



Naar een marktconform afzettempo voor de Edese bedrijventerreinen

Stec Groep aan een opdrachtgever

Erik Jan van Dijk
oktober 2014

Naar een marktconform afzettempo voor de Edese bedrijventerreinen

Stec Groep aan een opdrachtgever

Erik Jan van Dijk
30 oktober 2014

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Uw situatie.....	3
1.2	Uw vragen aan ons.....	3
1.3	Resultaten die we voor u gaan boeken.....	3
1.4	Leeswijzer	3
2	Vraagaming Gelderse gemeenten Food Valley	4
2.1	Autonome uitbreidingsvraag 2014-2030 in Food Valley van 88 hectare	4
2.2	Transformatie van bedrijventerrein zorgt voor extra vraag in Food Valley	4
2.3	Regionale beleidsambities Food Valley maken een extra vraag mogelijk.....	5
2.4	Provincie Gelderland: prognose is nog erg optimistisch	5
3	Toekomstige vraag bedrijventerreinen Ede	7
3.1	Vertaling van de provinciale vraag naar de gemeente Ede	7
3.2	Regionale transformatie en de vraag naar bedrijventerrein in Ede	9
3.3	Vertaling van de Food Valley ambities naar de behoefte aan bedrijventerrein in Ede	9
3.4	Ophoging vraagaming door afspraken binnen het ISEV-convenant.....	11
3.5	Toekomstige marktruimte bedrijventerreinen gemeente Ede	11
3.6	kwalitatieve analyse van de marktvraag:.....	12
3.6.1	vraag naar type terrein.....	12
3.6.2	vraag naar omvang van kavels	13
3.6.3	vraag naar lokaal en regionaal bedrijventerrein	14
4	Aanbodanalyse bedrijventerreinen Ede	16
4.2	Aanbod in de bestaande voorraad vormt geen bedreiging voor het uitgiftetempo.....	18
5	Vraag-aanbodconfrontatie	20
6	Uitgiftetempo	22
6.1	Regionale terreinen: reken op een afzet van 3,5 tot 4,5 ha. per jaar tot en met 2020 en 1 tot 1,5 ha. per jaar na 2021	22
6.2	Lokale terreinen: reken op een afzet van iets minder dan 1 ha. per jaar wat leidt tot een volledige uitgifte tegen 2020/ 2021	23
6.3	Hoogwaardige terreinen: reken op een afzet van 0,5 tot 1,0 ha. per jaar tot 2020 en 0 tot 0,5 ha. per jaar tussen 2020 en 2030	24

7 Proactiviteit loont 25

- 7.1 Stel alles in het werk om kansrijke prospects echt te laten landen..... 25
- 7.2 Wees helder en consequent met uw eisen en wensen aan bedrijven ... 25
- 7.3 Werk met nieuwe verdienmodellen en prijsprikkels om de uitgifte
op gang te brengen..... 25
- 7.4 Investeer stevig en langdurig in gerichte marketing en acquisitie
van Ede en de bedrijfslocaties 27

Bijlage A: Doelgroepen 29

- Industrie 29
- Logistiek 30
- Handel en reparatie..... 31
- Zakelijke dienstverlening 32
- Zorg 33

Bijlage B: Locatiebeoordeling 34

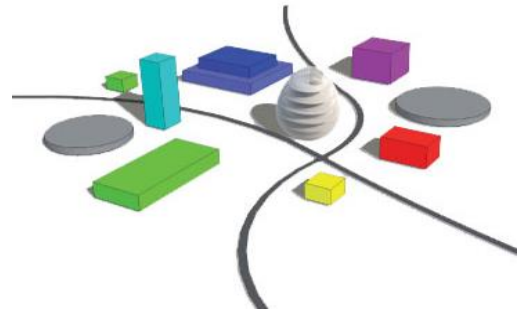
- 7.5 B1: Regionale bedrijfslocaties 34
- 7.6 B2: Lokale bedrijfslocaties 34
- 7.7 B3: Hoogwaardige bedrijfslocaties..... 35

Bijlage C: Historische uitgifte en transacties 36

1 Inleiding

1.1 Uw situatie

U bent druk bezig om de doorrekeningen van uw grondexploitaties in Ede definitief gaan maken. Dit wilt u zo goed en realistisch mogelijk doen. U doet dit aan de hand van enkele verschillende uitgangspunten. Een van deze uitgangspunten heeft betrekking op het uitgiftetempo van uw bedrijventerreinen en woningbouwlocaties. U bent nu op zoek naar een goed onderbouwde analyse voor het uitgiftetempo van uw bedrijventerreinen. Dit moet dienen als houvast om de resultaatverwachtingen op te baseren.



1.2 Uw vragen aan ons

- U bent op zoek naar een onderbouwde en realistische planning voor de verkoop van bouwrijpe gronden op uw bedrijventerreinen. Deze planning moet dienen als basis voor de resultaatverwachtingen. Daartoe verwacht u een nadere analyse van de regionale vraagruimte naar bedrijventerrein en een goede kwalitatieve koppeling met het bestaande en geplande uitgiftebare aanbod aan bedrijventerrein in Ede.
- Verder zijn jullie op zoek naar meer inzicht in het potentiële effect van de komst van het World Food Centre (WFC) op de toekomstige uitgifte op bedrijventerreinen in Ede.
- Daarnaast wilt u graag enkele praktische tips waarmee u de uitgifte van bedrijfsgrond kunt stimuleren

1.3 Resultaten die we voor u gaan boeken

- We kijken naar de meest recente prognoses voor de uitgifte van bedrijventerreinen. Deze zijn door de provincie Gelderland onlangs aangescherpt. We vergelijken de prognoses met de uitgifte die u als gemeente in de afgelopen jaren hebt geboekt en die u in de komende jaren verwacht te boeken.
- Vervolgens vertalen we deze kwantitatieve cijfers naar kwalitatieve vraag: doelgroepen en hun veranderende wensen. We bekijken welk deel van de vraag vanuit welke groepen komt en wat u in de komende jaren aan vraag kunt verwachten.
- We brengen uw bedrijfslocaties in kaart en beoordelen deze aan de hand van enkele markttechnische criteria. Hiermee onderbouwen we per terrein de verwachte afzet tot 2020 en geven we een doorkijk tot 2030.
- Ten slotte geven we enkele praktische tips waarmee u aan de slag kunt in uw acquisitie en die u helpen om de markt voor bedrijfsgrond beter te bedienen.

1.4 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk (hoofdstuk 2) gaan we in op de meest recente prognose van de provincie Gelderland voor de uitgifte van bedrijventerreinen in Ede specifiek voor de Gelderse gemeenten in de Food Valley. In hoofdstuk 3 vertalen we deze behoefte kwantitatief en kwalitatief naar de behoefte aan bedrijventerrein in de gemeente Ede. Ook kijken we daarbij naar de uitgifte in de afgelopen jaren en nemen we uw verwachtingen en ervaringen mee. In hoofdstuk vier geven we vervolgens een overzicht van het bestaande en geplande aanbod om in hoofdstuk 5 tot een kwantitatieve en kwalitatieve confrontatie van beide te komen. Dit resulteert in hoofdstuk 6 tot een onderbouwd afzettempo per terrein tot 2020, met een doorkijk naar 2030. In hoofdstuk 7 geven we enkele praktische tips waarmee u de afzet van uw bedrijfslocaties kunt stimuleren.

2 Vraagruiming Gelderse gemeenten Food Valley

2.1 Autonome uitbreidingsvraag 2014-2030 in Food Valley van 88 hectare

De provinciale vraagruiming is recentelijk geüpdatet (2012) waardoor de effecten van de crisis zijn meegenomen. Ook is de vraagruiming opgebouwd uit recente prognoses en trends over lokale en regionale bevolkingsontwikkeling en werkgelegenheidsontwikkeling. De geprognoseerde autonome uitbreidingsvraag zoals deze door de provincie Gelderland voor de diverse gemeenten en regio's is opgesteld is daarmee een zeer betrouwbare en gedegen raming. Uit deze raming blijkt dat het Gelderse deel van Food Valley voor de periode 2014 tot en met 2030 een autonome uitbreidingsvraag kent van in totaal 88 hectare netto. Het grootste deel van de vraag (64 hectare; 73%) zal zich voordoen in de periode tot en met 2020, terwijl in de periode na 2020 en tot en met 2030 de autonome uitbreidingsvraag zal stagneren (24 hectare; 27%). We kijken naar de periode tot en met 2030 daar een doorkijk na 2030 te veel gebaseerd zou zijn op aannames en omgeven is door veel onzekerheid over prognoses en economische ontwikkelingen. Monitoring van de economische ontwikkelingen, trends, vraag en uitgaven van bedrijventerreinen is nodig om een beter zicht te krijgen op de langetermijnontwikkelingen en -potentie. Daarnaast geldt dat de bestemmingsplannen voor bedrijventerreinen eens in de 10 jaar geüpdate moeten worden. De prognoses tot en met 2030 geven daarom voldoende inzicht in de haalbaarheid en uitgeefbaar van bedrijventerreinen op de korte en middellange termijn, en zelfs tot en met 2030.

De ramingen zijn echter wel beleidsarm en intergemeentelijke of regionale afspraken (denk aan het ISEV-convenant, zie pagina 11) zijn niet opgenomen in de ramingen/ prognoses. Naast deze uitbreidingsvraag wordt daarom ook een extra vraag verwacht als gevolg van de vervangingsvraag en beleidsopgaven en -afspraken.

2.2 Transformatie van bedrijventerrein zorgt voor extra vraag in Food Valley

Het RPB (2012), zoals ook aangegeven in de meest recente conceptrapportage van BCI (Monitor RPB 2014), gaat uit van een totale vervangingsvraag van 44 hectare netto als gevolg van onttrekking van het aanbod: bedrijventerrein dat onttrokken wordt kan dus geen nieuwe bedrijven meer huisvesten die op bedrijventerrein thuishoren. De onttrekking in de regio Food Valley bestaat uit twee belangrijke transformatieopgaven:

1. In Nijkerk is het plan om de Havenkom, met een omvang van 20 hectare netto, te transformeren. Bedrijventerrein De Flier, waarvan recentelijk het bestemmingsplan is vastgesteld, zal een belangrijk deel van de gevestigde bedrijven op kunnen vangen. We merken overigens op dat in de meest recente structuurvisie van de gemeente Nijkerk wordt gesproken over een herontwikkeling van De Havenkom als dynamisch maritiem gebied waar gewoond en gewerkt wordt. Het betreft echter niet de geplande 20 hectare netto maar een aanzienlijk kleiner deel (zie figuur).
2. Daarnaast zijn verspreid over de Food Valley gemeenten meerdere bedrijven in (woon)kernen en in het buitengebied gevestigd, waarbij de bedrijfsactiviteiten niet (langer) wenselijk zijn. Verplaatsing/ uitplaatsing van deze terreinen wordt nagestreefd. In totaal gaat het om circa 20 hectare netto bedrijfsverplaatsingen/ -uitplaatsingen. Ook hiervoor moet regionaal voldoende schuifruimte beschikbaar zijn. Het betreft grotendeels bedrijven actief in de logistiek, industrie/ productie en bouw.

Figuur 1: uitsnede uit de structuurvisiekaart Nijkerk (centrumgebied)



Verder wordt ook 4 hectare transformatie op Columbiz Park in Barneveld genoemd. Het betreft het voormalig autoveilingterrein van BCA. Het gaat hier echter niet specifiek om een transformatie, maar eerder om een

herontwikkeling. De bedrijventerreinenbestemming blijft behouden. In eerste instantie was het idee om een deel te herontwikkelen als kantorengedoe, maar vanwege de terugvallende regionale (en lokale) marktvraag naar kantoren, lijkt een dergelijke herontwikkeling niet mogelijk. Momenteel wordt er gewerkt aan het vinden van een kansrijke nieuwe (bedrijven)invulling. Overigens is de potentiële vraag al elders geland en zorgt een transformatie niet meer voor een nieuwe vraag: Het autoveilingbedrijf BCA is al verhuisd bedrijventerrein Harselaar-West in Barneveld.

2.3 Regionale beleidsambities Food Valley maken een extra vraag mogelijk

Beleidsopgaven en -ambities kunnen de vraag naar bedrijventerreinen vergroten. Het gaat hier vooral om het aantrekken van bovenregionale bedrijvigheid. Food Valley is bijvoorbeeld een bekend concept voor het aantrekken van vraag door beleidsopgaven. Andere voorbeelden zijn Brainport Eindhoven of Health Valley Nijmegen. Voor de regio Food Valley becijfert de provincie een extra vraag als gevolg van beleidsopgaven. Deze bestaan uit: (1) extra bedrijvigheid vanwege Food Valley ambities, (2) extra bedrijvigheid als gevolg van overloop vanuit de Randstad, en (3) extra vraag vanwege logistieke aantrekkingskracht. Voor de Food Valley wordt een minimale vraag door beleidsopgaven ingeschat op 32 ha in de periode 2011 tot en met 2020. Oftewel 3,2 hectare per jaar. De verwachte vraag vanuit de beleidsambities is hier al naar beneden bijgesteld. In eerdere rapportages werd nog gesproken van een jaarlijkse vraag van 5,2 ha. per jaar tot en met 2025 en dus een totale extra vraag van 67 hectare.

Aangezien het nu 2014 is, corrigeren we de extra vraag door beleidsopgave tot en met 2020 door voor de jaren 2011, 2012 en 2013 de gemiddelde jaarlijkse geprognoseerde uitgifte eraf te halen (oftewel $3 \times 3,2$ hectare = 9,6 hectare). Resteert een extra vraag als gevolg van de regionale beleidsambities van (afgerond) 22 hectare netto.

Overigens geldt dat een ontwikkeling van een railterminal in Barneveld (en een facilitair logistiek centrum, wat vooralsnog niet gepland is) een extra vraag kan genereren aan logistieke bedrijvigheid. Immers, een dergelijke voorziening is in de regio niet aanwezig en kan voor vele logistieke spelers reden zijn om van buiten de regio zich te vestigen binnen de regio. Tegelijkertijd geldt dat deze railterminal vooral de aantrekkelijkheid van Barneveld als vestigingslocatie zal versterken. In het Regionaal Programma Bedrijventerreinen wordt als gevolg van een mogelijke komst van een railterminal (inclusief een facilitair logistiek centrum) nog eens 27 hectare aan extra vraag naar bedrijventerrein verwacht. Op dit moment worden nog diverse haalbaarheidsstudies en onderzoeken verricht naar de kansrijkheid van een railterminal. We laten dit daarom vooralsnog buiten beschouwing in deze rapportage.

2.4 Provincie Gelderland: prognose is nog erg optimistisch

Cumulatief komt de vraag naar bedrijventerreinen in de Gelderse gemeenten van Food Valley op 160 ha. tussen 2014 en 2030, zie onderstaande tabel. Dit komt neer op gemiddeld 8,8 hectare per jaar tot en met 2030. Dit is echter inclusief de transformatievraag (of vervangingsvraag) en de extra vraag uit de beleidsopgave.

