niet overgaat tot koop. De voornaamste reden die hij hiervoor merkt, is dat de aanschaf van een mobiele bungalow een grote aanschaf is. De Duitse cliëntelle voelt zich daarbij meer op hun gemak bij een firma met een Duitse identiteit. Een Duits adres en telefoonnummer. Een andere potentiële gebruikers bemerkt dezelfde vrees voor het onbekende. Hoewel deze geïnteresseerde wel een vaste Duitse klantenkring heeft, denkt hij dat deze groter had kunnen zijn. Al 40 jaar werkzaam in de grensregio op het gebied van communicatie en reclame, stelt deze geïnteresseerde

dat ‘het niet alleen voldoende is om Duits te praten’, maar dat je ook moet laten zien dat je ‘Duits bloed’ hebt, in andere woorden, laat zien dat je identiteit ook Duits is. Een eerste stap hierin is volgens hem ook een Duits telefoonnummer en postadres, maar hij benadrukt ook het belang van een locatie in het Duitse grensgebied.



Figuur 9 – Brievenbussen aan weerszijden van de ingang van het EBC.

Illustratief voor het onderzoek is dat de grens tussen Nederland en Duitsland alleen zichtbaar is in de aanwezigheid van de twee verschillende brievenbussen; aan de linkerkant een Nederlandse brievenbus, aan de rechterkant een Duitse. De aanwezigheid van deze twee verschillende brievenbussen stelt de inwoners van het grensland in staat om van weerszijden van de grens brieven snel en goedkoper naar het buurland te sturen en zo te voorkomen dat gebruik gemaakt moet worden van de internationale post. In dat geval moeten de brieven eerst naar het landelijke sorteercentrum worden verscheept, via de lucht naar het buurland worden getransporteerd en in het buurland opnieuw worden gesorteerd om vervolgens te worden afgeleverd.

Deze constatering is overigens een goede reden om een dubbele bedrijfsvorm aan te nemen. Door het aannemen van deze dubbele bedrijfsvorm, inclusief een dubbel postadres en telefoonnummer, wordt deze door de ander ervaren onbekendheid als het ware ‘gefamiliariseerd’; men kan vanuit het thuisland een nationaal nummer bellen, wat de ervaren afstand aanzienlijk verkleint. Een zeer toepasselijk voorbeeld is van een voormalig EBC-gebruiker. Deze gebruiker had kans op een deal met Adidas in Keulen. Daar was men in principe al bereid het contract te gunnen aan de Nederlandse ondernemer, maar moest de deal nog voorgelegd worden aan de raad van bestuur. Deze, grotendeel bestaand uit Duitsers, was niet enthousiast over het contract met de Nederlandse BV, ondanks de hoge kwaliteit van de service. Men kreeg de opdracht om een Duitse firma te zoeken die hetzelfde kon leveren. De Nederlandse ondernemer in kwestie besloot om ruimte te huren in het EBC en van de locatie gebruik te maken door direct ook een Duitse bedrijfsvorm aan te nemen. Vervolgens hebben zij Adidas op de hoogte gesteld van hun nieuwe status als Duitse GmbH en was het contract in korte tijd afgesloten. Overigens gebruikt Alonsa BV/GmbH dezelfde strategie. Daarnaast gebruikt Alonsa BV/GmbH de dubbele bedrijfsvorm ook om andere complicerende verschillen te vermijden. Zo worden Duitse werknemers standaard geregistreerd onder de GmbH en Nederlandse onder de BV. Dit voorkomt voor de werknemers en Alonsa BV/GmbH veel potentiële administratieve,

