



BEHOEFTERAMING BEDRIJVENTERREINEN NOORD-BRABANT 2014-2040

BUREAUBUITEN
economie & omgeving

BEHOEFTERAMING BEDRIJVENTERREINEN NOORD-BRABANT 2014-2040

14 oktober 2014
Projectnummer 838

BUITEN, Bureau voor Economie en Omgeving
Achter Sint Pieter 160
NL-3512 HT Utrecht
info@bureaubuiten.nl
www.bureaubuiten.nl
+31 (0)30-2318945





INHOUD

SAMENVATTING	4
1. INLEIDING & METHODIEK	10
1.1 Vraagstelling	10
1.2 Opbouw rapport	10
1.3 Methodiek & Onderzoeksproces	11
2. UITGANGSPUNTEN	14
2.1 Werkgelegenheid	14
2.2 Locatievoorkeur	17
2.3 Terreinquotiënt	20
3. RUIMTEBEHOEFTE	23
3.1 Uitkomsten prognose	23
3.2 Uitkomsten in perspectief	29
3.3 Gevoeligheidsanalyses	31
4. RUIMTEBEHOEFTE CLUSTERS	35
4.1 Uitgangspunten en methodiek clusterberekening	35
4.2 Prognose ruimtebehoefte per cluster	37
5. RUIMTEBEHOEFTE SEGMENTEN	40
5.1 Typen segmenten & areaal per segment	40
5.2 Methodiek & prognose ontwikkeling ruimtebehoefte per segment	41
6. HAVENRAMING MOERDIJK	45
6.1 Methode	45



6.2	Uitgangspunten goederenstroom-ontwikkeling	47
6.3	Uitgangspunten ruimtegebruik	50
6.4	Uitkomsten prognose	51
7.	UITKOMSTEN IN PERSPECTIEF	52
7.1	Interpretatie van de gevoeligheidsanalyses	52
7.2	Programmering: aandachtspunten en onzekerheden	53
BIJLAGEN		55

SAMENVATTING

A Vraagstelling, methodiek en proces

De Provincie Noord-Brabant heeft Bureau BUITEN opdracht gegeven voor het opstellen van een prognose van de behoefte aan bedrijventerreinen in de perioden 2014-2020, 2021-2030 en 2031-2040. In 2015 wil de provincie op basis van deze prognose nieuwe bestuurlijke afspraken maken over de programmering van bedrijventerreinen met de regio's West, Midden, Noordoost en Zuidoost.

De methodiek geeft de ruimtebehoefte als resultante van de verwachte ontwikkeling in drie modelcomponenten: de ontwikkeling van de werkgelegenheid, het aandeel van de banen in een sector dat op een bedrijventerrein wordt geacommodeerd ("locatievoorkeur") en het ruimtegebruik per baan op bedrijventerreinen ("terreinquotiënt"). De drie modelcomponenten zijn regio- en sectorspecifiek opgesteld en resulteren in regiospecifieke prognoses voor bedrijventerreinen.

Voor de werkgelegenheid is uitgegaan van de prognose die door het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) is opgesteld. De uitgangspunten voor de ontwikkeling van locatievoorkeur en terreinquotiënt zijn regiospecifiek en in samenspraak met de regio's opgesteld. De begeleidingscommissie kende per regio twee vertegenwoordigers en uitgangspunten en concept-uitkomsten zijn meerdere keren in de regionale Werkgroepen Werken besproken. Ook in regionale bestuurlijke overleggen zijn de uitgangspunten besproken, en in elke regio is gesproken met bestuurders over de ontwikkeling van de regio.

Lichte stijging werkgelegenheid tot 2020, daarna daling

De werkgelegenheidsprognose van het EIB laat een lichte banengroei tot 2020 zien in Noord-Brabant van 0,4% per jaar. In de periode 2021-2030 volgt, in lijn met de demografische ontwikkeling, een lichte werkgelegenheidsdaling (-0,3% per jaar). Tussen 2031 en 2040 neemt de werkgelegenheid jaarlijks met -0,2% af. Per saldo is in de prognose sprake van een dalende werkgelegenheid bij traditionele bedrijventerreinen-sectoren, zoals industrie en bouw.

Locatievoorkeur: aandeel banen op bedrijventerreinen groeit

De locatievoorkeur geeft het aandeel van banen per sector dat op een bedrijventerrein is gevestigd. Een hogere locatievoorkeur betekent dat er relatief meer banen op bedrijventerrein gevestigd zijn. Per saldo neemt de voorkeur voor bedrijventerreinen nog verder toe. Vooral industrie en logistiek vestigen zich naar verwachting nog meer op bedrijventerreinen o.a. omdat hier nog (milieu)ruimte beschikbaar is en de bereikbaarheid van bedrijventerreinen gemiddeld beter is dan van verspreide locaties. De locatievoorkeur in de dienstverlenende sectoren neemt naar verwachting iets af, door o.a. het Nieuwe werken.

Ruimtegebruik per baan: per saldo stijging

Het ruimtegebruik per baan ('terreinquotiënt') op een bedrijventerrein neemt naar verwachting nog toe. Met name voor de industrie en de logistiek wordt een lichte toename van het ruimtegebruik per werkzame persoon verwacht, omdat de arbeidsproductiviteit harder stijgt dan

de ruimteproductiviteit (met minder mensen meer doen, maar ook ruimte nodig houden voor machines/robotisering, opslag etc.).

B Prognose ruimtebehoefte per periode

De uitkomst van de prognose is per regio en per periode weergegeven in tabel 1. De 'ontwikkeling ruimtebehoefte' geeft de ontwikkeling van de ruimtebehoefte weer. Figuur 1 geeft vervolgens de ontwikkeling van het totale areaal netto bedrijventerreinen weer.

Tabel 1: Prognose ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per regio

	West	Midden	Noordoost	Zuidoost	Noord-Brabant
2014-2020 (7 jaar)	+353	+169	+178	+239	+939
2021-2030 (10 jaar)	+78	+50	+10	-1	+137
2031-2040 (10 jaar)	-53	-6	-60	-57	-175
Totaal over 2014-2040 (27 jaar)	+377	+213	+128	+182	+901

2014-2020: Ontwikkeling ruimtebehoefte in alle regio's

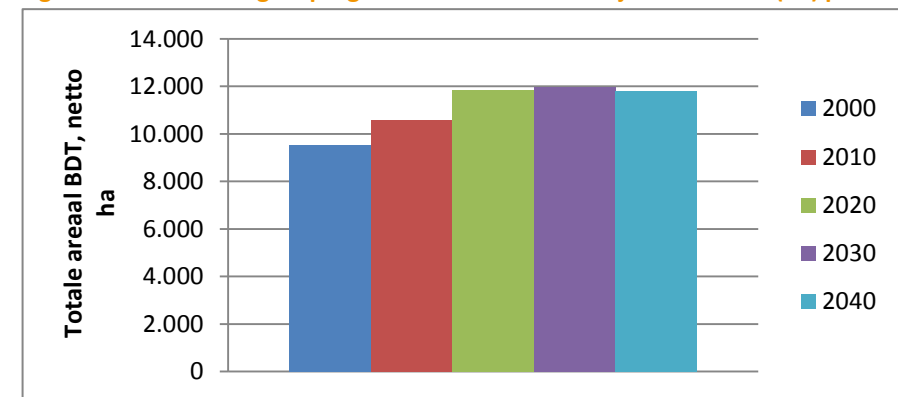
Tussen begin 2014 en eind 2020 neemt het benodigde areaal netto bedrijventerreinen in Noord-Brabant met +939 ha toe, ofwel gemiddeld +134 ha netto per jaar. Daarmee ligt de ruimtebehoefte redelijk in lijn met de gemiddelde ontwikkeling in de afgelopen 15 jaar in Noord-Brabant.

2021-2030: Stagnatie ontwikkeling ruimtebehoefte

Ook in de periode 2021-2030 wordt nog een positieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte naar bedrijventerreinen verwacht, maar ligt deze met +137 ha voor 10 jaar lager dan in de eerste periode. Het totale benodigde netto areaal bedrijventerreinen gaat daardoor langzaam richting een stabilisatie. Dat komt door een afvlakking van de aanvankelijk nog toenemende ruimtebehoefte per sector. Daarmee volgt de bedrijventerreinenprognose min of meer de EIB-werkgelegenheidsprognose, ondanks de per saldo toenemende locatievoorkeur en terreinquotiënt.

Voor de industrie zorgt de verwachte afname van de werkgelegenheid (ondanks toenemende locatievoorkeur en terreinquotiënt) zelfs voor een negatieve ruimtebehoefte. De logistiek is een sector die in alle regio's in deze periode nog wel een positieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte kent.

Figuur 1: Ontwikkeling en prognose netto areaal bedrijventerreinen (ha) provincie



2031-2040: Afname netto areaal bedrijventerreinen, behalve in logistiek

Tussen begin 2031 en eind 2040 buigt de ontwikkeling van de ruimtebehoefte naar bedrijventerreinen verder om. Per saldo resulteert voor alle regio's een licht negatieve ruimtebehoefte, oftewel een daling van het totale netto areaal bedrijventerreinen van -18 ha per jaar. Daarbij geldt dat de ontwikkeling van de ruimtebehoefte van de industrie negatief is, maar de logistiek nog wel een positieve ruimtebehoefte kent. De negatieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte in de prognose laat het effect van de daling in de werkgelegenheid in de EIB-prognose zien. Het feit dat de locatievoorkeur voor bedrijventerreinen en het ruimtegebruik per baan per saldo wel stijgen, weegt niet op tegen de daling van de werkgelegenheid in vooral de industrie.

C Brabantse clusters

Binnen de prognose-uitkomsten zijn de aandelen van de zes Brabantse clusters in beeld gebracht: Agro&Food, Biobased, HTSM, Life Sciences, Logistiek en Maintenance. De prognose van de ontwikkeling van de ruimtebehoefte in de Brabantse clusters ligt in lijn met de algemene raming van de ruimtebehoefte. De ruimtebehoefte van alle Brabantse clusters samen neemt tot 2020 nog behoorlijk toe, gevolgd door stabilisatie en lichte afname van het totaal benodigde areaal richting 2040.

Hierbij is het belangrijk op te merken dat de op termijn negatieve ruimtebehoefte in sommige clusters niet betekent dat deze clusters ook in economisch belang afnemen. De dalende ruimtebehoefte reflecteert vooral de door EIB verwachte werkgelegenheidsdaling, maar niet de ontwikkeling van de toegevoegde waarde in deze clusters. On-

der invloed van een stijgende arbeidsproductiviteit kunnen de clusters dus in toegevoegde waarde en daarmee in economisch belang groeien, terwijl hun ruimtebehoefte afneemt.

Bovendien is ook de ruimtebehoefte per cluster een resultante van deelclusters, niches en speerpunten daarbinnen (waarop juist het regionale beleid kan zijn gericht). Ook *binnen* de clusters blijven er ruimtevragers waarvoor de juiste terreinen beschikbaar moeten zijn.

D Segmentering

De prognose voor de behoefte aan bedrijventerreinen is toegedeeld naar verschillende kwalitatieve segmenten bedrijventerreinen. Hierbij is gebruik gemaakt van de indeling die in opdracht van de provincie door Haskoning is gemaakt naar: functionele terreinen, modern gemengd terreinen, hoogwaardige terreinen, logistieke terreinen en terreinen voor milieubelastende bedrijven.

Per sector is bekeken hoe de voorkeur naar kwalitatieve segmenten zich naar verwachting ontwikkelt. In het algemeen wordt ervan uitgegaan dat het aandeel functioneel wat terugloopt, door een toenemende behoefte aan kwaliteit en uitstraling. Verder hebben bedrijven steeds vaker behoefte aan terreinen die voldoen aan de specifieke vestigingseisen van hun type bedrijven, zoals logistieke terreinen voor logistieke bedrijven. Verder zal ook het aandeel hoogwaardige terreinen naar verwachting wat toenemen.

Overigens wordt opgemerkt dat ook een behoorlijke mate van uitwisselbaarheid bestaat tussen verschillende type terreinen. Veel bedrijven zullen zich op meer dan één type terrein thuis voelen. Zo kan een goed ontsloten en representatief modern gemengd terrein voor veel bedrijven uit veel sectoren een geschikte vestigingsplaats zijn als kavelgrootte, ontsluiting en milieuruimte voldoen aan hun vraag. Daardoor hoeft de totale ruimtebehoefte uit de logistieke sector ook niet alleen op logistieke terreinen te worden geacommodeerd.

Tabel 2 geeft de ontwikkeling van de ruimtebehoefte weer (positief of negatief) verdeeld naar de vijf kwalitatieve bedrijventerreinen segmenten. Omdat de industrie op termijn naar verwachting een vrijval van ruimte zal laten zien, terwijl de logistiek nog wel een ruimtevrage sector blijft, kan er voor de regio's een opdracht komen te liggen in het 'omvormen' van de functionele terreinen van de industrie naar terreinen die inspelen op de behoefte van de logistiek.

Tabel 2: Ontwikkeling ruimtebehoefte in netto ha per segment, Noord-Brabant

Noord-Brabant	2014-2020	2021-2030	2031-2040
Functioneel terrein	+171	-106	-132
Modern gemengd terrein	+290	+125	+47
Hoogwaardig terrein	+182	+92	+36
Logistiek terrein	+203	+184	+87
Terrein milieubelastende bedrijven	+92	-158	-211
Totaal alle segmenten	+939	+137	-175

E Raming zeehaventerrein Moerdijk

Voor zeehavens is bekend dat niet de werkgelegenheid, maar de ontwikkeling van de goederenoverslag een goede verklarende variabele voor de ontwikkeling van de kadegebonden (natte) ruimtebehoefte. Voor de zeehaven Moerdijk is daarom een afzonderlijke raming opgesteld om de behoefte aan kadegebonden terrein in beeld te brengen.

Groeiende goederenstromen

In de Havenstrategie van Moerdijk zijn vier scenario's opgenomen van de groei van de goederenstroom, met het Global Economy- (GE) en het European Trend (ET)-scenario als meest waarschijnlijke. Het GE-scenario gaat uit van een jaarlijkse groei in de goederenoverslag van de zeevaart in Moerdijk van 5,8% tot aan 2020 en 2,2% in de jaren daarna, terwijl het ET-scenario uitgaat van 5,0% jaarlijkse groei tot aan 2020, gevolgd door 1,3% na 2020.

Deze twee scenario's zijn beide doorerekend om recht te doen aan de onzekerheden. De overslag van de binnenvaart wordt in de raming gezien als afgeleide van de zeevaartoverslag en zit impliciet in de geraamde ruimtebehoefte.

Intensivering ruimtegebruik

De ruimteproductiviteit (overslag zeevaart in ton per ha) geeft aan hoeveel ruimte er nodig is om de verwachte toename in de goederenstroom te accommoderen. Volgens de Havenstrategie is er op dit moment op een aantal locaties nog overslagcapaciteit aanwezig. Bovendien wordt gestreefd naar een intensivering van het bestaande haven-

complex, om ruimte te maken voor uitbreiding en nieuwe vestiging van bedrijven.

De verwachting is daarom dat de ruimteproductiviteit in de toekomst toeneemt. Het uitgangspunt voor deze raming is +2% jaarlijkse groei tot aan 2020, +1% tussen 2020 en 2030 en +0,5% jaarlijkse groei van de ruimteproductiviteit tussen 2030 en 2040.

Prognose ruimtebehoefte kadegebonden terreinen

De uitkomsten komen tot de prognose dat het netto areaal kadegebonden terreinen zich in het GE-scenario zal ontwikkelen van 894 ha in 2013, naar 941 ha in 2020, tot 1.055 ha in 2030.

Tabel 3 geeft de verwachte ontwikkeling volgens zowel het GE als het ET- scenario weer. Monitoring van de overslag en ruimteproductiviteit zal de komende jaren nodig zijn om tijdig in beeld te krijgen of de beschikbare kadegebonden ruimte binnen het bestaande havencomplex voldoende is, of uitbreiding nodig lijkt.

Tabel 3: Ontwikkeling ruimtebehoefte (netto ha) kadegebonden, GE en ET-scenario

	2014-2020	2021-2030	2031-2040
Ontwikkeling ruimtebehoefte GE-scenario (netto ha)	+47	+114	+188
Ontwikkeling ruimtebehoefte ET-scenario (netto ha)	+2	+27	+76

F Uitkomsten in perspectief

De uitkomsten kunnen in perspectief worden geplaatst door de interpretatie van de uitkomsten van de gevoeligheidsanalyses, en het noemen van aandachtspunten en onzekerheden bij de programmering van bedrijventerreinen.

Gevoeligheidsanalyses

De toekomstige ontwikkeling van de behoefte naar bedrijventerreinen verloopt niet volgens één vast scenario maar is afhankelijk van de regionale en sectorale ontwikkelingen in werkgelegenheid, locatievoorkeur en ruimtegebruik per baan. Om de effecten van deze ontwikkelingen op de ruimtebehoefte in beeld te brengen, zijn gevoeligheidsanalyses uitgevoerd:

- Als bijvoorbeeld de werkgelegenheid in de industrie minder hard daalt dan verwacht, zal de ruimtebehoefte hoger uitvallen. Als de werkgelegenheid in de logistiek minder hard toeneemt dan verwacht, valt de ruimtebehoefte lager uit.
- Ook kan de locatievoorkeur kan zich anders ontwikkelen dan verwacht. Zo kan het zijn dat een deel van de ruimtevragende bedrijven vrijkomende agrarische bebouwing (VAB's) in het buitengebied verkiest boven bedrijventerreinen. De ruimtebehoefte voor bijvoorbeeld de logistiek zal dan lager lager uitvallen dan geraamd.
- Verder kan ook het ruimtegebruik per baan kan zich anders ontwikkelen dan verwacht. Als bijvoorbeeld het ruimtegebruik per persoon in de industrie nog verder toeneemt, betekent dit een minder sterke afname van totale areaal voor de industrie.

Programmering: aandachtspunten en onzekerheden

In het onderzoek zijn de volgende aandachtspunten en onzekerheden aan de orde gekomen die van belang zijn voor het maken van de vraag-aanbodconfrontatie, en vervolgens bij het opstellen van de regionale bedrijventerreinprogramma's:

- Toekomstige ontwikkelingen zijn per definitie onzeker. Zo hebben conjuncturele ontwikkelingen direct gevolgen voor de werkgelegenheidsontwikkeling en daarmee voor de uitkomsten van de bedrijventerreinraming. Dit vraagt om goede monitoring, voortdurende vergelijking met de prognoses en zo nodig om bijstelling van de uitgangspunten.
- In de prognose-uitkomsten valt positieve en negatieve ruimtebehoefte tegen elkaar weg, maar in de praktijk zit er vaak een aanzienlijk gat tussen vrijval en herbenutting. Een aandachtspunt in de programmering is om vrijkomende ruimte uit sectoren met een negatieve ruimtebehoefte door tijdige herontwikkeling te benutten voor sectoren met groeiende ruimtebehoefte.
- Omdat herontwikkeling tijd vraagt zou in de programmering ook rekening gehouden moeten worden met 'schuifruimte': beschikbaarheid van voldoende aanbod om in de behoefte te voorzien terwijl ondertussen de vrijgevallen ruimte wordt herontwikkeld.
- De prognose bedrijventerreinen laat twee 'knikken' zien: ruimtebehoefte tot 2020, stabilisatie tot 2030 en vervolgens een licht afnemende ruimtebehoefte tot 2040. In de praktijk zal echter sprake zijn van meer geleidelijke ontwikkeling en kan de ruimtebehoefte uit de eerste periode ook doorschuiven naar de tweede periode.
- Bij het opstellen van de vraag-aanbodconfrontatie is de leegstand boven het niveau van frictieleegstand van belang; als een deel van de leegstand via de markt een nieuwe invulling krijgt, of via herstructurering leegstand wordt verminderd, dient dit in mindering te worden gebracht op de geprognosticeerde ruimtebehoefte.
- Herstructurering vond plaats in het verleden en zal ook in de toekomst een vast onderdeel blijven vormen van het bedrijventerreinenbeleid. Als herstructurering leidt tot netto ruimtewinst waardoor in feite nieuw aanbod wordt gerealiseerd, dan dient dat ook als 'aanbod' te worden meegerekend in de vraag-aanbodconfrontatie.
- Benutting van vrijkomende agrarische bebouwing door bedrijven die zich ook op bedrijventerreinen hadden kunnen vestigen, zal een neerwaarts effect op de ruimtebehoefte hebben. Omdat het onzeker is in welke mate dit gaat optreden, en regio's daarin ook behoorlijk kunnen verschillen, is dit een aspect om mee te nemen bij de regionale vraag-aanbodconfrontaties.
- Tot slot noemen we hier de onzekerheid van de ontwikkeling van de pendelstromen. De toekomstige werkgelegenheid is mede geraamd op basis van een bepaalde ontwikkeling van de pendelstromen. Met name voor de lange termijn is het denkbaar dat deze ontwikkeling anders uit gaat vallen, met als gevolg een andere werkgelegenheidsontwikkeling.

1. INLEIDING & METHODIEK

De provincie Noord-Brabant heeft Bureau BUITEN opdracht gegeven voor het opstellen van een prognose van de ruimtebehoefte naar bedrijventerreinen voor de periode 2014-2040. In 2015 wil de provincie op basis van deze prognose met de regio's nieuwe bestuurlijke afspraken maken over bedrijventerreinen. Deze rapportage geeft de uitgangspunten en uitkomsten van de prognose weer en beschrijft het doorlopen onderzoeksproces en de gehanteerde uitgangspunten. Ook wordt er in deze rapportage aandacht besteed aan de ontwikkeling van de ruimtebehoefte in de Brabantse clusters, de ruimtebehoefte verdeeld over verschillende segmenten bedrijventerreinen en de ruimtebehoefte van Zeehaventerrein Moerdijk. In het eerste hoofdstuk komen de vraagstelling, de opbouw van het rapport en de toegepaste methodiek voor de behoefte-raming aan bod.

1.1 Vraagstelling

Vraagstelling: Maak prognoses voor de behoefte aan bedrijventerreinen voor de 4 RRO-gebieden van Noord-Brabant voor de periode 2014-2040 en neem daarbij de volgende aandachtspunten in acht:

- Er moet gebruik worden gemaakt van werkgelegenheidsprognoses die het EIB heeft opgesteld voor de provincie ten behoeve van de behoefte-raming kantoren. Voor de provincie maken beide ramingen deel uit van het project behoefte-ramingen kantoren, bedrijventerreinen en detailhandel.
- Er dient ook aandacht te worden besteed aan de ruimtebehoefte van de Brabantse clusters: Agro&Food, Biobased, High Tech Systems en Materialen (HTSM), Life Sciences, Logistiek en Maintenance.
- Er dient rekening te worden gehouden met Zeehaventerrein Moerdijk, waarvoor als zeehavenlocatie maatwerk nodig is.
- Het model wordt ter beschikking gesteld aan de provincie. Daarbij moet de gebiedsindeling flexibel aangepast kunnen worden.
- Procesmatig wordt er samengewerkt met de vier Brabantse regio's (het gevolgde proces is beschreven in paragraaf 1.3).

1.2 Opbouw rapport

In dit rapport worden de uitkomsten van de raming van de ruimtebehoefte naar bedrijventerreinen gepresenteerd. De ontwikkelingen van de modelcomponenten (werkgelegenheid, locatievoorkeur en terreinquotiënt) vormen de basis voor de ruimtebehoefte-raming. De werkgelegenheidsraming is door het EIB uitgevoerd, terwijl de prognose van de locatievoorkeur en het terreinquotiënt voor 2020, 2030 en 2040 door Bureau BUITEN is opgesteld. Dit is gebeurd in samenspraak met de begeleidingscommissie en ze zijn in verschillende ambtelijke RRO's ("Werkgroepen Werken") en bestuurlijke RRO's besproken. De modelcomponenten en de uiteindelijke ruimtebehoefte zijn regio- en sector-

specifiek en reflecteren daardoor de trends en ontwikkelingen die in de regionale overleggen ter sprake zijn gekomen.

De opbouw van deze notitie is als volgt. De rest van dit hoofdstuk presenteert het rekenmodel dat aan de basis ligt van de ruimtebehoefte-raming en geeft beknopt de stappen van het onderzoeksproces weer. Hoofdstuk 2 richt zicht op de ontwikkelingen in de modelcomponenten, te weten de werkgelegenheidsraming van het EIB, de locatievoorkeur en de terreinquotiënten. De ontwikkelingen en de daaruit volgende prognoses betreffende deze drie componenten vormen de basis voor de prognose van de ruimtebehoefte naar bedrijventerreinen in Noord-Brabant. In hoofdstuk 3 worden de uitkomsten van deze prognose gepresenteerd, waarbij aandacht wordt besteed aan regionale en sectorale verschillen. Ook worden de uitkomsten in historisch perspectief geplaatst en is door middel van gevoeligheidsanalyses in beeld gebracht hoe de behoefte-raming reageert op alternatieve ontwikkelingen in de modelcomponenten. Hoofdstuk 4 besteedt aandacht aan de ruimtebehoefte in de Brabantse clusters, terwijl hoofdstuk 5 naar de ontwikkeling van de ruimtebehoefte per bedrijventerreinsegment kijkt. In hoofdstuk 6 komt de ruimtebehoefte van zeehaventerrein Moerdijk aan bod. Hoofdstuk 7 plaatst tot slot de bevindingen in deze rapportage in perspectief, door aandacht te besteden aan de interpretatie van de gevoeligheidsanalyse en aan de aandachtspunten en onzekerheden bij het opstellen van regionale bedrijventerreinprogramma's.

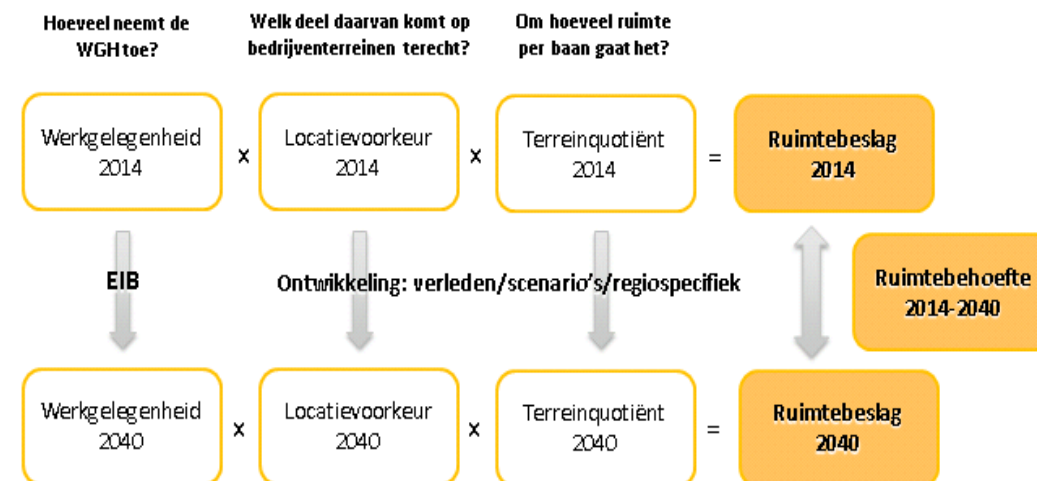
1.3 Methodiek & Onderzoeksproces

1.3.1 Prognosemodel

BUITEN maakt gebruik van de bekende terreinquotiëntenmethodiek die drie sleutelparameters kent:

- de werkgelegenheid: aantal banen per sector per regio op basis van de EIB prognose.
- de locatievoorkeur: aandeel van de banen dat op bedrijventerreinen zit.
- het terreinquotiënt: ruimtegebruik per baan, in m² netto uitgegeven bedrijventerrein.

Figuur 1.1: Modelsystematiek



In figuur 1.1 is de modelsystematiek weergegeven. De methode biedt de mogelijkheid om zowel rekening te houden met verschillen in het ruimtelijk gedrag tussen sectoren (de industrie en logistiek zitten veel meer op bedrijventerreinen dan bijvoorbeeld de zorg) als met verschillen in ruimtegebruik (in de logistiek is meestal meer ruimte per baan nodig dan in bijvoorbeeld de ICT). Verder houdt de methode rekening met verschillen tussen regio's. Die verschillen hebben betrekking op de drie modelcomponenten (verschillen in economische structuur, in locatievoorkeur en in ruimtegebruik) en de ontwikkeling daarin.

Voor de drie sleutels zijn uitgangspunten geformuleerd zoals besproken in overleggen met de Werkgroepen Werken en de begeleidingscommissie. Het vertrekpunt wordt gevormd door de feitelijke situatie in 2013. De werkgelegenheid is gebaseerd op de LISA-data en betreft banen van 12 uur of meer per week. De huidige locatievoorkeur is berekend vanuit een combinatie van LISA-gegevens over de vestigingslocatie van bedrijven en ruimtelijke contouren van netto uitgegeven bedrijventerreinen uit het IBIS. De huidige terreinquotiënten zijn berekend uit een combinatie van het ruimtebeslag van bedrijventerreinen (netto uitgegeven) volgens IBIS en de hiervoor genoemde locatievoorkeuren.