Tabel 1: ruimtevraag Food Valley 2014-2030 per segment

vraagsegment	omvang
uitbreidingsvraag	88 hectare netto.
transformatievraag	40 hectare netto
vraag door beleidsopgaven	22 hectare netto.
totale vraag in Ede	150 hectare netto

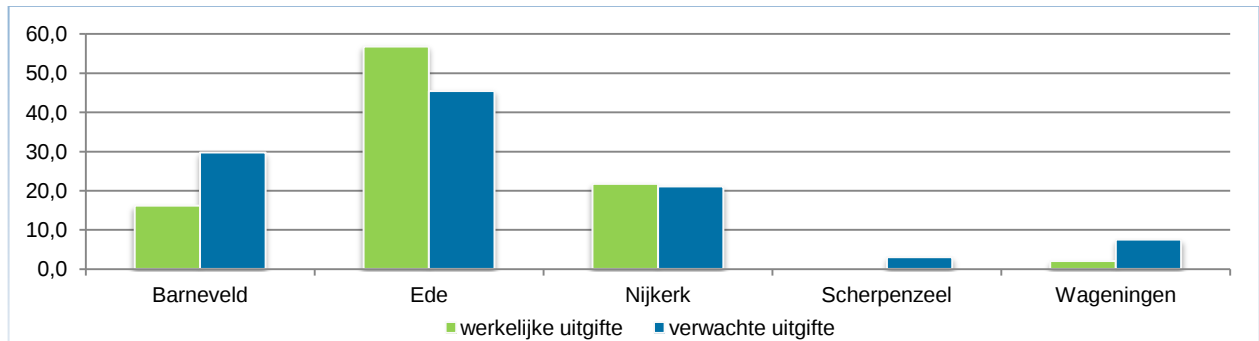
Bron: Stec Groep, 2014 (op basis van diverse bronnen)

N.B. We komen hiermee op zo'n 36 hectare minder vraag uit dan in het meest recente Regionaal Programma Bedrijventerrein van de regio Food Valley (2012), waarin uitgegaan wordt van 186 hectare vraag. Dit verschil ligt praktisch geheel in de autonome uitbreidingsvraag en de gekozen periode. Het Food Valley rapport omhelst de periode 2011 tot en met 2025 terwijl wij de vraag uit 2011, 2012 en 2013 niet meer meerekenen en alleen de vraag vanaf 2013 behandelen. Daarnaast kijken we ook naar de uitbreidingsvraag voor de periode na 2025 waarin deze zelfs enkele jaren negatief blijkt te zijn.

De provinciale raming liet ook de verwachte autonome uitbreidingsvraag zien vanaf 2006 tot en met 2013. Oftewel zonder rekening te houden met transformatie of extra vraag als gevolg van de beleidsopgave. Hieruit blijkt dat de autonome uitbreidingsvraag in de regio Food Valley (voor de Gelderse gemeenten) op bijna 107 hectare netto werd geraamd. In totaal is er in de periode 2006 tot en met 2013 echter 97 hectare uitgegeven,

10 hectare minder dan werd voorzien. Er bleek dat de verwachte uitgifte van hectares in Barneveld en Wageningen bij lange na niet gehaald werden (-50%), terwijl in Ede 25% meer werd uitgegeven dan verwacht.

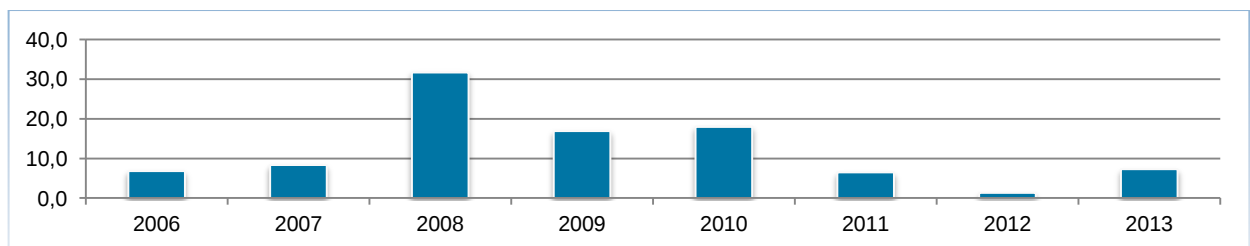
Figuur 2: gerealiseerde en verwachte uitgifte tussen 2006 en 2013 in de Gelderse Food Valley gemeenten



Bron: IBIS, 2014; Regionaal Programma Bedrijventerreinen, 2012; bewerking Stec Groep, 2014

Op basis van de historische uitgifte is het niet direct aannemelijk een extra vraag te verwachten als gevolg van een transformatie of extra beleidsinspanningen. In de uitgifte in 2006 tot en met 2013 heeft deels al de uitgifte als gevolg van regionale overloop en een extra vraag door beleidsinspanningen plaatsgevonden. De hoger dan ingeschatte uitgifte in Ede hing immers nauw samen met het beperkte aanbod in Wageningen in Barneveld. Verder moeten we constateren dat er slechts zeer beperkt tot geen transformatie heeft plaatsgevonden waardoor nieuw terrein voorspoediger is uitgegeven.

Figuur 3: gerealiseerde uitgifte tussen 2006 en 2013 in de Food Valley (Gelderse gemeenten)



Bron: IBIS, 2014; bewerking Stec Groep, 2014

Tegelijkertijd kunnen we constateren dat de economische crisis van 2009 een vertraagde invloed heeft gehad op de uitgifte. Ondanks dat 2009 en 2010 nog relatief goede jaren waren met een bovengemiddeld hoge uitgifte in de Gelderse gemeenten van de Food Valley blijkt dat in 2011 de uitgifte al sterk terugliep en in 2012 volledig opdroogde. 2013 laat wat dat betreft weer een positief beeld zien waarin de uitgifte zich weer op het niveau van voor de crisis bevindt.

We kunnen dus concluderen dat op basis van de uitgifte en gemaakte vraagraming voor de periode 2006 tot en met 2013 de beleidsarme prognose of autonome uitbreidingsvraag een goede inschatting was van de daadwerkelijke totale uitgifte. We merken verder op dat de raming volgens de provincie Gelderland zelf als optimistisch wordt beschouwd. Zo gaat de prognose uit van een zekere inhaalslag tussen 2014 en 2020 die de lage uitgifte uit het recente verleden (deels) compenseert. Ook gaat de raming uit van het uitvoeren van de transformatieopgaven. We merken hierbij op dat deze vervangingsvraag zeer onzeker is en alleen ontstaat wanneer er daadwerkelijk bedrijventerrein onttrokken wordt aan de markt en waar op het onttrokken aantal hectares bedrijventerrein ook daadwerkelijk nog bedrijfsactiviteiten plaatsvinden. Anders ontstaat er immers geen uitplaatsing- of verplaatsingsbehoefte. De praktijk tot op heden leert dat deze processen vaak minder voorspoedig lopen dan verwacht en deze vraagcomponent meestal lager uitvalt. Voor de vraag uit beleidsopgaven is het aannemelijk dat een deel van deze vraag al heeft plaatsgevonden. Het nogmaals opvoeren van deze vraag leidt daarmee tot een dubbeltelling.

3 Toekomstige vraag bedrijventerreinen Ede

3.1 Vertaling van de provinciale vraag naar de gemeente Ede

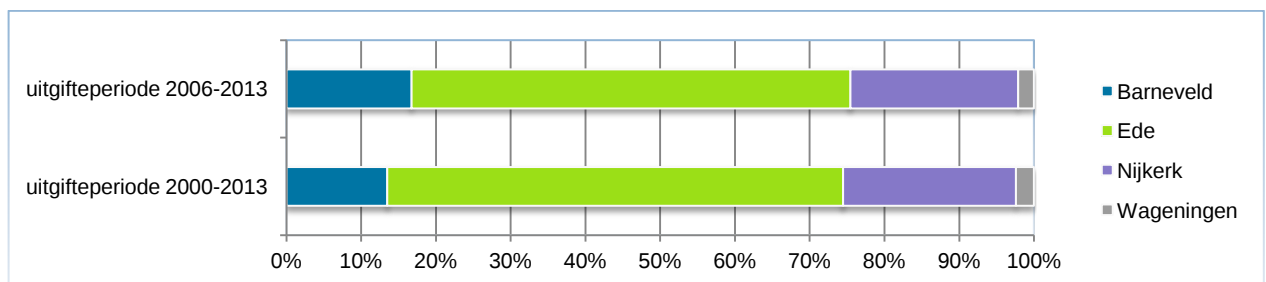
Conclusie: Ede kan voor de periode 2014 tot en met 2030 rekenen op een autonome uitbreidingsvraag van ongeveer 44 hectare netto. We verwachten daarbij, in overeenstemming met de provinciale raming, dat zo'n 2/3 van de vraag zich tot en met 2020 zal manifesteren en 1/3 van de vraag na 2020. Dat betekent voor de periode tot en met 2020 een jaarlijkse gemiddelde vraag van zo'n 4 hectare en na 2020 een jaarlijkse gemiddelde vraag van zo'n 1,5 hectare.

Op basis van het aandeel in de historische uitgifte, de bedrijventerreinenvoorraad en het aandeel in de transactiegeschiedenis bepalen we het aandeel van Ede in de toekomstige marktvraag.

Historische uitgifte

Uit historisch uitgiftecijfers van bedrijventerrein in de Food Valley (Gelderse gemeenten) blijkt dat in de periode 2006 tot en met 2013 Ede een aandeel had in de totale uitgifte van bijna 59%. Wanneer we de periode oprekken naar 2000 tot en met 2013 dan blijkt het aandeel van Ede zelfs 61% te zijn. Opvallend is dat Scherpenzeel sinds 2000 geen uitgifte kent en dat de uitgifte in Wageningen tot een minimum beperkt is gebleven (slechts 2%).

Figuur 4: verdeling uitgifte naar gemeente per periode

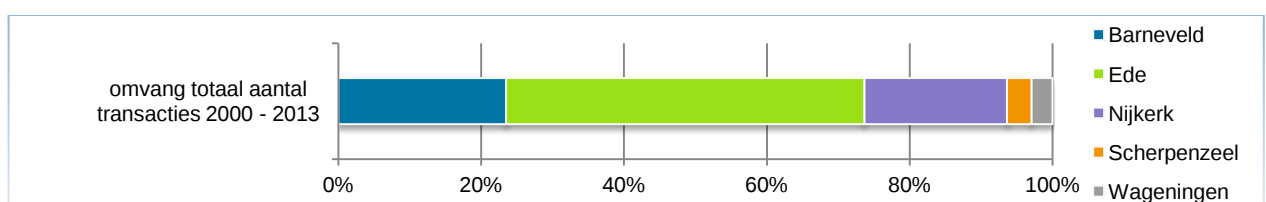


Bron: IBIS, 2014; bewerking Stec Groep, 2014

Transactiegeschiedenis

Ook wanneer we het totaal aan bedrijfstransacties (opname) op bedrijventerreinen bekijken valt op dat met name Ede erg in trek is als vestigingsplaats voor bedrijven binnen de Food Valley. Ruim 50% van alle transacties vindt plaats op bedrijventerreinen in de gemeente Ede, tegenover 23% in Barneveld en 20% in Nijkerk. Scherpenzeel en Wageningen nemen beide ongeveer 3% voor hun rekening.

Figuur 5: verdeling historische transactie naar gemeente

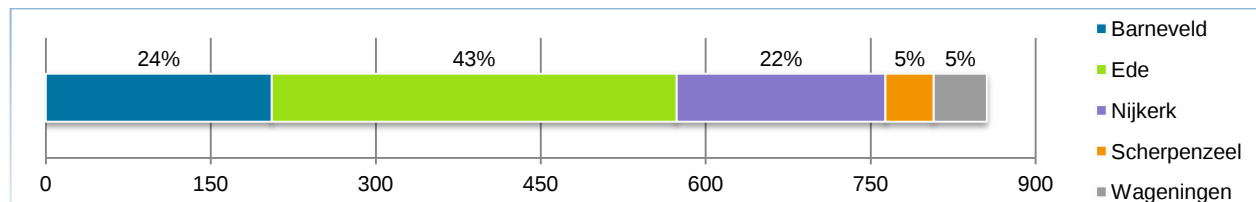


Bron: PropertyNL, 2014; Vastgoedjournaal, 2014; bewerking Stec Groep, 2014

Bestaande voorraad aan bedrijventerreinen

Nemen we de bestaande voorraad aan (netto hectare) bedrijventerrein in ogenschouw dan valt op dat Ede de grootste netto voorraad aan bedrijventerrein kent (43%), gevolgd door Barneveld en Nijkerk (respectievelijk 24 en 22%). Wederom kennen Scherpenzeel en Wageningen het kleinste aandeel (beide ongeveer 5%).

Figuur 5: verdeling bestaande (uitgegeven) netto voorraad bedrijventerrein naar gemeente



Bron: IBIS, 2014; bewerking Stec Groep, 2014

Gemeente Ede heeft een minimaal aandeel in de regionale vraag van 40%

Ondanks dat de uitgifte een enigszins vertekend beeld geeft gezien het feit dat het beschikbare/ uitgeefbare aanbod in Nijkerk en Barneveld beperkt is geweest de laatste jaren (zie ook aanbodsanalyse pagina 16), kunnen we concluderen op bovenstaande analyse dat het meer dan aannemelijk is dat minimaal 40% van de vraag in Ede zal landen. Daarbij houden we al rekening met het feit dat vooral in Barneveld aan aantrekkingskracht zal winnen binnen de regio Food Valley gezien de geplande ontwikkeling van nieuw (grootschalige) bedrijventerrein waar in de gemeente een groot tekort aan is geweest. Overigens is in Nijkerk ook nog het een en ander aan bedrijventerrein gepland, waardoor de aantrekkingskracht van deze gemeente kan toenemen. Zonder de ontwikkeling van nieuwe terreinen in de andere Gelderse gemeenten in de Food Valley was op basis van bovenstaande percentages een aandeel van Ede in de regionale vraag van ongeveer 50% ook niet onlogisch geweest.

Waarom de vraag naar bedrijventerrein na 2020 sterk afneemt

De uitbreiding van de bedrijventerreinen van de afgelopen jaren is het in de basis het gevolg van de productiegroei (en groei in vestigingen) en de werkgelegenheidsgroei die met de uitdijende economie gepaard gingen. Daarnaast kwam de groei ook voor een belangrijk (met name tot de eeuwwisseling) door de verplaatsing van bedrijven van informele locaties (in de woonwijk of buitengebied bijvoorbeeld) naar formele bedrijventerreinen. Echter de meeste bedrijven zijn nu verplaatst. De groei moet dus komen van bedrijven die er al zitten, of van nieuwe en startende bedrijven. Deze groei wordt de laatste jaren vooral bepaald door de groei van kleine bedrijven en zzp-ers en heeft een kleinere ruimtelijke impact. Verder zet de verdienstelijking van de economie verder door: een verschuiving van productieactiviteiten naar kantoorwerkzaamheden. Deze verdienstelijking manifesteerde zich onder meer in het uiterlijk van bedrijfsvestigingen en het aanzien van bedrijventerreinen. Een belangrijk effect van de verdienstelijking is dat per werknemer minder grond nodig is, omdat kantoorwerkzaamheden compacter en meer in hoogbouw plaatsvinden. Tot 2020 neemt de vraag naar ruimte op bedrijventerreinen per saldo nog toe vooral dankzij een groeiende productiviteit en de nog altijd groeiende beroepsbevolking. Na 2020 zullen de krimpfactoren geleidelijk gaan domineren. De belangrijkste factoren zijn: de dalende beroepsbevolking, een toenemende vergrijzing en de verdere verdienstelijking van de economie (een afnemend ruimtegebruik per werknemer). De trends van schaalvergroting, automatisering en robotisering, waardoor de productiviteit nog stijgt, kunnen deze krimpfactoren niet ondervangen. Tezamen zorgt dit voor een afnemende vraag naar bedrijventerrein na 2020.

Bron: *Welvaart en Leefomgeving: een scenariostudie voor Nederland in 2040*, CPB (2006); *Bedrijven en terreinen: de voorspelling van het werkgelegenheidsaandeel op bedrijventerreinen*, PBL (2012)

3.2 Regionale transformatie en de vraag naar bedrijventerrein in Ede

Conclusie: Ede kan een extra vervangingsvraag verwachten, als gevolg van de regionale transformatieopgave tussen 2014 en 2030, van 7 tot 10 hectare netto tot en met 2030. Voorwaarde hierbij is wel dat de transformatie daadwerkelijk uitgevoerd wordt

Voor zover bekend is er in zelf geen aanleiding te veronderstellen dat bedrijventerreinen op de korte of middellange termijn dusdanig verouderd zijn dat een transformatie wenselijk (of mogelijk is). Vanuit de gemeente Ede is daarom geen extra vraag berekend als gevolg van transformatie. Echter, in de regio Food Valley spelen op dit moment twee belangrijke transformatieopgaven zoals in hoofdstuk 2 is toegelicht. Het betreft een totale transformatieopgave van 40 hectare netto.