juridische en fiscale problemen. Wat betreft grensoverschrijdende bedrijfslocaties, lijken deze uitermate geschikt voor de verwezenlijking van de bovengenoemde voordelen en het aantrekken van bedrijven en organisaties die hier gebruik van willen maken. Alonsa in het bijzonder geeft aan specifiek voor die locatie te hebben gekozen om de bedrijfsvoering te optimaliseren en eventuele problemen met de Duitse fiscus te voorkomen. De grote voordelen van het grensoverschrijdende gebouw EBC zitten hem aldus Alonsa in de aanwezige infrastructuur in het pand. Zo kan men makkelijk contact houden met het Duitse kantoor en de werknemers bereiken door naar de andere kant van het gebouw te lopen en kunnen telefoongesprekken eenvoudig met zowel Duitsland als Nederland gevoerd worden vanaf één toestel. Daarnaast kunnen telefoongesprekken makkelijk worden doorgeschakeld naar de andere kant van de grens, door de specifieke faciliteiten die aanwezig zijn in het pand. Hetzelfde geldt voor het eerdergenoemde EVI, die haar elektriciteits-/afvalverbrandingscentrale op de grens heeft gelokaliseerd. Had men dit gerealiseerd aan slechts één kant van de grens, dan waren die voordelen er niet geweest. Men had kunnen opteren voor een dubbele locatie, maar dat neemt dan op zijn beurt weer logistieke en communicatieve voordelen weg met alle gevolgen voor de efficiëntie.

3.5. Effecten

Gevraagd naar de effecten van de realisatie van de projecten, worden diverse aspecten genoemd. Allereerst de publiciteit die men genereert door het grensoverschrijdende profiel van de gebouwen en de terreinen. Zowel GVZ-Europark als Avantis en het EBC genieten naar eigen zeggen veel aandacht door hun grensoverschrijdende profilering. GVZ-Europark heeft met de grensoverschrijdende profilering en een proactieve houding wat betreft begeleiding, succesvol meerdere bedrijven kunnen aantrekken die momenteel goed functioneren. De projecten kennen een sterke economische positie en groeien gestaag. Er wordt verwacht dat er komend jaar opnieuw in totaal 150 arbeidsplaatsen bij zullen komen. Daarnaast heeft het EBC door zijn profilering de aandacht getrokken van de politiek in zowel Den Haag als Berlijn. Er zijn regelmatig bezoeken door beleidsgerichte organisaties, onderzoeks- en onderwijsinstellingen, scholen en andere geïnteresseerden. Het EBC heeft nadrukkelijk de indruk dat men het centrale punt is geworden voor deskundigheid met betrekking tot grensoverschrijdende samenwerking; wanneer elders gevraagd wordt hoe grensoverschrijdende samenwerking te realiseren, wordt men vaak doorverwezen naar het EBC. Het EBC vervult een adviserende rol bij meerdere initiatieven, langs de gehele Nederlandse grens van de provincie Zeeland tot de noordelijke provincies. Mede door de symbolische waarde van het EBC en GVZ-Europark trekken zij de nodige aandacht en interesse. Naar eigen zeggen heeft het EBC al jaren een wachtlijst voor bedrijven die geïnteresseerd zijn in het huren van ruimte. In de woorden van een woordvoerder van het EBC: “Daar waar andere terreinen en gebouwen in de regio van Kerkrade een leegstand kennen van soms wel 60 tot 70 procent, heeft het EBC een wachtlijst van geïnteresseerde gebruikers. Dat betekent dat het EBC ergens toch iets anders heeft wat het zo aantrekkelijk maakt en dat is waarschijnlijk haar grensoverschrijdende ligging.” De symbolische waarde van de grenslocatie is – aldus woordvoerders van het EBC – onlosmakelijk verbonden met het economisch presteren van het pand.

Buiten de economische waarde van deze grensoverschrijdende locaties, zijn er ook op andere terreinen effecten merkbaar. Dit is in het bijzonder het geval bij het EBC. Naast de economische impuls die het de regio heeft gegeven, heeft het ook een duidelijke maatschappelijke meerwaarde. Dit is terug te zien in de bemiddeling van de Service Grensoverschrijdende Arbeid (SGA) en het GrensInfoPunt (GIP) (beide gevestigd in het EBC) ten behoeve van grensoverschrijdend werken. Daarnaast vervult het EBC een belangrijke informatieve rol, waarbij het eerdergenoemde onbekende ‘bekender’ wordt gemaakt. Zo heeft een Duitse Mercedesgarage een voorlichtingsavond gegeven in het EBC, waarin men Nederlanders informeerde over banen in Duitsland om zo het noodzakelijke

nieuwe personeel te werven dat op de Duitse arbeidsmarkt moeilijk te vinden was. Maar ook wordt er via het EBC in Nederland campagne gevoerd voor de beheersing van de Duitse taal. Daarnaast profileert het EBC zich ook als aanjager voor het realiseren van de eerdergenoemde uitzonderingsclausules die de kloof tussen wet- en regelgeving in de buurlanden moeten overbruggen.