1.3.2 Onderzoeksproces

Het onderzoek is intensief begeleid door een begeleidingscommissie waarin eerdere tussenresultaten uitvoerig zijn besproken.. Eerder in het proces is:

- er startoverleg geweest met de provinciale opdrachtgever en enkele leden van de begeleidingscommissie;

- een enquête uitgezet onder de gemeenten in Noord-Brabant, gericht op onder meer een inventarisatie van de omvang van het aantal (verwachte) uitplaatsers en te onttrekken areaal als gevolg van transformaties¹).
- de aanpak en eerste, verkennende berekeningen gepresenteerd in een tweede overleg met de begeleidingscommissie;
- de aanpak toegelicht in de vier Werkgroepen Werken, waarbij ook aandachtspunten per regio zijn geïnventariseerd;
- een gesprek met een bestuurder uit elk van de regio's gevoerd om vooraf zicht te hebben op bestuurlijke aandachtspunten;
- de aanpak toegelicht in de vier bestuurlijke RRO's werken, waarbij ook bestuurlijke aandachtspunten zijn geïnventariseerd;
- met de begeleidingscommissie nagegaan welke uitgangspunten t.a.v. locatievoorkeur en terreinquotiënten worden gehanteerd;
- in een tweede ronde overleggen met de vier Werkgroepen Werken de voortgang en uitgangspunten gepresenteerd.
- met de begeleidingscommissie de rapportage over de concept-uitkomsten besproken en waar nodig bijgesteld.
- een derde ronde overleggen gehouden met de vier Werkgroepen en Havenschap Moerdijk, waarna de eindrapportage is opgesteld.

1.3.3 Behoefteraming bedrijventerreinen & behoefteraming kantoorruimte EIB

In dit onderzoek wordt de ruimtebehoefte voor (IBIS) bedrijventerrein geraamd.² Parallel aan dit onderzoek heeft het EIB onderzoek gedaan

¹ Aanvullend wordt opgemerkt dat het geïnventariseerde te onttrekken areaal niet relevant is voor deze vraagraming, maar wel voor de in het vervolg op te stellen vraag-aanbodconfrontatie.

² De Provincie en de gemeenten hebben zich in tweede helft van 2013 ingespannen om de IBIS gegevens nog verder te actualiseren en de kwaliteit te optimaliseren.

naar de ontwikkeling van behoefte aan kantoorruimte in de provincie Noord- Brabant. Omdat kantoren soms gevestigd zijn op een bedrijventerrein is met het EIB nagegaan of er geen overlap bestaat tussen beide onderzoeken. De uitkomst van dit overleg is dat er inderdaad overlap bestaat tussen beide onderzoeken, maar dat het niet nodig is om daar de raming bedrijventerreinen voor te corrigeren. De bedrijventerreinenprognose raamt namelijk de behoefte aan netto ha bedrijventerreinen, maar doet daarmee geen uitspraak over het type vastgoed dat op de bedrijventerreinen wordt gerealiseerd. Voor een klein deel zal dat kantooroppervlakte zijn, zoals er nu ook kantoorruimte op bedrijventerreinen te vinden is.

Het EIB raamt in een ander traject de behoefte aan vierkante meters nieuwe kantoorruimte. De uitkomst van dat onderzoek is dat er ook in de toekomst een deel van de nieuwbouwvraag kantoren op (IBIS) bedrijventerreinen zal gaan landen. In beide ramingsonderzoeken is uitgegaan van overeenkomstige historische inzichten en trends. De onderzoeken zijn daarmee consistent.

In de toepassing en opvolging rond de prognoses is het echter aan te raden om dit soort trends te monitoren. Als er trendbreuken optreden in het aantal kantoren dat op bedrijventerreinen wordt ontwikkeld, zal de prognose niet aansluiten bij realisaties. Bijvoorbeeld, op het moment dat er boven verwachting veel nieuwe kantoren op (IBIS) bedrijventerreinen worden ontwikkeld, zullen er meer nieuwe bedrijventerreinen ontwikkeld dienen te worden. In de interpretatie van de ramingen voor nieuwe kantoren is het voorts van belang om te realiseren dat de geraamde vierkante meters nieuwe kantoren niet per definitie samengaan met het uitgeven van nieuwe locaties. Voor een deel zal de

nieuwbouw op bedrijventerreinen (of bestaande kantoorlocaties) worden gerealiseerd. Daar hoeven dus geen nieuwe kantoorlocaties voor uitgegeven te worden. In het EIB onderzoek zijn dit soort interpretaties van de geraamde vraag naar kantoren nader geduid.

In dit onderzoek worden de volgende **begrippen** gehanteerd:

- **(Positieve/negatieve) ontwikkeling ruimtebehoefte bedrijventerreinen:** toe- of afname van het netto areaal (uitgegeven) bedrijventerreinen als gevolg van de regionale ontwikkeling van werkgelegenheid, locatievoorkeur en terreinquotiënt.
- **Totale netto areaal (uitgegeven) bedrijventerreinen:** totale oppervlakte bedrijventerreinen dat aan bedrijven is uitgegeven, of op basis de prognose in de toekomst zal zijn uitgegeven, uitgedrukt in netto hectare.
- **Werkgelegenheid:** aantal personen met een baan van minimaal 12 uur per week, overeenkomstig de EIB-werkgelegenheidsraming (uitgangspunt dat vanaf 12 uur per week een baan ruimtelijke consequenties heeft).
- **Locatievoorkeur:** aandeel van de banen in een bedrijfstak of sector dat is gevestigd op bedrijventerreinen.
- **Terreinquotiënt:** ruimtegebruik per baan in m² netto uitgegeven bedrijventerrein.
- **Brabantse clusters:** door provincie en regio's onderscheiden groepen bedrijven in Agro&Food, Biobased, High Tech Systems and Materials (HTSM), Life Sciences, Logistiek en Maintenance.
- **Aanbod bedrijventerreinen:** totale oppervlakte netto uitgeefbaar bedrijventerrein in hectare, inclusief kavels die door herstructurering/terugkoop opnieuw uitgeefbaar zijn (aanbod komt niet in dit onderzoek maar pas bij de vraag-aanbod confrontatie aan de orde).
- **Plannen bedrijventerreinen:** totale oppervlakte netto bedrijventerrein in hectare dat op basis van plannen nog aan het aanbod kan/zal worden toegevoegd (plannen komen niet in dit onderzoek maar pas bij de vraag-aanbod confrontatie aan de orde).

2. UITGANGSPUNTEN

In dit hoofdstuk staan de prognoses van de modelcomponenten werkgelegenheid (2.1), locatievoorkeur (2.2) en terreinquotiënt (2.3) centraal. De ontwikkelingen in de modelcomponenten vormen samen de basis voor de raming van de behoefte naar bedrijventerreinen.

2.1 Werkgelegenheid

De werkgelegenheidsprognose van het EIB vormt de input voor de eerste component van het model, de verwachte werkgelegenheidsontwikkeling tot 2040. Voor de weergave van de gevolgde methode en de uitkomsten van werkgelegenheidsprognose wordt verwezen naar de EIB-rapportage³.

2.1.1 Werkgelegenheidsprognose EIB

Het EIB heeft in opdracht van de provincie de werkgelegenheidsprognose opgesteld als input voor zowel het kantorenonderzoek als de bedrijventerreinenprognose. De prognose maakt gebruik van een demografische methode: de omvang van de toekomstige werkgelegenheid wordt gebaseerd op de omvang van de beroepsbevolking, rekening houdend met ontwikkelingen in werkloosheid, participatiegraad en pendel. Onder werkgelegenheid wordt verstaan: het aantal personen met een hoofdbaan van minimaal 12 uur per week in de regio. Dat komt min of meer overeen met de definitie die LISA hanteert.

Voor de verdeling over sectoren is het EIB uitgegaan van de huidige verdeling op basis van LISA 2012. Die verdeling wordt ook in de bedrijventerreinenprognose gehanteerd als basis voor de berekening van de locatievoorkeur en het ruimtegebruik (terreinquotiënt). De toekomstige sectorale verdeling is gebaseerd op de historische ontwikkeling in combinatie met verwachtingen van CPB/PBL over de sectorale ontwikkeling en sectorspecifieke trends.

Om de werkgelegenheidsprognose en de bedrijventerreinenprognose (op basis van LISA) op elkaar te laten aansluiten, is de prognose van het EIB als volgt op de LISA-2013 basis gezet. Op basis van de geprognosticeerde totale omvang van de werkgelegenheid en de verwachte verdeling over de sectoren per jaar uit de EIB prognose is het aantal banen per sector en per regio herleid voor de jaren 2012, 2020, 2030 en 2040. Vervolgens is per sector/regio het jaarlijkse groeipercentage voor de periodes 2012-2020, 2021-2030 en 2031-2040 herleid, waarbij ook rekening is gehouden met de jaarlijkse ijkmomenten van LISA en IBIS. Deze groeipercentages zijn tot slot op de LISA-2013 basis toegepast.⁴

³ EIB: Raming Werkgelegenheid Provincie Noord-Brabant. 22 juli 2014

⁴ Voor de ontwikkeling van de werkgelegenheid, locatievoorkeur, terreinquotiënt gelden de volgende perioden, tenzij anders vermeld:

- 2014-2020 loopt van 1 januari 2014 tot en met 31 december 2020 (7 jaar)
- 2021-2030 loopt van 1 januari 2021 tot en met 31 december 2030 (10 jaar).
- 2031-2040 loopt van 1 januari 2031 tot en met 31 december 2040 (10 jaar).

2.1.2 Uitkomsten werkgelegenheidsprognose

Tabel 2.1 geeft de aldus berekende werkgelegenheidsprognose en de groeipercentages per sector weer (in bijlage 1 zijn figuren opgenomen die per regio het historische verloop en de prognose van de werkgelegenheid per sector weergeven). De procentuele mutaties komen exact

overeen met de EIB-cijfers, de werkgelegenheidsniveaus (en dan vooral in 2020) wijken daar iets vanaf, omdat wij de LISA-cijfers als basis (moeten) hanteren. Het gebruik van de EIB-resultaten op deze manier is afgestemd met het EIB en met de provincie Noord-Brabant.

Tabel 2.1: Werkgelegenheid LISA 2013 en gemiddelde jaarlijkse procentuele mutatie volgens prognose EIB

Noord-Brabant geheel	1 april 2013 (volgens LISA)	Jaarlijkse mutatie 2012-2020 (EIB)	31 decem- ber 2020	Jaarlijkse mutatie 2021-2030 (EIB)	31 decem- ber 2030	Jaarlijkse mutatie 2031-2x040 (EIB)	31 decem- ber 2040
A. Landbouw, bosbouw en visserij	30.305	-3,2%	23.460	-2,5%	18.239	-2,5%	14.173
B. Winning van delfstoffen	129	-1,1%	120	-1,7%	101	-1,7%	86
C. Industrie	165.820	-0,4%	161.246	-1,7%	135.925	-1,7%	114.589
D. Energie	4.982	+1,1%	5.439	-0,6%	5.149	-0,5%	4.903
E. Water	4.864	+0,8%	5.234	0,0%	5.210	-0,1%	5.184
F. Bouwnijverheid	70.667	-0,5%	67.866	-0,7%	63.319	-0,7%	59.068
G. Groot- en detailhandel	172.769	+0,6%	180.907	-0,2%	177.501	-0,2%	174.140
H. Vervoer en opslag	52.943	+1,0%	57.213	+0,1%	57.545	+0,1%	57.913
I. Logiesverstrekking en horeca	28.597	+1,0%	30.979	-0,2%	30.391	-0,2%	29.817
J. Informatie en communicatie	26.021	+0,9%	28.011	+0,1%	28.325	+0,1%	28.644
K. Financiële instellingen	28.715	+1,0%	31.038	-0,4%	29.837	-0,4%	28.704
L. Verhuur en handel onroerend goed	8.264	+0,9%	8.861	+0,1%	8.958	+0,1%	9.057
M. Onderzoek en advies	89.186	+0,7%	94.131	+0,1%	95.151	+0,1%	96.183
N. Overige zakelijke dienstverlening	43.119	+1,2%	47.203	+0,1%	47.696	+0,1%	48.195
O. Overheid	51.609	-0,1%	51.102	-0,5%	48.634	-0,5%	46.270
P. Onderwijs	71.231	-0,4%	69.167	-0,5%	65.819	-0,5%	62.648
Q. Zorg	151.912	+1,8%	173.984	+0,9%	189.861	+0,9%	207.197
R. Cultuur, sport en recreatie	18.390	+1,0%	19.984	-0,1%	19.872	-0,1%	19.772
S. Overige dienstverlening	19.429	+0,8%	20.661	+0,1%	20.889	+0,1%	21.118
U. Extraterritoriale diensten	26	0%	26	0%	26	0%	26
Totaal Noord-Brabant	1.038.978	+0,4%	1.076.630	-0,3%	1.048.448	-0,2%	1.027.689

Uit tabel 2.1 en tabel 2.2 valt een aantal robuuste trends te halen die van betekenis zijn voor de bedrijventerreinenprognose. In de eerste plaats blijkt uit de prognose dat er een lichte stijging in het aantal banen wordt verwacht tot 2020, gevolgd door een beperkte daling.

Qua sectorstructuur – en dan in het bijzonder met het oog op bedrijventerreinen – is er sprake van een voortgaande daling van het aantal banen in de industrie. Een andere grote sector op bedrijventerreinen – groot- & detailhandel – laat eerst nog banengroei zien om daarna licht te dalen. In vervoer & opslag – de tweede bouwsteen van logistiek naast de groothandel –

wordt een aanzienlijke groei gevolgd door een lichte groei. Per saldo groeit de logistiek in banen tot 2020; daarna is er sprake van stabilisatie en een lichte daling. Er is daarmee sprake van een dalende werkgelegenheid bij de traditioneel grote sectoren op bedrijventerreinen.

Een laatste punt dat opvalt is dat de verschillen tussen de regio's beperkt zijn. De uitgangssituatie verschilt, maar de ontwikkeling naar de toekomst is grosso modo overeenkomstig. Voor een meer gedetailleerde uitleg van de werkgelegenheidsprognose verwijzen wij naar het rapport van het EIB: Raming werkgelegenheid Provincie Noord-Brabant.

Tabel 2.2: Werkgelegenheid 2013 en prognose samengevoegde sectoren per

		2013	2020	2030	2040
Regio West	Landbouw (A)	9.534	7.481	5.794	4.468
	Industrie (B, C, D, E)	43.005	40.888	34.559	29.119
	Bouw (F)	18.024	17.777	16.518	15.284
	Logistiek; groot-& detailhandel (G, H)	65.359	70.120	69.307	68.240
	Zakelijke dienstverlening (J,K,M)	32.127	34.635	34.605	34.442
	Overige dienstverlening (I, L, N, R, S)	28.955	32.056	32.000	31.815
	Overheid en onderwijs (O,P)	32.754	32.327	30.651	28.939
	Zorg (Q)	41.572	48.152	52.366	56.711
	Totaal alle sectoren West	271.330	283.438	275.800	269.018
Regio Mid-den	Landbouw (A)	2.530	2.065	1.604	1.251
	Industrie (B, C, D, E)	24.073	23.199	19.620	16.678
	Bouw (F)	9.056	8.671	8.079	7.560
	Logistiek; groot-& detailhandel (G, H)	37.613	39.815	39.487	39.348
	Zakelijke dienstverlening (J,K,M)	19.644	21.488	21.307	21.232
	Overige dienstverlening (I, L, N, R, S)	18.666	20.455	20.412	20.461
	Overheid en onderwijs (O,P)	20.058	19.846	18.868	18.016
	Zorg (Q)	26.731	31.469	34.315	37.583
	Totaal alle sectoren Midden	158.371	167.008	163.691	162.130

		2013	2020	2030	2040
Regio Noord-oost	Landbouw (A)	9.124	7.048	5.511	4.310
	Industrie (B, C, D, E)	46.334	44.607	38.568	33.446
	Bouw (F)	22.654	21.384	20.061	18.821
	Logistiek; groot-& detailhandel (G, H)	57.165	60.227	59.028	57.866
	Zakelijke dienstverlening (J,K,M)	34.509	36.236	36.497	36.774
	Overige dienstverlening (I, L, N, R, S)	26.264	27.726	27.890	28.061
	Overheid en onderwijs (O incl. U, P)	31.627	30.856	29.540	28.281
	Zorg (Q)	33.753	38.687	42.481	46.646
	Totaal alle sectoren Noordoost	261.430	266.771	259.577	254.205
Regio Zuid-oost	Landbouw (A)	9.117	6.866	5.331	4.144
	Industrie (B, C, D, E)	62.383	63.345	53.637	45.519
	Bouw (F)	20.933	20.034	18.661	17.404
	Logistiek; groot-& detailhandel (G, H)	65.575	67.958	67.224	66.599
	Zakelijke dienstverlening (J,K,M)	57.642	60.821	60.904	61.082
	Overige dienstverlening (I, L, N, R, S)	43.914	47.449	47.503	47.623
	Overheid en onderwijs (O,P)	38.427	37.265	35.420	33.708
	Zorg (Q)	49.856	55.676	60.699	66.257
	Totaal alle sectoren Zuidoost	347.847	359.413	349.380	342.335

2.2 Locatievoorkeur

In deze paragraaf worden de ontwikkelingen van de locatievoorkeuren per sector en de gehanteerde uitgangspunten weergegeven. De onderbouwing van de uitgangspunten op basis van verwachtingen per sector is opgenomen in bijlage 2.

2.2.1 Ontwikkeling van de locatievoorkeuren

Door koppeling van gegevens uit bestanden van LISA en IBIS is de ontwikkeling van de locatievoorkeur voor bedrijventerreinen in de periode 2003-2013 inzichtelijk gemaakt. Het jaar 2003 is het eerste jaar waarvoor deze koppeling van bestanden tot betrouwbare resultaten leidt. De locatievoorkeur is berekend uit een koppeling van LISA-werkgelegenheidsgegevens en het uitgegeven netto areaal bedrijventerrein op basis van IBIS, aangeleverd door de provincie. Dat is gedaan voor 2003, 2007 en 2013.

Het aandeel van de totale werkgelegenheid dat op bedrijventerreinen is gevestigd is het afgelopen decennium licht gedaald. De veranderingen in de locatievoorkeur zijn toe te schrijven aan:

1. een structureffect, oftewel de ontwikkeling van de *totale* werkgelegenheid van de sectoren die overwegend op bedrijventerreinen zijn gevestigd, versus die van sectoren die meer op overige locaties zijn gevestigd. Omdat bijvoorbeeld in deze (crisis)periode industrie en bouw het minder goed hebben gedaan dan zakelijke dienstverlening, en industrie en bouw vaker op bedrijventerreinen zijn gevestigd dan de zakelijke dienstverlening, daalt de gemiddelde locatievoorkeur voor bedrijventerreinen.

2. een ruimtelijk effect van een toenemende of afnemende locatievoorkeur voor bedrijventerreinen *binnen* de sectoren (het betreft hier dus de ontwikkeling van het aandeel banen binnen één sector dat op een bedrijventerrein is gevestigd). Door alleen te kijken naar de veranderende locatievoorkeur binnen de sectoren, wordt het eerstgenoemde ‘verstorende’ werkgelegenheidseffect uitgeschakeld en komt de daadwerkelijke verandering in locatievoorkeur in beeld.

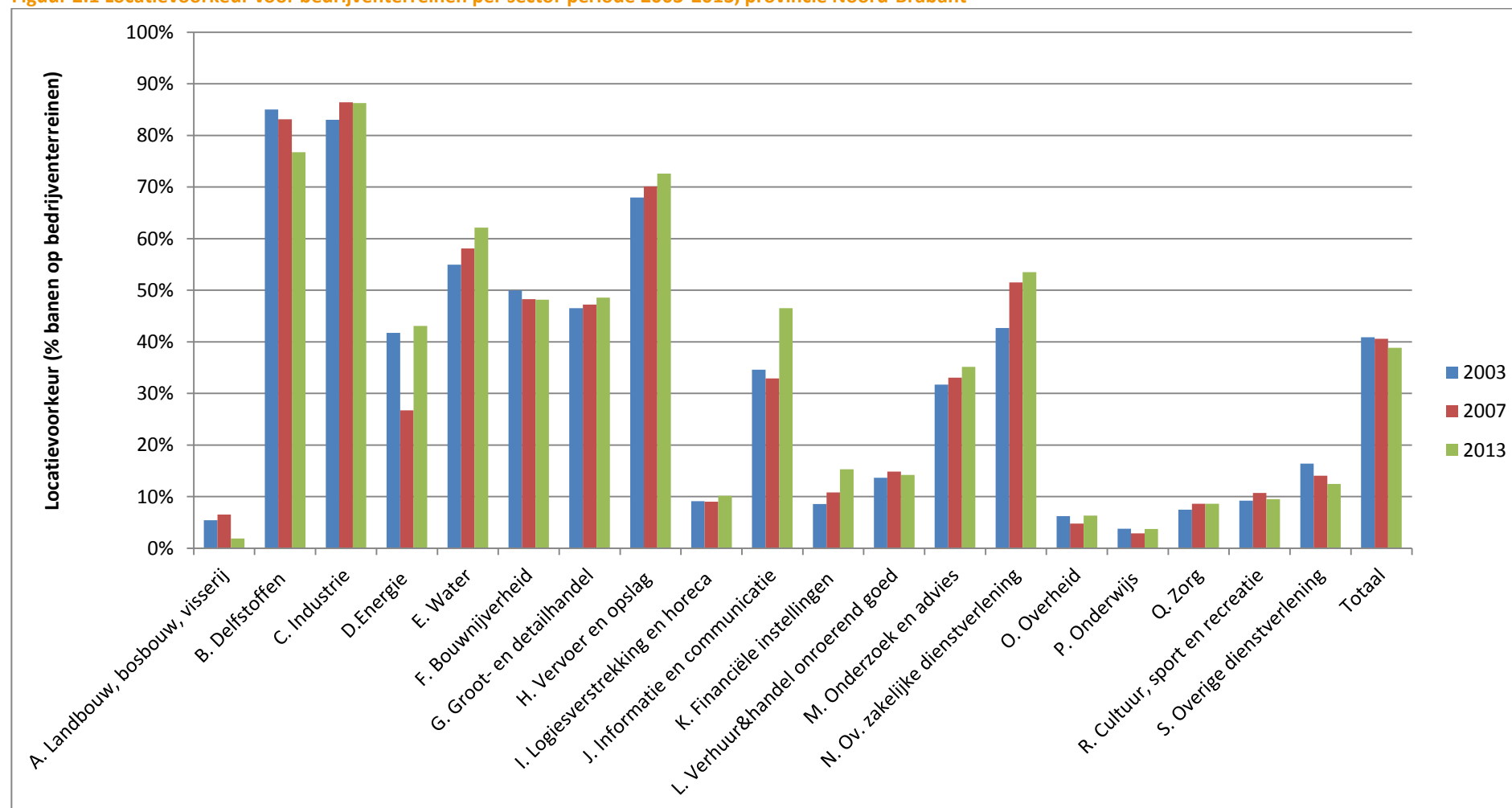
Figuur 2.1 op de volgende pagina geeft de ontwikkeling van de locatievoorkeur per sector weer. De sector industrie laat de hoogste locatievoorkeur voor bedrijventerreinen zien, en ook ruim twee derde van de banen in vervoer en opslag blijkt gevestigd op een bedrijventerrein.

In de bouw, waarin ook relatief veel kleinere bedrijven actief zijn, blijkt dat minder dan de helft van de banen op bedrijventerreinen zit (en bevindt de andere helft zich dus op solitaire locaties in o.a. het buitengebied of staat ingeschreven op de woonadressen van zzp-ers). De typisch kantoorhoudende sectoren zakelijke dienstverlening en onderzoek en advies blijken ook nog relatief veel op bedrijventerreinen gevestigd te zijn.

2.2.2 Ontwikkeling van de locatievoorkeuren

Tabel 2.3 presenteert de uitgangspunten voor sectorspecifieke bijstelling van de te hanteren locatievoorkeur in de modelraming. Voor het bepalen van de ontwikkeling van de locatievoorkeuren is mede gebruik is gemaakt van de trends en ontwikkelingen die in de bestuurlijk interviews naar voren zijn gekomen (zie ook bijlage 7).

Figuur 2.1 Locatievoorkeur voor bedrijventerreinen per sector periode 2003-2013, provincie Noord-Brabant



Tabel 2.3 Uitgangspunten verandering locatievoorkeur

LOCATIEVOORKEUR	Locatievoorkeur 2013					Ontwikkeling Noord-Brabant	Voorgestelde bijstelling t.o.v. 2013 (in %-punt)			Toelichting
	West	Mid-den	Noord-oost	Zuid-oost	Noord-Brabant	2003-2013	2014-2020	2021-2030	2031-2040	
A. Landbouw, bosbouw en visserij	3%	3%	2%	1%	2%	-4%	-	-	-	
B. Winning van delfstoffen	91%	100%	88%	0%	77%	-8%	-	-	-	
C. Industrie	87%	90%	84%	86%	86%	+3%	+3%	+2%	+1%	<i>Enige geschikte plek</i>
D. Energie	73%	99%	25%	69%	43%	+1%	+5%	+5%	+2,5%	<i>Nieuwe vestiging steeds minder solitair</i>
E. Water	67%	75%	27%	79%	62%	+7%	+5%	+5%	+2,5%	
F. Bouwnijverheid	49%	51%	47%	47%	48%	-2%	-	-	-	<i>Uitplaatsers maar ook toename ZZP-ers</i>
G. Groot- en detailhandel	48%	52%	48%	48%	49%	+2%	+3%	+2%	+1%	
H. Vervoer en opslag	75%	89%	70%	60%	73%	+5%	+5%	+5%	+2,5%	<i>Uitplaatsers</i>
I. Logiesverstrekking en horeca	7%	7%	14%	10%	10%	+1%	-	-	-	
J. Informatie en communicatie	42%	22%	43%	56%	47%	+12%	-2%	-3%	-1,5%	<i>Effecten nieuwe werken + voorkeur overlocaties</i>
K. Financiële instellingen	15%	11%	27%	10%	15%	+7%	-2%	-3%	-1,5%	
L. Verhuur en handel onroerend goed	17%	14%	11%	15%	14%	+1%	-	-	-	
M. Onderzoek en advies	30%	24%	33%	43%	35%	+3%	-2%	-3%	-1,5%	
N. Overige zakelijke dienstverlening	56%	44%	39%	61%	54%	+11%	-	-	-	<i>Plus verhuurbedrijven, min voor overig.</i>
O. Overheid	8%	1%	10%	3%	6%	0%	-	-	-	
P. Onderwijs	5%	2%	5%	3%	4%	0%	-	-	-	
Q. Zorg	9%	4%	8%	11%	9%	+1%	-	-	-	
R. Cultuur, sport en recreatie	11%	7%	11%	10%	10%	0%	-	-	-	
S. Overige dienstverlening	8%	12%	12%	17%	12%	-4%	-	-	-	
Totaal alle sectoren	39%	37%	38%	41%	39%	-2%				

2.3 Terreinquotiënt

In deze paragraaf staan de ontwikkelingen van het terreinquotiënt per sector centraal. De onderbouwing van de ontwikkeling, onderdeel van eerdere notities, is opgenomen in bijlage 3.

2.3.1 Ontwikkeling van de terreinquotiënten

Op basis van basisbestanden van de provincie heeft BUITEN een koppeling gemaakt tussen werkgelegenheidsgegevens van LISA en gegevens over het areaal uitgegeven netto bedrijventerreinen van IBIS. Tabel 2.4 geeft op basis van deze koppeling de gewogen gemiddelde terreinquotiënt voor de provincie en de afzonderlijke regio's weer. Het gemiddelde ruimtegebruik is dus gebaseerd op het totale netto areaal aan uitgegeven kavels (dus exclusief planaanbod of nog uit te geven kavels).

Tabel 2.4 Gewogen gemiddelde terreinquotiënt per regio (standcijfer 2013)

	Noord-Brabant	West	Midden	Noordoost	Zuidoost
Banen op bedrijventerreinen	403.500	105.200	58.800	98.900	140.700
Ruimtebeslag in netto ha	10.900	3.830	1.820	2.470	2.780
Terreinquotiënt m², gewogen gemidd.	270	364	310	250	198

Volgens afspraak met de begeleidingscommissie en overeenkomstig het plan van aanpak van het onderzoek, is de kade- en havengebonden werkgelegenheid en ruimtebeslag van de haven van Moerdijk buiten

de modelraming gehouden. Het extensieve karakter van het ruimtegebruik in de haven heeft hierdoor géén invloed op de gemeten terreinquotiënten in de rest van de provincie.