De transformatieopgave vanuit Nijkerk zal naar verwachting langer op zich laten wachten en veel kleiner zijn dan de beoogde 20 hectare. Daarnaast verwachten we dat het grootste deel van de verplaatsingen of verhuizingen als gevolg van de transformatie binnen Nijkerk zelf plaatsvinden en sterk geconcentreerd zijn op het te ontwikkelen bedrijventerrein De Flier. Het bestemmingsplan is recentelijk vastgesteld, de kavelverkoop is gestart en de realisatie is in 2015 voorzien. Omdat we niet verwachten dat Nijkerk zelf een tekort aan geschikte ruimte zal hebben, dankzij het op de markt komen van De Flier, zal Ede verder geen rol spelen in de opvang. De bedrijven zullen zich naast Nijkerk overigens vooral richten op Amersfoort en mogelijk ook Barneveld als mogelijke vestigingsplek, indien De Flier niet aan de kwalitatieve verwachtingen of eisen van de te verplaatsen bedrijven voldoet.

Voor het opvangen van de overige transformatieopgave, de 20 hectare netto bedrijfsverplaatsingen/-uitplaatsingen uit buitengebied of dropskernen, geldt dat de meeste bedrijventerreinen in de regio niet ontoereikend zijn qua omvang en qua milieucategorieën om opgave te kunnen faciliteren. Het betreft immers vooral industriële productie en logistieke bedrijven. Slechts een deel van de uit te plaatsen of te verplaatsen bedrijven kan landen op beschikbaar lokale bedrijventerreinen. Het zijn vooral de bedrijventerreinen in Barneveld en in Ede die in de verplaatsing of uitplaatsing van deze bedrijven kunnen voorzien. We schatten in dat circa 20 tot 30% van de regionale vervangingsvraag als gevolg van transformatie door bedrijventerreinen in Ede opgevangen kan worden. Dat betekent een totale extra vraag voor Ede tussen 2014 en 2030 van 7 tot 10 hectare netto. We merken echter nogmaals op dat deze vervangingsvraag zeer onzeker is en alleen ontstaat wanneer er daadwerkelijk bedrijventerrein onttrokken wordt aan de markt en waar op het onttrokken aantal hectaren bedrijventerrein ook daadwerkelijk nog bedrijfsactiviteiten plaatsvinden.

3.3 Vertaling van de Food Valley ambities naar de behoefte aan bedrijventerrein in Ede

Conclusie: Als gevolg van de gestelde beleidsambities en –doelen mag Ede rekenen op een extra vraag tussen 2014 en 2030 van maximaal 10 hectare netto.

De extra vraag uit de beleidsopgaven (zie paragraaf 2.3) moeten vooral gefaciliteerd worden in Barneveld en Ede. Barneveld heeft op dit moment zeer weinig terrein direct uitgeefbaar, maar met het op de markt komen van Harselaar-Zuid (65 ha. netto) en Harselaar Driehoek (20 ha. netto) zal de gemeente een belangrijke speler worden bij het ‘binnenhengelen’ van regionale bedrijven. In Ede zal de vraag vooral terecht komen op BT A12 (circa 32 ha. netto direct uitgeefbaar) en bedrijventerrein de Klomp (22 ha. netto). Dit zijn de (boven)regionale terreinen die zijn ingericht op invulling van de vraag uit beleidsopgaven. Daarbij achten we Harselaar in Barneveld, waar ook de mogelijkheid is voor vestiging van bedrijven in milieucategorie 5, iets aantrekkelijker voor een combinatie van logistieke en industriële bedrijven, door:

1. de ligging nabij de A30 en de A1,
2. de omvang van het terrein en de kavels,
3. het feit dat er de laatste jaren slechts zeer beperkt kavels uitgeefbaar waren (een potentiële inhaalvraag) en

Tegelijkertijd geldt dat Harselaar-Zuid en Harselaar-Driehoek niet voor 2016 op de markt zullen komen waardoor deze terreinen alleen nog in de vraag kunnen voorzien die tussen 2016 en 2020 (en daarna, maar voor

die periode zijn geen prognoses gemaakt) zich zal voordien. We verwachten daardoor dat Barneveld grofweg 55% van de totale vraag (vanaf 2014 tot en met 2020) uit beleidsopgaven naar zich toe kan trekken en Ede ca. 45%. Dit betekent voor Ede een jaarlijkse uitgifte van (afgerond) 1,5 ha. per jaar tot en met 2020, oftewel een totale extra vraag voor Ede tussen 2014 en 2020 van 10 hectare netto.

Effecten van de komst van het World Food Center

Recentelijk is door De Stichting World Food Center, WFC Development en de gemeente Ede onderzoek gedaan naar de haalbaarheid (financieel, economisch en ruimtelijk) van een World Food Center in Ede, inclusief de ontwikkeling van het WFC-gebied. Uit dat onderzoek blijkt dat het WFC aanzienlijke economische effecten heeft, die de nationale (topsector), regionale (FoodValley) en Edese (food) ambities krachtig ondersteunen. De werkgelegenheid voor hoger-, midden- en lager opgeleiden neemt toe. Ook stijgen de vestigingskansen voor food gelieerde bedrijven.

Onderzoek laat zien dat kennisclusters en netwerken, waarin innovatie- en kennisinstellingen centraal staan en een spil vormen binnen het cluster of netwerk, de toegang tot gespecialiseerde goederen en diensten vergemakkelijkt. Dit verlaagt de transportkosten en laat een model van “lokale outsourcing” toe. In toenemende mate raken bedrijven lokaal en regionaal verbonden door het opbouwen van een netwerk van toeleveranciers en dienstverleners. Daarnaast creëert het cluster of het netwerk meer ervaren en gespecialiseerde werknemers, terwijl tegelijkertijd de behoefte aan ervaren en gespecialiseerde werknemers verder toe neemt. Dit zorgt voor een zichzelf versterkend proces en een verbetering van de aantrekkelijkheid van het regionale en lokale vestigingsklimaat. Verder creëert een kennis- en netwerkcluster een verbeterde toegang tot en deling van gespecialiseerde informatie en kennis, via informele contacten met concurrenten in netwerken of platformen, en via onderhandelingen met gesofisticeerde klanten en leveranciers. Dit maakt het mogelijk om diensten te centraliseren waardoor ze goedkoper worden. Ook kan de marketing gezamenlijk worden georganiseerd. Maar belangrijkste effect is dat het de kans op succesvolle innovaties en spin-offs vergroot.



Een goed (recent) voorbeeld is het samenwerkingsverband Target (Groningen), een van de grotere publiek-private ICT-projecten in Nederland. Dankzij de kennis die ontwikkeld is binnen het project zijn al vier nieuwe regionale bedrijven ontstaan:

- e-Vitality, ontwikkelt e-Health producten en diensten;
- Dataprovider Links, brengt navigatie op internet in kaart;
- Songa, een online muziekdienst;
- VeamVideo, gespecialiseerd in het mogelijk maken van het thuis opnemen van videosollicitaties.

Het World Food Center, een samenwerking tussen bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheid, maakt het dus mogelijk om complexe innovaties tot stand te brengen die de industrie ten goede komen. Het gaat daarbij om het ‘valoriseren’ van kennis: het toepasbaar maken en in concrete producten, diensten of productietechnieken omzetten van nieuwe (fundamentele) kennis, met als gevolg de komst van spin-off-bedrijven. Het aantal spin-offs zal zeker de eerste jaren beperkt zijn. Daarnaast zijn deze spin-offs vaak zeer kleinschalig en zullen ze een voorkeur hebben voor een vestiging op de Campus. Deze spin-offs zullen daarom voor de reguliere of (boven)regionale bedrijventerreinen in de regio en in Ede in het bijzonder geen extra ruimtevraag omvatten. Het belangrijkste effect van het WFC is echter de invloed die het kan hebben op het bespoedigen van de mogelijke komst van nieuwe logistiek en industriële bedrijven, al dan niet gelieerd aan de partners die direct betrokken zijn bij het WFC. Het gaat dus vooral om het verbeteren van de bovenregionale aantrekkingskracht van de regio (en Ede in het bijzonder). In onze rapportage “Naar een stevig startschot voor bedrijventerrein De Klomp” hebben we beargumenteerd en onderbouwd dat de bovenregionale aantrekkingskracht van Ede in het bijzonder relatief groot is en dat we verwachten dat er (op basis van historische transacties in ons DLN-bestand) zo’n 6 tot 8 nieuwe bovenregionale vestigers zullen landen in de Food Valley (waarvan het merendeel zich in Ede zal vestigen). In totaal gaat het om een ruimtevraag van zo’n 9 tot 16 hectare tot en met 2030. De komst van het WFC zal dit effect alleen maar versterken, alhoewel we betwijfelen of het aantal bovenregionale vestigers daardoor sterk zal toenemen. Dit komt sterk overeen met de verwachte extra vraag vanuit de regionale beleidsambities.

3.4 Ophoging vraagraming door afspraken binnen het ISEV-convenant

Conclusie: Op basis van regionale afspraken vastgelegd in het ISEV-convenant kan Ede uit gaan van een extra (boven)regionale vraag van circa 12 hectare netto tussen 2014 en 2030.

Daarnaast is in het ISEV-convenant tussen Ede en Veenendaal van mei 2012 vastgelegd dat Ede een voorziening mag treffen van 35 hectare voor opvang van de vraag naar bedrijfsgrond vanuit Zuidoost-Utrecht (Veenendaal). Dit omdat Veenendaal zelf geen nieuwe locaties gaat ontwikkelen. Er is overeengekomen dat circa 40% van de bedrijventerreinen A12 en de Klomp in Ede zich kunnen vullen met vraag vanuit Zuidoost-Utrecht. In de praktijk is echter lastig te bepalen of de gevestigde bedrijven daadwerkelijk tot de beoogde 35 hectare behoren en de extra vraag is tot nu toe tegen gevallen. Dit komt deels omdat in Veenendaal nog enkele uitgeefbare hectaren grond lagen die in de praktijk voorrang krijgen. En ook de crisis in de afgelopen jaren heeft natuurlijk gezorgd voor een vraagterugval in de markt voor bedrijfsgrond. Het is niet geheel duidelijk welk gedeelte van de 35 ha. daarmee al is gefaciliteerd en in hoeverre de totale omvang van 35 ha. nog reëel is. Uitgaande van een licht herstel in de markt rekenen we op een restvraag van ca. 1,0 ha. per jaar tot 2025 oftewel een totale extra vraag voor Ede tussen 2014 en 2025 van 12 hectare netto. Er geldt dat voor de periode na 2025 geen prognoses gemaakt zijn. Echter, gezien het feit dat in praktisch alle landelijke en ook de provinciale ramingen de vraag na 2025 goeddeels opdroogt, rekenen we voor deze periode geen extra vraag.

We merken hierbij op dat de provincie Utrecht op verzoek meldt dat bij de vaststelling van de PRS voor Zuidoost-Utrecht is uitgegaan van een licht tekort voor de periode tot 2025. Het ligt in de orde van 1 ha. per jaar. Een deel van het tekort in Zuidoost-Utrecht kan echter in de regio zelf worden opgevangen (o.a. in Utrechtse Heuvelrug en Renswoude). Voor een deel zal er inderdaad overloop kunnen plaatsvinden naar de gemeente Ede. Overigens merkt de provincie Utrecht wel op dat de ramingen op basis waarvan de prognoses zijn gemaakt vrijwel allemaal van enkele jaren terug zijn geen rekening houden met de economische crisis en de groeiende leegstand. Een extra behoefte van 1 ha. per jaar lijkt daarmee aan de ruime kant en frustreert daarmee de herstructurering van de bestaande werklocaties in met name Veenendaal. **We concluderen dat zeer terughoudend omgegaan moet worden met de verwachte extra vraag als gevolg van afspraken uit het ISEV-convenant.**

3.5 Toekomstige marktruimte bedrijventerreinen gemeente Ede

Conclusie: Cumulatief komt de vraag naar bedrijventerreinen in Ede op 73 tot 76 ha. tussen 2014 en 2030.

Tabel 2: ruimtevraag in Ede voor de periode 2014-2030 per segment

vraagsegment	omvang
uitbreidingsvraag	44 hectare netto.
transformatievraag	7 - 10 hectare netto
vraag door beleidsopgaven	10 hectare netto.
vraag uit het ISEV-convenant	12 hectare netto
totale vraag in Ede	73 - 76 hectare netto

Bron: Stec Groep, 2014

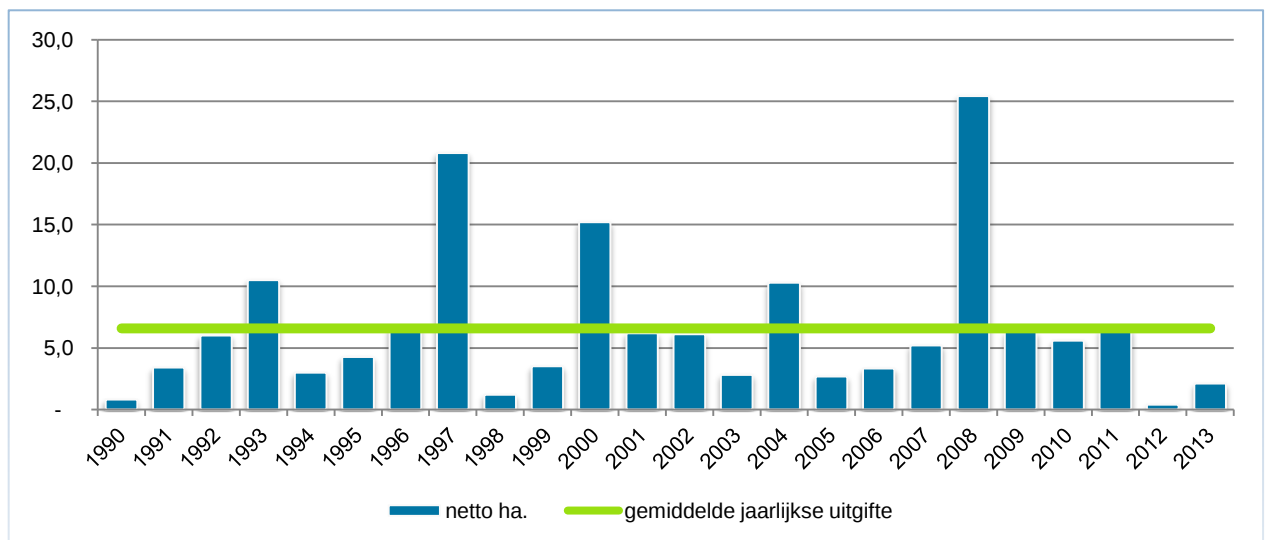
We adviseren u vooral voorzichtig om te gaan met de vraag vanuit de transformatie en de extra vraag vanuit het ISEV-convenant, zoals hierboven al aangegeven, en in de grondexploitaties rekening te houden met een vraag die lager ligt. Vanuit de historische uitgifte en transactiecijfers blijkt namelijk dat er weinig extra uitgifte is geweest als gevolg van deze twee aspecten. Houdt daarom nadrukkelijk rekening met een minder gunstige marktvooruitgang. We vinden daarbij een afslag van zo'n 20% realistisch. Dit leidt tot een bandbreedte in de vraag van 60 hectare tot maximaal 76 hectare in de periode 2014-2030. Verder merken we op dat circa 65% van de vraag in de periode tot en met 2020 ontstaat en 35% in de periode 2021 tot en met 2030.

Langjarige uitgifte gemeente Ede zo'n 6 tot 7 ha netto per jaar

In onderstaande figuur is de uitgifte van bedrijventerrein in de gemeente Ede per jaar weergegeven sinds 1990. De gemiddelde jaarlijkse uitgifte ligt op 6,6 hectare netto per jaar over de gehele periode. Ter vergelijking, de gemiddelde jaarlijkse uitgifte in de periode 2000 - 2013 betreft 7,0 hectare en in de periode 2005 - 2013 6,4 hectare.