3.6. Enkele Kanttekeningen

Naast de positieve aspecten, worden door ontwikkelaars, overheden en gebruikers ook een aantal kanttekeningen geplaatst bij de ontwikkeling en realisatie van de verschillende locaties. Zo merkt het EBC dat verschillende projecten waarin zij hebben geadviseerd, een relatief korte levensduur (4 à 5 jaar) kennen. Als belangrijke reden voor het feit dat het EBC nog wel steeds succesvol is, wordt aangedragen dat het EBC het Openbaar Lichaam Eurode als ondersteuning heeft. Door deze institutionalisering van de grensoverschrijdende aspiraties was men veel minder afhankelijk van politici en beleidsmakers die regelmatig wisselen en met hen ook vaak de prioriteiten. Daarnaast erkent het EBC de grote rol van 'commitment' zowel tijdens de realisatie van het project als ook daarna. Het is aanzienlijk complexer een grensoverschrijdend project te realiseren wanneer er aan één van beide kanten minder inzet is. Vanuit de potentiële gebruikers van het dienstencentrum Gaxel klinkt een soortgelijk geluid. Hoewel de geïnteresseerden in principe erg positief staan tegenover het dienstencentrum, geven zij wel een aantal kanttekeningen die volgens hen van groot belang zijn. Zo wordt aangegeven dat in het geval de focus enkel en alleen op de realisatie van het gebouw zelf ligt, de kans van slagen van het project minder groot wordt ingeschat. Geïnteresseerden geven aan dat het niet enkel om de realisatie van het gebouw moet gaan, maar dat het gebouw een teken moet zijn van een groter gedachtegoed, van de wil en de bereidheid tot grensoverschrijdende samenwerking op lange termijn.

Met betrekking tot de gebruikers lijkt er, op basis van de gesprekken, een profiel te bestaan waaraan de potentiële gebruiker zouden moeten voldoen om goed te kunnen functioneren op een grensoverschrijdende locatie. Zo geven de EBC en GVZ-Europark aan dat de gebruikers van de locaties allemaal een uitgesproken en sterke wil hebben om grensoverschrijdend te opereren. Daarnaast stelt GVZ-Europark dat het succesvol profiteren van de mogelijke voordelen veel vindingsrijkheid vereist. Verder wijzen zowel de gesprekspartners bij het EBC als GVZ-Europark erop dat grensoverschrijdend opereren "erg makkelijk gezegd is, maar in de praktijk buitengewoon uitdagend om te realiseren". Daar geven ze bij wel aan dat de voordelen zeker opwegen tegen moeite die het kost om de hindernissen te nemen. Verder mag niet worden vergeten dat in het geval van het EBC en GVZ-Europark er veel bemiddeling en facilitering op allerlei terreinen plaatsvindt en heeft gevonden bij de vestiging van deze ondernemers. Dat is mogelijk ook een reden voor de verschillen in het ervaren succes van het EBC en GVZ-Europark ten opzichte van Avantis. De eerstgenoemden worden door de betrokken overheden en ontwikkelaars in het algemeen gezien als succesvol, daar waar betrokkenen van het terrein Avantis niet zo optimistisch zijn over de resultaten. Bemiddeling en facilitering in het vestigingsproces van bedrijven, inclusief de ondersteuning en advisering bij het aannemen van een dubbele bedrijfsvorm, lijkt cruciaal te zijn voor het succes van grensoverschrijdende bedrijfsgebouwen en -terreinen. Dit vermoeden wordt ook gesteund door gesprekken met potentiële gebruikers van het dienstencentrum Gaxel. Op de vraag wat er onmisbaar zou zijn bij grensoverschrijdende projecten van dit type, wordt veelvuldig advisering en bemiddeling voor potentiële gebruikers genoemd. Voor de geïnteresseerden in een mogelijke vestiging is de onbekendheid van en met de andere kant van de grens nog steeds iets wat een zekere terughoudendheid oproept. Men zou graag mogelijkheden hebben om (op de locatie) advies in te winnen en ervaringen te delen. Suggesties voor de invulling van een dergelijke behoefte variëren van regelmatige werkgroepen voor ondernemers tot een fysiek adviespunt waar men elk moment van de dag binnen kan lopen. Er kan dus geconcludeerd worden dat een fysieke grensoverschrijdende ligging alleen geen garantie is voor