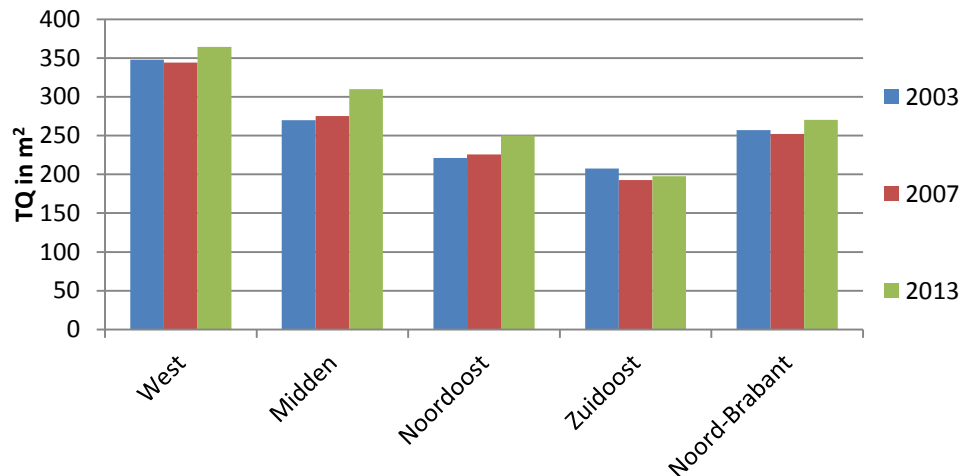
In overleg met de provincie en het Havenschap is nagegaan om welke deelterreinen van de haven het gaat, en welke werkgelegenheid daarop wordt gerealiseerd, en is hiervoor gecorrigeerd. Hetzelfde is gedaan voor Budel-Dorplein in Cranendonck omdat het extreem hoge terreinquotiënt op deze locatie tot sterke vertekening zou leiden.

Tabel 2.4 laat zien dat regio Zuidoost de meeste banen op bedrijventerreinen heeft en dat de regio West over de grootste oppervlakte bedrijventerreinen beschikt. Dit resulteert in een (veel) grotere gewogen gemiddelde terreinquotiënt voor West (exclusief Moerdijk-'nat'), dan voor regio Zuidoost (exclusief Budel-Dorplein). Midden en Noordoost bevinden zich daartussen. Hoewel de verschillen fors zijn, passen deze uitkomsten wel bij het beeld van de regio's met Zuidoost als (gemiddeld) meest stedelijke en West als regio waar grootschalige logistiek een belangrijke plaats inneemt

Figuur 2.2 geeft de ontwikkeling van de gewogen gemiddelde terreinquotiënt in de jaren 2003, 2007 en 2013 weer. In de figuren en tabellen in bijlage 3 is de preciezere ontwikkeling van het terreinquotiënt per regio en per sector te vinden. De terreinquotiënten zijn per sector en regio zodanig geïjkt dat de som over sectoren van het aantal banen per sector maal de terreinquotiënten precies het areaal bedrijventerreinen in gebruik oplevert. Uitleg hierover treft u aan in de genoemde

bijlage 3. Tabel 2.5 presenteert het resultaat van deze regio- en sector-specifieke ijking van terreinquotiënten voor 2013.

Figuur 2.2 Ontwikkeling gewogen gemiddelde TQ in m² netto



Tot slot volgt een opmerking over leegstand op bedrijventerreinen. Als gevolg van de economische crisis hebben bedrijven personeel afgestoten. Dit heeft een opwaarts effect (gehad) op de terreinquotiënten (minder personeel op het zelfde areaal). Daarnaast is bij het bepalen van de terreinquotiënten de leegstand op bedrijventerreinen (impliciet) meegeteld. Dit laatste is in principe geen bezwaar tot op het niveau van frictieleegstand: een bepaalde mate van leegstand is nodig om bedrijfsverplaatsingen kunnen faciliteren. Leegstand bóven dit niveau vertekent de terreinquotiënten enigszins opwaarts. Er zijn echter

⁵ Bij afwezigheid van CPB-uitgangspunten in de landbouw is uitgegaan van gewogen gemiddelde TQ.

⁶ Sectie U (Extraterritoriale diensten) neemt de waarde van TQ van Sectie O (overheid) aan.

geen goede cijfers over leegstand beschikbaar, waarmee het niet mogelijk is om goed onderscheid te maken tussen frictieleegstand en de overmatige leegstand en dus om deze vertekening te corrigeren. Het is van belang hier in de vraag-aanbod-confrontatie rekening mee te houden. Het is aannemelijk dat wanneer de markt aantrekt bedrijven over het algemeen eerst de productie opschroeven op het huidige areaal en met de huidige productiemiddelen, vervolgens (bij doorzettende groei) extra personeel aanstellen en daarna pas op zoek gaan naar uitbreidingsruimte.

Tabel 2.5 Geijkte regio- en sectorspecifieke terreinquotiënten

	West	Midden	Noordoost	Zuidoost
A. Landbouw, bosbouw en visserij ⁵	364	310	250	198
B. Winning van delfstoffen	426	380	359	322
C. Industrie	305	224	212	168
D. Energie	559	498	472	423
E. Water	559	498	472	423
F. Bouwnijverheid	168	150	142	127
G. Groot- en detailhandel	485	395	348	285
H. Vervoer en opslag	687	559	493	404
I. Logiesverstrekking en horeca	460	410	388	348
J. Informatie en communicatie	58	52	49	44
K. Financiële instellingen	89	80	75	68
L. Verhuur en handel onroerend goed	119	106	101	90
M. Onderzoek en advies	192	171	162	146
N. Overige zakelijke dienstverlening	192	171	162	146
O. Overheid ⁶	285	254	241	216
P. Onderwijs	285	254	241	216
Q. Zorg	284	253	240	215
R. Cultuur, sport en recreatie	376	335	317	284
S. Overige dienstverlening	376	335	317	284
Totaal (gewogen gemiddeld)	364	310	250	198

2.3.2 Ontwikkeling terreinquotiënten

De trends en ontwikkelingen die betrekking hebben op het terreinquotiënt staan beschreven in bijlage 3. Op basis daarvan zijn de bijstellingen van het terreinquotiënt bepaald (tabel 2.6). De bijstellingen in pro-

centpunten zijn van toepassing op de gehele genoemde perioden (het betreft dus niet de jaarlijkse mutatie in procentpunten)

Tabel 2.6 Uitgangspunten verandering terreinquotiënten

TERREINQUOTIENT	Terreinquotiënt 2013				Voorgestelde bijstelling per periode t.o.v. 2013 (in %) en t.o.v. 2020			Toelichting
	West	Midden	Noordoost	Zuidoost	2014-2020	2021-2030	2031-2040	
A. Landbouw, bosbouw en visserij ⁷	364	310	250	198	-	-	-	
B. Winning van delfstoffen	426	380	359	322	+2%	+5%	+2,5%	Volgt industrie
C. Industrie	305	224	212	168	+2%	+5%	+2,5%	Robotisering
D. Energie	559	498	472	423	+2%	+5%	+2,5%	Volgt industrie
E. Water	559	498	472	423	+2%	+5%	+2,5%	Volgt industrie
F. Bouwnijverheid	168	150	142	127	-	-	-	Evt. afname: verandering bouwlogistiek en groei ZZP
G. Groot- en detailhandel	485	395	348	285	+1%	+4%	+2%	Schaalvergroting/ automatisering/robotisering
H. Vervoer en opslag	687	559	493	404	+1%	+4%	+2%	Schaalvergroting/ automatisering/robotisering
I. Logiesverstrekking en horeca	460	410	388	348	-	-	-	Dienstverlenend, menselijke factor blijft belangrijk
J. Informatie en communicatie	58	52	49	44	-1%	-2%	-1%	Nieuwe werken
K. Financiële instellingen	89	80	75	68	-1%	-2%	-1%	Nieuwe werken
L. Verhuur en handel onroerend goed	119	106	101	90	-	-	-	
M. Onderzoek en advies	192	171	162	146	-1%	-2%	-1%	Nieuwe werken
N. Overige zakelijke dienstverlening	192	171	162	146	-1%	-2%	-1%	Nieuwe werken
O. Overheid ⁸	285	254	241	216	-	-	-	Kantoor -, Overig +
P. Onderwijs	285	254	241	216	-	-	-	
Q. Zorg	284	253	240	215	-	-	-	Evt. kapitaalintensiever
R. Cultuur, sport en recreatie	376	335	317	284	-	-	-	Evt. kapitaalintensiever
S. Overige dienstverlening	376	335	317	284	-	-	-	
Totaal (gewogen gemiddeld)	364	310	250	198				

⁷ Bij afwezigheid van een CPB-uitgangspunt voor het terreinquotiënt voor de landbouw is uitgegaan van gewogen gemiddelde terreinquotiënt.

⁸ Sectie U (Extraterritoriale diensten) neemt de waarde van TQ van Sectie O (overheid) aan.

3. RUIMTEBEHOEFTE

In dit hoofdstuk staan de uitkomsten van de prognose van de ruimtebehoefte voor bedrijventerreinen in de provincie Noord-Brabant centraal. Paragraaf 3.1 presenteert de uitkomsten per periode, paragraaf 3.2 plaatst de raming in perspectief en paragraaf 3.3 behandelt tot slot de uitkomsten van de doorrekening van een aantal gevoeligheidsanalyses.

3.1 Uitkomsten prognose

3.1.1 Ontwikkeling netto areaal bedrijventerreinen 2014-2020

De in het vorige hoofdstuk weergegeven uitgangspunten t.a.v. werkgelegenheidsontwikkeling, locatievoorkeur en ruimtegebruik zijn doorgerekend in het prognosemodel. De ruimtebehoefte die op basis daarvan berekend wordt, komt bovenop het huidige areaal netto uitgegeven bedrijventerreinen. Tabel 3.1 geeft daarom het huidige areaal weer aan uitgegeven kavels (dus exclusief planaanbod of nog uit te geven kavels).

Tabel 3.1: Totale areaal uitgegeven bedrijventerreinen in netto ha (IBIS)⁹

	Noord-Brabant	West	Midden	Noord-oost	Zuidoost
2013 (huidig areaal)	10.903	3.833	1.820	2.470	2.780

⁹ Alle huidige arealen en prognoses zijn exclusief Moerdijk NAT en Budel-Dorplein in Cranendonck

Van het totale areaal netto uitgegeven bedrijventerrein van de provincie ligt (veruit) het meeste areaal in de regio West, ook als het kade- en havengebonden ruimtebeslag van de haven Moerdijk niet meegerekend is.

Tabel 3.2 presenteert de uitkomsten van de prognose voor de eerste periode. De tabel laat zien dat er tussen begin 2014 en eind 2020 een toename in de ruimtebehoefte van +939 ha netto areaal bedrijventerreinen wordt verwacht voor de provincie Noord-Brabant (gemiddeld +134 ha netto per jaar). Tegenover deze ruimtebehoefte van 939 ha tot 2020 dient in later stadium in een vraag-aanbodconfrontatie het aanbod aan bedrijventerreinen te worden geplaatst (van nog beschikbaar aanbod, aanbod door netto ruimtewinst als gevolg van herstructurering en aanbod door nieuwe plannen).

Tabel 3.2: Ontwikkeling ruimtebehoefte bedrijventerreinen (in netto ha) 2014-2020¹⁰

	Noord-Brabant	West	Midden	Noord-oost	Zuid-oost
Ontwikkeling ruimtebehoefte 2014-2020 (periode van 7 jaar)	+939	+353	+169	+178	+239
<i>Gemiddelde jaarlijkse ontwikkeling ruimtebehoefte</i>	<i>+134</i>	<i>+50</i>	<i>+24</i>	<i>+25</i>	<i>+34</i>

¹⁰ De periode begint op 1 januari 2014 en eindigt op 31 december 2020, dus gedurende 7 hele jaren. Dit geldt voor de gehele rapportage waar de periode 2014-2020 wordt genoemd.

Meer dan een derde van deze toename heeft betrekking op de regio West (+353 ha), gevolgd door Zuidoost (+239 ha). In Midden (+169 ha) en Noordoost (+178 ha) ligt de verwachte toename van het areaal in de periode 2014-2020 wat lager (en is ook het huidige areaal netto uitgegeven bedrijventerreinen minder groot dan in West). Overigens is het goed bij het begrip 'ruimtebehoefte' nogmaals op te merken dat dit de benodigde ontwikkeling van het netto areaal bedrijventerreinen betreft. Beschikbaar aanbod en plannen maar ook ontrekkingen van bedrijventerreinen volgens pas bij de vraag-aanbodconfrontatie.

3.1.2 Ontwikkeling netto areaal bedrijventerreinen 2021-2030

Tabel 3.3 geeft de uitkomsten van de prognose voor de tweede periode weer. Tussen begin 2021 en eind 2030 is een toename van +137 ha netto areaal bedrijventerreinen geraamd in de gehele provincie. Dat komt neer op gemiddeld +14 ha per jaar. Waar in de eerste periode nog een aanzienlijke positieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte wordt verwacht, is de ruimtebehoefte in de tweede periode dus veel minder groot.

Tabel 3.3: Ontwikkeling ruimtebehoefte bedrijventerreinen (netto ha) 2021-2030¹¹

	Noord-Brabant	West	Midden	Noord-oost	Zuid-oost
Ontwikkeling ruimtebehoefte 2021-2030 (periode van 10 jaar)	+137	+78	+50	+10	-1
<i>Gemiddelde jaarlijkse ontwikkeling ruimtebehoefte</i>	<i>+14</i>	<i>+8</i>	<i>+5</i>	<i>1</i>	<i>0</i>

¹¹ De periode begint op 1 januari 2021 en eindigt op 31 december 2030, dus gedurende 10 hele jaren. Dit geldt voor de gehele rapportage waar de periode 2021-2030 wordt genoemd.

Er is nog sprake van een toename van het netto areaal bedrijventerreinen, maar de toename is zeer beperkt. Hierbij wordt opgemerkt dat dit de ontwikkeling van de ruimtebehoefte 'per saldo' is. Het laat de resultante zien van sectoren waaruit nog wel een positieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte wordt verwacht, en sectoren die in deze periode een afname van het totale netto areaal, oftewel een negatieve ruimtebehoefte, laten zien.

3.1.3 Ontwikkeling netto areaal bedrijventerreinen 2031-2040

Tussen begin 2031 en eind 2040 buigt de ontwikkeling verder om, resulterend in een negatieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte voor bedrijventerreinen in Noord-Brabant. Er is in alle vier regio's minder netto oppervlakte bedrijventerreinen nodig dan vóór deze periode.

Tabel 3.4: Ontwikkeling ruimtebehoefte bedrijventerreinen (in netto ha) 2031-2040¹²

	Noord-Brabant	West	Midden	Noord-oost	Zuid-oost
Ontwikkeling ruimtebehoefte 2031-2040 (periode van 10 jaar)	-175	-53	-6	-60	-57
<i>Gemiddelde jaarlijkse ontwikkeling ruimtebehoefte</i>	<i>-18</i>	<i>-5</i>	<i>-1</i>	<i>-6</i>	<i>-6</i>

Tabel 3.4 laat zien dat het netto areaal bedrijventerreinen in de periode 2031-2040 in Noord-Brabant naar verwachting met 175 ha afneemt (18 ha per jaar). Hierdoor komt het totale netto areaal in 2040 weer ongeveer op het niveau van 2020 uit. De verwachte afname van areaal is er in alle regio's West (-57 ha), Noordoost (-60 ha), Zuidoost (-57 ha),

¹² De periode begint op 1 januari 2031 en eindigt op 31 december 2040, dus gedurende 10 hele jaren. Dit geldt voor de gehele rapportage waar de periode 2031-2040 wordt genoemd.

Midden (-6). Ook hier wordt weer opgemerkt dat dit de ontwikkeling per saldo betreft; er zijn nog wel ruimteveragende sectoren, maar de sectoren waaruit ruimte beschikbaar komt zijn groter in oppervlakte.

3.1.4 Aandeel per sector

De verwachte ontwikkeling van de ruimtebehoefte verschilt niet alleen per periode maar ook per sector. Figuur 3.1 (t/m 3.5) geeft de verwachte ontwikkeling van de ruimtebehoefte per sector weer. Alleen sectoren met een mutatie van ten minste 20 hectare in ten minste één periode zijn opgenomen. In figuur 3.1 zijn de geschatte toenames van de groot- en detailhandel apart weergegeven. De verwachte toename van het areaal blijkt verreweg het grootst voor logistiek en groothandel. De logistiek (inclusief groothandel) is samen met de zorg (met weliswaar een kleine locatievoorkeur voor bedrijventerreinen) de enige sector die tussen begin 2014 en eind 2040 in alle perioden een toename in areaal kent.

De industrie en de overige dienstverlening kennen tot aan 2020 ook een lichte toename, maar nemen daarna in totaal netto areaal af. Bij industrie is de verwachte afname van het totaal benodigde netto areaal bedrijventerreinen na 2020 het grootst.

In de prognose vallen een positieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte en vrijval van ruimte deels tegen elkaar weg. In de praktijk zit er echter een vaak niet onaanzienlijk gat tussen vrijval en herbenutting. De ontwikkeling van de ruimtebehoefte per sector zegt ook iets over te ontwikkelen kwaliteiten in het aanbod, waarbij o.a. terreinen met kwaliteiten voor de logistieke sector in een vraag blijken te voorzien. Op het aspect 'kwaliteit van de ruimtebehoefte' wordt verder ingegaan in

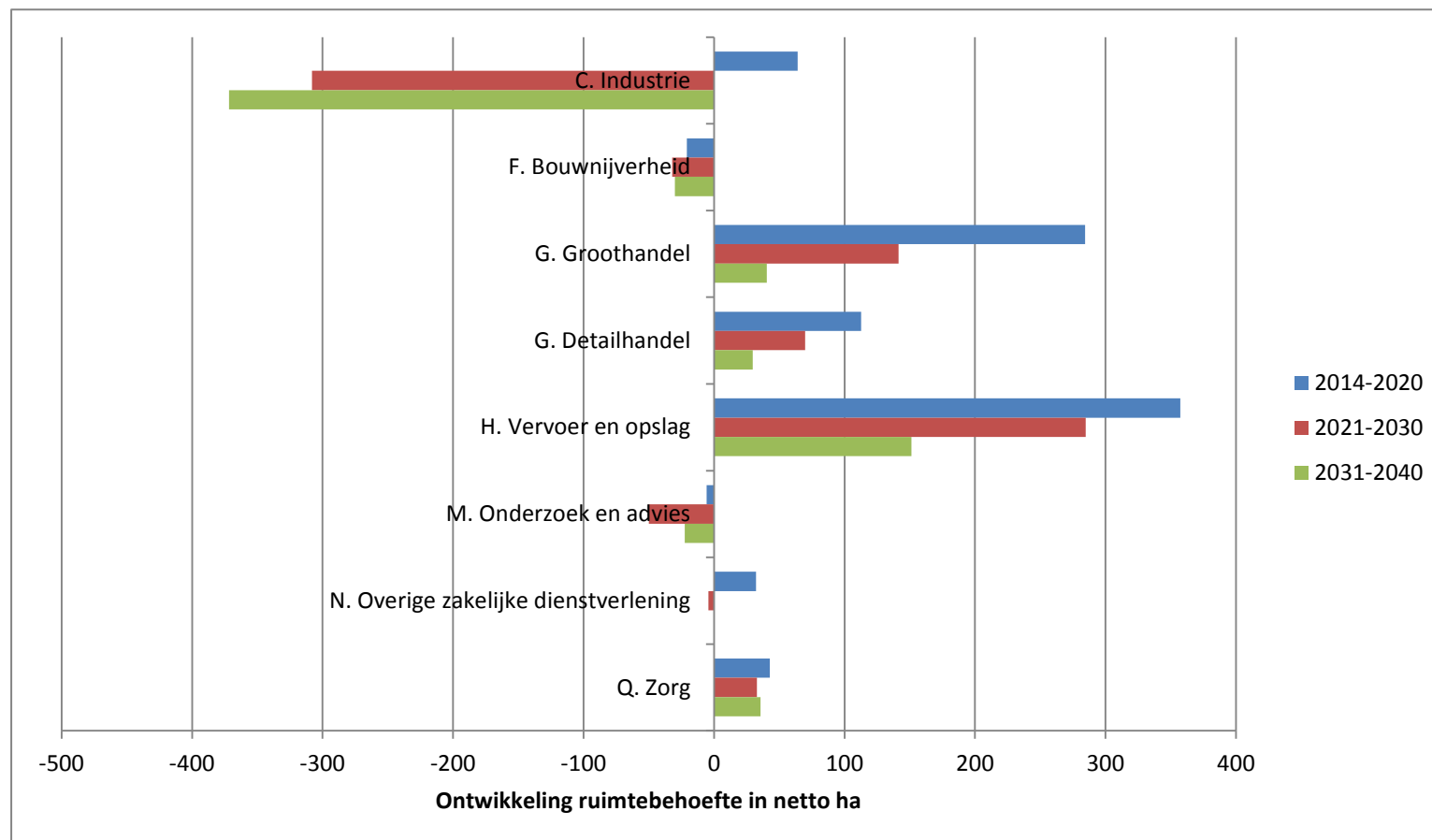
Hoofdstuk 4, over de vraag per Brabants cluster, en hoofdstuk 5, over de vraag per segment.

Verschillen in de ontwikkeling van de ruimtebehoefte per regio komen in belangrijke mate voort uit de verschillen in omvang van de werkgelegenheidsbasis, waarbij het zowel om verschillen in de structuur van de werkgelegenheid gaat als om kleine verschillen in groeiverwachtingen per sector. Dat de logistiek (zeker in de eerste periode) een relatief sterke banengroei kent, vertaalt zich door in een relatief iets hogere ruimtebehoefte in West en Midden, waar deze sector ook wat sterker vertegenwoordigd is.

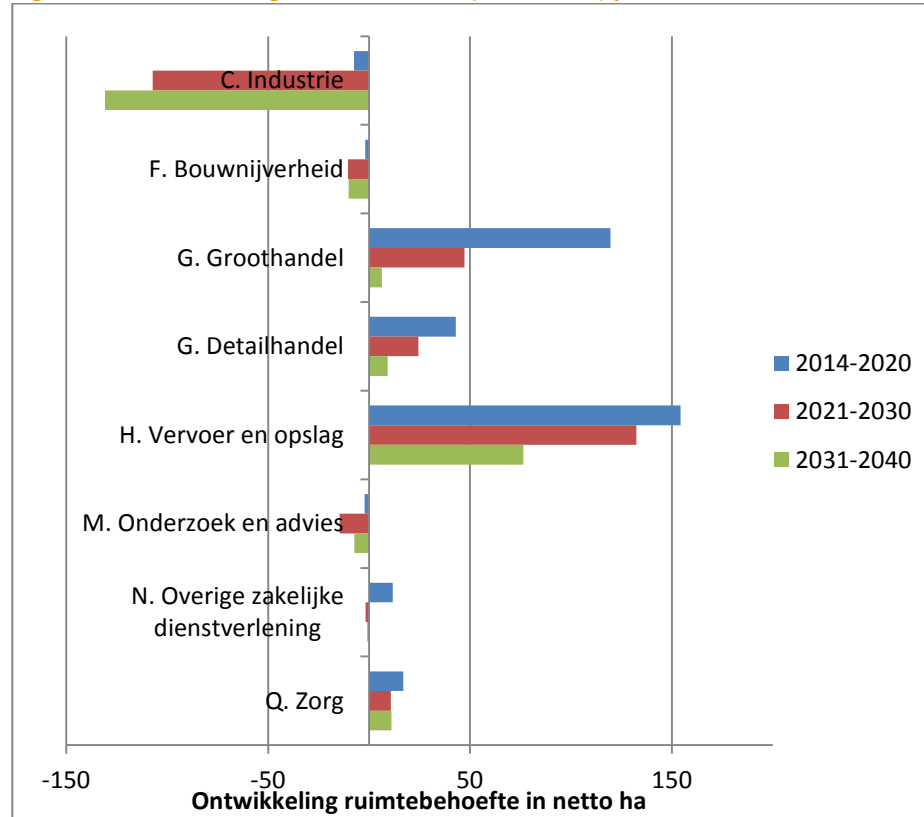
In de figuren 2.1 t/m 2.5 is onderscheid gemaakt in groot- en detailhandel.¹³

¹³ Berekend op basis van aparte werkgelegenheidscijfers en locatievoorkeur, maar dezelfde terreinquotiënt voor groothandel en detailhandel

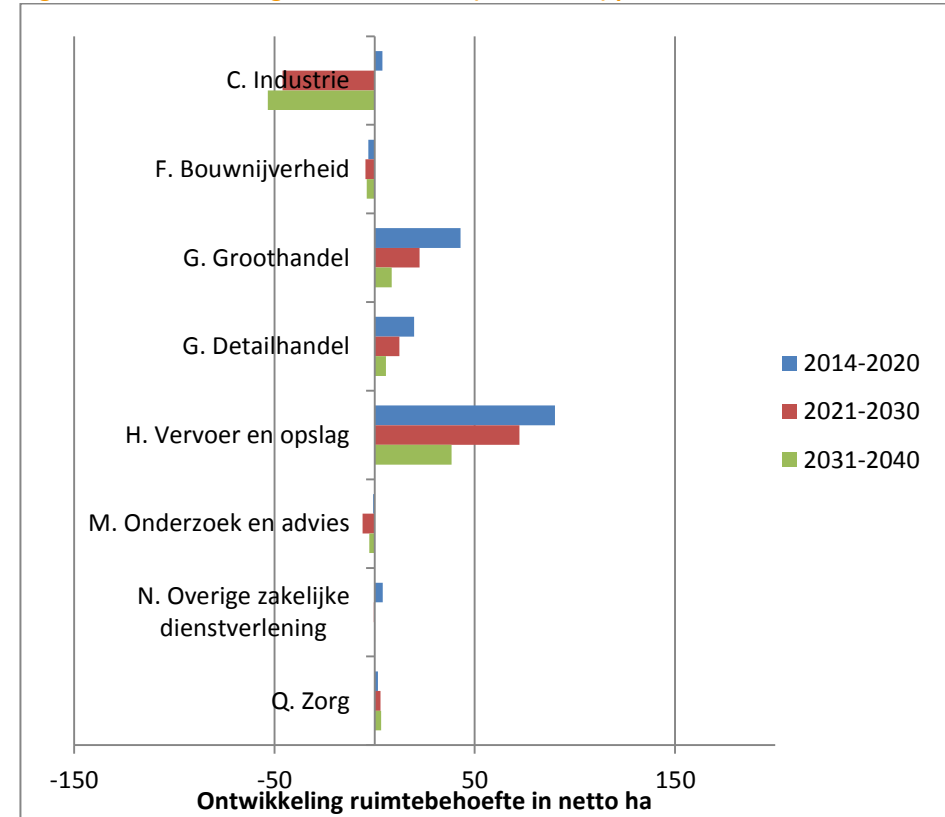
Figuur 3.1: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per sector provincie



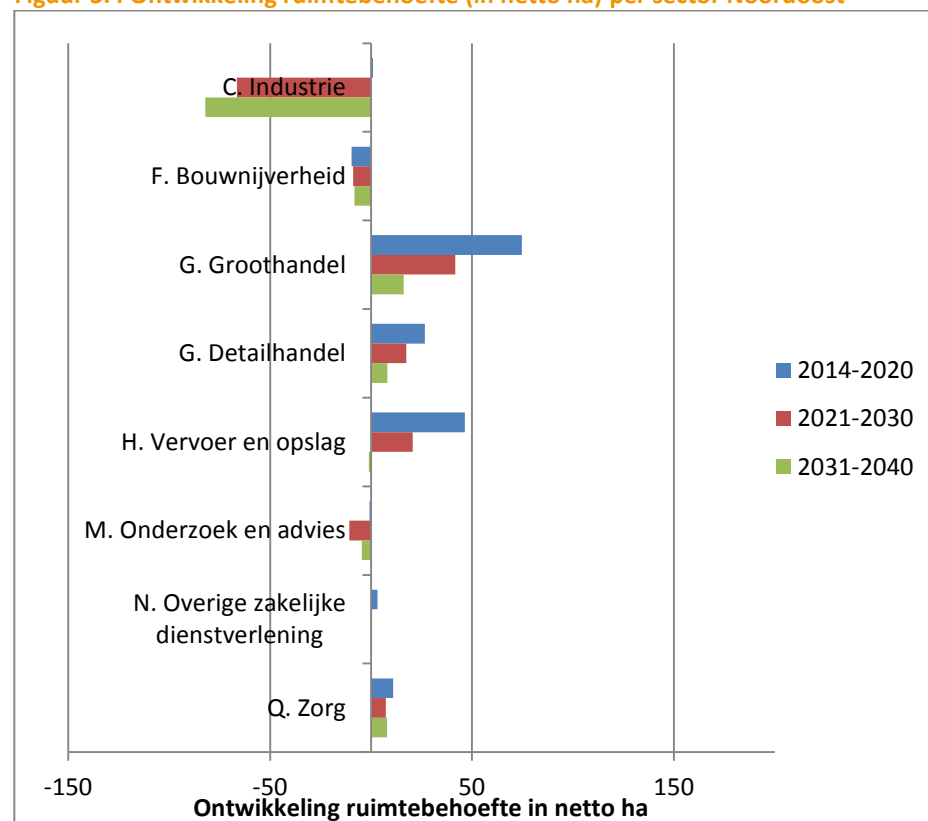
Figuur 3.2 Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per sector West



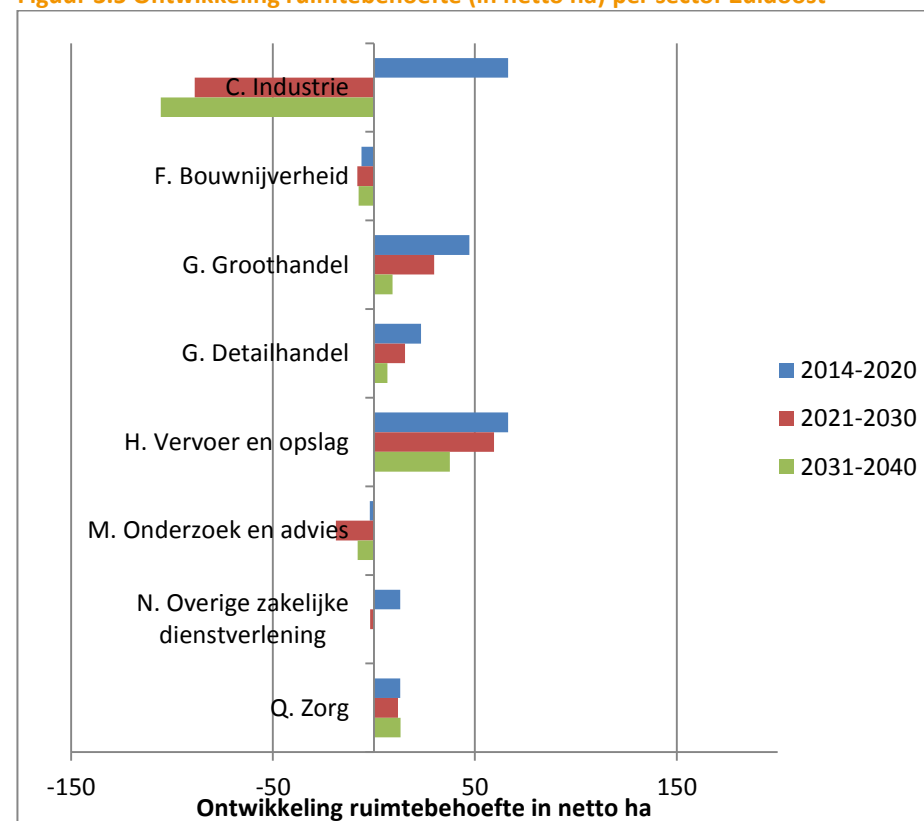
Figuur 3.3 Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per sector Midden



Figuur 3.4 Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per sector Noordoost



Figuur 3.5 Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per sector Zuidoost



3.1.5 Aandeel van de drie model-componenten in de uitkomsten

De drie model-componenten - werkgelegenheid, locatievoorkeur en ruimtegebruik - zijn allemaal van invloed op de gepresenteerde uitkomsten. Om de impact van elk van de componenten in beeld te brengen, is gekeken naar de invloed van werkgelegenheid, locatievoorkeuren en terreinquotiënten op de verwachte ontwikkeling van het netto areaal bedrijventerreinen (zie tabel 3.5).