Wat opvalt is dat er vaste pieken (en dalen) in de uitgifte waarneembaar zijn (telkens na ongeveer 4 jaar) wanneer de uitgifte in dat jaar in positieve zin sterk afwijkt van de gemiddelde uitgifte: in de jaren 1993, 1997, 2000, 2004 en 2008. Het hoge uitgiftecijfer in dat jaar wordt veroorzaakt door de uitgifte van een of enkele zeer grote kavels van meerdere hectare. Zo is in 2008 bijna 14 hectare uitgegeven aan Plantion. Hieruit kunnen we concluderen dat het beschikbaar hebben van grootschalige kavels, mits de kavels uiteraard van goede kwaliteit zijn, een gunstige centrale ligging hebben en over een goede ontsluiting/bereikbaarheid beschikken, daadwerkelijk leidt tot een hoge uitgifte in uw gemeente. Het hebben van grootschalig aanbod faciliteert de potentiële vraag. Wat dat betreft is de zeer lage uitgifte in 2012 van slechts 0,4 hectare een opvallende uitzondering (althoewel in 1990 en 1998 ook erg weinig hectaren waren uitgegeven). In 2013 is de uitgifte echter al weer iets opgekrabbeld, maar het is de vraag of de komende jaren weer een piek laten zien. We verwachten echter dat bij het op de markt komen van bedrijventerrein de Klomp, waarbij nieuwe grootschalige kavels beschikbaar komen, een piekuitgifte niet uitgesloten is.

Figuur 6: historische uitgifte bedrijventerrein Ede (bron: IBIS, 2013)



wanneer we de historische uitgifte vergelijken met de geraamde marktvraag dan geldt dat in het minimale scenario (een vraag van 60 hectare) de verwachte gemiddelde jaarlijkse uitgifte over de hele periode (2014 - 2030) slechts 3,5 hectare bedraagt. Dit betreft ongeveer de helft van de gemiddelde jaarlijkse uitgifte tot op heden, zelfs inclusief de crisisjaren! Wanneer we uitgaan van het maximale scenario (76 hectare) dan zal er over de gehele periode een gemiddelde jaarlijkse uitgifte moeten plaatsvinden van 4,5 hectare. Ook dan geldt dat het nog ruim onder de historische uitgifte ligt.

3.6 kwalitatieve analyse van de marktvraag:

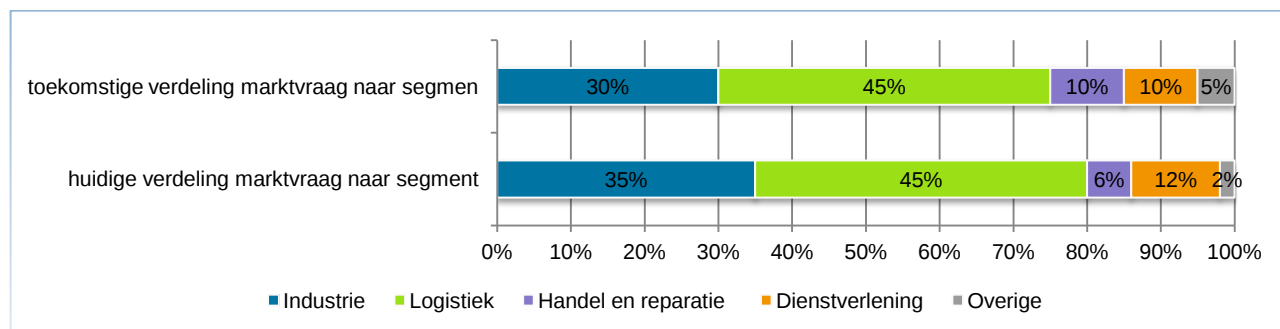
3.6.1 vraag naar type terrein

In ons advies voor bedrijventerrein De Klomp brachten we onlangs de verschillende doelgroepen voor het terrein in beeld en keken we indicatief naar hun aandeel in de totale vraag naar bedrijfsruimte. Dit deden we op basis van de verdeling van arbeidsplaatsen en vestigingen op bedrijventerreinen in uw regio. Op basis van een gemiddeld aantal m² bvo per arbeidsplaats, gecorrigeerd naar kavelomvang per type sector (vermenigvuldigd met de FSI) kwamen we vervolgens op een netto vraag naar bedrijfsruimte verdeeld naar doelgroep in de regio Food Valley. Daarnaast hebben we ook gekeken naar de trends en ontwikkelingen in de bedrijfsruimtemarkt voor de betreffende doelgroepen. Figuur 6 geeft een samenvatting van de huidige verdeling van de sectoren op bedrijventerreinen en de toekomstige verdeling. We verwachten geen grote verschuivingen in de verdeling naar sector.

Zowel in het verleden als in de toekomst is de belangrijkste ruimtevraag afkomstig van de logistieke sector. De tweede grootste ruimtevrager is de industriële sector, althoewel in de toekomstige het aandeel in de vraag iets

minder van belang zal zijn dan deze nu is. Dit vooral als gevolg van trends zoals automatisering en robotisering waardoor de productie verbeterd en vergroot, zonder dat daarvoor daadwerkelijk een vergroting van de ruimtevrage tegenover staat. Tezamen zijn deze sectoren goed voor 75% van de totale ruimtevrage.

Figuur 7: verdeling van de marktvrage naar sector in Ede



Bron: Stec Groep, 2014

Vertalen we dit naar hectares dan volgt de verdeling zoals weergegeven in onderstaande tabel

Tabel 3: ruimtevrage naar sectoren in Ede

sector	ruimtebeslag	vraag in ha.
Industrie	30%	18 – 23
Logistiek	45%	27 – 34
Handel en reparatie	10%	6 – 7,5
Dienstverlening	10%	6 – 7,5
Overige	5%	3 – 4
Totaal	100%	60 - 76

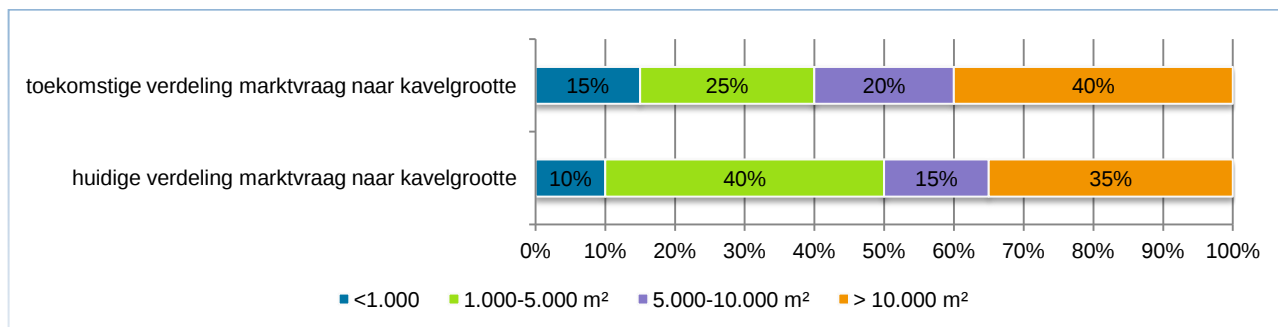
Bron: Stec Groep, 2014

3.6.2 vraag naar omvang van kavels

Bekijken we echter welk type ruimtegebruiker nu behoefte heeft aan kleinschalige of juist grootschalige bedrijfsruimte dan valt op dat een beperkt aantal gebruikers (slechts 5% van het totaal aantal) behoefte heeft aan grote kavels, maar dat dit kleine aantal wel goed is voor 35% van de ruimte. Daar staat tegenover dat de 40% gebruikers die voldoende hadden aan een kavel kleiner dan 1.000 m² slechts 10% van de ruimte vraag veroorzaakten.

Bekijken we de ontwikkeling van de transacties en de uitgiftecijfers dan valt op dat het aandeel kleinschalige transacties langzaam toeneemt. De verwachting is dan ook dat in de toekomst het overgrote deel van de ruimtevrage kleinschalig zal zijn. We zien duidelijk dat de trend van een groei in kleinschalige ondernemingen, zelfstandigen en ZZP'ers ook op de bedrijventerreinenmarkt haar weerslag vindt. In aantallen neemt de behoefte aan kleinere kavels weliswaar toe, het betreft nog altijd slechts een beperkt deel in de totale ruimtevrage. Bestaat 10% van de ruimtevrage nu uit kleine transacties, in de nabije toekomst zal dat oplopen tot circa 15%. Naast een toename van de kleine transacties (en uitgiftes) zien we ook dat de omvang van grootschalige transacties steeds groter worden. Het aantal grote transacties en uitgiftes neemt weliswaar niet zo sterk toe, maar de omvang ervan des te meer. We verwachten dan ook dat de behoefte aan grootschalige kavels toeneemt. Daar staat echter tegenover dat met name de behoefte aan kavels in de middelste grootteklasse voor veel bedrijven minder aantrekkelijk is. Kavels in het segment tussen de 1.000 en 5.000 m², alhoewel het in de nabije toekomst nog altijd om een totale aandeel in de ruimtevrage gaat van zo'n 25%, zal aanzienlijk afnemen.

Figuur 8: verdeling van de marktvraag naar kavelomvang in Ede



Bron: Stec Groep, 2014

Vertalen we dit naar hectares dan volgt de verdeling zoals weergegeven in onderstaande tabel

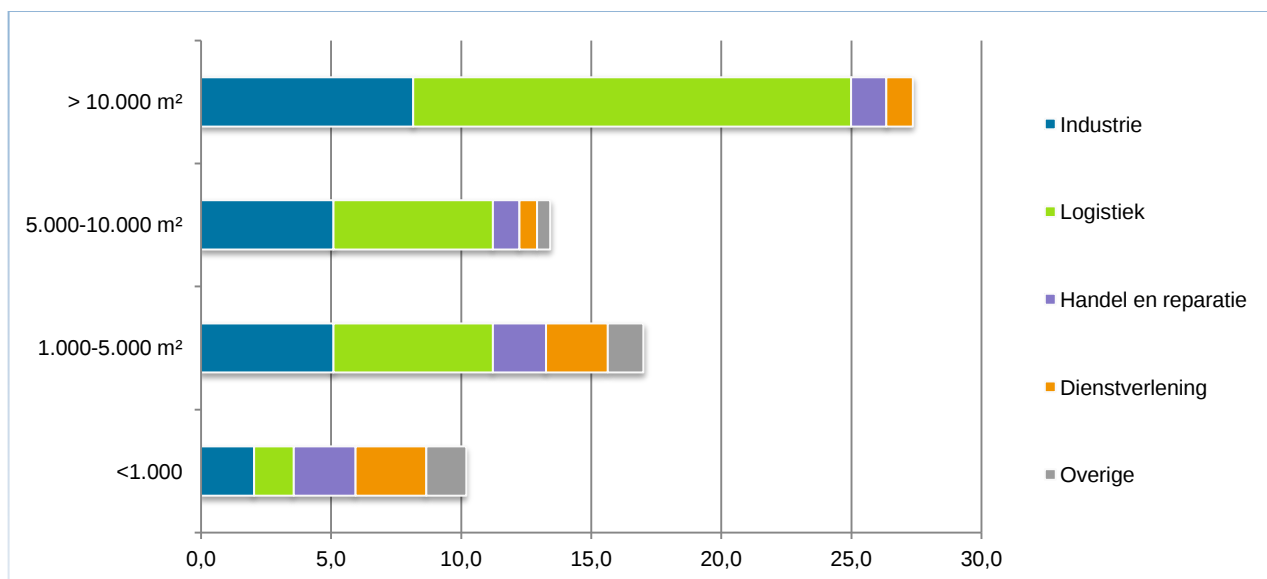
Tabel 3: ruimtevrage naar sectoren in Ede

sector	ruimtebeslag	vraag in ha.
< 1.000 m²	15%	9 – 11
1.000 – 5.000 m²	25%	18 – 23
5.000 – 10.000 m²	20%	9 – 11
> 10.000 m²	40%	24 – 31
Totaal	100%	60 – 76

Bron: Stec Groep, 2014

Combineren we de verdeling naar grootteklasse en de verdeling naar segment/ sector dan kunnen we een goede inschatting maken van de specifieke behoefte aan kavels en terreinen. In figuur 9 is weergegeven hoe de verdeling is van de ruimtevrage naar grootteklasse onderverdeeld per segment/ sector. Om de figuur overzichtelijk te maken zijn we uitgegaan van een gemiddelde marktvraag van 68 hectare (het gemiddelde dus van de berekende maximale vraag van 76 hectare en de minimale vraag van 60 hectare).

Figuur 9: verdeling van de (gemiddelde) marktvraag 2014 - 2030 naar kavelomvang en sector in Ede



Bron: Stec Groep, 2014

3.6.3 vraag naar lokaal en regionaal bedrijventerrein

Op basis van gegevens over huur- en kooptransacties, de bestaande voorraad aan bedrijventerrein,

historische uitgiften, de ontwikkeling in werkgelegenheid en het aantal vestigingen op bedrijventerreinen, maar bovenal onze database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld (Stec Groep, 2005 - 2012) is bepaald welk aandeel van de vraag meer regionaal en lokaal is. Het belangrijkste verschil tussen regionaal en lokale vraag heeft te maken met de binding en schaalgrootte van de bedrijven. Het gaat daarbij veel minder over de regio waarbinnen deze bedrijven opereren. Het is namelijk goed mogelijk dat lokale bedrijven (denk aan familiebedrijven in de logistiek of productie die van oudsher sterk lokaal gebonden zijn, maar een nationale of zelfs internationale afzetmarkt (of toeleveranciers) hebben.

De lokale vraag is vooral afkomstig van bestaande bedrijven die in de relatief kleine kernen binnen de gemeente gevestigd zijn of in deze kernen ontstaan. De lokale vraag zal vooral landen op bedrijventerreinen bij de kernen om Ede heen (Wekerom, Harskamp, Lunteren, et cetera). Deze terreinen hebben veelal hun een eigen dynamiek, die vaak kerngebonden is vanwege de grotere sociale binding: bedrijven uit Harskamp zullen bijvoorbeeld niet willen landen op De Stroet (bij Lunteren).

Het gaat om kleinere bedrijven in de traditionele bedrijventerreinsectoren (bouw, installatietechniek, reparatiebedrijven) en in de dienstverlenende sectoren (creatieve bedrijven, zakelijke en financiële dienstverlening). De lokale vraag is dus afkomstig van de groei van bestaande bedrijven of de oprichting van nieuwe (vaak ZZP'ers of kleine zelfstandigen/ specialisten), maar ook van bedrijven die uit het buitengebied willen verhuizen, omdat ze in het buitengebied niet meer passen. Hierbij gaat het dus om de vervangingsvraag/ transformatievraag, zie paragraaf 2.2 en 3.2. De reguliere kleinschalige productie, aannemers, bouwbedrijven of dienstverlening kunnen zich vaak prima vestigen op lokale uitbreidingen. Echter de grotere logistieke of productiebedrijven, die bijvoorbeeld in het buitengebied zitten, zullen zich meer richten op de goed ontsloten, ruimer bestemde en met grotere kavels uitgerust regionale bedrijventerreinen (BT A12 en De Klomp). Uit een analyse van de gegevens blijkt dat circa 15% van de totale vraag lokaal gebonden is.

De overige vraag is vooral gericht op de regionale terreinen. Het gaat om het merendeel van de vraag (bijna 70%) en behelst praktisch alle type bedrijven uit diverse sectoren. Het betreft bedrijven op zoek naar grotere kavels, op goed ontsloten plekken en met een flexibelere bestemming (en ruimere milieuzonering).