succes. Een dergelijke ligging lijkt wel bij te dragen aan de verdere ontwikkeling van de succesfactoren van grensoverschrijdende samenwerking en ondernemen. Het is daarmee een gunstig bed voor nieuwe initiatieven en innovaties die een gunstig effect kunnen hebben op het (economische) welvaren en de gezondheid van de regio.

Tot slot mag niet worden vergeten dat ook op grensoverschrijdende bedrijfslocaties meer algemene en 'klassieke' vestigingsprincipes van toepassing zijn. Illustratief is de ontstaansgeschiedenis van de railterminal bij GVZ Europark. Deze was eerder enkel gevestigd aan de Nederlandse zijde. Door de groei van het bedrijf was uitbreiding echter noodzakelijk. Aangezien hier aan Nederlandse zijde geen ruimte voor was, is de railterminal uit noodzaak uitgebreid aan de Duits kant. Een alternatieve locatie was theoretisch gezien mogelijk, maar dit zou ook de aanleg van een nieuw spoor vereisen, een opgave die dusdanig veel kosten met zich meebracht dat dit niet realistisch was. Dit grensoverschrijdende initiatief is de bron geweest voor de latere ontwikkeling van GVZ Europark. De aanwezigheid van deze railterminal is daarmee van cruciaal belang geweest voor het ontstaan van GVZ-Europark. Zowel door de ontwikkelaars, de overheden als gebruikers wordt aangegeven dat één van de krachtpunten van het terrein de logistieke verbindingen zijn. Hetzelfde geldt voor Avantis en de Albertknoop. Ook deze terreinen voeren als sterke punten in de eerste plaats hun geografische ligging aan, tot uitdrukking komend in de logistieke verbindingen, nabijgelegen transporthubs en aanwezige industrieën, die tezamen zorgen voor een kansrijke omgeving. Ook potentiële gebruikers van het grensoverschrijdend dienstencentrum Gaxel refereren vaak naar de klassiekere vestigingsfactoren. Zo wordt er veelvuldig verwezen naar de bereikbaarheid van het grensoverschrijdende dienstencentrum, op een positieve manier maar soms ook in een meer negatieve context. Eén van de potentiële gebruikers geeft aan dat hij de ligging van het gebouw niet ideaal vindt vanwege de mindere bereikbaarheid over de weg als het gaat om vrachtverkeer. Een andere potentiële gebruiker die meer afhankelijk is van individueel vervoer, geeft aan de ligging – vanwege de ligging op de grens – erg goed te waarderen en dat de bereikbaarheid juist één van de sterke punten is. Ook voor het EBC worden in de sterke punten – buiten de grensoverschrijdende ligging – regelmatig de meer klassieke factoren genoemd. Zo wordt er verwezen naar de goede multimodale bereikbaarheid (voor zowel voetgangers, fietsers als automobilisten en groter vrachtvervoer), de inpassing in de omgeving en het stedelijk gebied, de zichtlocatie, maar ook de aanwezigheid van verschillende grotere industrieën, et cetera.

4. Weging factoren

Dit laatste hoofdstuk wordt benut om wat nadrukkelijker in te gaan op het nut en noodzaak van een grensligging en met name welke voorwaardes van belang lijken voor succesvolle locaties. Dit wordt onder meer gedaan door naar de opvattingen te kijken van de betrokken overheden, ontwikkelaars en gebruikers en hoe die zich tot elkaar verhouden. Hierbij zijn zowel de meer positieve alsook negatieve ervaringen betrokken en dan met name, hoe de factoren worden gebruikt in de presentatie van de verschillende projecten.