- Als alleen de locatievoorkeur verandert, en overige componenten gelijk blijven, komt de verwachte toename van het netto areaal bedrijventerreinen tussen begin 2014 en eind 2020 op 448 ha uit (in plaats van 939 ha in de basisraming). In de tweede en derde periode wordt het aandeel van deze component kleiner.
- De invloed van de werkgelegenheidsontwikkeling op de uitkomsten blijkt in de eerste periode iets minder groot: als alleen de werkgelegenheid verandert, maar locatievoorkeur en terreinquotiënt gelijk blijven, bedraagt de ontwikkeling van de ruimtebehoefte 366 ha. In de tweede en derde periode ligt dat anders; als gevolg van een afnemende werkgelegenheid in bedrijventerreinensectoren zou, als alleen werkgelegenheid van invloed zou zijn, het netto areaal met vier- à vijfhonderd ha netto bedrijventerrein afnemen.
- Als alleen de verwachte ontwikkeling van terreinquotiënten wordt meegenomen, en de andere componenten blijven gelijk, dan komt de prognose uit op een verwachte toename van het netto areaal bedrijventerreinen van 124 ha tot 2020. In de tweede en derde periode wordt het aandeel dat deze component in de ontwikkeling van het areaal voor rekening neemt een stuk groter.

Tabel 3.5 Aandeel van de drie model-componenten in de uitkomsten

Ontwikkeling ruimtebehoefte (ha) 2014-2020	
Prognose 2014-2020	+939
Alleen locatievoorkeur verandert	+448
Alleen werkgelegenheid verandert	+366
Alleen terreinquotiënt verandert	+124

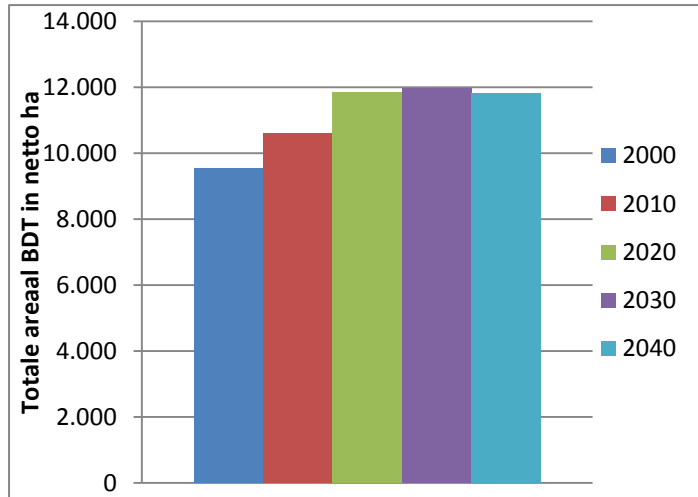
In de ontwikkeling van de ruimtebehoefte na 2020 speelt de verwachte werkgelegenheidsontwikkeling een grote rol. De werkgelegenheid neemt volgens de EIB-prognose naar verwachting af, en de afname voor o.a. de typisch bedrijventerreinen-sector industrie is aanzienlijk. Daar staan weliswaar een toenemende locatievoorkeur en toenemende terreinquotiënt tegenover, maar per saldo leidt dat voor deze sector op termijn toch tot een teveel aan ruimte.

3.2 Uitkomsten in perspectief

De prognose van de ontwikkeling van de ruimtebehoefte naar bedrijventerreinen kan in perspectief worden geplaatst door een vergelijking met de ontwikkeling van het netto areaal in de afgelopen 14 jaar. Hierbij is uitgegaan van de IBIS-gegevens van de provincie.

Figuur 3.6 laat het netto areaal bedrijventerreinen in 2000 en 2010 zien, en de prognose voor 2020, 2030 en 2040. Tussen 2000 en 2010 heeft een toename van circa 1.000 hectare plaatsgevonden, die op basis van de prognose naar verwachting nog doorzet tot aan 2020. Tussen begin 2021 en eind 2030 stabiliseert de groei, om in de jaren tussen begin 2031 en eind 2040 licht te dalen.

Figuur 3.6: Totale areaal bedrijventerreinen (netto ha) Noord-Brabant, 2000-2040



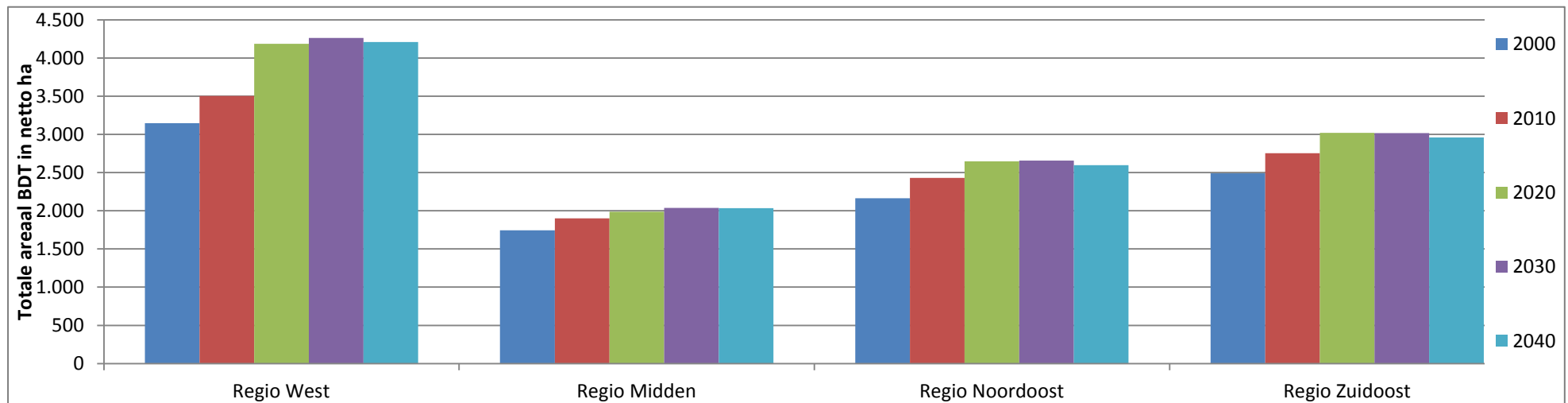
De gemiddelde toename van het netto areaal bedrijventerrein bedroeg tussen 1999 en 2013 jaarlijks 127 ha netto. Deze toename blijft in de periode 2014-2020 ongeveer gelijk (tabel 3.6).

Figuur 3.7 laat dezelfde trend voor het areaal per regio zien. Voor elk van de regio's wordt verwacht dat de stijgende lijn tussen de jaren 2000 en 2010 wordt doorgezet tot aan 2020. Daarna stagneert de verwachte groei van het areaal tot aan 2030 en blijft het areaal in de periode 2031-2040 stabiel of neemt het licht af.

Tabel 3.6: Verandering areaal bedrijventerreinen (netto ha) Noord-Brabant, 2000-2040

	1999-2013	2014-2020	2021-2030	2031-2040
Gemiddelde toename netto areaal bedrijventerrein per jaar	+127	+134	+14	-17

Figuur 3.7: Totale areaal bedrijventerreinen (netto ha) per regio, 2000-2040



Er zullen na 2020 nog wel uitbreidings- en verhuisbewegingen zijn, maar steeds meer binnen de bestaande bedrijfshuisvestingsmarkt (panden/kavels) en steeds minder gericht op nieuw te ontwikkelen terreinen. Beschikbaarheid van ruimte uit de ene sector kan dan immers – mits tijdig herontwikkeld – worden benut voor de opvang van de ruimtebehoefte van een andere sector.

De regionale programmering van bedrijventerreinen zou daarom steeds meer gericht moeten zijn op marktgeoriënteerde herontwikkelingen van bestaande bedrijventerreinen voor nieuwe gebruikers. Omdat herontwikkeling tijd vraagt zou in de programmering ook rekening gehouden moeten worden met een bepaalde ‘schuifruimte’: beschikbaarheid van voldoende aanbod om in de behoefte van bedrijven te kunnen voorzien terwijl ondertussen de vrijgevallen ruimte wordt herontwikkeld. Het vraagt continue monitoring van de ontwikkeling van vraag en aanbod van bedrijventerreinen, en bewegingen van bedrijven tussen terreinen, om de benodigde schuifruimte in beeld te krijgen.

3.3 Gevoeligheidsanalyses

De ruimtebehoefte voor bedrijventerreinen – en de ontwikkelingen waarvan die ruimtebehoefte het resultaat is – zal zich niet volgens één scenario ontwikkelen, maar kan zich boven of onder de verwachte ontwikkeling begeven. Om een beeld te krijgen van de effecten van mogelijke alternatieve ontwikkelingen is een aantal gevoeligheidsanalyses uitgevoerd, die laten zien hoe het model ‘reageert’ op verandering van uitgangspunten.

In deze paragraaf zijn de resultaten weergegeven van gevoeligheidsanalyses voor (deels) andere ontwikkeling van werkgelegenheid en wijzigingen in locatievoorkeuren en terreinquotiënten.

3.3.1 Werkgelegenheid

In de prognose van de ontwikkeling van de werkgelegenheid gaat het EIB uit van een relatief sterke stijging in de sectoren logistiek en groot- & detailhandel voor de periode 2014-2020 (zie onder andere tabel 2.1 in Hoofdstuk 2) met daarna een (zeer) lichte af- of toename afhankelijk van om welke regio het gaat.

Als het groeipercentage per jaar van de werkgelegenheid in de logistiek en groot- & detailhandel zou halveren, heeft dit het meest effect op de ruimtebehoefte tot en met 2020 (tot wanneer de groeiverwachting ook nog het sterkst is): deze valt tot en met 2020 per saldo 183 hectare lager uit. Tabel 3.7 geeft dit weer, met in oranje de totaaluitkomst van de basisraming (waar de zwarte getallen dus bij komen of vanaf gaan).

Tabel 3.7: Gevoeligheidsanalyse: groeipercentage werkgelegenheid logistiek voor elke periode gehalveerd t.o.v. EIB-prognose

	Noord-Brabant	West	Midden	Noordoost	Zuidoost
2014-2020	(939) -183	(353) -84	(169) -41	(178) -33	(239) -25
2021-2030	(137) +9	(78) -3	(50) -4	(10) +15	(-1) -1
2031-2040	(-175) +19	(-53) +6	(-6) -5	(-60) +17	(-57) +1

In de regio West is het verschil met minus 84 ha het grootst. In de tweede en derde periode schommelt het effect per regio tussen een zeer beperkte afname van de ruimtebehoefte, of zeer beperkte toe-

name van de ruimtebehoefte (afhankelijk van het samenspel van de huidige regionale basis en verwachte ontwikkeling van de regionale werkgelegenheid, locatievoorkeur en terreinquotiënt).

Naast een werkgelegenheidsstijging in de logistieke sector gaat het EIB uit van een relatief sterke werkgelegenheidsdaling in de industrie (m.u.v. van Zuidoost waar in die eerste periode nog een lichte toename wordt verwacht).

Tabel 3.8 laat een scenario zien waarin de werkgelegenheidsdaling in de industrie minder sterk is, namelijk jaarlijks de helft van het percentage van de EIB prognose (voor Zuidoost is de beperkte toename in de eerste periode gehalveerd waardoor dat de enige regio is waar dit tot vermindering van de positieve ruimtebehoefte leidt).

Tabel 3.8: Gevoeligheidsanalyse: daling werkgelegenheid industrie in % voor elke periode gehalveerd t.o.v. EIB prognose

	Noord-Brabant	West	Midden	Noordoost	Zuidoost
2014-2020	(939) +55	(353) +29	(169) +10	(178) +22	(239) -6
2021-2030	(137) +262	(78) +89	(50) +39	(10) +58	(-1) +75
2031-2040	(-175) +214	(-53) +74	(-6) +31	(-60) +48	(-57) +62

Dit scenario (dat niet ondenkbaar is wanneer bijvoorbeeld alle mogelijke kansen voor re-industrialisatie optimaal worden benut) heeft tot gevolg dat er tot en met 2020 per saldo 55 ha meer netto bedrijventerrein nodig is, in de tweede periode per saldo 262 ha en tussen 2031 en 2040 per saldo 214 ha. De vrijval van ruimte in de industrie, die vooral tussen 2020 en 2040 wordt verwacht (zie figuur 3.1) zal hierdoor niet tot nul worden teruggebracht, maar zal wel kleiner zijn dan in de basis-

raming. Van een positieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte voor de industrie zal in dat geval – ondanks de verwachte toenemende locatievoorkeur en toenemende terreinquotiënt – geen sprake zijn.

3.3.2 Locatievoorkeur

In de Werkgroepen Werken en in de bestuurlijke RRO's is t.a.v. de locatievoorkeur verwezen naar de relatie tussen bedrijventerreinen en de ruimte die beschikbaar kan komen door vrijkomende agrarische bebouwing (VAB). Voor bepaalde typische 'bedrijventerreinen-sectoren' kan het buitengebied een geschikte vestigingsplaats bieden als alternatief voor vestiging op een bedrijventerrein.

De Provinciale Verordening Ruimte kan in veel gevallen -onder voorwaarden- bij vrijkomende agrarische bebouwing een ontwikkeling tot een bouwperceel van 0,5 ha mogelijk maken voor bedrijven in de milieucategorieën 1 en 2. In hoeverre gemeenten daar vervolgens ruimte aan (willen) geven verschilt per gemeente, en vaak is beleid daarvoor nog in ontwikkeling. Om die reden zijn de uitgangspunten t.a.v. de locatievoorkeur in de basisraming niet gewijzigd, maar is wel een gevoeligheidsanalyse uitgevoerd die in beeld brengt wat het effect op de verwachte ruimtebehoefte is als de locatievoorkeur van de:

- logistiek en groot- en detailhandel voor bedrijventerreinen nog wel toeneemt, maar slechts met de helft van de verwachte toename (was +5%/+3% in eerste periode) omdat ook het buitengebied daarvoor een geschikte vestigingsplaats kan bieden (wordt +2,5%/+1,5% in eerste periode);

- bouw, een andere sector die relatief vaak in het buitengebied start -en daar dan ook vaker blijft of naar toe trekt- met 3% per periode daalt (was gelijk gehouden).

De tabellen 3.9 en 3.10 laten zien dat deze wijziging tot een behoorlijk verschil in de verwachte ruimtebehoefte kan leiden. Met in de tabellen tussen haakjes weer de geraamde ontwikkeling van de ruimtebehoefte uit de basisraming.

Tabel 3.9: Gevoeligheidsanalyse VAB: groeipercentage LV logistiek en groot- & detailhandel per periode helft van verwachte toename

	Noord-Brabant	West	Midden	Noordoost	Zuidoost
2014-2020	(939) -182	(353) -71	(169) -33	(178) -39	(239) -39
2021-2030	(137) -159	(78) -63	(50) -30	(10) -31	(-1) -34
2031-2040	(-175) -71	(-53) -33	(-6) -6	(-60) -15	(-57) -18

Tabel 3.10: Gevoeligheidsanalyse VAB: LV bouw niet constant, maar 3% daling per periode

	Noord-Brabant	West	Midden	Noordoost	Zuidoost
2014-2020	(939) -30	(353) -9	(169) -4	(178) -9	(239) -8
2021-2030	(137) -26	(78) -8	(50) -3	(10) -8	(-1) -7
2031-2040	(-175) -22	(-53) -6	(-6) -3	(-60) -7	(-57) -6

Vanwege verschillen in zowel de aanwezigheid en kwalitatieve kenmerken van VAB's per gemeente en regio, als het beleid dat gemeenten voeren, is de invloed van vrijkomende agrarische bebouwing vooral een belangrijk aspect om mee te nemen bij het opstellen van de regionale vraag-aanbodconfrontaties.

Een andere gevoeligheidsanalyse is uitgevoerd om in beeld te krijgen wat de impact op de ruimtebehoefte is wanneer de ontwikkeling van het nieuwe werken niet gelijk - maar pas ná 2020 inzet. De verwachte lichte afname van de locatievoorkeur voor bedrijventerreinen in de zakelijke dienstverlening is in dat scenario eerst gelijk gehouden om vervolgens pas na 2020 in te zetten. Tabel 3.11 laat zien dat de invloed daarvan op de ruimtebehoefte in die eerste periode relatief beperkt is: 38 ha bovenop de geraamde ontwikkeling van de ruimtebehoefte. Het effect is het sterkt in de regio Zuidoost, waar deze sector ook sterk vertegenwoordigd is.

Tabel 3.11: Gevoeligheidsanalyse latere inzet nieuwe werken: LV zakelijke dienstverlening tot 2020 gelijk

	Noord-Brabant	West	Midden	Noordoost	Zuidoost
2014-2020	(939) +38	(353) +10	(169) +5	(178) +9	(239) +14

3.3.3 Terreinquotiënt

Voor de terreinquotiënt van de industrie wordt de komende jaren een toename verwacht. Hoe groot die toename van het ruimtegebruik per werkzame persoon precies zal zijn is niet exact aan te geven.

Om een beeld te krijgen van de impact van een nog sterker toenevende gemiddelde terreinquotiënt op de uiteindelijke ruimtebehoefte is een gevoeligheidsanalyse uitgevoerd. Hierbij is het groeipercentage per periode verdubbeld: +4% in de eerste periode, +10% in de tweede periode en +5% in de derde periode (was: + 2%/+5%/+2,5% in de basisraming).

Het effect van die sterkere groei van het terreinquotiënt voor de industrie blijkt het sterkst in de tweede periode. De verwachte vrijval van ruimte door de industrie (weergegeven in figuur 3.1) wordt er niet door omgebogen naar een positieve ruimtebehoefte, maar het totale areaal dat uit deze sector per saldo beschikbaar komt door teruggave van ruimte wordt er wel minder door.

De ontwikkeling van het ruimtegebruik per werkzame persoon in de industrie blijkt in alle regio's van betekenis voor de ontwikkeling van de ruimtebehoefte. Tabel 3.12 geeft dit weer.

Tabel 3.12: Gevoeligheidsanalyse: groeipercentage TQ industrie verdubbelt per periode

	Noord-Brabant	West	Midden	Noordoost	Zuidoost
2014-2020	(939) +63	(353) +21	(169) +9	(178) +15	(239) +18
2021-2030	(137) +136	(78) +45	(50) +20	(10) +32	(-1) +39
2031-2040	(-175) +41	(-53) +13	(-6) +6	(-60) +10	(-57) +12

4. RUIMTEBEHOEFTE CLUSTERS

De raming van de ontwikkeling van de ruimtebehoefte in Noord-Brabant is in dit hoofdstuk uitgesplitst naar de zes Brabantse Clusters (Agro&Food, Biobased, HTSM, Life Sciences, Logistiek en Maintenance). Paragraaf 4.1 behandelt de uitgangspunten en de methodiek van de raming, waarna in paragraaf 4.2 de uitkomsten van de raming van de ruimtebehoefte van de clusters wordt gepresenteerd.

4.1 Uitgangspunten en methodiek clusterberekening

Binnen de geraamde ruimtebehoefte kunnen de aandelen van de Brabantse clusters worden onderscheiden. Om de ruimtebehoefte van de clusters te bepalen zijn per cluster en per regio de ontwikkeling van de werkgelegenheid (op basis van de EIB prognose), de locatievoorkeur en het terreinquotiënt (beiden op basis van de prognose van Bureau

BUITEN) berekend. De clusters zijn afgebakend op basis van de indeling die in de EIB prognose en door de provincie wordt gehanteerd.

4.1.1 Werkgelegenheid per cluster

Tabel 4.1 toont de werkgelegenheid per cluster, uitgesplitst naar de SBI-sectoren waarbinnen de werkgelegenheid valt (verdeling op basis van EIB). Voor alle clusters is deze verdeling toegepast op het aantal banen per regio volgens LISA in 2013, exclusief Moerdijk en Budel-Dorplein (zie bijlage 5 per regio).

In alle regio's blijkt het HTSM cluster het grootste cluster (ruim 110.000 banen in Noord-Brabant), gevolgd door Agro&Food. Het Life Science cluster is met 12.665 banen het kleinst. Regionaal is o.a. de sterke vertegenwoordiging van het HTSM-cluster in West, de Agro & Food in Noordoost en het logistieke cluster in West en Midden.

Tabel 4.1: Banen clusters in 2013 excl. Moerdijk en Budel-Dorplein, Noord-Brabant

		Totaal sector	Agro&Food	Bio-based	HTSM	Life Sciences	Logistiek	Maintenance
Noord-Brabant	A. Landbouw	25.100	25.100					
	C. Industrie*	101.874	24.904	31.157	71.875	6.455		10.637
	G. Groot- en detailhandel	36.601	16.421		16.198	3.982		
	H. Vervoer en opslag	41.960					41.960	
	J. ICT*	18.096			18.096			17.517
	M. Onderzoek en advies	25.611	214		5.946	843		18.607
	N. Ov. zakelijke dienstverlening	83	83					
	Q. Zorg	1.385				1.385		
	S. Ov. dienstverlening	639			639			
	Totaal banen per cluster	251.349	66.723	31.157	112.755	12.665	41.960	46.761

* Voor deze SBI-secties bestaat overlap: één baan in de ICT kan bv. zowel tot het HTSM cluster als tot het Maintenance cluster worden gerekend.

Voor de sectoren Industrie en ICT wordt opgemerkt dat er overlap bestaat tussen beide clusters. Dit betekent dat voor deze sectoren één baan tot meerdere clusters kan worden gerekend. Tabel 4.2 geeft per regio het percentage weer van de banen in deze sectoren dat binnen meerdere clusters valt: 42% van alle banen in de Industrie hoort bij meer dan één cluster en bijna alle banen binnen de ICT worden tot zowel het HTSM als het Maintenance cluster gerekend.

Tabel 4.2: Overlap tussen clusters: aandeel banen dat onder meerdere clusters valt

	West	Midden	Noordoost	Zuidoost	Noord-Brabant
C. Industrie	45%	42%	44%	40%	42%
J. ICT	99%	98%	99%	94%	97%

Tabel 4.3 toont de verwachte werkgelegenheidsontwikkeling in de clusters in 2020, 2030 en 2040. In bijlage 5 is de ontwikkeling per regio opgenomen. Het uitgangspunt is de werkgelegenheidsprognose van het EIB, met LISA 2013-cijfers als basis. Ook hier is sprake van een bepaalde overlap tussen verschillende clusters omdat banen soms tot meerdere clusters gerekend worden.

In alle regio's neemt het totaal aantal banen van alle clusters samen licht toe tussen 2014 en 2020, behalve in Noordoost. Na 2020 volgt een lichte afname van de werkgelegenheid in het totaal van de clusters, overeenkomstig de algemene trend van de werkgelegenheidsontwikkeling. Deze afname is er binnen Agro&Food, Biobased en HTSM. Het aantal banen binnen Life Sciences blijft ongeveer gelijk. De werkgelegenheid in Maintenance en Logistiek neemt volgens de EIB-prognose ook na 2020 nog licht toe.

Tabel 4.3: Werkgelegenheidsprognose clusters Noord-Brabant

		2013	2020	2030	2040
Noord- Bra- bant	Agro&Food	66.723	61.437	53.094	46.237
	Biobased	31.157	29.856	25.176	21.221
	HTSM	112.755	115.208	107.889	101.254
	Life Sciences	12.665	13.187	12.901	12.675
	Logistiek	41.960	44.926	45.241	45.585
	Maintenance	46.761	49.397	49.160	49.136
	<i>Alle clusters samen</i>	<i>251.349</i>	<i>253.327</i>	<i>237.845</i>	<i>224.904</i>
	Tot. werkgelegenheid	1.038.952	1.076.604	1.048.422	1.027.663

4.1.2 Locatievoorkeur van Clusters

Overeenkomstig de algemene ontwikkeling van de locatievoorkeur geldt ook voor de Brabantse clusters dat er een stijging van de locatievoorkeur wordt verwacht. Tabel 4.4 toont voor de provincie Noord-Brabant de locatievoorkeur van de Brabantse clusters in 2013, en de toename in procentpunten in 2014-2020, 2021-2030, 2031-2040. Bijlage 5 geeft de ontwikkeling per regio weer.

Tabel 4.4: LV 2013 per cluster en toename in procentpunt, Noord-Brabant

Noord-Brabant LV	LV 2013	Toename pp. 2014-2020	Toename pp. 2021-2030	Toename pp. 2031-2040
Agro&Food	45%	+2	+1	+1
Biobased	87%	+3	+2	+1
HTSM	72%	+2	+1	+0
Life Sciences	62%	+2	+1	+1
Logistiek	73%	+5	+5	+3
Maintenance	52%	-1	-2	-1

In de meeste clusters wordt een toename van de locatievoorkeur verwacht, met uitzondering van het Maintenance cluster (door relatief sterke vertegenwoordiging van ICT met licht afnemende locatievoorkeur). Binnen de Logistiek wordt de sterkste toename van de locatievoorkeur verwacht van 5% voor 2014-2020 en 2021-2030.

4.1.3 Terreinquotiënt Clusters

Het ruimtegebruik per baan neemt voor de meeste clusters toe. Ongeveer 40% van het totale areaal bedrijventerreinen in Noord-Brabant wordt momenteel gebruikt door de Brabantse clusters. Omdat 24% van alle banen in Noord-Brabant tot de clusters wordt gerekend, zijn bedrijven in de clusters dus relatief ruimte-extensief. Net als bij de 'sectorale' locatievoorkeuren hebben de Brabantclusters in West en Midden een gemiddeld hogere terreinquotiënt dan in de andere regio's.