Resteert een specifieke groep gebruikers die op zoek zijn echt hoogwaardige kavels en hoogwaardige bedrijventerreinen. Het betreft bedrijven die bereid zijn extra huisvestingslasten te betalen voor bedrijfsruimte. Het gaat daarbij niet alleen specifiek om dienstverlenende, kantoorachtige of r&d-bedrijven, maar ook om groothandels of technisch bedrijven die een hoogwaardig profiel nastreven. De bedrijven zijn bovengemiddeld geïnteresseerd in locaties waar aandacht besteed is aan zowel pand als stedenbouwkundige vormgeving van het terrein en parkmanagement. Op basis van de schatten we in dat circa 10-15% van de bedrijfsruimte vraag in Ede bestaat uit hoogwaardige bedrijfsruimtegebruikers

4 Aanbodanalyse bedrijventerreinen Ede

Ede telt per 1 januari 2014 in totaal 68 hectare¹ aan bedrijventerrein. 63% is direct uitgeefbaar, 32% is hard gepland aanbod (komt op de korte termijn op de markt) en zo'n 5% is zacht gepland aanbod waarvan het onzeker is of dit wordt gerealiseerd. Gezien het feit dat er minimaal 60 tot maximaal 76 netto hectare aan vraag aan bedrijventerrein tot en met 2030 ontstaat moeten we concluderen dat er in Ede een tekort is aan bestaand en direct uitgeefbaar bedrijventerrein. Circa 55 tot 75% van all vraag kan opgevangen worden op het bestaande en direct uitgeefbare aanbod. Het harde geplande aanbod zorgt er voor dat de vraag in evenwicht komt met het aanbod, alhoewel het mogelijk tot een kleine overaanbodssituatie kan leiden indien slechts alleen de minimale vraag gerealiseerd wordt. Deze raming komt overigens sterk overeen met onze eerdere marktraming voor bedrijventerrein de Klomp waarin we voor dit terrein een marktruimte constateerden van 15 tot 22 hectare netto (voor een geplande ontwikkeling van 22 hectare netto). Ook toen was de conclusie dat de totale marktruimte redelijk in evenwicht is, maar krap en dat we een voorzichtige en gefaseerde ontwikkeling voorstaan van nieuw aan te leggen bedrijventerreinen.

Tabel 2: aanbod aan bedrijventerrein in Ede (2014)

plan	netto hectare	direct uitgeefbaar	hard gepland	zacht gepland
BT A12-Noord	34,6	16,9 ²	-	-
BT A12-Zuid	33,0	12,8	-	-
BT De Klomp	22,0	-	22,0	-
De Vallei	19,2	5,7	-	-
De Stroet ³	10,1	2,5	-	-
Wekerom ⁴	4,0	0,3	-	-
Uitbr. Harskamp ⁵	3,2	-	-	3,2
Uitbr. Wekerom/ 't Laar	4,6	4,6	-	-
eindtotaal	141,2	42,8	22,0	3,2

Bron: IBIS, 2014; Stec Groep, 2014

Grootschalige en (boven)regionale aanbod

Om de vraag te kunnen confronteren met het in tabel 2 weergegeven aanbod zullen we eerst inzichtelijk moeten maken hoe de verdeling is naar kavelomvang en doelgroep per terrein. In tabel 3 hebben we dit inzichtelijk gemaakt. Hieruit blijkt dat een groot deel van het aanbod geschikt is voor grootschalige industrie en logistiek. BT A12 (noord en zuid) en het geplande bedrijventerrein de klomp bieden in totaal 51,7 hectare aan kavels. De kavels hebben een omvang tussen de 3.000 m² tot (maximaal) 5 hectare. Het aantal kleinere kavels is relatief beperkt. Op BT A12 liggen 7 kavels met een omvang tussen de 1 tot 2 hectare, waarvan enkele kavels aaneengesloten zijn en als een grotere kavel van bijna 4 hectare verkocht kunnen worden, en daarnaast nog eens 5 kavels van meer dan 2 hectare. Op De klomp hebben de kavels volgens de eerste plannen vooral een omvang van zo'n 2 tot 4 hectare. Flexibiliteit is echter belangrijk en de kavels kunnen gesplitst en in kleinere delen

¹ Het Kazerneterrein, met een omvang van 11 hectare netto laten we hier buiten beschouwing vanwege de directe koppeling aan de ontwikkeling van het World Food Center (WFC) en de beoogde variabele doelgroepen. Het betreft de ontwikkeling van zo'n 130.000 m² bvo aan commerciële ruimte: bedrijven die voor een belangrijk deel buiten de bedrijventerreinenraming vallen. De gemeente Ede heeft samen met andere partijen al onderzoek gedaan naar de wenselijkheid en haalbaarheid van het totaalconcept van het WFC.

² Dit is inclusief circa 9,2 hectare aan particulier uitgeefbaar aanbod

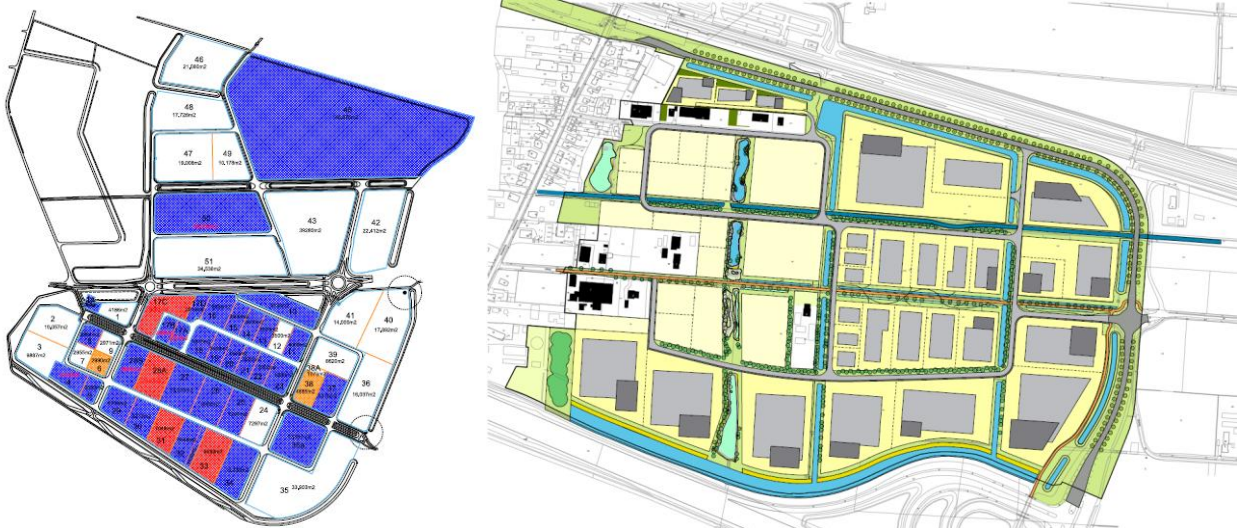
³ geen gemeentelijke grondposities, betreft privaat aanbod

⁴ geen gemeentelijke grondposities, betreft privaat aanbod

⁵ Het plan Harskamp uitbreiding is vooralsnog 'on hold' gezet. Gezien de potentiële ruimtevraag is naar onze mening het 'on hold' zetten een verstandige keuze. Het voltooien/ volledige uitvoeren van de bestaande terreinen (en de uitbreidingen daarvan) zou prioriteit moeten hebben.

verkocht worden. De kavels zijn vooral bestemd voor de (boven)regionale markt en gericht op milieucategorie 2 t/m 4 bedrijven. De belangrijkste doelgroepen die interesse zullen hebben voor deze terreinen zijn logistiek (opslag, distributie en VAL), industrie en productiebedrijven en (groot)handel. Zoals ook al bleek uit de historische transactie en uitgiftecijfers is het merendeel van deze doelgroepen op zoek naar grote kavels.

Figuren 10 en 11: verkavelingsopzet BT A12 (10) en De Klomp (voorlopige opzet)



Bron: gemeente Ede, 2014

Lokaal en kleinschalig aanbod

De andere kleinschalige (en geplande) terreinen zijn veel meer gericht op de lokale markt en kennen veel kleinere kavels, praktisch allemaal met een omvang tussen de 1.000 en 3.000/ 5.000 m². Deze terreinen, waaronder De Stroet, de uitbreiding van Wekerom ('t Laar) en Harskamp richten zich meer op functies tot milieucategorie 4 en dan vooral kleinere bouwbedrijven, installatie en technische bedrijven, handel- en reparatiebedrijven. De terreinen hebben in totaal 10,6 hectare aan aanbod, waarbij we opmerken dat een deel niet uitgeefbaar is door de gemeente (immers privaat aanbod) en 3,2 hectare behoort tot de geplande uitbreiding van Harskamp, welke een zeer zacht plan is en voorlopig 'on hold' staat.

Figuur 12: verkavelingsopzet Het Laar (uitbreiding Wekerom)



Bron: gemeente Ede, 2014

Hoogwaardig modern aanbod

Verder kent Ede ook nog een specifiek terrein dat zich meer richt op de hoogwaardige bedrijventerreinenmarkt, te weten De Vallei, waarbij de ontwikkeling vooral gericht is op bedrijven die zich in een meer parkachtige of kantoorachtige omgeving willen vestigen. Dit betekent overigens niet dat er geen productie, handel of technische bedrijven kunnen vestigen. Ook binnen deze sectoren is behoefte, alhoewel beperkt, aan panden en

kavels met een hoogwaardig afwerkingsniveau en uitstraling. De belangrijkste doelgroepen zijn toch meer de dienstverlenende bedrijven, bedrijven die tot de sector overige behoren (waaronder zorg, overheid en onderwijs, maar ook cultuurinstellingen of creatieve bedrijven) en slechts in beperkte mate industriële, logistieke of reparatie en handelsbedrijven.

Tabel 3: beoordeling van het aanbod aan bedrijventerrein in Ede

plan	type	segment	milieu- categorie	hectare (uitgeefbaar)	kavelomvang (beschikbaar aanbod)	bereikbaarheid
BT A12- Noord & Zuid	regionaal; grootschalig	distributie & logistiek/ productie/ handel/ reparatie	1 t/m 3.2	16,9 (noord) + 12,8 (zuid)	vanaf 3.000 m ² tot 4 hectare; flexibel indeelbaar; kavelopzet voornamelijk tussen de 1 tot 3 hectare	snelweglocatie (A12/A30) + zichtzones (ook langs spoor);
BT De Klomp	regionaal; grootschalig	logistiek/ productie/ handel/ reparatie	1 t/m 4.2	22,0	vanaf 5.000 m ² tot 5 hectare; flexibel indeelbaar; kavelopzet voornamelijk tussen de 1 tot 3 hectare	snelweglocatie (A12) + zichtzones (ook langs spoor);
De Vallei	regionaal/ lokaal; klein tot middelgroot	hoogwaardige dienstverlening/ zorg/ techniek/ productie	1 t/m 3.2	5,7	kleinschalig; tussen de 1.000 tot ca. 5.000 m ² ;	snelweglocatie (indirect) (A12/A30) + zichtzones;
De Stroet	lokaal; kleinschalig	handel/ bouw/ reparatie/ vervoer & opslag	1 t/m 3.2	2,5 (privaat)	kleinschalig; tussen de 1.000 tot ca. 5.000 m ² ;	snelweglocatie (A30);
Wekerom	lokaal; kleinschalig	handel/ bouw/ reparatie/ vervoer & opslag	1 t/m 3.2	0,3 (privaat)	kleinschalig; tussen de 1.000 tot ca. 5.000 m ² ;	N801, lokale ontsluiting
Uitbr. Harskamp ⁶	lokaal; kleinschalig	handel/ bouw/ reparatie/ (geen opslag, of milieubelastende bedrijven. Goed ingepast in het landschap)	1 t/m 3.2	3,2	kleinschalig; tot ca. 3.000 m ²	lokale weg, achter bedrijventerrein Molenerf;
Uitbr. Wekerom	lokaal; kleinschalig	handel/ bouw/ reparatie/ vervoer & opslag	1 t/m 3.2	4,6	kleinschalig; tussen de 1.000 tot ca. 5.000 m ² ;	N801, lokale ontsluiting

Bron: Stec Groep, 2014 (Deze indeling is gemaakt op basis van de (voor zover bekend) bestemmingsplannen, beeldkwaliteitsplannen en andere relevante informatie (o.a. website en informatie van de gemeente)).

4.2 Aanbod in de bestaande voorraad vormt geen bedreiging voor het uitgiftetempo

Op dit moment wordt ca. 67.000 m² bedrijfsruimte in de gemeente Ede aangeboden voor verhuur of verkoop⁷. Dat is ruim een verdubbeling van het aanbod d.d. 14 januari 2014 en is volledig veroorzaakt door het aanbod van 2 grootschalige logistieke distributiecentra, waarvan de grootste op het terrein Heestereng staat. Wat opvalt is dat van het overige aanbod 70% van de bedrijfsruimte wordt aangeboden op het terrein Frankeneng. De overige 30% wordt aangeboden verspreid over de gemeente. Ondanks een toename van de leegstand geldt nog altijd dat op alle terreinen sprake is van een leegstand kleiner dan 5% (uitgaande van een fsi tussen 0,5 en 0,7). Over het algemeen achten we een frictiepercentage rond 5% acceptabel. We spreken in Ede dus van een beperkt aanbod in de bestaande voorraad en vormt daarmee geen extra concurrentie voor uw uit te geven terreinen.

⁶ Het plan Harskamp uitbreiding is vooralsnog 'on hold' gezet. Gezien de potentiële ruimtevraag is naar onze mening het 'on hold' zetten een verstandige keuze. Het voltooiën/ volledige uitgeven van de bestaande terreinen zou prioriteit moeten hebben.

⁷ Funda in Business, 15 november 2014

5 Vraag- aanbodconfrontatie

In dit hoofdstuk volgt de vraag-aanbodconfrontatie waarin we inzichtelijk maken hoe de vraag naar terrein (zowel kwalitatief als kwantitatief) zich verhoudt tot het geboden en te ontwikkelen aanbod. Daarote hebben we de analyse van het aanbod en de vraag gebruikt, maar tevens gekeken naar de beoogde doelgroepen en de kwaliteitsaspecten (huisvesting- en locatiewensen en -eisen) van deze doelgroepen (zie bijlage).

Op basis van de analyse van het aanbod en de vraag, inclusief een doelgroepenstudie, kunnen we concluderen dat 60% van de toekomstige vraag behoefte heeft aan kavels groter dan 5.000 m² en dat van deze behoefte het merendeel bestaat uit logistieke en industriële bedrijven. Er zijn in Ede slechts 2 bedrijventerreinen die aan deze vraag kunnen voldoen, te weten BT A12 (noord en zuid) en het geplande bedrijventerrein De Klomp. We concluderen dat de kavelmaten en opzet van het terrein (bereikbaarheid, milieucategorie, voorzieningen, et cetera) op orde zijn om de doelgroepen te kunnen huisvesten.

De vraag naar middelgrote kavels (tussen de 1.000 en 5.000 m²) kan in potentie op alle terreinen opgevangen worden. Van doorslaggevende factor welke bedrijven op welke plek terecht zullen komen is gelegen in de aard en het type bedrijf. Daarbij geldt dat een deel van de bedrijven een meer regionale of (inter)nationale oriëntatie heeft, terwijl een deel juist sterk lokaal gebonden is. Met name de meer industriële en logistieke bedrijven zullen een voorkeur hebben voor de regionaal georiënteerde bedrijventerreinen BT A12 en De Klomp, vanwege de gunstige ligging en bereikbaarheid (A30 en A12) en de mogelijkheid tot vestiging van hogere milieucategorieën. Daarnaast zullen deze terreinen een grotere mate van clustering kennen, over betere voorzieningen en faciliteiten beschikken (glasvezel, collectieve beveiliging, bebording, et cetera), waardoor ze vooral voor dit type bedrijfsactiviteiten aantrekkelijk zijn.

De meer reguliere en traditionele bedrijfsactiviteiten binnen deze grootteklasse, te weten de bouwbedrijven, handel- en reparatiebedrijven, installatietechniekbedrijven, enzovoorts, zullen een sterkere (boven)lokale link hebben en een voorkeur voor een vestiging dichtbij de kern of het dorp waar ze oorspronkelijk vandaan komen of ontstaan en gegroeid zijn.

Deze grootteklasse zal verder ook enkele hoogwaardige bedrijven kennen, die voornamelijk uit de dienstverlenende sectoren, de zorg, overheid of kennisinstellingen afkomstig zijn, en beperkt uit de overige sectoren. Met name deze bedrijven hebben een voorkeur voor hoogwaardige terreinen, die goed bereikbaar zijn (OV en snelweg) en een strakke uitstraling en kwaliteit kennen. Vooral het Kazerneterrein, met de focus op WFC-gelieerde bedrijvigheid en dicht bij het station Ede-Wageningen, en het hoogwaardige en kantoorachtige bedrijventerrein De Vallei zijn bij uitstek geschikt om deze terreinen te huisvesten.