Allereerst kan gesteld worden dat een grensligging zeker nuttig kan zijn. Dat is vooral het geval vanwege de symbolische werking die van dergelijke locaties uitgaat. De locatie ademt een internationale oriëntatie in een verenigd Europa. Het nut uit zich als het gaat om het aantrekken van bedrijven en organisaties. De projecten krijgen relatief veel aandacht door hun unieke karakter. Ook gebruikers geven aan dat deze symboliek van de locatie één van de redenen kan zijn voor een mogelijke vestiging. Het internationale van de locatie straalt tot op zekere hoogte op hen af, wat zeker een toegevoegde waarde heeft als dit ook onderdeel van hun eigen missie is. Overigens lijkt dit vaak geen doorslaggevende factor te zijn.

De relatieve noodzaak van een vestiging op een grensoverschrijdende locatie lijkt vooral te bestaan voor organisaties en bedrijven die zich nadrukkelijke op twee markten richten. Deze noodzaak is wel het gevolg van het feit dat ondanks zes decennia van Europese integratie, de grens nog steeds een barrière is, vooral op juridisch-administratief gebied, maar ook in sociaal-cultureel opzicht. Overigens is het niet zo dat voor de mogelijke oplossing van deze probleem een letterlijke grensligging altijd noodzakelijk is. Soms is het zelfs zo dat ondanks de gevoelde noodzaak, toch voor een niet grensoverschrijdende oplossing wordt gekozen, vanwege de bijkomende lasten van de mogelijke oplossing. Hét voorbeeld hiervan is het aannemen van een dubbele nationaliteit. Dit kan een grote administratieve last (onder meer van dubbele boekhoudingen) met zich meebrengen.

Samenvattend (en wellicht enigszins karikaturaal) kan gesteld worden dat het nut van een grensligging vooral samenhangt met het 'positieve' van de grens, dat wil zeggen de grens als een symbool van interactie, samenwerking en begrip. De mogelijke noodzaak van een grensligging is meer verbonden met 'negatieve' aspecten: de grens als een afscheiding van twee werelden die niet altijd eenvoudig met elkaar te verenigen zijn.

Om een grensoverschrijdende locatie (terrein of gebouw) tot een succes te maken moet wel aan een aantal voorwaarden worden voldaan. Hierbij kan onderscheid gemaakt worden tussen specifieke factoren die samenhangen met de locatie, factoren die meer van belang zijn voor de initiators (zowel overheid als ontwikkelaars) en factoren voor en kenmerken van de uiteindelijke gebruikers.

Bij de ontwikkeling van een grensoverschrijdend gebouw is het allereerst van belang dat de algemene ruimtelijke context in orde is. Hier gaat het onder andere om de aanwezigheid van goede logistieke verbindingen. Als de gewenste (multimodale) bereikbaarheid, dat wil zeggen de bereikbaarheid voor bezoekers van alle typen, zowel de klanten (voetgangers, fietsers, ov-gebruikers en automobilisten), alsook leveranciers, als laag ervaren wordt, is de aantrekkelijkheid van de locatie ook minder. De individueel ervaren logistieke en bereikbaarheidsmogelijkheden kunnen natuurlijk wel verschillen afhankelijk van de aard van de organisatie. Ook de potenties van het gebied (afzet- en arbeidsmarkt, aanwezigheid van andere industrieën en in het bijzonder kennisindustrie, et cetera), is van belang. Hier is echter het individuele karakter van de potentiële organisaties nog meer van belang. 'Dé onderneming' of 'dé organisatie' bestaat immers niet; elke onderneming of organisatie heeft zijn eigen prioriteiten en belangen, met verschillende effecten op de evaluatie van een vestigingslocatie. Ook de prijs speelt een belangrijke rol in de aantrekkelijkheid van het project (wat