Tabel 4.5: Terreinquotiënt in 2013 per cluster en toename in % per periode

Noord-Brabant TQ	TQ 2013	% toename 2014-2020	% toename 2021-2030	% toename 2031-2040
Agro&Food	277	+1%	+3%	+1%
Biobased	237	+2%	+5%	+3%
HTSM	206	+1%	+3%	+2%
Life Sciences	274	+1%	+4%	+2%
Logistiek	550	+1%	+4%	+2%
Maintenance	135	0%	0%	0%

Tabel 4.5 toont de gemiddelde terreinquotiënt van de Brabantse clusters in 2013 en de verwachte procentuele toename voor de periodes 2014-2020, 2021-2030, 2031-2040 (zie bijlage 5 voor de ontwikkeling per regio). Voor de meeste clusters wordt een toename van het terreinquotiënt verwacht, behalve in het cluster Maintenance.

4.2 Prognose ruimtebehoefte per cluster

Tabel 4.6 laat zien dat de ontwikkeling van de ruimtebehoefte voor de Brabantse clusters tot en met 2020 positief is en 233 ha bedraagt. Na 2020 stabiliseert het totale netto areaal bedrijventerreinen voor bedrijven in de clusters. Vooral in de periode 2031-2040 is er sprake van een afname van het totale netto areaal bedrijventerreinen voor clusters, oftewel van een negatieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte.

Tabel 4.6: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) alle clusters (zonder overlap).¹⁴

	West	Midden	Noord-oost	Zuidoost	Noord-Brabant
2014-2020	+119	+42	+23	+48	+233
2021-2030	-13	-6	-23	-20	-62
2031-2040	-46	-18	-38	-34	-136

Tabel 4.7 toont per cluster de ontwikkeling van de ruimtebehoefte voor 2014-2020, 2021-2030 en 2031-2040. Het logistieke cluster is het cluster met grootste positieve ruimtebehoefte; voor de drie periodes respectievelijk +226, +227 en +125 ha. Het HTSM cluster kent voor de periode tussen 2014 en 2020 ook nog een positieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte (+110 ha om daarna iets af te nemen). De clusters Agro&Food en Biobased laten op basis van de EIB-raming na 2020 een licht negatieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte zien.

Figuur 4.1 toont de ontwikkeling van de ruimtebehoefte per cluster voor Noord-Brabant, de figuren 4.2 tot en met 4.5 per regio.

¹⁴ Voor de behoefte-raming van de clusters geldt ook dat de perioden lopen van 1 januari 2014 – 31 december 2020; 1 januari 2021 – 31 december 2030; 1 januari 2031 – 31 december 2040

Tabel 4.7: Ontwikkeling ruimtebehoefte (netto ha) per cluster, Noord-Brabant

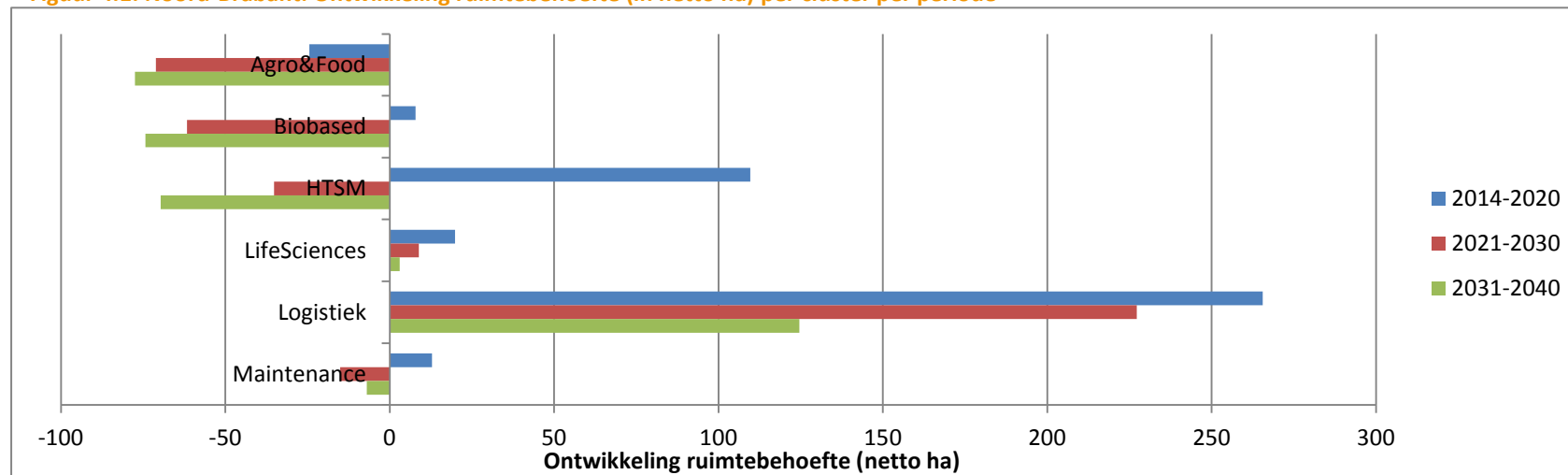
	2014-2020	2021-2030	2031-2040
Agro&Food	-24	-71	-77
Biobased	+8	-62	-74
HTSM	+110	-35	-70
Life Sciences	+20	+9	+3
Logistiek	+266	+227	+125
Maintenance	+13	-15	-7

Let wel, ook de getoonde ontwikkeling van de ruimtebehoefte bevat overlap tussen de clusters. De som van de ruimtebehoeften per cluster komt daardoor niet overeen met de ontwikkeling van de ruimtebehoefte van alle clusters samen.

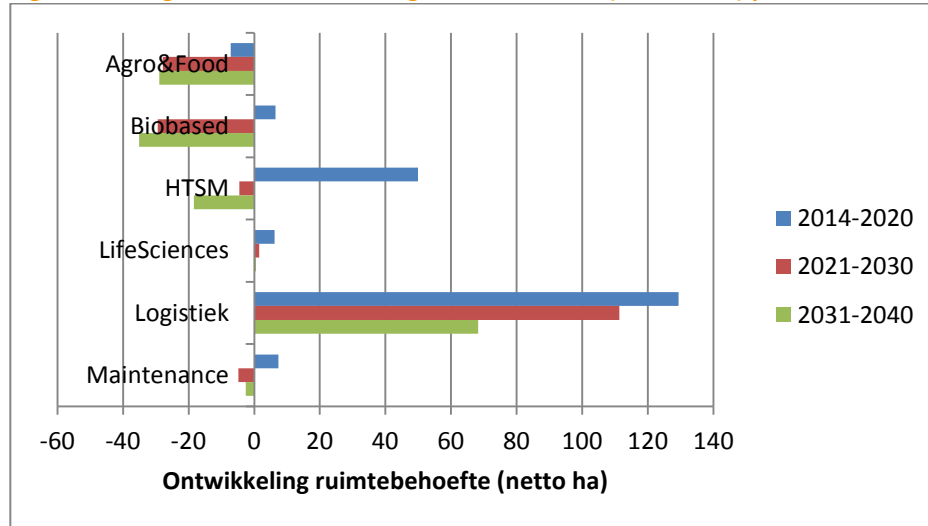
Hierbij is het belangrijk op de merken dat de op termijn negatieve ruimtebehoefte in sommige clusters niet betekent dat deze clusters ook in economisch belang afnemen. De dalende ruimtebehoefte reflecteert vooral de door EIB verwachte werkgelegenheidsdaling, in met name de industrie, maar niet de ontwikkeling van de toegevoegde waarde in deze clusters. Onder invloed van een stijgende arbeidsproductiviteit kunnen de clusters dus in toegevoegde waarde en daarmee in economisch belang groeien, terwijl hun ruimtebehoefte afneemt.

Bovendien is ook de ruimtebehoefte per cluster een resultante van deelclusters, niches en speerpunten daarbinnen (waarop juist het regionale beleid kan zijn gericht). Ook *binnen* de clusters zullen er ruimtevragers blijven waarvoor de juiste terreinen beschikbaar moeten zijn. Ook vormt monitoring van en binnen de clusters een voorwaarde om een goede programmering op te kunnen richten.

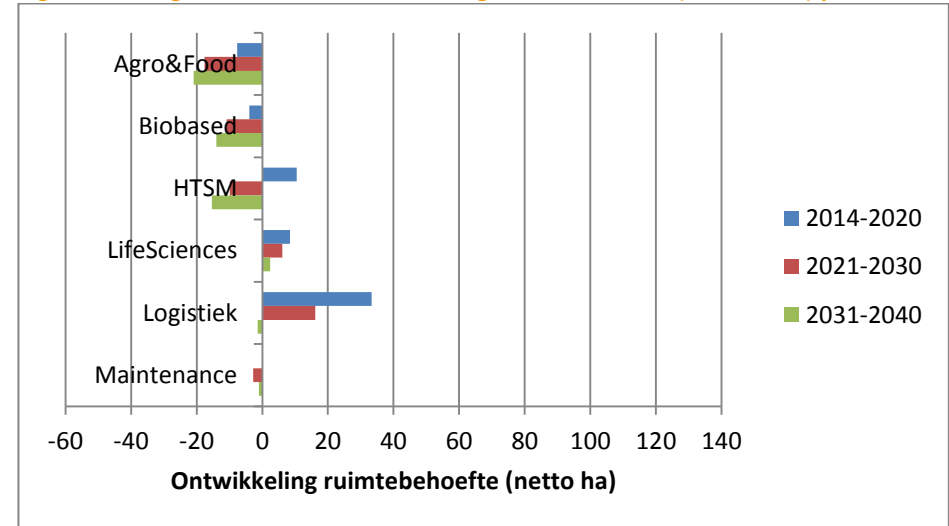
Figuur 4.1: Noord-Brabant: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per cluster per periode



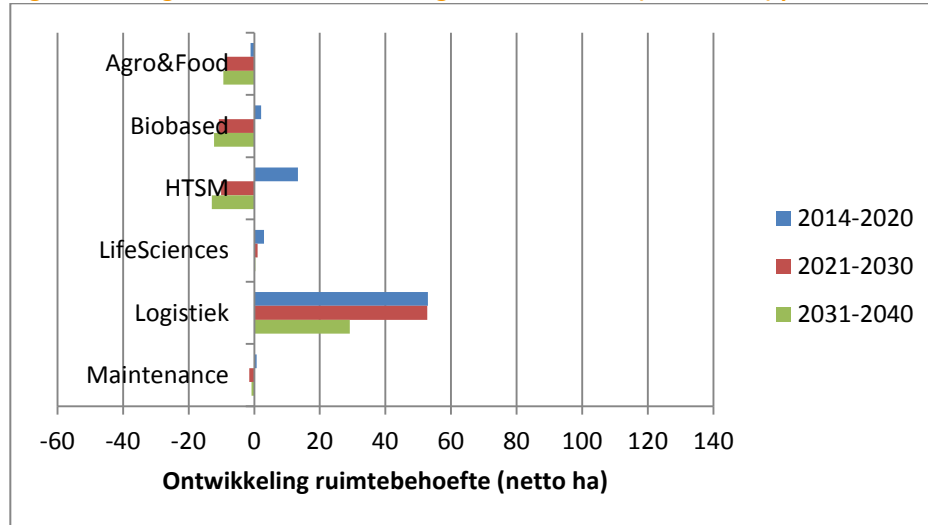
Figuur 4.2: Regio West: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per cluster



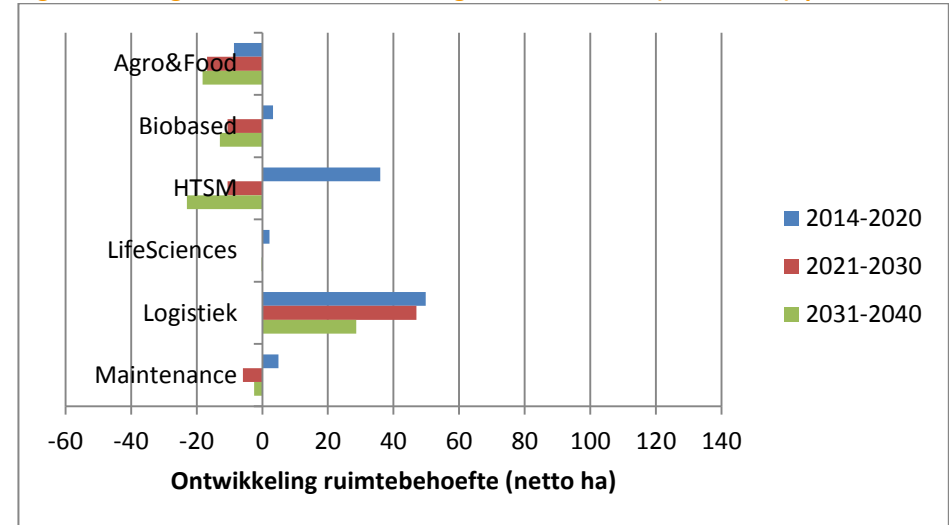
Figuur 4.4: Regio Noordoost: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per cluster



Figuur 4.3: Regio Midden: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per cluster



Figuur 4.5: Regio Zuidoost: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per cluster



5. RUIMTEBEHOEFTE SEGMENTEN

Tot slot is de prognose voor de ruimtebehoefte naar bedrijventerreinen toegedeeld naar verschillende kwalitatieve segmenten bedrijventerreinen. In de eerste paragraaf worden de typen segmenten kort uiteengezet, terwijl de tweede paragraaf de methodiek voor de behoeftebepaling naar segmenten en de uitkomsten presenteert.

5.1 Typen segmenten & areaal per segment

De behoefte aan bedrijventerreinen kan worden onderverdeeld naar verschillende kwalitatieve segmenten. In dit onderzoek is uitgegaan van onderscheid naar functionele, moderne, hoogwaardige, en logistieke bedrijventerreinen en terreinen voor milieubelastende bedrijvigheid, zoals dat ook is gedaan in onderzoek van Royal Haskoning in opdracht van de provincie.

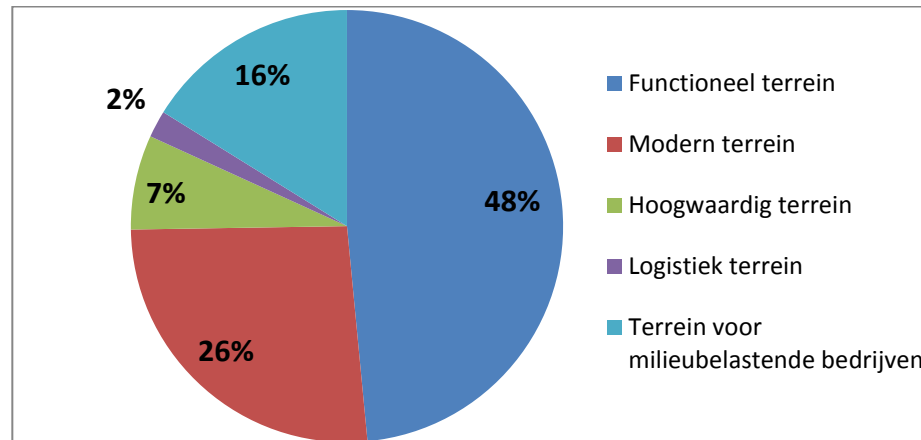
Hierbij wordt opgemerkt dat dit geen rigide indeling is en dat deze bovendien kan veranderen in de tijd. In praktijk bestaan er ook binnen een segment kwalitatieve verschillen tussen terreinen. Ook in de voorkeur van bedrijven bestaat uitwisselbaarheid. Veel bedrijven zullen zich op meer dan één type terrein thuis voelen. Zo kan een goed ontsloten en representatief modern gemengd terrein voor veel bedrijven uit veel sectoren een geschikte vestigingsplaats zijn als kavelgrootte, ontsluiting en milieuruimte voldoen aan hun vraag. De segmenten worden kort toegelicht:

- Functionele terreinen beslaan 48% van het totale areaal netto bedrijventerrein, zie tabel 5.1 en figuur 5.1. Deze reguliere bedrijventerreinen huisvesten veel industrie-, bouw- en logistiekbedrijven en hebben een ‘functionele’ uitstraling.
- Modern gemengde terreinen beslaan 26% van het oppervlak in Noord-Brabant en bevatten net als functionele terreinen veel industrie, bouw en logistiek. Door een wat hoger kwaliteitsniveau en een moderne verschijningsvorm zijn er ook meer dienstverlenende bedrijven op deze terreinen te vinden.
- Hoogwaardige terreinen hebben een representatieve uitstraling en hoger kwaliteitsniveau. Hier zijn vaker bedrijven in de hoogwaardige industrie, onderzoek en zakelijke dienstverlening gevestigd. In Zuidoost ligt het aandeel hoogwaardige terreinen op 13% en in de overige regio’s rond de 7%.
- Logistieke terreinen worden gekenmerkt door een goede ontsluiting met focus op de logistieke sector. Het aandeel specifieke logistieke terreinen is volgens het Haskoning-onderzoek nog relatief klein (3% in Noord-Brabant).
- Tot slot zijn er de bedrijventerreinen voor milieubelastende bedrijvigheid. Daar is overwegend zware industrie gevestigd. In de regio’s West (17%) en Noordoost (19%) is het grootste areaal terrein voor milieubelastende bedrijvigheid gevestigd. Het provinciegemiddelde bedraagt 16%.

Tabel 5.1: Areaal bedrijventerrein: % per segment in 2013 ^{15 16 17}

	Noord-Brabant	West	Midden	Noord-oost	Zuid-oost
Functioneel terrein	48%	45%	43%	54%	51%
Modern gemengd terrein	26%	31%	33%	20%	23%
Hoogwaardig terrein	7%	5%	7%	6%	13%
Logistiek terrein	2%	3%	3%	1%	3%
Terrein milieubelastende bedrijven	16%	17%	14%	19%	10%

Figuur 5.1: Verdeling areaal (%) bedrijventerrein per segment, Noord-Brabant, 2013



15 Gebaseerd op raming bruto areaal bedrijventerreinen (Royal Haskoning, 2010).

16 De verdeling is excl. Moerdijk, maar incl. Budel-Dorplein, en is afgerond op hele procenten

17 Voor Zuidoost raamt Royal Haskoning 0% logistiek areaal. De aanbodinventarisatie van STEC groep (2012, in opdracht van SGE Eindhoven) toont echter dat GDC Acht te Eindhoven (67 ha, 2,6%) tot het logistieke segment behoort. Deze gegevens zijn aan tabel 5.2 toegevoegd.

5.2 Methodiek & prognose ontwikkeling ruimtebehoefte per segment

De verwachte ontwikkeling van de ruimtebehoefte per segment is zowel gebaseerd op de werkgelegenheidsprognose als op de verwachte veranderingen in de segmentvoorkeur van bedrijven. Deze trends en ontwikkelingen zijn op de volgende pagina nader toegelicht. Op basis van beide factoren is de verdeling van het totale netto areaal bedrijventerreinen over segmenten bijgesteld (zie tabel 5.2). In bijlage 6 is de bijstelling per regio te vinden. De regio's verschillen onderling weliswaar in de uitgangssituatie, zoals tabel 5.1 laat zien, maar laten in de prognose wel dezelfde trend zien. De bijstelling is vervolgens gebruikt om de ontwikkeling van de ruimtebehoefte per segment te berekenen (zie tabel 5.3). Een nadere toelichting bij de methodiek is te vinden in bijlage 6.

Tabel 5.2: Verdeling totale netto areaal Noord-Brabant over segmenten t.o.v. 2013

Verdeling totale netto areaal bedrijventerreinen over segmenten				
Segment	2013	2020	2030	2040
Functioneel terrein	48%	46%	44%	44%
Modern gemengd terrein	26%	27%	28%	29%
Hoogwaardig terrein	7%	9%	9%	10%
Logistiek terrein	2%	4%	5%	6%
Terrein milieubelastende bedrijven	16%	15%	13%	12%

Tabel 5.3 en figuur 5.2 laten de ontwikkeling van de ruimtebehoefte per segment zien in Noord-Brabant. De figuren 5.2 tot en met 5.5 tonen de ontwikkeling per regio, evenals de tabel in bijlage 6.

Tabel 5.3: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per segment, Noord-Brabant¹⁸

Noord-Brabant	2014-2020 (7 jaar)	2021-2030 (10 jaar)	2031-2040 (10 jaar)
<i>Functioneel terrein</i>	+171	-106	-132
<i>Modern gemengd terrein</i>	+290	+125	+47
<i>Hoogwaardig terrein</i>	+183	+92	+33
<i>Logistiek terrein</i>	+203	+184	+87
<i>Terrein milieubelastende bedrijven</i>	+92	-159	-210
Totaal alle segmenten	+939	+137	-175

De ruimtebehoefte naar functionele bedrijventerreinen neemt in alle regio's nog toe tot 2020 (+171) om daarna tot 2030 (-106 ha) en 2040 (-132 ha) af te nemen. Aan deze daling liggen zowel de werkgelegenheidsdaling in de bouw en industrie na 2020 als de afnemende voorkeur voor functionele terreinen in het algemeen ten grondslag. De verwachting is namelijk dat de voorkeur van bedrijven langzaam verschuift naar terreinen met een hoog kwaliteitsniveau.

De behoefte naar modern gemengde terreinen neemt tot aan 2020 toe (+290 ha). Dit komt vooral door de werkgelegenheidsstijging in de groothandel, logistiek en de zakelijke dienstverlening, sectoren die veel op modern gemengde terreinen te vinden zijn. Bovendien ligt het kwaliteitsniveau van de nieuwe modern gemengde terreinen vaak al hoger dan nu gebruikelijk, waardoor de voorkeur van bedrijven voor dit type terrein toeneemt. Na 2030 stagneert de groei enigszins, met name als gevolg van de werkgelegenheidsontwikkeling.

¹⁸ Ook voor de behoefte-raming van segmenten geldt dat de perioden lopen van 1 januari 2014 – 31 december 2020; 1 januari 2021 – 31 december 2030; 1 januari 2031 – 31 december 2040

Ook de behoefte naar hoogwaardige terreinen stijgt in Noord-Brabant (+183 ha tot aan 2020). Dat komt zowel door de toenemende werkgelegenheid in sectoren als ICT, financiële en zakelijke dienstverlening en onderzoek en advies, maar ook door de toenemende voorkeur voor terreinen met een hoog kwaliteitsniveau.

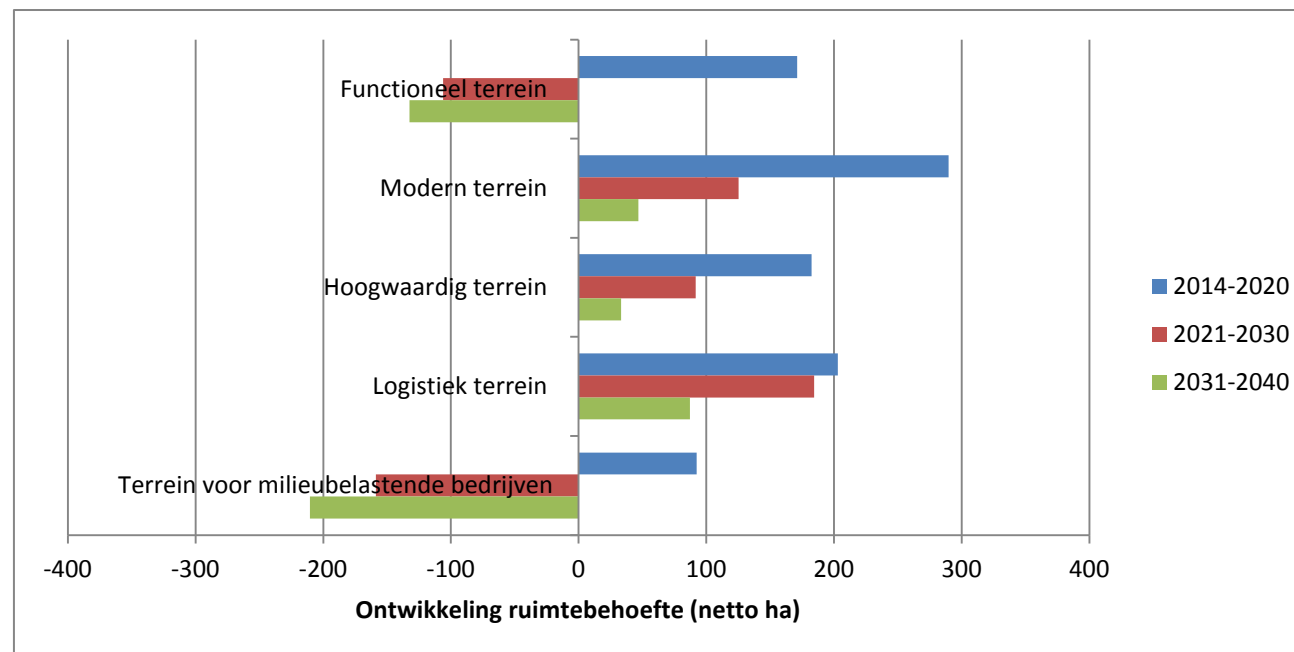
Voor logistieke terreinen wordt tot aan 2020 een behoorlijke ruimtebehoefte verwacht (+203 ha). De positieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte zet naar verwachting door tot 2031 en 2040, door banengroei in de logistiek en groothandel en door meer behoefte aan specifieke logistieke terreinen. De positieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte naar logistieke terreinen wordt ook veroorzaakt door de toenemende voorkeur van logistiekbedrijven voor bedrijventerreinen die voor de specifieke eisen en wensen van de logistiek zijn ingericht.

De behoefte naar bedrijventerreinen voor milieubelastende bedrijvigheid neemt toe tot aan 2020, maar daalt daarna tot aan 2030 (-158 ha) en 2040 (-211 ha). Deze daling laat zich verklaren door de afnemende werkgelegenheid in met name de industrie, een sector die op dit segment bedrijventerreinen sterk vertegenwoordigd is.

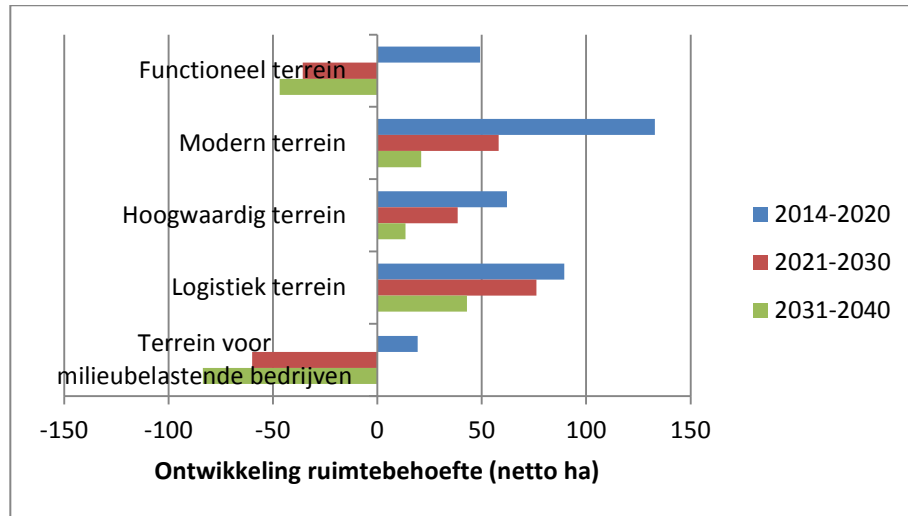
Bij de interpretatie van deze resultaten dient rekening te worden gehouden met de eerder genoemde uitwisselbaarheid. Zo zullen bijvoorbeeld logistieke bedrijven zich op zowel modern gemengde als logistieke terreinen thuis kunnen voelen. Tussen modern gemengde en hoogwaardige bedrijventerreinen en tussen functionele en modern gemengde terreinen is sprake van een soortgelijke uitwisselbaarheid. De uitkomsten zoals in deze rapportage gepresenteerd zijn daardoor

niet rigide, en daarmee een belangrijk aspect om rekening mee te houden in de regionale programmeringen. In de vraag-aanbodconfrontatie zou het daarom moeten gaan om de vraag in hoeverre een bepaalde overlap en uitwisselbaarheid aan de aanbodzijde, opgevangen kan worden door uitwisselbaarheid aan de vraagzijde. Te veel van hetzelfde aanbod kan immers zeker tot een kwalitatieve mismatch leiden. Ook op het gebied van segmentering is monitoring van werkgelegenheidsontwikkeling, locatievoorkeur maar bijvoorbeeld ook uitgften per segment daarom essentieel.