Resteert de vraag naar kleinschalige kavels (tot 1.000 m²). Deze bedrijven kunnen zich sowieso niet op de regionale terreinen van BT A12 en De Klomp vestigen en zijn daarom toegewezen op de meer lokale of hoogwaardige terreinen. Hier geldt dat de vraag naar hoogwaardige terreinen relatief beperkt is en vooral bestaat uit ZZP'ers of kleine bedrijven (bijvoorbeeld aan spin-offs van het WFC) met behoefte aan kantoorachtige ruimten of laboratoria, et cetera. De vraag naar de lokale terreinen bestaat praktisch geheel uit reguliere en traditionele kleine zelfstandigen en ZZP'ers waarvan we vooral de laatste jaren zien dat met name de bouwsector een sterke groei doormaakt (valt onder industrie).

De verdeling van hectares naar terreintypen is weergegeven in de tabel op de volgende pagina.

Tabel 4: beoordeling van het aanbod aan bedrijventerrein in Ede

Type terrein	netto ha. uitgeefbaar	ruimte vraag < 1.000 m ²	ruimte vraag 1.000 m ² - 1 ha.	ruimte vraag > 10.000 m ²	totaal
Regionale terreinen BTA12 en De Klomp	51,7 ha.	0 ha.	5 – 6 ha.	36 – 45 ha.	41 – 51 ha.
Lokale terreinen De Stroet, Wekerom (incl. uitbreiding) en Harskamp uitbreiding ⁸	10,6 ha.	4,3 – 5,7 ha.	4,9 – 6,5 ha.		9,2 – 12,2 ha.
Hoogwaardige terreinen De Vallei	5,7 ha.	4,8 – 5,8 ha.	3,3 – 4,3 ha.		8,1 – 10,1

Bron: Stec Groep, 2014

We concluderen dat er in het meest gunstige geval net voldoende marktruimte is om zowel BT-A12 volledig uit te geven als de geplande 22 hectare van De Klomp. Dat betekent echter wel dat er een bovenregionale instroom van bedrijven volgt vanuit het Utrechtse als gevolg van afspraken uit het ISEV-convenant, dat de beleidsambities in de regio Food Valley volledig worden waargemaakt en dat de transformatieopgave volledig worden uitgevoerd. Een pro-actieve overheid met een sterke marketing en acquisitie, in combinatie met alertheid op het uitgiftetempo is dus vereist. Mochten deze aspecten nu niet (of niet volledig) worden uitgevoerd of plaatsvinden dan volgt een tekort aan marktruimte van ongeveer 13 hectare om BT-A12 en De Klomp volledig uit te geven.

Verder merken we op dat er voor de lokale terreinen een goed evenwicht bestaat tussen de vraag en het aanbod. Er lijkt voldoende marktvraag is voor een volledige ontwikkeling, zeker gezien het feit dat de uitbreiding van Harskamp momenteel ‘on-hold’ is gezet. Een van de redenen voor het ‘on hold’ zetten van de uitbreiding van Harskamp ligt in het feit dat de locatie vlakbij de uitbreiding van Wekerom (Het Laar) ligt en daarmee zou kunnen concurreren. Met een goede monitoring van de uitgifte van de bestaande lokale terreinen kan inzichtelijk gemaakt worden wat de uiteindelijke behoefte daadwerkelijk is. Bij een voorspoedige uitgifte en bewezen marktruimte ontstaan er de mogelijkheid om de uitbreiding van Harskamp te faciliteren.

Daarnaast blijkt dat er voor de hoogwaardige terreinen (De vallei) voldoende marktruimte is, mits de beleidsambities en transformatieopgave volledig gehaald worden. Een volledige uitgifte van de Vallei is goed mogelijk. Ondanks dat we het Kazerneterrein buiten beschouwing laten in de vraag-aanbodconfrontatie en ook niet ingaan op het uitgiftetempo willen we opmerken dat de komst van het WFC de aantrekkelijkheid en aantrekkingskracht van Ede zal verbeteren. Er zal daarnaast ook een minimale behoefte bestaan vanuit het bedrijfsleven om zich hier te vestigen. Voor dit specifieke terrein raden we aan in te zetten op een gefaseerde ontwikkeling waarbij eerst ingezet wordt op de realisatie van circa de helft van het terrein, zoals we overigens ook beoordeelden in ons Memo d.d. juni 2013 (“*Eerste inzicht in marktpotentie ontwikkeling World Food Center*”). Doordat het Kazerneterrein ook aanvullende functies kan huisvesten, oftewel niet-bedrijventerrein gerelateerde functies (kantoren, kennisinstellingen, maatschappelijk functies, horeca, et cetera) is er meer ruimte om het terrein gevuld te krijgen en is de kans groter dat het daadwerkelijk volledig wordt uitgegeven.

Vanuit de marktvraag en wensen per doelgroep kijken we naar de verschillende typen terreinen in uw gemeente. Het afzettempo per terreintype schatten we in aan de hand van de aantrekkelijkheid voor de verschillende doelgroepen. We nemen daarbij de volgende type terreinen onder de loep: regionale terreinen (BT A12 en De Klomp), lokale terreinen (De Stroet, De Stroet uitbreiding, Wekerom, Wekerom uitbreiding en Harskamp uitbreiding) en hoogwaardige terreinen (De Vallei). In Bijlage B vindt u een beoordeling van uw verschillende typen terreinen volgens de belangrijkste marktindicatoren.

⁸ Het plan Harskamp uitbreiding is vooralsnog ‘on hold’ gezet. Het voltooien/ volledige uitgeven van de bestaande terreinen (en de uitbreidingen daarvan) zou prioriteit moeten hebben.

6 Uitgiftetempo

Voor het afzettempo rekeningen we met de volgende waarden:

- we houden rekening met een jaarlijks afnemende vraag voor de gehele periode 2014 tot en met 2030, overeenkomstig de prognosemodellen van het CPB en de provinciale ramingen;
- 2/3 deel van de vraag doet zich voor in de periode 2014 tot en met 2020,
- 1/3 deel van de vraag doet zich voor in de periode 2021 tot en met 2030,
 - daarvan reserveren we 60% voor 2021 - 2025 (5 jaar) en 40% voor 2026 - 2030 (5 jaar)

Ondanks trends zoals schaalvergroting, automatisering en robotisering, waardoor de productiviteit van bedrijven nog altijd stijgt en de ruimtebehoefte kan groeien, geldt dat na 2020 de toekomstige behoefte aan bedrijventerrein afneemt. Belangrijkste redenen hiervoor zijn de toenemende vergrijzing, een dalende beroepsbevolking, verdere verdienstelijking van de economie en het feit dat de meeste bedrijven al op bedrijventerreinen gevestigd zijn (de trek van bedrijven naar de formele bedrijfslocaties voltrok zich het sterkst rond de eeuwwisseling). Zie ook de box op pagina 8.

We adviseren rekening te houden met en in te zetten op het minimale uitgiftetempo. Een maximaal uitgiftetempo is alleen haalbaar indien ook maximaal ingezet wordt op o.a. een sterke en proactieve marketing en acquisitie (zie hoofdstuk 5). Daar komt bij dat een maximaal uitgiftetempo ook rekening houdt met een extra vraag als gevolg van transformatie.

6.1 Regionale terreinen: reken op een afzet van 3,5 tot 4,5 ha. per jaar tot en met 2020 en 1 tot 1,5 ha. per jaar na 2021

Uw regionale terreinen BT A12 en De Klomp hebben een gezamenlijke omvang van 51,7 hectare. Hiervan is 29,7 ha. direct uitgeefbaar op BT A12 en 22 ha. gepland op De Klomp, wat na 2016 op de markt komt. Deze twee regionale terreinen zullen circa 70% van de vraag naar zich toe trekken. Daarmee kunt u rekenen op een vraag van ca. 41 tot 51 ha. tot en met 2030, waarvan dus 60% tussen 2014 en 2020 zal plaatsvinden. We merken nog op dat we verwachten dat het uitgiftetempo in 2014 en 2015 voorsnog zal tegenvallen, maar met het op de markt komen van De Klomp zal de uitgifte toenemen, mogelijk ook door de komst van extra grootschalige bovenregionale bedrijfsvestigingen. Staar u dus niet blind op de (tijdelijke) lage uitgiftecijfers van de laatste jaren en mogelijk ook in 2014 en 2015.

Om tot een verdeling van de vraag naar beide terreinen te komen grijpen we terug op ons advies aan u eind 2013 "*Advies op uitgiftetempo bedrijventerrein De Klomp*". Daarin constateerden we dat de ligging en de bereikbaarheid van beide terreinen vergelijkbaar zijn. Beide terreinen beschikken over een snelwegontsluiting en beschikken over zichtzones naar de snelweg. De Klomp heeft echter een groot voordeel ten opzichte van BT A12, omdat het op loopafstand van het NS-station ligt (Veenendaal De Klomp). Vanaf 2016 zijn beide terreinen gelijktijdig in aanbod. De verschillen tussen de terreinen zitten dan in de toegestane milieucategorie (4,2 op De Klomp en 3,2 op BT A12) en de profilering: BT A12 is meer geschikt voor logistiek, wordt actief in de markt gezet als duurzaam bedrijventerrein en heeft daarbij enkele collectieve voorzieningen. De Klomp profileert zich vooral als 'food'-bedrijventerrein en kent daarbij een maximale flexibiliteit in kavelomvang. Toch verwachten we dat beide terrein in belangrijke mate dezelfde type bedrijvigheid aan zullen trekken: logistiek en (lichte) industrie. Daarmee schatten we in dat beide terrein sterk zullen concurreren en elkaars uitgiftetempo beïnvloeden. We gaan er daarbij vanuit dat tot en met 2020 iets meer dan de helft van de vraag voor de beide terreinen op De Klomp zal landen. Dit is immers het nieuwste, modernste terrein met meer mogelijkheden (b.v. qua kavelomvang en flexibiliteit in het begin omdat er nog veel ruimte is). Houd er daarom rekening mee dat de uitgifte van BT A12 langer zal duren vanaf het moment dat De Klomp wordt uitgegeven. De uitgifteprognose voor beide terreinen is als volgt:

Tabel 5: uitgiftetempo regionale bedrijventerreinen in Ede

jaarlijkse uitgifte		2014 - 2015	2016 - 2020	2021 - 2025	2026 - 2030	gemiddeld: 2014 - 2030
minimaal BTA12	per jaar	3,5	1,5	1,0	0,6	1,3
	<i>totaal</i>	7	7,5	4,9	3,2	22
minimaal De Klomp	per jaar	- *	2,1	1,0	0,7	1,3
	<i>totaal</i>	- *	10,5	5	3,3	19
totale vraag		7	17,5	9,9	6,5	41
maximaal BTA12	per jaar	4,4	1,7	1,2	0,8	1,6
	<i>totaal</i>	8,7	8,7	6,1	4,1	28
maximaal De Klomp	per jaar	- *	2,6	1,2	0,8	1,5
	<i>totaal</i>	- *	13,1	6,1	4,1	23
totale vraag		8,7	21,8	12,2	8,2	51

* we gaan er van uit dat De Klomp in 2016 op de markt komt

Ter vergelijking: De uitgiftecijfers sinds 2008 tot en met 2014 (1 oktober) op BT A12 laten zien dat er gemiddeld jaarlijks 4,6 hectare netto is uitgegeven. We merken daarbij op dat dit cijfer sterk wordt beïnvloed door de hoge uitgifte in 2008 vanwege de vestiging van een zeer grootschalig bedrijf (14 hectare). Laten we 2008 buiten beschouwing dan blijkt dat er jaarlijks alsnog gemiddeld iets meer dan 1,9 hectare wordt uitgegeven. We merken echter op dat voor De Klomp en voor BT A12 een nieuwe grootschalige uitgifte zeker tot de mogelijkheden behoort gezien de historische pieken, de locatiekwaliteiten, trends in de logistieke sectoren (schaalvergroting, fusies, automatisering, robotisering) et cetera.

6.2 Lokale terreinen: reken op een afzet van iets minder dan 1 ha. per jaar wat leidt tot een volledige uitgifte tegen 2020/ 2021

Uw lokale terreinen De Stroet, Wekerom, Het Laar (uitbreiding van Wekerom) en Harskamp uitbreiding hebben een gezamenlijke omvang van 10,6 hectare (uitgeefbaar). Voor het uitgiftetempo nemen we de Stroet en Wekerom, immers volledig in private handen, niet mee. We geven hieronder dus alleen inzicht in het verwachte gemiddelde jaarlijkse uitgiftetempo van bedrijventerrein Het Laar (4,6 hectare) en de beoogde uitbreiding van Harskamp (momenteel 'on hold'). Uit het vorige hoofdstuk bleek dat uw lokale terreinen in potentie circa 15% van de vraag naar zich toe zullen trekken. Het gaat daarmee om 9,2 tot 12,2 ha. In tabel 8 is de uitgifteprognose naar periode uitgewerkt. Omdat we verwachten dat 60% van de vraag zich zal voordoen tot en met 2020 (wat neer komt op een vraag van 5,8 tot 7,3 hectare) lijkt het aannemelijk dat de locatie Het Laar tegen 2020 volledig zal zijn uitgegeven. Tegelijkertijd moet rekening gehouden worden met een iets langere uitgifteperiode als gevolg van een (licht) tegenvallende lokale vraag in Wekerom en omgeving. In het minimale scenario resulteert dit in een volledige uitgifte van het Laar tot 2 jaar later (tegen 2022). Verder wordt ingezet op een mogelijk ontwikkeling van de uitbreiding van Harskamp vanaf 2020. In het meest gunstig scenario zal Harskamp.

Tabel 8: uitgiftetempo lokale bedrijventerreinen in Ede

gemiddelde jaarlijkse uitgifte		2014 - 2020	2021 - 2025	2026 - 2030	gemiddeld: 2014 - 2030
minimaal Het Laar	per jaar	0,6	0,2	-	0,4
	<i>totaal</i>	4,2	0,4	-	4,6
minimaal Uitbr. Harskamp	per jaar	-	0,4	0,3	0,3
	<i>totaal</i>	-	1,8	1,5	3,2
totale vraag		4,2 (max 5,5)	2,2	1,5	7,9 (max 9,2)

gemiddelde jaarlijkse uitgifte		2014 - 2020	2021 - 2025	2026 - 2030	gemiddeld: 2014 - 2030
maximaal Het Laar	per jaar	0,7	-	-	1
	<i>totaal</i>	4,6	-	-	4,6
maximaal Uitbr. Harskamp	per jaar	-	0,6	0,3	
	<i>totaal</i>	-	2,9	0,3	3,2
totale vraag		4,6 (max 7.3)	2,9	0,3 (max 2)	7,9 (max 12,2)

We merken verder op dat er nog een lokale vraag resteert van zo'n 1,3 tot 4,3 hectare. Een belangrijk deel van deze vraag zal zorgen voor het opvullen van de privaat uitgeefbare kavels op De Stroet en het resterende deel van Wekerom (bestaand).