overigens niet alleen voor grensoverschrijdende projecten geldt). In de documentatie van de verschillende projecten worden de huur- en koopprijs van de grond en ruimte regelmatig aangehaald als krachtpunt van de verschillende locaties. Daarnaast speelt de feitelijke (niet-)beschikbaarheid van ruimte een rol. Een gedeelte van het succes van GVZ-Europark is toe te kennen aan het gebrek aan ruimte voor een uitbreiding van de railterminal aan de Nederlandse kant. Hierdoor was een grensoverschrijdende faciliteit al aanwezig voordat het terrein als zodanig werd ontwikkeld. In het geval van Albertknoop werkt deze factor juist andersom. Hier zijn de ontwikkelingen gestopt vanwege het grote aanbod op andere bedrijfsterreinen. Ook de uitstraling van een gebouw of terrein speelt een rol in de aantrekkelijkheid. Zo geven de gebruikers van het EBC aan dat zij erg blij zijn met het gebouw op een zichtlocatie binnen bebouwd gebied. Tenslotte kan ook het aanbieden van specifieke voorzieningen een ondersteunende rol spelen. Illustratief zijn GVZ Europark waar expliciet verwezen kan worden naar de aanwezige railterminal met de mogelijkheid tot aanleg van een eigen spoorwegverbinding met aansluiting op het Duitse en Nederlandse net en de mogelijkheid op Avantis om tot op 18 meter hoog te mogen bouwen.

Wat betreft overheden en ontwikkelaars is het voor een succesvolle ontwikkeling van groot belang dat er een goede infrastructuur voor advisering en bemiddeling en samenwerking tussen de gebruikers en de betrokken overheden bestaat. Dit lijkt zelfs zo belangrijk, dat de aantrekkelijkheid van een locatie hiermee staat of valt. Dit hangt nauw samen met de vaak nog bestaande relatieve onbekendheid met 'de andere kant'. Een cruciale factor is verder een (aanhoudend) 'commitment' om zich in blijven zetten voor het succes. Een niet onbelangrijke (maar enigszins autonome) factor is verder een zekere evenwichtigheid tussen de partners. Dat is althans een conclusie die kan worden getrokken naar aanleiding van de ervaringen op Avantis in vergelijking met de andere projecten. Uiteindelijk is Avantis wel gerealiseerd, maar op het eerste gezicht lijkt het wat minder succesvol. De evenwichtigheid hoeft overigens niet altijd te bestaan in absolute zin, zoals blijkt uit een aantal andere projecten die in deze analyse zijn betrokken. Voor Albertknoop (dat weliswaar (nog) niet gerealiseerd is) geldt bijvoorbeeld dat ondanks het verschil in omvang tussen Maastricht en het kleinere Lanaken, er toch op zich wel een goede en constructieve samenwerking bestaat op basis van wederzijds vertrouwen.

Wanneer de potentiële gebruiker centraal wordt gesteld, lijkt een eerste belangrijke voorwaarde te zijn dat deze een bijzondere attitude aan de dag legt. Van de verschillende projecten is bekend dat de ondernemers en organisaties die zich daadwerkelijk grensoverschrijdend vestigen, getypeerd worden door wilskracht, vindingrijkheid en doorzettingsvermogen. Deze eigenschappen worden gezien als bijna essentiële eigenschappen om succesvol een grensoverschrijdende organisatie op te zetten. Daarbij komt dat de aanwezigheid van dit soort ondernemers ook weer bijdraagt aan het klimaat van het terrein en/of het gebouw, in die zin dat het een kennis- en ervaringsbasis biedt voor anderen.

Het is moeilijk om de factoren onderling precies te wegen. Echter van de genoemde factoren, lijken er drie van cruciaal belang te zijn. Wat betreft de locatie zijn de logistieke en bereikbaarheidsfactoren van groot belang. Dit wordt zowel door de overheden als ontwikkelaars aangegeven en ze worden ook door het overgrote deel van huidige gebruikers als belangrijk ervaren. Voor de gebruikers en de overheden is het verder van het grootste belang dat er vanaf het begin groot 'commitment' is en dat dat er ook blijft gedurende de realisatie en het feitelijke functioneren. Voor de overheden (en ontwikkelaars) is het belangrijk ervoor te zorgen dat er een goede infrastructuur wordt georganiseerd voor de ondersteuning van de feitelijke en potentiële gebruikers.

Afsluitend, het nut van een grensoverschrijdende locatie is zeker aanwezig. Voor een aantal specifieke gebruikers lijkt de noodzaak ook daadwerkelijk te bestaan. Het allerbelangrijkste voor een

succesvolle ontwikkeling van dergelijke locaties is echter dat aan een aantal belangrijke randvoorwaarden wordt voldaan: bereikbaarheid, commitment en ondersteuning van (potentiële) gebruikers .