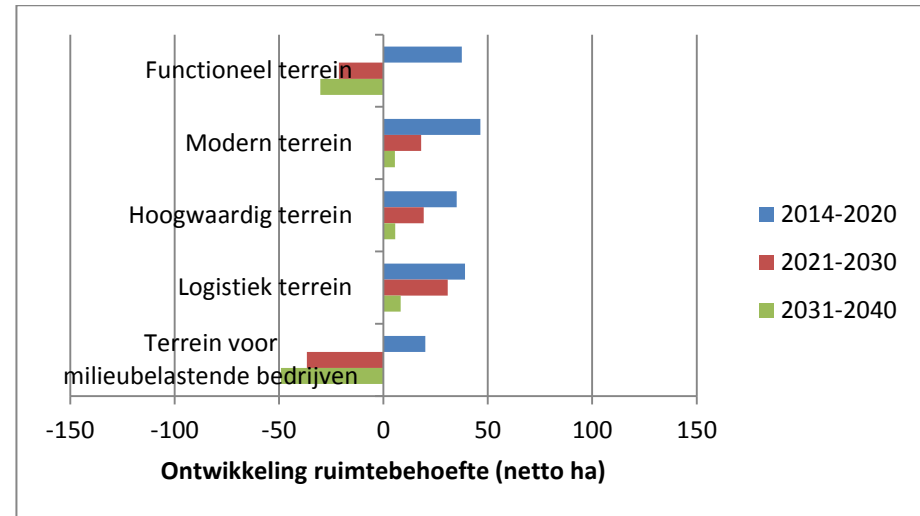
Figuur 5.2: Noord-Brabant: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per segment



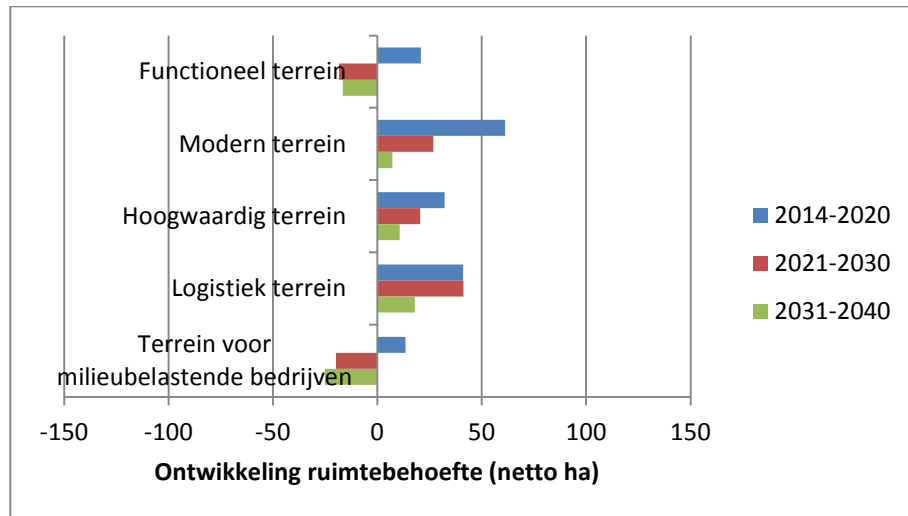
Figuur 5.3: Regio West: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per segment



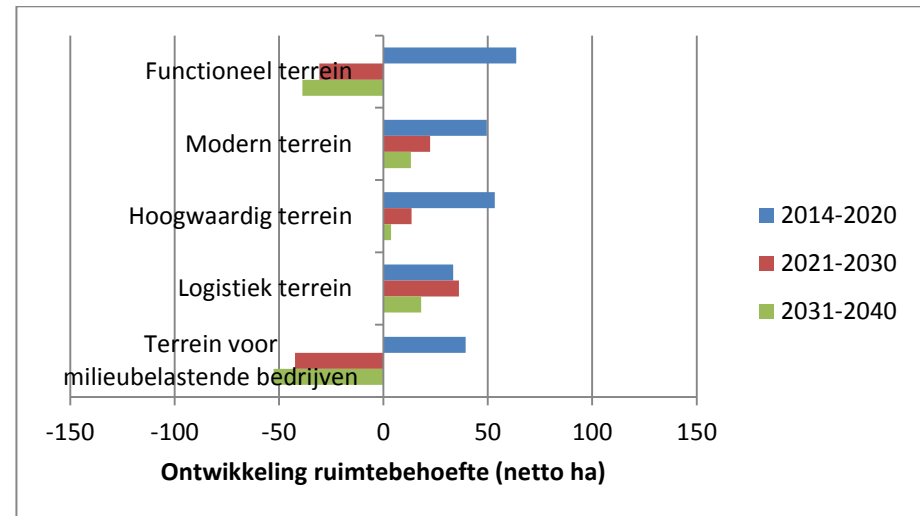
Figuur 5.5: Regio Noordoost: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per segment



Figuur 5.4: Regio Midden: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per segment



Figuur 5.6: Regio Zuidoost: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per segment



6. HAVENRAMING MOERDIJK

Dit hoofdstuk beschrijft de methode en de uitkomsten van ruimtebehoefteraming voor kadegebonden terreinen in zeehaven Moerdijk. In paragraaf 6.1 wordt de methode toegelicht. Paragraaf 6.2 beschrijft de uitgangspunten voor de ontwikkeling van de goederenstromen, paragraaf 6.3 geeft de uitgangspunten voor het ruimtegebruik. Paragraaf 6.4 sluit dit hoofdstuk af met de prognose-uitkomsten.

6.1 Methode

6.1.1 Behoefteraming kadegebonden terreinen op basis van goederenstromen

De aanpak van het kadegebonden deel van de Haven Moerdijk vraagt speciale aandacht in de prognose bedrijventerreinen Noord-Brabant. Voor zeehavens is bekend dat werkgelegenheid geen goede verklarende variabele is voor de ontwikkeling van de ruimtebehoefte. De ontwikkeling van de goederenstroom is, ook volgens het Centraal Planbureau en het Planbureau voor de Leefomgeving, een betere indicator.

De ruimtebehoefteraming van het kadegebonden (natte) deel van de zeehaven Moerdijk is daarom gebaseerd op een modelmatige combinatie van de verwachte ontwikkeling van de goederenstromen en de ontwikkeling van de ruimteproductiviteit. Het havengerelateerde (droge) deel loopt, zoals in hoofdstuk 1 toegelicht, gewoon mee in de reguliere raming. Het kadegebonden deel is daarvoor uit de 'reguliere' bedrijventerreinenraming gehaald (toegelicht in 6.1.2).

De raming van de kadegebonden ruimtebehoefte wordt gedaan door na te gaan hoeveel ruimte nodig is om de verwachte goederenstroomontwikkeling te accommoderen. Met deze methodiek sluiten we aan op de methodiek die ook door andere zeehavens wordt gehanteerd. Het huidige ruimtegebruik en kwalitatieve input uit de Havenvisie worden daarin meegenomen. Daarbij wordt ook rekening gehouden met de te verwachten ontwikkeling van de ruimteproductiviteit, oftewel hoeveel goederenoverslag per netto ha zeehaventerrein kan worden gerealiseerd.

De goederenstromen van de overslag van de zeevaart worden als uitgangspunt genomen. De overslag van de binnenvaart wordt wel meegenomen in de raming, maar wordt gezien als afgeleide van de zeevaartoverslag. Er zijn namelijk geen onderbouwde goederenstroomprognoses voor de binnenvaartoverslag beschikbaar, ook niet in de Havenstrategie. Bovendien vindt overslag op de binnenvaart vaak op dezelfde kade en kadekavels plaats als zeevaart-overslag. De positieve ontwikkeling die binnenvaart-overslag in Moerdijk de afgelopen jaren heeft laten zien, wordt wel meegewogen in de afweging welke scenario de meest reële verwachting beschrijft.

6.1.2 Afbakening kadegebonden deel

Het kadegebonden gedeelte is uit de 'reguliere' raming gehaald door een inschatting te maken van de kadegebondenheid van de afzonderlijke deelgebieden. Hiervoor is gekeken naar de indeling uit het Hand-

book Port of Moerdijk, en is de indeling afgestemd met het Havenschap. Het haven- en industrieterrein Moerdijk is daarin verdeeld in vijf deelgebieden. Die indeling in gebieden zorgt ervoor dat gelijksoortige bedrijven bij elkaar gevestigd worden. De vijf deelgebieden zijn weergegeven in figuur 6.1 en worden vervolgens kort beschreven (omschrijving o.b.v. het PortHandbook):

1. Servicepoint

In het Servicepoint zijn verschillende bedrijven en organisaties gevestigd die werkzaamheden ten dienste van het totale haven- en industrieterrein uitvoeren. Dit zijn onder andere de Douane, de Marechaussee, het Havenschap Moerdijk en het Havenschap Moerdijk Communicatie Centrum. Daarnaast zijn ook commerciële dienstverleners als uitzendbureaus en copy shops in dit deelgebied gesitueerd.

2. Distriboulevard en Tradepark

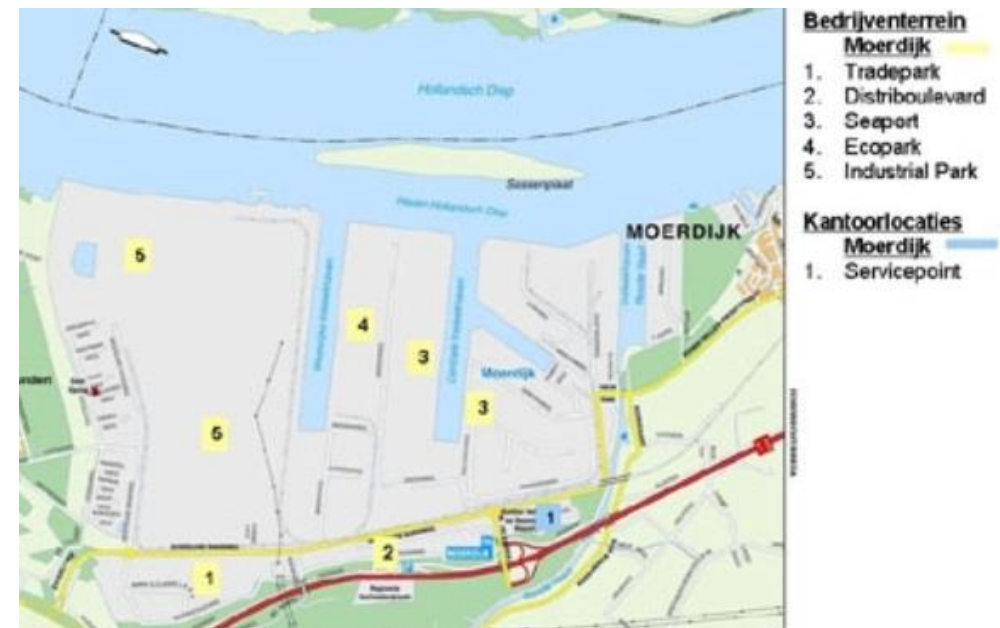
Aan de Distriboulevard en het Tradepark, ten zuiden van het spoor, zijn overwegend logistieke bedrijven gevestigd. Deze zichtlocaties aan de A17 zijn dan ook bestemd voor weggebonden Europese distributie- en productiebedrijven. Daarnaast is er een ambulancepost gestationeerd.

3. Seaport

Oostelijk van het Ecopark ligt Seaport Moerdijk waar zich bedrijven bevinden met watergebonden activiteiten waaronder op- en overslag van stukgoed, bulk en containers. Via centrale overslagterminals worden deze goederen naar achterliggende bedrijven vervoerd. Daar vindt verdere bewerking en distributie

van de goederen plaats. In het aangrenzende gebied zijn nautische servicebedrijven gevestigd, zoals een scheepswerf.

Figuur 6.1: Deelterreinen Haven Moerdijk



4. Ecopark

Midden op het haven- en industrieterrein aan de Westelijke Insteekhaven ligt het Ecopark. Het bestaat uit bedrijven met een hoog duurzaamheidspotentieel, zoals energiegerelateerde bedrijven of bedrijven die recycelen. In het Ecopark is extra aandacht voor duurzaamheid, voor ecologisch ondernemen.

5. Industrial Park

Het meest westelijke deel van het terrein is het Industrial Park. Hier zijn chemische en industriële bedrijven in de zwaarste milieucategorieën gevestigd. In dit deelgebied worden op grote schaal grondstoffen en reststoffen uitgewisseld door de aanwezige bedrijven. Ook kunnen bedrijven hier gebruik maken van de buisleidingenstraat voor het ondergronds transporteren van stoffen zoals zuurstof, ethyleen, aardgas en industriewater.

Op basis van de ligging en de aard van de gevestigde bedrijvigheid worden de terreinen Distriboulevard en Servicepoint tot de 'havengerelateerde terreinen' gerekend. De werkgelegenheid van deze terreinen is meegenomen in de reguliere modelraming op basis van werkgelegenheidsontwikkeling.

De terreinen Industrial Park, Ecopark en Seaport worden gezien als 'kadegebonden terreinen' en vormen de basis voor de specifieke havenraming. Ook de meest westelijke strook van het Industrial Park (Vogelweg) wordt tot de havengerelateerde terreinen gerekend (figuur 6.2). De werkgelegenheid van de kadegebonden terreinen is in mindering gebracht op de totale werkgelegenheid van de regio/provincie.

Overigens zijn binnen de kadegebonden terreinen ook bedrijven te vinden met slechts een relatief beperkte kadegebondenheid, bijvoorbeeld bedrijven die vooral vanwege de milieuruimte in de haven gevestigd zijn. Deze bedrijven hebben in het verleden blijkbaar wel een voorkeur gehad voor een locatie aan een kade, er is geen reden te

verwachten dat die er in de toekomst niet meer is. Daarom worden deze drie terreinen als geheel buiten de reguliere raming gelaten.

De werkgelegenheid op de kadegebonden terreinen van Moerdijk is uit de totale werkgelegenheid gehaald op basis van postcode en/of adresgegevens uit het LISA(-IBIS) bestand.

Figuur 6.2: Kadegebonden gedeelte van Haven Moerdijk



6.2 Uitgangspunten goederenstroom-ontwikkeling

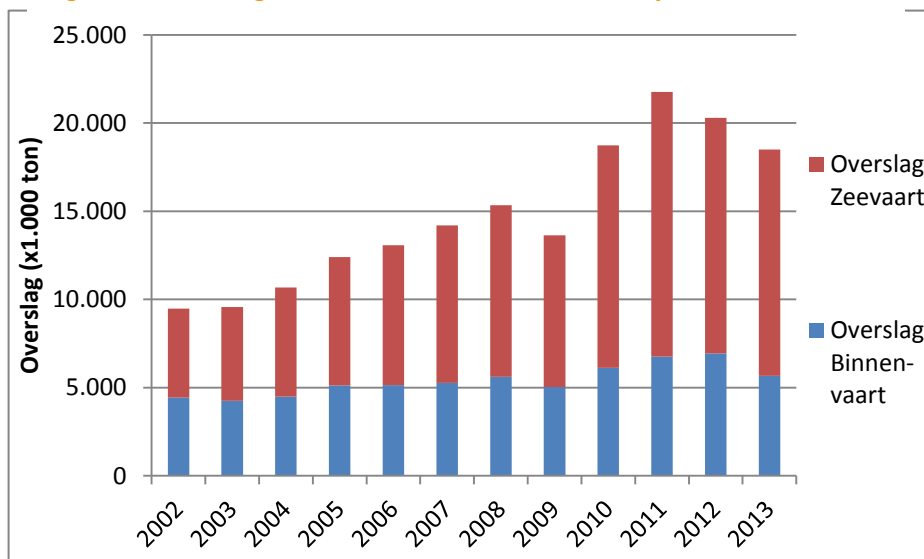
In de Haven van Moerdijk werd in 2013 een goederenoverslag van- en naar zeeschepen van 5,6 miljoen ton gerealiseerd. De overslag per binnenvaart was met 12,8 miljoen ton bijna tweemaal zo groot. Met deze overslagcijfers is Moerdijk de vierde zeehaven van Nederland.

Voor wat betreft de aan- en afvoer met zeeschepen kent de haven van Moerdijk een mix van droog massagoed, nat massagoed en containers/stukgoed, elk goed voor een derde deel van de overslag. Binnen de bulkstromen zijn het vooral specifieke goederenstromen in droog massagoed (mineralen, steensoorten en afval), nat massagoed (slurries, etheen, propeen, styreen) en metaalafval en metaalproducten die overslagen worden. Daarmee is Moerdijk de grootste inlands gelegen zeehaven voor schroot, metalen en halffabricaten.

6.2.1 Gerealiseerde overslag 2003-2013

De overslag van zowel de zeevaart als de binnenvaart in de haven van Moerdijk is de afgelopen 10 jaar fors gegroeid. Figuur 6.3 toont de overslag van binnen- en zeevaart tussen 2003 en 2013.

Figuur 6.3: Overslag zee- en binnenvaart Haven Moerdijk, 2002-2013



In de periode 2003-2013 bedroeg de groei van de overslag in de zeevaart gemiddeld 2,9% per jaar. De groei van de overslag in de binnenvaart bedroeg in deze periode gemiddeld 9,2% per jaar. Als het 'slechte' jaar 2013 niet wordt meegerekend komt de gemiddelde jaarlijkse groei nog hoger uit; over de periode 2002-2012 bedroeg de gemiddelde jaarlijkse groei van de overslag in de zeevaart 4,6% en die van de binnenvaart 10,2%.

6.2.2 Goederenstroomprognoses 2020-2030-2040

De in 2014 vastgestelde Havenstrategie Moerdijk beschrijft de verwachting van de ontwikkeling van de haven. De Havenstrategie hanteert een prognose voor de ontwikkeling van de goederenstromen tot aan 2030. Deze prognose is gebaseerd op een landelijk onderzoek van het bureau MTBS naar de verwachte ontwikkeling van de goederenstromen van alle afzonderlijke Nederlandse zeehavens waaronder Moerdijk. Daarbij is gebruik gemaakt van een verkenning aan de hand van vier scenario's:

1. Global Economy, gekenmerkt door verdere globalisering, gecombineerd met een lage olieprijs en leidend tot hoge economische groei en een gematigd milieubeleid;
2. European Trend, gekenmerkt door continuering van bestaand beleid en een gematigde groei van de economie;
3. High Oil Price, gekenmerkt door een hoge olieprijs, een strikt milieubeleid, een gematigde economische groei en een relatief snelle verduurzaming van industrie en logistiek;
4. Low Growth, gekenmerkt door lage economische groei en een lage olieprijs, waarbij fossiele brandstoffen dominant blijven en het milieubeleid gematigd is.

Voor de Havenstrategie is aan de hand van de huidige goederenstromen en de concurrentiepositie onderzocht welke van de vier scenario's de meest reële verwachting beschrijft:

- in het *nat massagoed* zit in alle scenario's de groei vooral in de minerale olieproducten en het overig nat massagoed. Afgezien van lichte groei in GE is ruwe olie, slechts een kleine stroom in Moerdijk, in alle scenario's een daler.
- in het *droog massagoed* daalt ijzererts in alle scenario's, schroot daarentegen weer niet. Kolen vertonen een grillig beeld: eerst nog forse groei, daarna stabilisatie of afname. Kolen en ijzererts spelen in Moerdijk echter geen rol.
- in de *non bulk* groeit de containeroverslag in alle scenario's fors. Moerdijk zal bovendien profiteren van het achterlandbeleid van Havenbedrijf Rotterdam en de extended gate filosofie van de grote Rotterdamse operators en daardoor een hogere groei realiseren.

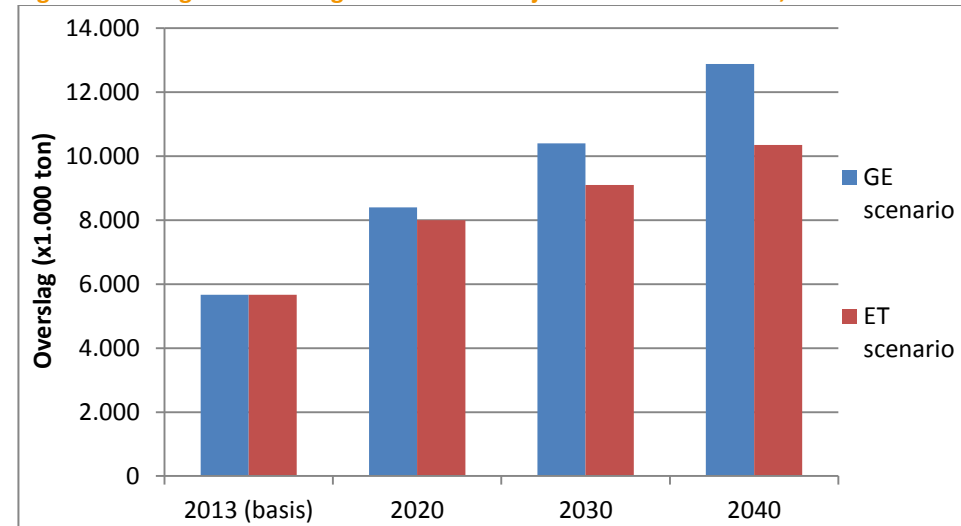
Op basis van deze analyse gaat de Havenstrategie uit van de ontwikkeling van Moerdijk aan de bovenkant van de groeiverwachting: de GE en ET scenario's. Figuur 6.4 geeft de huidige overslag voor de zeevaart en de prognose volgens deze beide scenario's weer.

Het GE scenario gaat uit van een gemiddelde jaarlijkse groei van de overslag van 5,8% tussen 2014 en 2020 en van 2,2% tussen 2021 en 2040. In het ET scenario wordt tot aan 2020 ook uitgegaan van een forse groei van 5% jaarlijks, maar ligt de jaarlijkse groei daarna tot 2040 minder hoog dan in het GE scenario: 1,3%.

De beschikbare goederenstroomprognoses gaan niet verder dan 2030. Ten behoeve van dit onderzoek is voor de prognose tussen 2031 en

2040 de groei tussen 2021 en 2030 in beide scenario's geëxtrapoleerd. Hierbij wordt wel opgemerkt dat de periode na 2030 nog zo ver weg ligt dat een verwachting met onzekerheden omgeven is, en daarom in de loop der jaren op basis van feitelijke ontwikkelingen moet worden gestaafd (wat in bepaalde mate natuurlijk ook geldt voor de periode 2021-2030).

Figuur 6.4: Prognose overslag zeevaart Moerdijk in GE en ET scenario, 2020-2040



Gelet op de ontwikkeling in het verleden (zeevaartoverslag 2002-2012 jaarlijkse toename van gemiddeld 4,6%) en de 'terugval' in 2013 ligt er in beide scenario's een behoorlijke taakstelling voor de haven om de geprognosticeerde niveaus van 2020 te halen. Gezien de behoorlijke fluctuaties in goederenstromen die mogelijk blijken (aantrekken van een paar omvangrijke ladingstromen kan al een behoorlijk verschil maken) en ook de sterke ontwikkeling die de binnenvaart-overslag heeft

in Moerdijk heeft laten zien, is zo'n groeiversnelling echter niet onrealistisch. Bovendien zijn het juist de zeehavens die na een crisis vaak weer relatief snel herstel blijken te laten zien.

Tabel 6.1: Overslag zeevaart (X 1.000 ton) en jaarlijkse % groei, in GE en ET scenario.

	2013 (basis)	% jaarlijk- se groei 2014-2020	2020	% jaarlijk- se groei 2021-2030	2030	% jaarlijk- se groei 2031-2040	2040
GE-scenario	5.667	+5,8%	8.400	+2,2%	10.400	+2,2%	12.876
ET-scenario	5.667	+5,0%	8.000	+1,3%	9.100	1,3%	10.351

Tegen deze achtergrond worden in dit onderzoek het GE- en ET-scenario als uitgangspunten voor de ontwikkeling van de goederenstromen genomen. Deze twee scenario's worden beide doorgerekend om recht te doen aan de onzekerheden en komen in plaats van gevoeligheidsanalyses in de reguliere raming. In tabel 6.1 is de verwachte goederenoverslag in beide scenario's weergegeven:

6.3 Uitgangspunten ruimtegebruik

Het huidige ruimtegebruik (de ruimteproductiviteit) in de haven van Moerdijk is in beeld gebracht door na te gaan hoeveel netto oppervlakte kadegebonden terreinen nodig is om de huidige goederenstromen te accommoderen.

In het jaar 2012 blijkt op het totale netto areaal kadegebonden terrein van 893 ha een zeevaart-overslag van 6,9 mln ton gerealiseerd. Dat is 7.770 ton per netto ha. In de jaren daarvoor en ook in 2013, toen overslagvolumes wat terugvielen, lag die ruimteproductiviteit wat lager

(rond de 6 mln ton per ha). Als vertrekpunt wordt echter de ruimteproductiviteit van 2012 gehanteerd. In dat jaar heeft de haven immers laten zien deze overslag op de netto uitgegeven ruimte te kunnen accommoderen, en hetzelfde zal ook de komende jaren blijken.

Naar de toekomst toe is ook naar verwachting van het Havenschap verdere intensivering mogelijk. Volgens de Havenstrategie is er op dit moment op een aantal locaties op het havencomplex nog overslagcapaciteit aanwezig. Dit betreft zowel capaciteit voor containeroverslag, voor natte bulk, als voor projectlading. Voor elk van deze overslagtypen is bij de huidige aanbieders nog substantiële restcapaciteit aanwezig. Eventuele groei in de toekomst kan hier worden opgevangen, aldus de Havenstrategie. Bovendien wordt gestreefd naar een intensivering door herstructurering van het bestaande havencomplex, om ruimte te maken voor uitbreiding en nieuwe vestiging van bedrijven.

De verwachting is daarom dat de ruimteproductiviteit, uitgedrukt in de zeevaart-overslag per netto ha, in de toekomst nog verder kan toenemen. In het nationale onderzoek 'Inspelen op toekomstige ruimtebehoefte Nederlandse zeehavens' wordt uitgegaan van een jaarlijkse toenemende ruimteproductiviteit, elders en in Moerdijk, van 1%.

Vanwege de beschikbare 'overcapaciteit' die er in Moerdijk nu nog is, maar ook vanwege de onzekerheid over hoeveel 'rek' er op langere termijn nog in de ruimteproductiviteit zit, wordt in voorliggend onderzoek uitgegaan van een jaarlijks gemiddelde toename van 2% tot 2020, gevolgd door een toename van 1% per jaar tot 2030. Na 2030 volgt een ontwikkeling richting stabilisatie, met gemiddeld 0,5% per jaar groei (weergegeven in tabel 6.2).

Tabel 6.2: Uitgangspunten ontwikkeling ruimteproductiviteit (overslag zeevaart/ha)

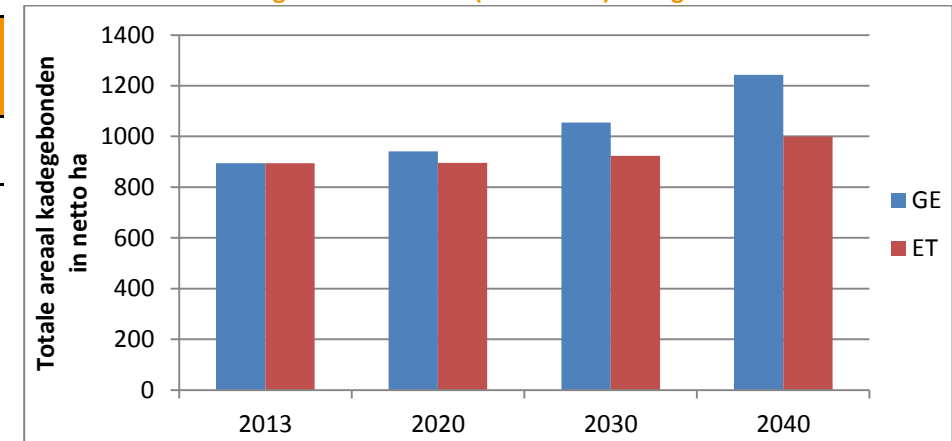
Ruimtepro- ductiviteit	2013	% jaarlijk- se groei 2014-2020	2020	% jaarlijk- se groei 2021-2030	2030	% jaarlijk- se groei 2031-2040	2040
Overslag in ton per ha	7.770	+2,0%	8.925	+1,0%	9.859	+0,5%	10.363

6.4 Uitkomsten prognose

De uitgangspunten voor de raming van kadegebonden terreinen in de haven van Moerdijk zijn doorgerekend in het havenmodel. De uitkomsten komen tot ruimtebehoefte in het GE-scenario van 894 ha in 2013, 941 ha in 2020, en 1.055 ha in 2030.¹⁹

Figuur 6.5 en de tabellen 6.3 en 6.4 geven de verwachte ontwikkeling volgens het GE en ET- scenario weer. Monitoring van de overslag en ruimteproductiviteit zal de komende jaren nodig zijn om tijdig in beeld te krijgen of de beschikbare kadegebonden ruimte binnen het bestaande havencomplex voldoende is, of uitbreiding nodig lijkt.