6.3 Hoogwaardige terreinen: reken op een afzet van 0,5 tot 1,0 ha. per jaar tot 2020 en 0 tot 0,5 ha. per jaar tussen 2020 en 2030

Uw hoogwaardige terrein De Vallei heeft een omvang van 5,7 hectare direct uitgeefbaar. Daarnaast heeft u ook plannen voor de ontwikkeling van het Kazerneterrein, die direct gekoppeld is aan de realisatie van het WFC. Het Kazerneterrein heeft een omvang van 11 hectare netto, maar richt zich naast reguliere bedrijven vooral op een grote variëteit aan doelgroepen (in)direct gelinkt aan het WFC. Het betreft diverse commerciële ruimtegebruikers, waaronder ook horeca, onderwijsinstellingen, kantoren of kantoorachtige bedrijven, laboratoria, et cetera. Een dergelijke ontwikkeling valt buiten de bedrijventerreinenramingen (zie ook pagina 15, voetnoot 1). Dat neemt echter niet weg dat bij het op de markt komen (rond 2018) van het Kazerneterrein dit terrein ook een deel van de hoogwaardige vraag naar zich toe zal trekken en er daarom uitgegaan moet worden van een lagere uitgifte op De Vallei. Uit het vorige hoofdstuk bleek dat de hoogwaardige terreinen grofweg 13% van de vraag naar zich toe zullen trekken. Het gaat daarmee om 8,1 tot 10,1 ha. Samenvattend ziet de te verwachten uitgifte er als volgt uit:

Tabel 9: uitgiftetempo hoogwaardige bedrijventerreinen in Ede

jaarlijkse uitgifte		2014 - 2020	2021 - 2025	2026 - 2030	gemiddeld: 2014 - 2030
minimaal De Vallei	per jaar	0,6	0,3	-	0,5
	<i>totaal</i>	4,2	1,5	-	5,7
maximaal De Vallei	per jaar	0,9	-	-	0,9
	<i>totaal</i>	5,7	-	-	5,7

* we gaan er van uit dat het Kazerneterrein in 2018 op de markt komt

Op basis van de vraag naar hoogwaardig terrein verwachten we dat De Vallei volledig zal worden uitgegeven. resteert een vraag naar hoogwaardige kavels van zo'n 2,4 tot 4,4 hectare. Deze vraag kan zich goed vestigen op het Kazerneterrein. Echter, we merken nogmaals op dat de uitgifte van het Kazerneterrein voorspoediger zal verlopen doordat andere commerciële functies zich kunnen/ mogen vestigen op de locatie, die niet tot de reguliere bedrijventerreinenfunctiesg behoren. We verwijzen voor de haalbaarheid en het uitgiftetempo dan ook naar de door de gemeente uitgevoerde haalbaarheidsstudie (2014) voor het WFC gebied (inclusief WFC campus, WFC park, Terrein Maurits Friso en het stationsgebied) en onze memo d.d. juni 2013 ("Eerste inzicht in marktpotentie ontwikkeling World Food Center") waarin we op hoofdlijn inzichtelijk hebben gemaakt wat de ontwikkelpotentie van het Kazerneterrein is.

Ter vergelijking: De uitgiftecijfers sinds 2008 tot en met 2014 (1 oktober) op De Vallei laten zien dat er gemiddeld jaarlijks 1,2 hectare netto is uitgegeven. We merken daarbij op dat dit cijfer sterk wordt beïnvloed door de hoge uitgifte in 2008. Laten we 2008 buiten beschouwing dan blijkt dat er jaarlijks alsnog gemiddeld iets meer dan 0,6 hectare wordt uitgegeven.

7 Proactiviteit loont

7.1 Stel alles in het werk om kansrijke prospects echt te laten landen

U beschikt op dit moment over een aantal prospects. Om deze en nieuwe prospects binnen te halen moet u alles uit de kast halen. Bedenk per case wat het stapje extra in uw service level en persoonlijke aandacht voor het bedrijf is en waarmee u kunt scoren om net het laatste zetje te geven. Wie moet u masseren? Wat zijn extra triggers? Nieuwe vestigers betekent positieve reuring voor uw bedrijventerreinen; u laat immers zien dat er iets gebeurt op de locatie. Dit zal andere gebruikers en influencers zeker interesseren voor uw terreinen. Immers: 'Zien eten, doet eten'!

Belangrijk is verder dat u het bestaande bedrijfsleven in kunt zetten als ambassadeurs. Uiteraard werkt deze samenwerking alleen goed wanneer zij op hoofdlijnen tevreden zijn over u en uw inspanningen (let wel: dit gaat verder dan economie, maar betreft ook aspecten zoals de vergunningverlening). Een tevreden ondernemer zal eerder geneigd zijn om positieve signalen over u door te geven aan klanten en relaties. We signaleren dan ook dat steeds meer gemeenten (Hoogeveen, Heerenveen, Lelystad, Oss) bewust werken met zogenaamde ambassadeurs. Men zoekt de samenwerking met een select groepje van ondernemers om een verdere impuls te geven aan ondernemers- en economisch beleid. Vaak wordt dit soort clubjes 'low profile' georganiseerd en enigszins exclusief gehouden. Men komt idealiter meerdere malen per jaar bijeen. Op BT A12 werkt u op uw website al met ambassadeurs. Een initiatief om op voort te bouwen!

7.2 Wees helder en consequent met uw eisen en wensen aan bedrijven

Bij de uitgifte van bedrijventerrein in Ede is het - naast een algehele servicegerichte instelling van uw kant - belangrijk dat u bij de start van het bedrijfscontact een eenduidig pakket aan eisen en wensen meegeeft aan bedrijven. Eisen ten aanzien van beeldregie, duurzaamheid of bijvoorbeeld parkmanagement roepen immers altijd vragen op bij ondernemers. Voorkom dat men het gevoel krijgt dat zaken 'opgelegd' worden.

Het genoemde pakket moet u gedurende onderhandelingen met bedrijven niet veranderen (niet afkalven, maar ook niet opschroeven!). Wat hier ook bij hoort is een compacte samenvatting van de inrichtingseisen en gebiedsrichtlijn op twee A4'tjes. Bedrijven weten dan waar ze aan toe zijn en kunnen hier rekening mee houden (bijvoorbeeld: bouwhoogte, parkeren, uitstraling) bij het aanpassen van hun ontwerpen voor nieuwe huisvesting.

De rol van het voorgestelde uitgifteteam is hierin cruciaal. Steek dus extra veel tijd in de gesprekken met de bedrijven. Dit is de beste manier om maximaal intensief ruimtegebruik te stimuleren, naast het communiceren van een eenduidig pakket van eisen en wensen. Denk met de ondernemer mee, geef veel suggesties en alternatieven voor zijn gebouw en kavel. U bent hier in Ede al goed mee op weg. Zet deze lijn vooral voort en bouw deze initiatieven verder uit!

7.3 Werk met nieuwe verdienmodellen en prijsprikkels om de uitgifte op gang te brengen

Door de economische crisis zijn banken terughoudender met het verstrekken van leningen voor bedrijven. Bovendien staan marges bij bedrijven onder druk. Dit zorgt er mede voor dat de verhuissroom (in heel Nederland) voor een deel is opgedroogd. U kunt bedrijven wel degelijk helpen bij verhuysvraagstukken. Dit doet u onder andere door mee te denken met de bedrijven over de achtergebleven locaties, garantstellingen of uitgiftecondities (tijdelijk) te wijzigen en prijsprikkels uit te delen. Hieronder werken we dit kort uit:

- Als een bedrijf wil verhuizen naar een van uw terreinen laat het in het merendeel van de gevallen een bedrijfslocatie achter. Omdat u met het bedrijf om tafel zit is dit ook hét moment om te praten en onderhandelen over de invulling van dit vastgoed. Is het vastgoed courant dan moet u het aan de markt overlaten. Is het vastgoed verouderd en schat u in dat het moeilijk opnieuw verhuurbaar is, dan kunt u met het bedrijf afspraken maken over herontwikkeling. Hierbij stellen we voor in te zetten op transformatie naar woningen (mits in het buitengebied) en herverkaveling/ herontwikkeling (mits op bedrijventerrein).

Kansrijke doelgroepen voor herverkaveling en herontwikkeling zijn kleinschalige gebruikers. Als gemeente regelt u via uw beleid dat er geen wildgroei aan vestigingsmogelijkheden zijn voor kleine bedrijven. U stuurt als het ware de markt naar de private herontwikkeling. Eventueel kunt u dit aanvullen met een geringe subsidie of investeringen in de openbare ruimte bij de herontwikkeling. Voor het bedrijf is dit een kans die de verhuizing kan bekostigen. Met enkele rekenvoorbeelden kunt u bedrijven op ideeën brengen. U kunt overigens ook zelf bedrijven verplaatsen en achtergebleven locaties herontwikkelen of transformeren. Het ontwikkelrisico ligt echter nu wel aan uw kant.

- Omdat bedrijven financiering lastig voor elkaar krijgen is het voor u een optie om te bezien of u bedrijven uit de brand kunt helpen. Door bijvoorbeeld een garantstelling af te geven kunt u banken over de streep trekken bij de financiering. U kunt bedrijven ook helpen door afspraken te maken over de verkoop van de grond. Dit doet u door bijvoorbeeld de grond de eerste twee of drie jaar aan het bedrijf te verhuren met een verplichting tot koop na die periode. Hierdoor is de initiële investering minder groot en houdt het bedrijf meer investeringsruimte over om de gehele verhuizing te bekostigen. Overigens, heeft u deze en andere mogelijkheden voor financiële stimuleringsmaatregelen en meer maatwerk bij uitgifte van gronden recent bekeken in uw verkenning 'bankje spelen als gemeente'. Een goed initiatief om komende tijd verder uitwerking aan te geven, zo mogelijk zelfs in regionaal/provinciaal verband.
- De gemeente Ede heeft - zeker op BT A12 - hoge ambities ten aanzien van duurzaamheid. Tijdens het ontwerptraject ondersteunt u bedrijven door het aanstellen van een duurzaamheidsadviseur. Om ervoor te zorgen dat bedrijven ook daadwerkelijk investeren in duurzame maatregelen kunt u een prijsprikkel in de grondprijs inbouwen. U ontwikkelt dan een puntensysteem waarbij bedrijven een korting op de grondprijs krijgen naarmate ze meer duurzaamheidsmaatregelen doorvoeren. Bijvoorbeeld: het minimum door te voeren maatregelen stelt u op 5 (of een reductie van X% energieverbruik), bij 10 doorgevoerde maatregelen (of X*2% reductie) krijgt het bedrijf een korting van bijvoorbeeld 10% op de grondprijs. Deze maatregel gaat ten koste van uw resultaat op de grondexploitatie, maar heeft wel een positief effect op het bewerkstelligen van uw duurzaamheidsambities en kan de uitgifte een impuls geven.

De relatie tussen afzetbaarheid van bedrijventerrein en de grondprijs.

Naast een optimale bereikbaarheid, de ligging, vorm en omvang van kavels en de aanwezig voorzieningen en faciliteiten speelt ook de grondprijs een rol bij de afzetbaarheid van kavels. Het betreft echter geen één op één relatie. De grondprijs is slechts een van de factoren op basis waarvan bedrijven besluiten wel of niet zich te vestigen. De mate waarin de grondprijs meeweegt is verschillend per bedrijfssector en verschilt ook naar herkomst. In principe kan de prijs als resultante van de kwaliteit van een bedrijventerrein gezien worden. Een goede ligging, bereikbaarheid en vestigingsklimaat moet vertaald worden in een marktconforme grondprijs

Tegelijkertijd geldt dat voor lokale en regionale verhuizers de ligging en locatie van een terrein i.v.m. het behouden van personeel veelal belangrijker is dan de grondprijs. Voor bovenregionale verhuizers kan de grondprijs echter een rol spelen (Monitor RPB FoodValley 2014 blz 43 Buck Consultants International), maar de aanwezigheid van voldoende en geschikt bedrijventerreinaanbod speelt een grotere rol. Ede is de afgelopen tien jaar de enige gemeente in de regio geweest met een bovenregionaal bedrijventerrein, inmiddels leggen ook Barneveld en Nijkerk regionale bedrijventerreinen aan. De grondprijs in Ede is echter niet hoger dan in Barneveld en Nijkerk. Daar komt bij dat voor specifieke bedrijven in het buitengebied er momenteel geen geschikt aanbod van bedrijventerrein is. Voor bijvoorbeeld bedrijven met veel opslag zijn de lokale terreinen (bijvoorbeeld Het Laar) niet altijd aantrekkelijk; opslag mag alleen in een gebouwde voorziening (bouwkosten), bedrijven moeten zelf een groenstrook aanleggen en ook de grond daarvoor kopen (inpassingskosten). Behalve door verlaging van de grondkosten zou het kostenniveau voor bedrijven omlaag kunnen door andere eisen qua beeldkwaliteit.

Nieuwe bovenregionale bedrijven die Ede aan wil trekken, of bedrijven die in belangrijke mate interesse hebben in Ede als vestigingsplek, zijn voornamelijk Food-bedrijven. Ook de Foodsector is een gevarieerde bedrijfstak. Zo kent Food veel groothandel, logistiek en distributie, maar daarnaast bestaan er ook veel Foodbedrijven in de R&D, zakelijke dienstverlening en productie. Met name voor de laatstgenoemden geldt dat de grondprijs als onderdeel van de totale kosten van nieuwvestiging beperkt van belang is. Ede heeft ook gemerkt dat bedrijven waar de regio hard aan heeft getrokken, zoals Danone, hun locatiebeslissing niet hebben genomen op basis van de grondprijs, maar op basis van andere factoren, zoals ligging en locatie, bereikbaarheid, voorzieningen, arbeidspool, en voorzieningen. Voor veel bedrijven geldt dat het algemene vestigingsklimaat een doorslaggevende factor is. Een goede acquisitie geeft de argumenten weer en onderbouwt de hoogte van de grondprijs.

7.4 Investeer stevig en langdurig in gerichte marketing en acquisitie van Ede en de bedrijfslocaties

Ede heeft een goede naam als vestigingslocatie voor bedrijven. Wel is er de nodige concurrentie in de nabijheid, bijvoorbeeld Barneveld, Arnhem, Nijmegen, Duiven en Nijkerk. De bekendheid van een vestigingslocatie speelt een belangrijke rol bij de uiteindelijke locatiekeuze van bedrijven. Kortom, u dient hierin te investeren: Ede en de verschillende terreinen die u aanbiedt moeten een duidelijk imago krijgen als dé locatie voor bepaalde doelgroepen of bedrijvigheid (zowel kantoren als bedrijfsruimtegebruikers). U bent hier al goed mee bezig, door De Klomp te richten op het succesvolle agro- en foodcluster in uw regio bijvoorbeeld. Omdat een dergelijk imago niet één-twee-drie is neergezet, vergt dit continuïteit in uw aanpak. Het gaat hierbij overigens niet alleen om het benaderen van eindgebruikers. Ook intermediaire partijen hieromheen moet u beïnvloeden. In onderstaande box leest acties waaraan u kunt denken.

Box: aanknopingspunten voor marketing en acquisitie

- gerichte mailings naar zowel bedrijven, intermediairs als vastgoedpartijen;
- maximale aandacht voor free publicity en PR;
- organiseer roadshows in donorgebieden om de locaties onder de aandacht te brengen van potentiële vestigers;
- werk samen met marktpartijen om nog meer naamsbekendheid te genereren;
- ontwikkel een interactieve, vraaggerichte website die maximaal is toegespitst op bedrijven die zich willen vestigen.

In combinatie met de meer generieke marketing moet u ook gericht op zoek naar geschikte gebruikers voor uw locaties. Bedrijven komen immers niet vanzelf. Benader daarom potentiële eindgebruikers en vooral ook intermediairs proactief op basis van een gezamenlijk samengestelde shortlist. Goed startpunt is het aflopen van de lijst met bedrijven die hebben aangegeven zich te willen vestigen in Ede. Hoe concreet is de verhuiswens en in hoeverre passen ze binnen uw concept? Wees vooral ook kritisch op deze lijst. Bezoek ook beurzen en optimaliseer uw website.

Essentieel voor de slaagkans van marketing en acquisitie is overigens dat de uitvoering goed en voor langere tijd van de grond komt. Daartoe is allereerst nodig dat de betrokken menskracht voor meerdere jaren vrijgemaakt is. Ze moeten zich voor de volle 100% kunnen richten op dit werk en niet bezig zijn met allerlei randzaken. Marketing en acquisitie van een locatie goed uitvoeren vergt immers veel tijd en uithoudingsvermogen. U kunt dit er niet zomaar even bij doen! Bovendien boekt u niet van de ene op de andere dag veel resultaten of grote successen. U zult dus meerjarig capaciteit vrij moeten maken om succesvol te zijn voor uw locaties.