Tabel 6.5: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) kadegebonden terrein



Tabel 6.3: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) kadegebonden, GE-scenario

	2014-2020	2021-2030	2031-2040
Ontwikkeling ruimtebehoefte hele periode	+47	+114	+188
Gemiddelde jaarlijkse ontwikke- ling ruimtebehoefte	+7	+11	+19

Tabel 6.4: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) kadegebonden, ET-scenario

	2014-2020	2021-2030	2031-2040
Ontwikkeling ruimtebehoefte hele periode	+2	+27	+76
Gemiddelde jaarlijkse ontwikke- ling ruimtebehoefte	0	+3	+8

¹⁹ Ook voor de behoefte-raming van Moerdijk geldt dat de perioden lopen van 1 januari 2014 – 31 december 2020; 1 januari 2021 – 31 december 2030; 1 januari 2031 – 31 december 2040

7. UITKOMSTEN IN PERSPECTIEF

De hoofduitkomst van deze behoefteraming is dat tot rond 2020 het benodigd areaal bedrijventerreinen in Noord-Brabant nog toeneemt, vervolgens stabiliseert rond 2030 en daarna de ontwikkeling verder ombuigt naar een licht negatieve ruimtebehoefte voor bedrijventerreinen tussen 2030 en 2040. Dit laatste hoofdstuk plaatst de uitkomsten in perspectief door interpretatie van de gevoeligheidsanalyses (paragraaf 7.1) en het benoemen van aandachtspunten en onzekerheden bij de programmering van bedrijventerreinen (paragraaf 7.2).

7.1 Interpretatie van de gevoeligheidsanalyses

De toekomstige behoefte aan bedrijventerreinen is afhankelijk van de regionale en sectorale ontwikkelingen in werkgelegenheid, locatievoorkeur en ruimtegebruik per baan. Elke component is met enige onzekerheid omgeven. In hoofdstuk 3 (paragraaf 3.3) zijn daarom de uitkomsten van een aantal doorgerekende gevoeligheidsanalyse weergegeven.

De uitkomsten van de gevoeligheidsanalyses laten zien dat wijzigingen in de verwachte ontwikkelingen van werkgelegenheid, locatievoorkeuren en terreinquotiënten van invloed zijn op de ontwikkeling van de ruimtebehoefte. Hoe kunnen de uitkomsten van de gevoeligheidsanalyses worden geïnterpreteerd?

- In de eerste plaats onderstrepen de uitkomsten van de gevoeligheidsanalyses het belang van (regionale) monitoring en zo nodig bijstelling van de uitgangspunten van de bedrijventerreinenprognose, als de feitelijke ontwikkelingen aanleiding geven om verwachtingen bij te stellen. Minimaal moet daarbij gedacht worden aan één goede analyse per bestuursperiode. Verder is het aan te bevelen om de ontwikkeling van de werkgelegenheid en het ruimtegebruik systematisch (jaarlijks) te volgen. De provinciale LISA en IBIS-registers zijn daarbij belangrijk, net als kennis van de actuele trends in sectoren. Overigens: de Provincie Noord-Brabant overweegt momenteel het opzetten van een systematisch monitoringssysteem. Goede voorbeelden daarvan zijn Ilocator in de Gooi & Vechtstreek en het Bedrijvenloket West-Friesland.
- In de uitkomsten laten de gevoeligheidsanalyses onder andere zien dat een andere ontwikkeling van de werkgelegenheid in de typische bedrijventerreinen-sectoren industrie en logistiek tot een andere ontwikkeling van de ruimtebehoefte leiden. Beide sectoren hebben in alle vier regio's een brede werkgelegenheidsbasis en een sterke locatievoorkeur voor bedrijventerreinen. Zeker voor deze sectoren is goede monitoring van de feitelijke ontwikkeling, en zo nodig bijstelling van zowel de werkgelegenheids- als bedrijventerreinenprognose, belangrijk.
- Benutting van vrijkomende agrarische bebouwing (VAB's) kan tot een lagere ruimtebehoefte leiden, blijkt uit de gevoeligheidsanalyses. Of en in welke mate dat ook daadwerkelijk gebeurt, is echter

van veel factoren afhankelijk en verschilt per regio. O.a afhankelijk van de vraag of VAB's bedrijven ook echt de locaties kunnen bieden waar de betreffende sectoren (o.a. bouw en logistiek) om vragen en in hoeverre gemeentelijk beleid dat ook mogelijk maakt. De impact van vrijkomende agrarische bebouwing kan het beste binnen de regionale vraag-aanbodconfrontaties worden meegenomen.

- Een nog sterkere toename van het ruimtegebruik per werkzame persoon in de industrie, door bijvoorbeeld een nog verdergaande robotisering, kan tot een minder sterke afname van de totale benodigde areaal bedrijventerrein voor deze sector leiden. Het effect van de verwachte sterk afnemende werkgelegenheid zal er naar verwachting echter niet door worden gecompenseerd; er blijft ook dan sprake van vrijval van ruimte in deze sector.

7.2 Programmering: aandachtspunten en onzekerheden

In deze rapportage zijn diverse aandachtspunten en onzekerheden aan de orde gekomen die van belang zijn voor het maken van de vraag-aanbodconfrontatie, en vervolgens bij het opstellen van de regionale bedrijventerreinprogramma's. De belangrijkste zijn samengevat:

- Toekomstige ontwikkelingen zijn per definitie onzeker. Zo hebben bijvoorbeeld conjuncturele ontwikkelingen direct gevolgen voor de werkgelegenheidsontwikkeling en daarmee voor de uitkomsten van de bedrijventerreinraming.
- Dit vraagt – mede onderstreept door de uitgevoerde gevoeligheidsanalyses – om een goede (systematische) monitoring van de feitelijke ontwikkelingen, een voortdurende vergelijking met de opgestelde prognoses en indien nodig om bijstelling van de uitgangspunten van de bedrijventerreinenprognose.
- De geraamde ontwikkeling van de ruimtebehoefte naar bedrijventerrein laat twee 'knikken' zien: waar in de periode 2014-2020 nog een jaarlijkse positieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte geraamd van +134 ha netto (hele provincie), is deze in de periode 2020-2030 nog +14 ha en buigt deze daarna om tot -17 ha per jaar tussen 2030 en 2040. In de praktijk zal echter sprake zijn van meer geleidelijke ontwikkeling. Voor de volledigheid wordt opgemerkt dat het hier gaat om de *gemiddelde* jaarlijkse toename: binnen iedere periode kan deze per jaar wisselen. Dit kan ook betekenen dat een geraamde positieve ontwikkeling van de ruimtebehoefte uit periode 1, door kan schuiven naar een volgende periode.
- In de uitkomsten van de prognose vallen positieve en negatieve ontwikkelingen van de ruimtebehoefte tegen elkaar weg, maar in praktijk zit er een vaak niet onaanzienlijk gat tussen vrijval en herbenutting. Een aandachtspunt in de programmering is om vrijkomende ruimte uit sectoren met een negatieve ruimtebehoefte door tijdige herontwikkeling te benutten voor sectoren met groeiende ruimtebehoefte.
- Omdat herontwikkeling tijd vraagt zou in de programmering ook rekening gehouden moeten worden met een bepaalde 'schuifruimte': beschikbaarheid van voldoende aanbod om in de behoefte van bedrijven te kunnen voorzien terwijl ondertussen de vrijgevallen ruimte wordt herontwikkeld.

- Bij het bepalen van de terreinquotiënten is de leegstand op bedrijventerreinen meegeteld. Tot op het niveau van frictieleegstand is dit geen bezwaar. Leegstand bóven dit niveau vertekent de terreinquotiënten enigszins opwaarts. Het is aannemelijk dat wanneer de markt aantrekt bedrijven over het algemeen eerst de productie opschroeven op het huidige areaal en met de huidige productiemiddelen, vervolgens (bij doorzettende groei) extra personeel aanstellen en daarna pas op zoek gaan naar uitbreidingsruimte.
- Herstructurering kan leiden tot extensivering van het ruimtegebruik (toename van de terreinquotiënt) als bijvoorbeeld kleinschalige verkaveling plaats maakt voor een meer grootschalige inrichting van het terrein, maar ook tot intensivering van het ruimtegebruik. Herstructurering vond plaats in het verleden en zal ook in de toekomst een vast onderdeel blijven vormen van het bedrijven-terreinenbeleid. Als herstructurering leidt tot substantiële ruimtewinst en heruitgifte van kavels, waardoor in feite nieuw aanbod wordt gerealiseerd, dan dient dat ook als ‘aanbod’ te worden meegerekend in de vraag-aanbodconfrontatie.
- Het benutten van vrijkomende agrarische bebouwing door bedrijven die zich ook op bedrijventerreinen hadden kunnen vestigen, heeft – als het zich in sterkere mate voordoet dan voorheen – een neerwaarts effect op de ontwikkeling van de ruimtebehoefte. Omdat het onzeker is in welke mate dit gaat optreden, en regio’s daarin ook behoorlijk kunnen verschillen, is dit een aspect om mee te nemen bij het opstellen van de regionale vraag-aanbodconfrontaties.
- Dat de raming beleidsneutraal tot stand is gekomen betekent met betrekking tot de uitsplitsing van de ruimtebehoefte vanuit de groothandel en de detailhandel dat, hoewel het mogelijk is dat beleidsmatig wordt ingezet op het terugdringen van detailhandelsbedrijven op bedrijventerreinen, hier in de huidige raming geen rekening mee is gehouden. De huidige situatie is namelijk zodanig dat er wel detailhandel op bedrijventerreinen gevestigd is.
- Tot slot noemen we hier de onzekerheid van de ontwikkeling van de pendelstromen. De toekomstige werkgelegenheid is mede geraamd op basis van een bepaalde ontwikkeling van de pendelstromen. Met name voor de lange termijn is het denkbaar dat deze ontwikkeling anders uit gaat vallen, met als gevolg een andere werkgelegenheidsontwikkeling.



BIJLAGEN

BIJLAGE 1

BIJLAGE 2

BIJLAGE 3

BIJLAGE 4

BIJLAGE 5

BIJLAGE 6

BIJLAGE 7

WERKGELEGENHEID

LOCATIEVOORKEUR

TERREINQUOTIËNT

VERVANGINGSVRAAG

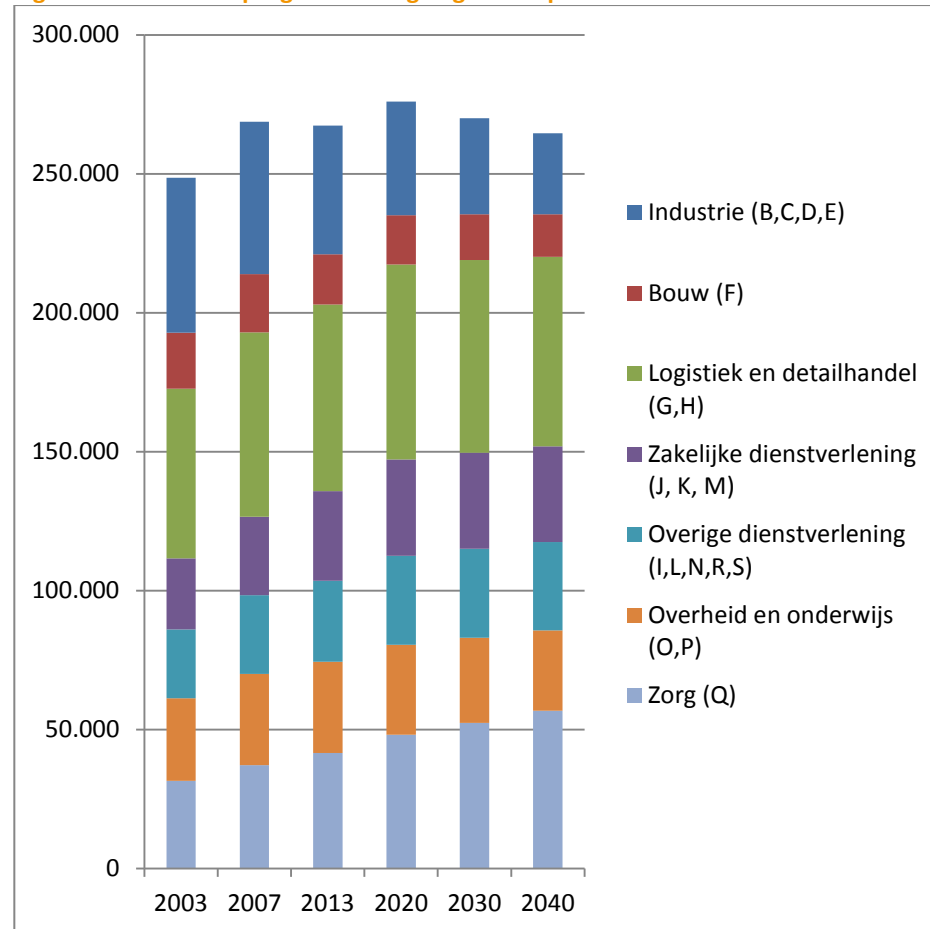
CLUSTERS

SEGMENTEN

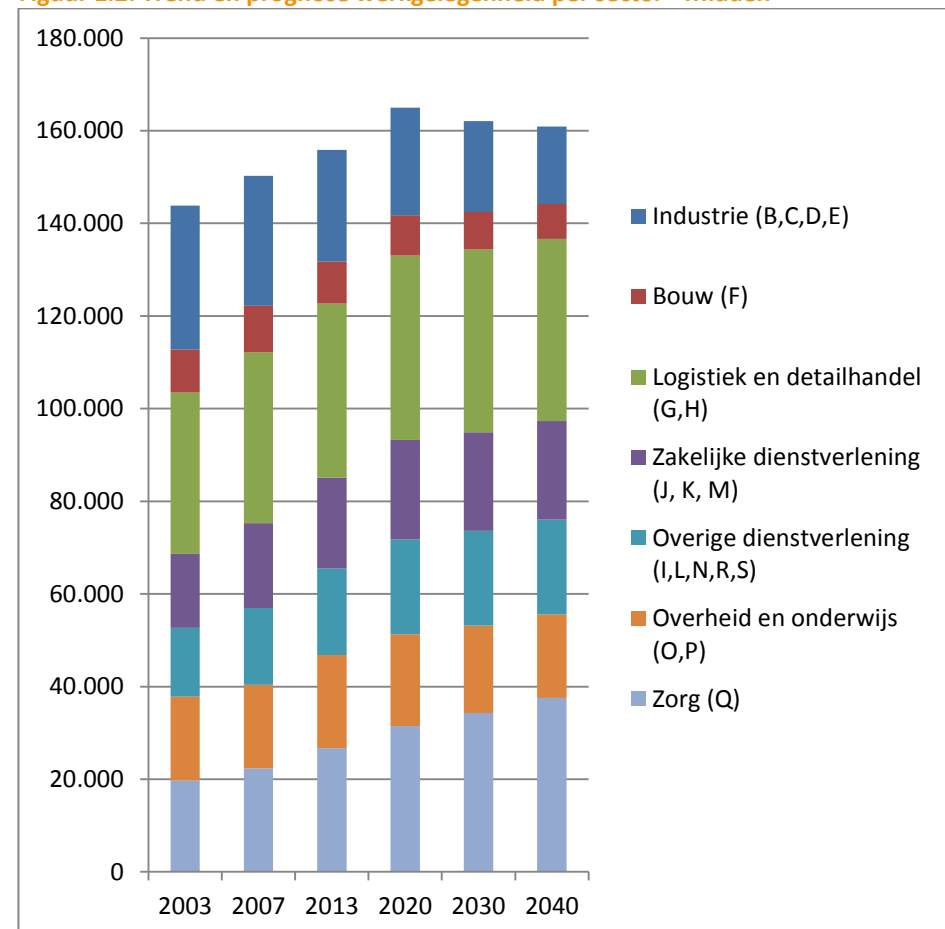
BESTUURLIJKE INTERVIEWS

BIJLAGE 1 WERKGELEGENHEID

Figuur 1.1: Trend en prognose werkgelegenheid per sector - West ²⁰

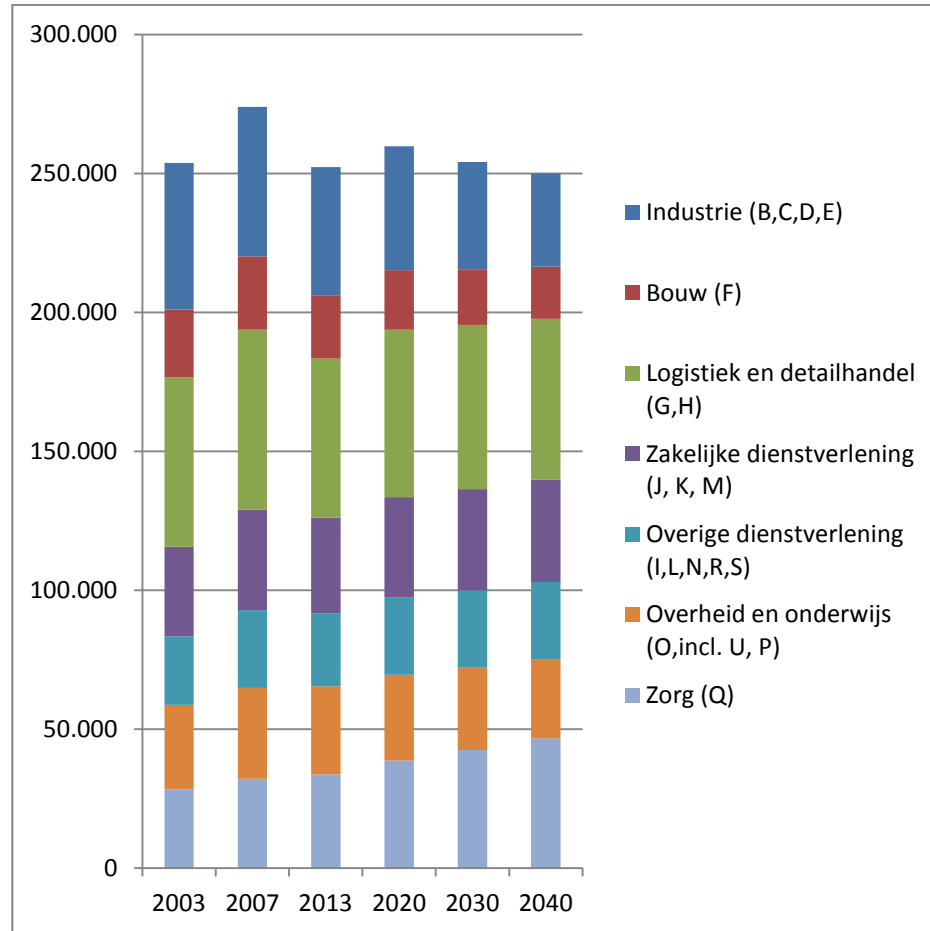


Figuur 1.2: Trend en prognose werkgelegenheid per sector - Midden

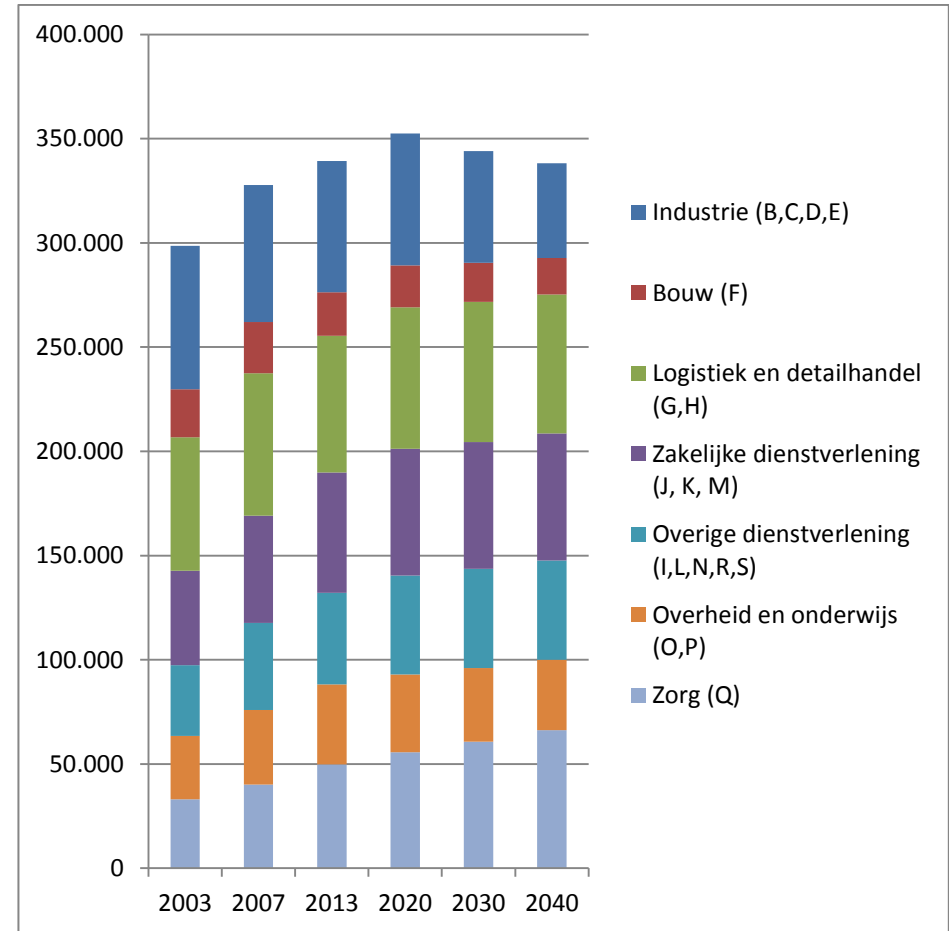


²⁰ Alle figuren exclusief Landbouwsector want niet vergelijkbaar over deze jaren

Figuur 1.3: Trend en prognose werkgelegenheid per sector- Noordoost



Figuur 1.4: Trend en prognose werkgelegenheid per sector – Zuidoost



BIJLAGE 2 LOCATIEVOORKEUR

In bijlage 2 worden de trends en ontwikkeling die aan de basis liggen van de raming van de ontwikkeling van de locatievoorkeur besproken. Na een aantal algemene ontwikkelingen worden de trends per sector besproken.

Verwachte ontwikkeling locatievoorkeur: algemene ontwikkelingen en verwachtingen

Waar in de afgelopen decennia sprake was van een min of meer generieke toename van de locatievoorkeur voor bedrijventerreinen, zal in het in de toekomst meer per sector verschillen of de voorkeur voor een bedrijventerrein toeneemt, gelijk blijft of meer uit gaat naar een ander type locatie.

- De bedrijfshuisvestingsmarkt blijft voorlopig een vragersmarkt, die maakt dat bedrijven kunnen kiezen uit een ruim aanbod van typen locaties, en waarmee het succes van een locatie steeds meer af hangt van de mate waarin wordt ingespeeld op de voorkeuren van bedrijven.
- Het nieuwe werken biedt meer mogelijkheden om buiten de formele werklocaties te werken en leidt tot nieuwe locaties en concepten voor bedrijven die voorheen alleen op de formele werklocaties gevestigd waren.
- Herontdekking van stadscentra als plek om te werken vanwege mogelijkheden voor ontmoeting en beleving en, in toenemende mate, betaalbare bedrijfsruimte door overaanbod in de detailhandel.
- Bereikbaarheid blijft van onverminderd belang bij de locatiekeuze maar wat daaronder wordt verstaan verandert wel: meer behoefte aan multimodale bereikbaarheid, hoogwaardiger openbaar vervoer en toekomstbestendige digitale bereikbaarheid.

- Milieuruimte en milieu-uitbreidingsruimte worden voor veel bedrijven in de industrie en logistiek een steeds belangrijker voorwaarde bij de locatiekeuze waarin veel niet-formele locaties, maar ook veel 'reguliere' bedrijventerreinen niet kunnen voorzien.
- Het onderscheid tussen verschillende typen werklocaties vervaagt enerzijds, door o.a. campusontwikkelingen en steeds hoogwaardiger uitstraling van reguliere bedrijventerreinen, en verscherpt anderzijds, door locaties die zich specifiek richten op één bepaalde doelgroep van bedrijven in bijvoorbeeld logistiek, automotive etc. Dat vraagt aandacht bij de segmentering van de ruimtebehoefte.
- Er bestaat nog steeds behoefte aan uitplaatsing van niet-passende bedrijven uit het buitengebied naar bedrijventerreinen, maar het zijn wel vaker de 'moeilijke' gevallen die over zijn gebleven.
- Door vrijkomende agrarische bebouwing komt in het buitengebied ook ruimte beschikbaar voor andersoortige functies. Afhankelijk van o.a. de ruimte die het ruimtelijke ordeningsbeleid biedt kan dat voor bepaalde bedrijven een alternatief zijn voor het formele bedrijventerrein.

Ontwikkelingen & verwachtingen locatievoorkeur Industrie

De nu al hoge locatievoorkeur neemt naar verwachting nog verder toe, zij het relatief langzaam en beperkt in omvang.

Historische ontwikkeling

- De locatievoorkeur voor bedrijventerreinen is provinciaal toegenomen van 83% in 2003 naar 86% in 2013. Noordoost is de enige regio die in deze periode een lichte afname laat zien, waarschijnlijk als gevolg van werkgelegenheidsontwikkeling. Zuidoost laat in deze periode een sterke toename zien met +8% (tot 85%). De verschillen per regio zijn hiermee klein en bewegen zich tussen een locatievoorkeur voor bedrijventerreinen van 84% in noordoost en 90% in Midden.

Tabel 2.1: Locatievoorkeur voor bedrijventerreinen voor sectoren binnen industrie

Sub sectoren	2003	2007	2013	Toename 2003-2013	Aandeel van tot. Banen op BDT
Agro&Food	78%	95%	80%	+2%	5%
Chemie	89%	85%	82%	- 7%	4%
Metaal	84%	91%	87%	+3%	5%
High Tech	86%	82%	92%	+6%	8%
Transportmiddelen	75%	85%	96%	+21%	3%
Overige industrie	85%	95%	84%	-1%	11%

Uitkomsten enquête

- Gemeenten verwachten van 9 industriële bedrijven de komende jaren uitplaatsingen naar bedrijventerreinen. Daarmee neemt de sector een relatief klein aandeel in binnen het totaal van 51 verwachte, en bij de gemeente bekende bedrijfsverplaatsingen.
- Voor zover bij gemeenten bekend, en dat is slechts het geval bij een deel van de verwachte verplaatsingen, gaat het (op basis van de nog niet door alle gemeenten ingevulde enquête) om verplaatsing van circa 55 banen en een ruimtebehoefte van 27 netto hectare.

Trends en verwachtingen

- De sector is overwegend gevestigd op bedrijventerreinen, en dat is in de toekomst naar verwachting niet anders. Het blijft de meest geschikte plek voor bedrijven die vanwege fysieke en milieuruimte elders moeilijk terecht kunnen.
- Productielijnen en procesinstallaties zijn bovendien vaak kapitaalintensief (en de geleverde toegevoegde waarde groot) en niet eenvoudig te verplaatsen. Uitplaatsingen naar een bedrijventerrein zijn vaak gewenst, maar zijn pas aan de orde als dit past in de investeringsstrategie van het bedrijf. De 'verzonken kosten' vormen hierop een rem en er wordt daarvoor minder frequent verplaatst dan in andere sectoren.

- Bij reshoring, het naar Noord-Brabant terughalen van productiecapaciteit die eerder naar het buitenland was uitbesteed, zal voor een bedrijventerrein worden gekozen in plaats van een niet formele locatie.
- Toenemende concurrentie, steeds vaker op wereldmarktniveau, zet kostprijzen onder druk en leidt tot concentratie van productielocaties. In de voedings- en genotmiddelenindustrie bijvoorbeeld, worden bij fusies en overnames verspreide solitaire locaties verruild voor één centrale productielocatie; vaak een grootschalig multimodaal ontsloten bedrijventerrein met voldoende (milieu)uitbreidingsruimte.
- Toeleveranciers, in het bijzonder in metaal en HTSM-cluster, moeten productievolumes steeds sneller kunnen aanpassen. Dat vraagt huisvesting die flexibel is, tijdelijk benut kan worden of uitbreidingsmogelijkheden in de omgeving biedt. Bedrijventerreinen voldoen daar vaak beter aan dan solitaire locaties.
- Door behoefte aan milieuruimte wordt een tegengestelde beweging, van bedrijventerreinen af naar multifunctionele gebieden, niet verwacht voor de industriële sector.
- De verschillen *binnen* de sector blijken ook relatief klein. De afname van de locatievoorkeur in de chemie is zeer waarschijnlijk toe te schrijven aan de werkgelegenheidsontwikkeling.

Ontwikkelingen & verwachtingen locatievoorkeur Logistiek en Groot- & Detailhandel

De locatievoorkeur voor bedrijventerreinen neemt naar verwachting voorlopig nog verder toe.

Historische ontwikkeling

- De locatievoorkeur voor bedrijventerreinen is voor groot- en detailhandel toegenomen van 47% in 2003 naar 49% in 2013. Vervoer en opslag laat een toename zien van 68% in 2003 naar 73% in 2013.