Twee voorbeelden van bedrijventerreinen met een goede acquisitie

Voor het bedrijventerrein Borgwerf (Roosendaal) wordt sterk ingezet op een goede marketing en acquisitie. ede dankzij de acquisitie zijn er diverse EMEAR distributiecentra gevestigd op het terrein. Dankzij het opzetten en onderhouden van een goed netwerk met bedrijven en instellingen, waaronder de Haven van Rotterdam en Antwerpen, maar ook met het REWIN, de BOM (Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij) en de Belgische Intercommunale Ontwikkelingsmaatschappij voor de Kempen (IOK) , konden prospects ook daadwerkelijk opgevolgd worden. Door de ‘rode loper’ uit te leggen voor bedrijven, deze goed te begeleiden, maar vooral ook door duidelijk en transparant te zijn, werd het voor bedrijven inzichtelijk wat de voordelen waren van de locatie Borgwerf en waarom deze locatie goed aansloot bij hun wensen en eisen (aan zowel kavel als locatie). Een van de resultaten is bijvoorbeeld de ontwikkeling van een hoogwaardige logistieke campus van 70.000 m² ‘Agora21’ op Bedrijventerrein Borchwerf II door de Groep Heylen uit België.



Een ander bedrijventerrein waar acquisitie duidelijk zoden aan de dijk heeft gezet is bedrijvenpark Medel (bij Tiel). Gegadigden voor bedrijfshuisvesting krijgen via één loket alle informatie en adviezen over kavelinrichting, voorschriften, milieueisen, vergunningen en architectuur. Zo kunnen de noodzakelijke procedures snel en soepel tot een goed eind worden gebracht. Een uitgifteteam van specialisten zorgt voor begeleiding vanaf de oriëntatiefase tot de oplevering van een nieuw bedrijfspand. Voor vestiging op Medel worden alle ontwerpen, bouwplannen en inrichtingsschetsen standaard getoetst aan het beeldkwaliteitsplan. De architect kan het ontwerp voor een nieuw bedrijf al vanaf de eerste schetsen op dit plan afstemmen. Dankzij de goede acquisitie hebben de afgelopen jaren zich, ondanks de haperende economie, regelmatig nieuwe bedrijven op Medel gevestigd. Medel presenteert zich sinds kort als een bovenregionaal bedrijvenpark. De acquisitie richt zich nu ook op bedrijven van buiten de regio, in feite op de Randstad, het midden en het oosten van Nederland. Er is recentelijk een nieuw acquisitieplan opgesteld waarin diverse acties (inclusief een naamswijziging naar Bedrijvenpark Medel Rivierenland, om de regionale oriëntatie van het terrein aan te geven) uiteengezet worden.



Bijlage A: Doelgroepen

In deze bijlage vindt u een overzicht van de wensen en eisen van de verschillende doelgroepen die voor uw bedrijfslocaties interessant zijn.

Industrie

<i>Eigenschappen</i>	
Type gebruikers	- Machineproducenten, reguliere maakindustrie en de grafische, ontwerp- en communicatietechnologiebedrijven. - Vaker een hoogwaardig productieproces, kennisintensief & value-added.
Locatie-eisen	- Uitstraling van locatie is van ondergeschikt belang - ICT-infrastructuur wordt belangrijker - Behoeftte aan goed opgeleid technisch personeel. - Gemiddelde behoefte aan goede bereikbaarheid (via vrachtwagen, auto- of OV) - Mogelijkheid tot vestiging van hogere milieucategorieën (4.2)
Pandeisen	- Brandveilig, schoon en goed toegankelijk - Relatief extensieve bebouwing - Bouwhoogte tussen de 8 en 12 meter - Pand beschikt vaak over 10%-20% kantoorruimte, enkele overheaddeuren/ loadingdocks, kranen en vloeren met hogere draagkrachten
Markt	- De industriesector in Ede wordt gekenmerkt door de samenhang met andere sectoren (logistiek en agro/foodgerelateerd). De sector is redelijk tot stilstand gekomen door de economische crisis. - Veel industrieën hebben moeite met het vinden van (voor)financiering vanwege de vaak hogere start-up kosten (investeringen in machines).
Pand- en kavelgrootte	Kaveloppervlak: 35% 1 – 2.500 m² 30% 2.500 – 5.000 m² 20% 5.000 – 10.000 m² 15% 10.000 m² en meer - FSI = 0,5/ 0,6

Logistiek

<i>Eigenschappen</i>	
Type gebruikers	Groothandel, transport en/of opslagbedrijven. In Ede is deze sector sterk gekoppeld aan de agrosector. Bij kleiner transport en stadslogistiek gaat het bijvoorbeeld om het toeleveren richting detailhandel en pakket- en postbezorging of groothandels.
Locatie-eisen	- Nabij snelwegen/ grote uitvalswegen. - Nabij stedelijke centra/ grotere afzetmarkten. - Toegankelijkheid en bereikbaarheid van zowel kavel als het terrein zijn een must. - Behoeftte aan extra voorzieningen op het gebied van veiligheid en bewegwijzering - schaalvergroting, centralisering en automatisering zorgen voor groeiende behoefte aan zeer grote kavels (minimaal 1 ha. tot soms 15 of 20 ha.)
Pandeisen	- Relatief extensieve bebouwing vanwege eisen aan omvang van de buitenruimte voor opslag goederen, containers en parkeren en indraaien van vrachtwagens - Bouwhoogte vanaf 12 meter tot soms 20 meter.
Markt	- Logistiek blijft in Nederland verder groeien dankzij de Mainportfunctie, de verdere behoefte aan outsourcing en groei van de wereldhandel. - Voor Ede geldt dat de agro- en foodsector groeit (ondanks afname arbeidsplaatsen) en dat de logistiek hiermee samenhangt..
Pand- en kavelgrootte	Kaveloppervlak: 20% 1 – 2.500 m² 20% 2.500 – 5.000 m² 25% 5.000 – 10.000 m² 40% 10.000 m² en meer - FSI = 0,4/ 0,5

Handel en reparatie

Eigenschappen 	
Type gebruikers	O.a. installateurs, schilders, bouwvakkers, loodgieters, elektriciens, stratenmakers, bouwbedrijven, aannemers, glazenwassers, auto- en fietsreparateurs, etc.
Locatie-eisen	- Nabijheid tot klant en eigen woning. - Voorkeur voor binnenstedelijke of op zijn minst randstedelijke bedrijventerreinen, - Goed bereikbaar per auto - Weinig behoefte aan extra voorzieningen zoals horeca of parkmanagement - Aanwezigheid van technisch geschoold personeel is een pré
Pandeisen	- Panden variëren in beeldkwaliteit van overwegend een functionele uitstraling (garagebox), eventueel inclusief kleine kantoorcomponent in of aan het gebouw, tot meer representatieve bedrijfsverzamel panden met circa 30% kantoorachtige ruimte. - Veelal geschakelde units met een laaddeur/overheaddeur - Bouwhoogte varieert tussen de 6 en 8 meter per laag. - Overwegend tussen de 200 en 750 m² bvo. In toenemende mate behoefte aan huur (opkomst bedrijfsverzamel panden)
Markt	De markt voor dit type bedrijf is al jaren groeiend, gestimuleerd door de groei van zelfstandigen (ook nu door de crisis). Arbeidsaanbod blijkt voor grotere bedrijven een knelpunt (waardoor vaak Oost-Europeanen in deze sector werkzaam zijn).
Pand- en kavelgrootte	Kaveloppervlak: 55% 1 – 2.500 m² 25% 2.500 – 5.000 m² 15% 5.000 – 10.000 m² 5% 10.000 m² en meer - FSI = 0,6/ 0,7

Zakelijke dienstverlening

Eigenschappen	
Type gebruikers	O.a. advocaten, notarissen, makelaars, financiële dienstverleners en consultancy, ICT-bureaus en creatieve industries zoals architecten, reclamebureaus, designbureau's.
Locatie-eisen	- Bereikbaarheid cruciaal (met de auto, maar in toenemende mate met de trein). - Voldoende parkeermogelijkheden - Goede uitstraling en zichtbaarheid (groen en ruimte) - Aanwezigheid van diverse voorzieningen is een pré (horeca/ parkmanagement/ beveiliging).
Pandeisen	- Ruimten moeten eenvoudig en flexibel in te delen zijn. - Kantoorachtige bedrijfsverzamel panden, met toch een verschillende identiteit per pand of zelfs unit, neemt toe). - Vaker behoefte aan hoogwaardige architectuur (kwaliteit van bouwmaterialen/ duurzaamheid). - Bouwhoogte varieert tussen de 5 en 6 meter per laag. - Overwegend tussen de 50 en 500 m² bvo voor kleinschalige kantoorachtige bedrijven.
Markt	- Groei van de commerciële en overige dienstverlening, vooral gestimuleerd door groei ZZP'ers. - Groeimarkt voor consultancy en gespecialiseerde dienstverleners door toename van het gebruik van innovatieve toepassingen o.a. in ICT en toeleveringssystemen in zorg, logistiek en industrie, in combinatie met uitbesteding van werk (administratie, financiën). - Veel starters behoren tot deze sector. Dit betekent wel dat er overwegend meer behoefte is aan flexibele ruimten tegen relatief lage prijzen.
Pand- en kavelgrootte	Kaveloppervlak: 55% 1 – 2.500 m² 35% 2.500 – 5.000 m² 10% 5.000 – 10.000 m² 0% 10.000 m² en meer - FSI = 0,7/ 0,8

Zorg

Eigenschappen 	
Type gebruikers	Bestaat uit de segmenten cure en care en behelst zowel de reguliere zorginstellingen zoals huisartsen, tandartsen, fysiotherapie en psychotherapeuten, alsook de meer op wellness en health gerichte bedrijven zoals sauna's, spa's, fitness, yoga, etc.
Locatie-eisen	- ICT-infrastructuur van bovengemiddeld belang - Concentratie/ clustering van bedrijven uit gezondheids- en welzijnszorgsector is interessant (zorgboulevard/zorgpark). - Ligging nabij centrum/ woonwijk (nabijheid klanten) heeft een voorkeur - Groenvoorziening en hoogwaardige uitstraling belangrijk - Goede bereikbaarheid en parkeergelegenheid
Pandeisen	- Specialistische klinieken kunnen vaak op kleinere kavels gehuisvest worden - Behoeft aan kantoorachtige panden met bouwhoogte (per laag) van 5 meter. - Flexibel in te delen panden en kavels en gedeelde huisvesting is interessant. - Goede toegankelijkheid voor minder validen - Overwegend tussen de 250 m² en 750 m². - Lagere bebouwingspercentages kunnen bijdragen aan het ontwikkelen van een parkachtig karakter.
Markt	Deze sector kan naar verwachting de meeste groei verwachten tot 2040, gestimuleerd door de toenemende vergrijzing en liberalisering van de zorgmarkt. Kansrijke markt voor innovatieve hospitality-wellness-concepten en bedrijven zijn steeds vaker gevestigd op bedrijventerreinen.
Pand- en kavelgrootte	Kaveloppervlak: 50% 1 – 2.500 m² 35% 2.500 – 5.000 m² 15% 5.000 – 10.000 m² 0% 10.000 m² en meer - FSI = 0,7/ 0,8

Bijlage B: Locatiebeoordeling

7.5 B1: Regionale bedrijfslocaties

Aspect	Score				
Ligging					
• Afstand tot as A12/A30	1	2	3	4	5
• Afstand tot stedelijk gebied Ede/Veenendaal	1	2	3	4	5
Infrastructuur/bereikbaarheid					
• per auto	1	2	3	4	5
• per OV	1	2	3	4	5
• via water	1	2	3	4	5
• per spoor	1	2	3	4	5
• glasvezel	1	2	3	4	5
• parkeren	1	2	3	4	5
Gebruikswaarde/functionaliiteit					
• Milieucategorie	1	2	3	4	5
• Kavelgrootte	1	2	3	4	5
• Prijs	1	2	3	4	5
• Zichtbaarheid	1	2	3	4	5
• Uitstraling	1	2	3	4	5

7.6 B2: Lokale bedrijfslocaties

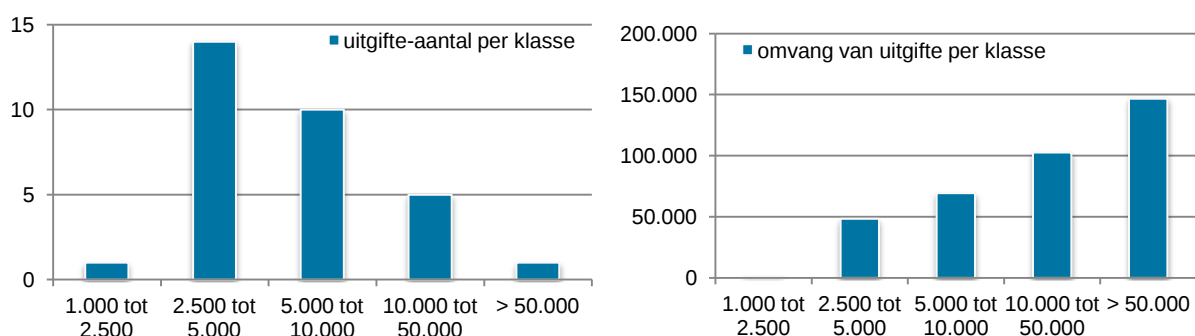
Aspect	Score				
Ligging					
• Afstand tot as A12/A30	1	2	3	4	5
• Afstand tot stedelijk gebied Ede/Veenendaal	1	2	3	4	5
Infrastructuur/bereikbaarheid					
• per auto	1	2	3	4	5
• per OV	1	2	3	4	5
• via water	1	2	3	4	5
• per spoor	1	2	3	4	5
• glasvezel	1	2	3	4	5
• parkeren	1	2	3	4	5
Gebruikswaarde/functionaliiteit					
• Milieucategorie	1	2	3	4	5
• Kavelgrootte	1	2	3	4	5
• Prijs	1	2	3	4	5
• Zichtbaarheid	1	2	3	4	5
• Uitstraling	1	2	3	4	5

7.7 B3: Hoogwaardige bedrijfslocaties

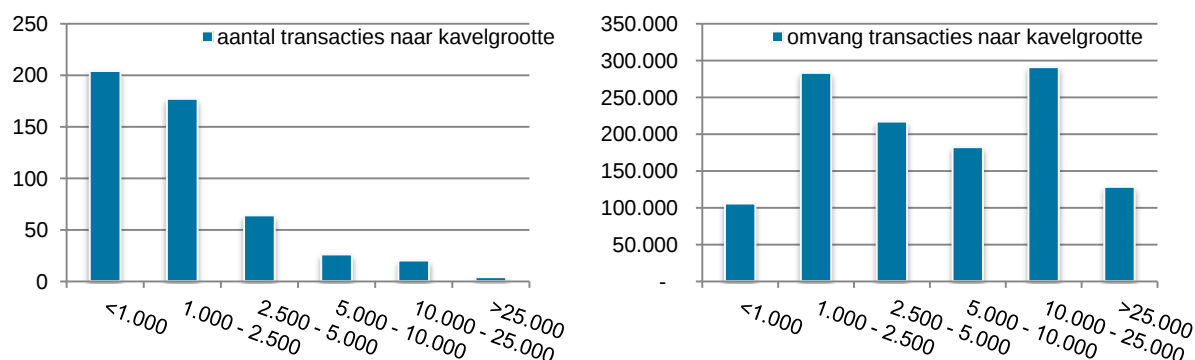
Aspect	Score				
Ligging					
• Afstand tot as A12/A30	1	2	3	4	5
• Afstand tot stedelijk gebied Ede/Veenendaal	1	2	3	4	5
Infrastructuur/bereikbaarheid					
• per auto	1	2	3	4	5
• per OV	1	2	3	4	5
• via water	1	2	3	4	5
• per spoor	1	2	3	4	5
• glasvezel	1	2	3	4	5
• parkeren	1	2	3	4	5
Gebruikswaarde/functionaliiteit					
• Milieucategorie	1	2	3	4	5
• Kavelgrootte	1	2	3	4	5
• Prijs	1	2	3	4	5
• Zichtbaarheid	1	2	3	4	5
• Uitstraling	1	2	3	4	5

Bijlage C: Historische uitgifte en transacties

Figuur C1: historische uitgifte bedrijventerrein BT A12 naar grootteklasse (bron: gemeente Ede, 2014)



Figuur C2: transactiegeschiedenis bedrijfsruimte Food Valley (bron: PropertyNL, 2014)



Figuur C3: aandeel omvang van (historische) transacties naar grootteklasse Food Valley