- De verschillen tussen regio's zijn klein bij groot- en detailhandel (in regio Midden een paar procent boven de andere regio's) maar groot bij vervoer en opslag; in Zuidoost is 60% op een bedrijventerrein gevestigd, terwijl dat in Midden 89% is.
- Binnen de sector verschillen groothandel (hier exclusief detailhandel) en vervoer en opslag niet veel van elkaar, en nemen beiden toe.

Uitkomst enquête

- Logistiek en groothandel vormt de grootste sector bij de door gemeenten verwachte uitplaatsers. Van het totaal van 51 bedrijven waarvan verplaatsing naar een bedrijventerrein wordt verwacht wordt, zijn er 23 actief in deze sector. Daarbinnen neemt Vervoer en Opslag (14 bedrijven) een groter aandeel in dan groot- en detailhandel (9 bedrijven).
- Voor zover bij gemeenten bekend, en dat is slechts het geval bij een deel van de verwachte verplaatsingen, gaat het om verplaatsing van 264 banen en een ruimtebehoefte op bedrijventerreinen van 25 netto hectare.

Trends en verwachtingen

- Het grootste deel van de werkgelegenheid bevindt zich al op een bedrijventerrein, en door verdere schaalvergroting in de sector wordt verdere toename verwacht. Specifieke logistieke terreinen kunnen een betere ligging en bereikbaarheid bieden dan locaties buiten bedrijventerreinen, vooral als multimodale bereikbaarheid wordt gevraagd.
- Solitaire vestigingen zijn nog vaak te vinden in het buitengebied, waaronder veel verwachte uitplaatsers, blijkt uit de enquête onder gemeenten. Logistiek en groothandel zijn 'mobiel' dan industriële bedrijven, waardoor uitplaatsingen naar verwachting ook vaker en sneller kunnen worden gerealiseerd.
- Uitbreiding met of verschuiving naar logistieke activiteiten is een ontwikkeling bij agrarische loonbedrijven. In de gevallen waar het logistieke

bedrijf de hoofdactiviteit wordt, kan op termijn toenemende locatievoorkeur voor (logistieke) bedrijventerreinen worden verwacht.

- Toenemende internet-verkoop leidt tot meer afhaalpunten, pickup-points, waar consumenten hun producten ophalen (en mogelijk verdere afname van de locatievoorkeur van de detailhandel voor de binnensteden). Vooralsnog worden deze vooral op bedrijventerreinen gerealiseerd, maar in de toekomst mogelijk ook dicht bij de consument aan bijvoorbeeld wijkontsluitingswegen. Als de laatste ontwikkeling doorzet zou dat in de toekomst tot een beperkt (effect van) afnemende locatievoorkeur voor bedrijventerreinen kunnen leiden. Zelfs bij sterke groei gaat het relatief om een beperkt aantal banen en ruimtebeslag. Wel zijn pick-up points – en bijvoorbeeld ook webwinkels met baliefunctie – soms lastig inpasbaar in het stedelijk weefsel en/of bestemmingsplannen.

Tabel 2.2: Locatievoorkeur voor sectoren binnen Logistiek

Sub sectoren	2003	2007	2013	Toename 2003-2013 %-punt	Aandeel van tot. banen op BDT
Groothandel*	71%	71%	73%	+2%	14%
Vervoer en opslag	68%	70%	73%	+5%	9%

* = 68% van de totale sector groot- en detailhandel op bedrijventerreinen

Ontwikkelingen & verwachtingen locatievoorkeur Bouw

De locatievoorkeur voor bedrijventerreinen blijft naar verwachting per saldo gelijk:

Historische ontwikkeling

- Iets minder dan de helft van de werkgelegenheid (48%) in de bouwsector bevindt zich in 2013 op bedrijventerreinen. Dat aandeel is in het verleden al groter geweest, in 2003 bedroeg het nog 50%. Waarschijnlijk komt

dat door afname van de werkgelegenheid bij grote bouwers en toename van het aantal zzp-ers, die vaker niet op een bedrijventerrein zijn gevestigd.

- Regio Midden laat met 51% een wat hogere locatievoorkeur voor bedrijventerrein zien dan Noord- en Zuidoost waar deze 47% is. Verondersteld wordt dat ook dit is gerelateerd aan verschil in relatieve omvang van het buitengebied, waardoor in de ene regio bouwbedrijven nog wat vaker in het buitengebied gevestigd zijn dan in het andere.

Uitkomst enquête

- Onder de 51 verwachte en bekende verplaatsers naar een bedrijventerrein zijn 9 bouwbedrijven.
- Voor zover bij gemeenten bekend, en dat is slechts het geval bij een deel van de verwachte verplaatsingen, gaat het dan om verplaatsing van circa 81 banen en een ruimtebehoefte op bedrijventerreinen van 6 netto hectare.

Trends en verwachtingen

- Het bouwproces wordt steeds meer een logistiek proces met de bouwplaats als middelpunt. Met daarin zowel grote regiebedrijven, met werkplaats, opslag en kantoor op een bedrijventerrein, als zzp-ers die niet op een bedrijventerrein zijn gevestigd.
- De locatievoorkeur neemt naar verwachting nog beperkt toe vanwege een relatief groot aandeel van deze sector in de verwachte uitplaatsers, maar daar staat een min van de zzp'ers tegenover.
- Per saldo leidt dit tot de verwachting dat de locatievoorkeur voor de bouw de komende jaren niet zal wijzigen, als de grote bouwbedrijven zich enigszins weten te herstellen en het aandeel zzp-ers niet al te zeer doorstijgt.

Ontwikkelingen & verwachtingen locatievoorkeur Zakelijke Dienstverlening

De locatievoorkeur voor bedrijventerreinen gaat naar verwachting op termijn afnemen:

Historische ontwikkeling

- Het aandeel van zakelijke dienstverlening (informatie en communicatie, financiële instellingen en onderzoek en advies) dat op een bedrijventerrein is gevestigd, blijkt tussen 2003 en 2013 toegenomen. Bij de informatie- en communicatiesector ging dat aandeel van 35% naar 47%. Bij financiële instellingen van 8% naar 15% en bij bedrijven in onderzoek en advies van 32% naar 35%.
- Deze toename is gerelateerd aan de 'verkantorisering' van bedrijventerreinen, die in deze periode in meer of mindere mate heeft plaatsgevonden. Kantoorhoudende activiteiten vonden in toenemende mate op bedrijventerreinen, vaak aan de randen en zichtbaar vanaf de snelweg, per auto goed bereikbare en efficiënte locaties. Deze kantoren, waaronder ook kleine kantoorzones langs de randen van bedrijventerreinen, staan als bedrijventerreinen in IBIS geregistreerd. Door de begeleidingscommissie is aangegeven dat juist deze kantoren op bedrijventerreinen, en onderverhuurde kantoorgedeelten van bedrijfshuivering op bedrijventerreinen, relatief hoge leegstandscijfers laten zien. Over in hoeverre deze constatering ook meespeelt bij het kantorenmarktonderzoek, zal worden overlegd met het EIB.

Uitkomst enquête

- Deze sector komt maar zeer beperkt terug in de verwachte verplaatsers op basis van de enquête.

Trends en verwachtingen

- Bij uitstek de sector waarop het nieuwe werken veel impact heeft, omdat werken hierdoor steeds minder gebonden is aan formele werklocaties (over verwachtingen hieromtrent het voorkomen van dubbeltellingen van kantoren/kantoren op bedrijventerreinen wordt overlegd met het EIB).
- Toenemende behoefte aan dynamische, inspirerende en gemengde werkomgevingen zorgt voor hernieuwde voorkeur voor stadscentra en – in beperkte mate – voor het buitengebied.
- Sector met toenemend aandeel zzp-ers die op bedrijventerreinen vaak niet de kleinschaligheid van bedrijfshuisvesting vinden waaraan zij behoefte hebben.
- Toenemende behoefte aan goede bereikbaarheid per openbaar vervoer, laat de voorkeur vaak niet uitgaan naar bedrijventerreinen.

BIJLAGE 3 TERREINQUOTIËNT

In bijlage 3 wordt de methodiek voor de bepaling van de terreinquotiënt besproken. Hierna komen de trends en ontwikkelingen aan bod die aan de basis liggen van de bijstelling van de terreinquotiënt per sector.

Methode bij bepaling terreinquotiënten

De terreinquotiënten voor de jaren 2003, 2007 en 2013 zijn bepaald door de werkgelegenheid op het areaal netto uitgegeven bedrijventerreinen (op basis van LISA) in deze jaren te relateren aan het ruimtegebruik (op basis van IBIS). De gevolgde methode om tot regio- en sectorspecifieke terreinquotiënten te komen:

- Vertrekpunt is de in de notitie weergegeven landsdelige terreinquotiënten van het CPB (zie tabel 3.1)
- Vervolgens heeft per regio een ijking van de terreinquotiënten plaatsgevonden door na te gaan hoeveel de gewogen gemiddelde terreinquotiënt naar boven of naar beneden moet worden bijgesteld om tot het feitelijke ruimtegebruik te komen (tabel 3.2)
- Het verschil per regio is verondersteld voor de helft veroorzaakt te worden door intensiever of extensiever ruimtegebruik van *alle* sectoren, en voor de andere helft door verschil in ruimtegebruik voor specifiek de sectoren industrie en logistiek.

In de tabellen 3.3 t/m 3.5 zijn de terreinquotiënten weergegeven die op basis van deze regio- en sectorspecifieke ijking zijn herleid.

Regiospecifieke bijstelling algemeen

- Grootste regiospecifieke bijstellingen voor regio West (extensiever ruimtegebruik dan verondersteld).
- Kleinste regiospecifieke bijstelling voor Noordoost en Zuidoost (intensiever ruimtegebruik dan verondersteld).

Tabel 3.1: Landsdelige basis-terreinquotiënten Centraal Planbureau

	m ² netto bedrijven-terrein per baan
B. Winning van delfstoffen	339
C. Industrie	200
D. Energie	445
E. Water	445
F. Bouwnijverheid	134
G. Groot- en detailhandel	300
H. Vervoer en opslag	425
I. Logiesverstreking en horeca	336
J. Informatie en communicatie	46
K. Financiële instellingen	71
L. Verhuur en handel onroerend goed	95
M. Onderzoek en advies	153
N. Overige zakelijke dienstverlening	153
O. Overheid	227
P. Onderwijs	227
Q. Zorg	226
R. Cultuur, sport en recreatie	229
S. Overige dienstverlening	229
Totaal	247

Regiospecifieke bijstelling sectorspecifiek

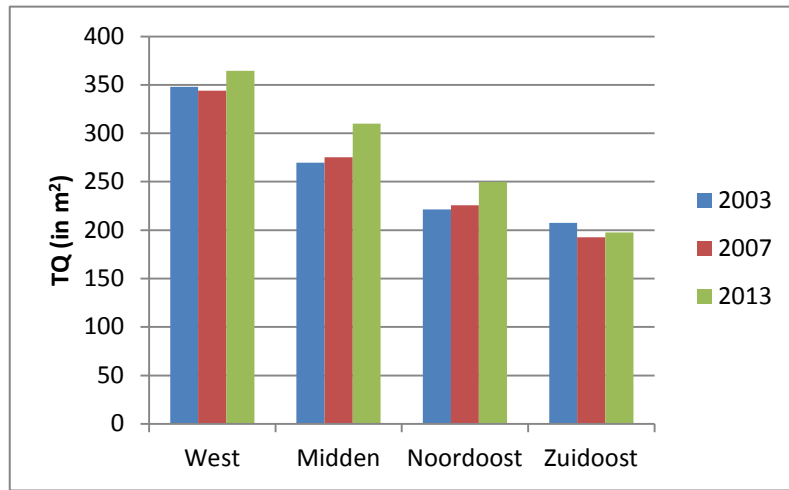
- Grootste sector specifieke bijstelling voor logistiek en industrie in West (extensiever ruimtegebruik dan verondersteld).
- Kleine sectorspecifieke bijstelling in overige regio's (met industrie in Zuidoost een wat intensiever ruimtegebruik dan verondersteld).

De figuren 1 tot en met 4 geven de herleide terreinquotiënten voor 2003, 2007 en 2013 weer.

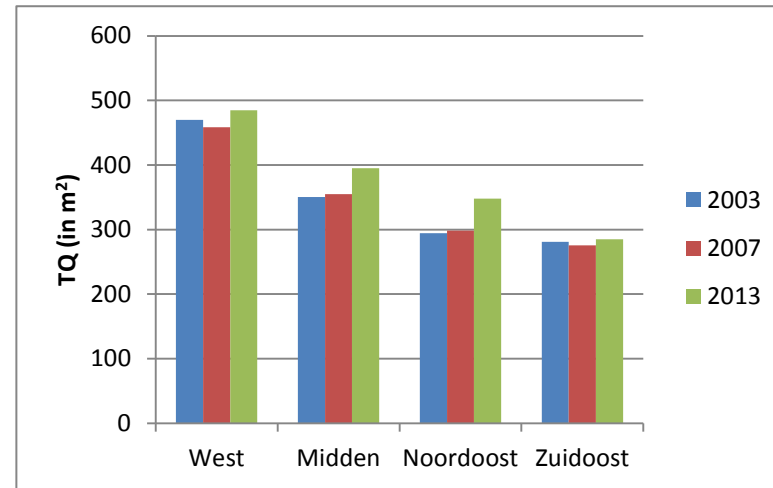
Tabel 3.2: Regio- en sectorspecifieke bijstellingen bij ijking terreinquotiënten

	West			Midden			Noordoost			Zuidoost		
	2003	2007	2013	2003	2007	2013	2003	2007	2013	2003	2007	2013
Alle sectoren	124%	122%	126%	105%	106%	112%	98%	99%	106%	97 %	94%	95%
Extra Industrie	24%	22%	27%	0%	0%	0%	-5%	-2%	0%	-6%	-15%	-11%
Extra Groot- en detailhandel	33%	31%	36%	11%	12%	19%	0%	0%	10%	-3%	-2%	0%
Extra Vervoer en opslag	33%	31%	36%	11%	12%	19%	0%	0%	10%	-3%	-5%	0%

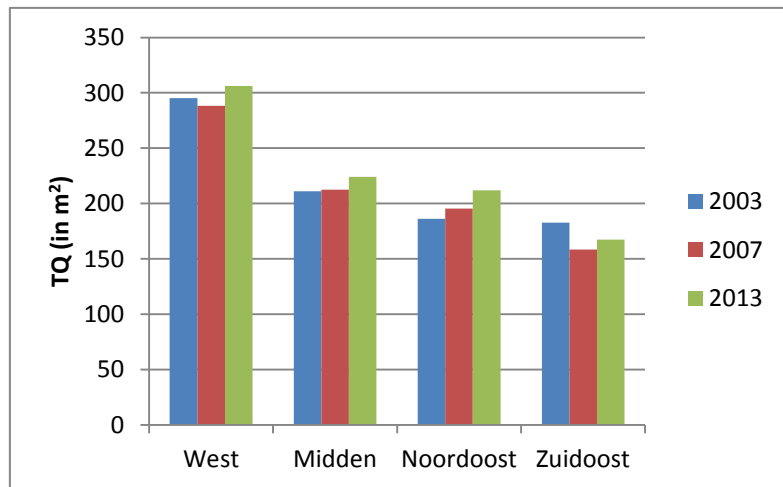
Figuur 3.1: Ontwikkeling gewogen gemiddelde terreinquotiënt



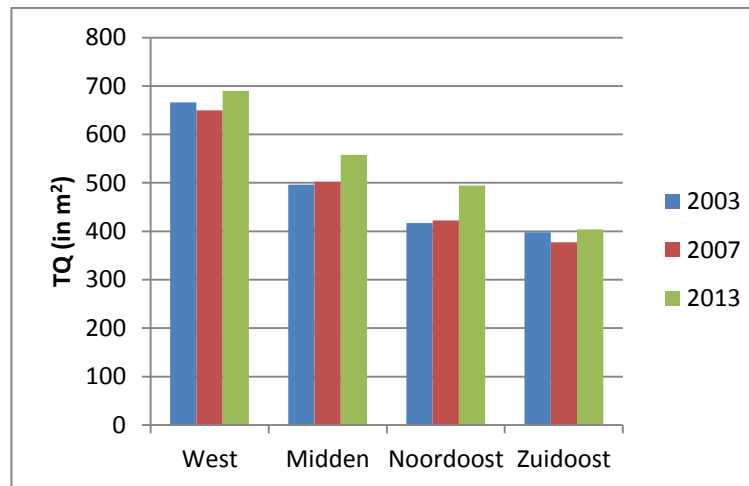
Figuur 3.3: Ontwikkeling terreinquotiënt voor Groot- & Detailhandel



Figuur 3.2: Ontwikkeling terreinquotiënt voor industrie



Figuur 3.4 Ontwikkeling van het terreinquotiënt voor vervoer en opslag



Tabel 3.3 Terreinquotiënten 2003

	West	Midden	Noordoost	Zuidoost
A. Landbouw, bosbouw en visserij	<i>niet vergelijkbaar over de jaren</i>			
B. Winning van delfstoffen	419	358	333	328
C. Industrie	295	211	186	183
D. Productie en distributie van en handel in elek., stoom en lucht	550	469	437	431
E. Winning en distributie van water; afval- afvalwaterbeheer, sanering	550	469	437	431
F. Bouwnijverheid	166	141	132	130
G. Groot- en detailhandel	470	350	295	281
H. Vervoer en opslag	666	496	417	398
I. Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	453	386	359	354
J. Informatie en communicatie	57	49	45	45
K. Financiële instellingen	88	75	70	69
L. Verhuur van en handel in onroerend goed	118	100	93	92
M. Onderzoek, advies en spec. zak. dienstverlening	189	161	150	148
N. Verhuur van roerende goederen en ov. zak. dienstverlening	189	161	150	148
O. Overheid	281	239	223	220
P. Onderwijs	281	239	223	220
Q. Gezondheids- en welzijnszorg	280	238	222	219
R. Cultuur, sport en recreatie	370	315	294	289
S. Overige dienstverlening	370	315	294	289
Totaal (gewogen gemiddelde TQ per regio)	348	270	221	208

Tabel 3.4 Terreinquotiënten 2007

	West	Midden	Noordoost	Zuidoost
A. Landbouw, bosbouw en visserij	<i>niet vergelijkbaar over de jaren</i>			
B. Winning van delfstoffen	413	360	337	318
C. Industrie	288	212	195	158
D. Productie en distributie, handel in elek., stoom en gekoelde lucht	542	473	442	418
E. Winning en distributie van water; afval- en afvalwater en sanering	542	473	442	418
F. Bouwnijverheid	163	142	133	126
G. Groot- en detailhandel	459	355	298	276
H. Vervoer en opslag	650	502	422	378
I. Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	446	389	364	344
J. Informatie en communicatie	56	49	46	43
K. Financiële instellingen	87	75	71	67
L. Verhuur van en handel in onroerend goed	116	101	94	89
M. Onderzoek, advies en spec. zak. dienstverlening	186	163	152	144
N. Verhuur van roerende goederen en ov. zak. dienstverlening	186	163	152	144
O. Overheid	277	241	226	213
P. Onderwijs	277	241	226	213
Q. Gezondheids- en welzijnszorg	275	240	225	212
R. Cultuur, sport en recreatie	364	318	297	281
S. Overige dienstverlening	364	318	297	281
Totaal (gewogen gemiddelde TQ per regio)	344	275	226	193

Tabel 3.5 Terreinquotiënten 2013

	West	Midden	Noordoost	Zuidoost
A. Landbouw, bosbouw en visserij ²¹	364	310	250	198
B. Winning van delfstoffen	426	380	359	322
C. Industrie	305	224	212	168
D. Productie en distributie handel in elektriciteit, gas, stoom en lucht	559	498	472	423
E. Winning en distributie van water; afval- en afvalwater en sanering	559	498	472	423
F. Bouwnijverheid	168	150	142	127
G. Groot- en detailhandel	485	395	348	285
H. Vervoer en opslag	687	559	493	404
I. Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	460	410	388	348
J. Informatie en communicatie	58	52	49	44
K. Financiële instellingen	89	80	75	68
L. Verhuur van en handel in onroerend goed	119	106	101	90
M. Onderzoek, advies en spec. zak. dienstverlening	192	171	162	146
N. Verhuur van roerende goederen en ov. zak. dienstverlening	192	171	162	146
O. Overheid ²²	285	254	241	216
P. Onderwijs	285	254	241	216
Q. Gezondheids- en welzijnszorg	284	253	240	215
R. Cultuur, sport en recreatie	376	335	317	284
S. Overige dienstverlening	376	335	317	284
Totaal (gewogen gemiddelde TQ per regio)	364	310	250	198

²¹ Bij afwezigheid van een CPB-uitgangspunt voor het terreinquotiënt voor de landbouw is uitgegaan van gewogen gemiddelde terreinquotiënt.

²² Sectie U (Extraterritoriale diensten) neemt de waarde van TQ van Sectie O (overheid) aan.

Tabel 3.6 Terreinquotiënten 2020 (prognose op basis van bijstellingen weergegeven in tabel 2.6 van de hoofdtekst)

	West	Midden	Noordoost	Zuidoost
A. Landbouw, bosbouw en visserij	364	310	250	198
B. Winning van delfstoffen	434	387	367	329
C. Industrie	311	228	216	172
D. Productie en distributie handel in elektriciteit, gas, stoom en lucht	570	508	481	432
E. Winning en distributie van water; afval- en afvalwater en sanering	570	508	481	432
F. Bouwnijverheid	168	150	142	127
G. Groot- en detailhandel	490	398	351	288
H. Vervoer en opslag	694	564	498	408
I. Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	460	410	388	348
J. Informatie en communicatie	57	51	48	43
K. Financiële instellingen	88	79	75	67
L. Verhuur van en handel in onroerend goed	119	106	101	90
M. Onderzoek, advies en spec. zak. dienstverlening	190	170	161	144
N. Verhuur van roerende goederen en ov. zak. dienstverlening	190	170	161	144
O. Overheid	285	254	241	216
P. Onderwijs	285	254	241	216
Q. Gezondheids- en welzijnszorg	284	253	240	215
R. Cultuur, sport en recreatie	376	335	317	284
S. Overige dienstverlening	376	335	317	284

Tabel 3.7 Terreinquotiënten 2030 (prognose op basis van bijstellingen weergegeven in tabel 2.6 van de hoofdttekst)

	West	Midden	Noordoost	Zuidoost
A. Landbouw, bosbouw en visserij	364	310	250	198
B. Winning van delfstoffen	456	407	385	345
C. Industrie	327	240	227	180
D. Productie en distributie handel in elektriciteit, gas, stoom en lucht	599	534	505	453
E. Winning en distributie van water; afval- en afvalwater en sanering	599	534	505	453
F. Bouwnijverheid	168	150	142	127
G. Groot- en detailhandel	509	414	366	300
H. Vervoer en opslag	721	587	518	425
I. Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	460	410	388	348
J. Informatie en communicatie	56	50	47	42
K. Financiële instellingen	87	77	73	66
L. Verhuur van en handel in onroerend goed	119	106	101	90
M. Onderzoek, advies en spec. zak. dienstverlening	186	166	157	141
N. Verhuur van roerende goederen en ov. zak. dienstverlening	186	166	157	141
O. Overheid	285	254	241	216
P. Onderwijs	285	254	241	216
Q. Gezondheids- en welzijnszorg	284	253	240	215
R. Cultuur, sport en recreatie	376	335	317	284
S. Overige dienstverlening	376	335	317	284

Tabel 3.8 Terreinquotiënten 2040 (prognose op basis van bijstellingen weergegeven in tabel 2.6 van de hoofdtekst)

	West	Midden	Noordoost	Zuidoost
A. Landbouw, bosbouw en visserij	364	310	250	198
B. Winning van delfstoffen	467	417	394	354
C. Industrie	335	246	233	185
D. Productie en distributie handel in elektriciteit, gas, stoom en lucht	614	547	518	465
E. Winning en distributie van water; afval- en afvalwater en sanering	614	547	518	465
F. Bouwnijverheid	168	150	142	127
G. Groot- en detailhandel	519	423	373	306
H. Vervoer en opslag	736	599	528	433
I. Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	460	410	388	348
J. Informatie en communicatie	55	49	47	42
K. Financiële instellingen	86	76	72	65
L. Verhuur van en handel in onroerend goed	119	106	101	90
M. Onderzoek, advies en spec. zak. dienstverlening	185	165	156	140
N. Verhuur van roerende goederen en ov. zak. dienstverlening	185	165	156	140
O. Overheid	285	254	241	216
P. Onderwijs	285	254	241	216
Q. Gezondheids- en welzijnszorg	284	253	240	215
R. Cultuur, sport en recreatie	376	335	317	284
S. Overige dienstverlening	376	335	317	284

Ontwikkelingen & verwachtingen Terreinquotiënt Algemeen

De mate waarin intensivering of extensivering van het ruimtegebruik per baan plaats zal vinden verschilt per sector. In kapitaalintensieve sectoren als industrie en logistiek zal per saldo een verdere stijging van het terreinquotiënt optreden. In andere sectoren ligt stabilisatie of een daling meer in de rede.

- Het afgelopen decennium is de gewogen gemiddelde terreinquotiënt, na een aanvankelijke lichte daling, per saldo gestegen. Naast schommelingen in de werkgelegenheidsbasis, speelt ook de toenemende locatievoorkeur voor bedrijventerreinen voor een aantal sectoren mee; als bedrijven verhuizen van een informele locatie naar een bedrijventerrein, wordt vaak voor een wat ruimere behuizing gekozen. Als wordt verwacht dat de locatievoorkeur voor bedrijventerreinen in bijvoorbeeld de industrie en logistiek nog wat verder toe neemt, dan kan daaraan gerelateerd ook een beperkte toename van het terreinquotiënt worden verwacht.
- Het ruimtegebruik per baan (het terreinquotiënt) is het saldo van de stijging van de arbeidsproductiviteit (toegevoegde waarde die wordt geleverd per baan) en de ruimteproductiviteit (toegevoegde waarde die wordt geleverd per m²). Als dus de arbeidsproductiviteit met 2% toeneemt (meer doen met minder mensen), en de ruimteproductiviteit (meer doen op dezelfde/minder ruimte) met 1%, dan neemt het ruimtegebruik per baan met 1% toe.
- In kapitaalintensieve sectoren, zoals de industrie, neemt de arbeidsproductiviteit nog steeds verder toe. Met minder mensen meer machines, robots etc. besturen betekent dat de stijging van de arbeidsproductiviteit vaak hoger is dan de stijging van de ruimteproductiviteit. Behalve bij de industrie is dat door o.a. automatisering van magazijnen en 'handling' in toenemen de mate ook bij de logistiek het geval, en kan ook daar een toename van het ruimtegebruik per baan worden verwacht.

- Voor dienstverlenende sectoren kan door de invloed van het nieuwe werken een (lichte) afname van het ruimtegebruik per baan worden verwacht.
- Het nieuwe werken zal niet alleen op de locatievoorkeur, maar ook op het terreinquotiënt van invloed zijn. Omdat er vrijwel geen sectoren zijn waarin bedrijven niet een bepaalde kantoorcomponent in hun ruimtegebruik hebben, kan de stabilisering tot afname van het ruimtegebruik per werkzame kantoormedewerker ook daarop van invloed zijn. De omvang van dat effect zal vanzelfsprekend afhankelijk zijn van het aandeel dat de kantoor component binnen het totale ruimtegebruik van een bedrijf in neemt.
- Herstructurering kan leiden tot toename van terreinquotiënt, als bijvoorbeeld kleinschalige verkaveling plaats maakt voor een meer groot-schalige inrichting van het terrein, maar ook tot intensivering van het ruimtegebruik. Van dat laatste kan bijvoorbeeld sprake zijn als een gemengd bedrijventerrein wordt geherstructureerd tot een hoogwaardig bedrijventerrein. Herstructurering vond plaats in het verleden en zal naar verwachting ook in de toekomst een vast onderdeel blijven vormen van het bedrijventerreinenbeleid. Daarmee zit het effect van herstructurering besloten binnen de ontwikkeling van het ruimtegebruik in het verleden, en hoeft hiervoor bij de uitgangspunten voor de toekomst niet extra te worden gecorrigeerd.

Ontwikkelingen & verwachtingen Terreinquotiënt Industrie

Door voortgaande processen van schaalvergroting en efficiëntere productie-methoden kan een stijging van het terreinquotiënt in de industrie (inclusief delfstoffen, energie, water) worden verwacht:

- Verdergaande automatisering en robotisering, en daarmee stijging van de arbeidsproductiviteit, kan de Nederlandse industrie laten concurre-

ren met het buitenland. Productie vindt immers steeds meer plaats op schaalniveau van de Europese en wereldmarkt, waarmee stijging van de arbeidsproductiviteit ook een voorwaarde wordt. Het ruimtegebruik per baan neemt naar verwachting daarom toe, omdat de stijging van de arbeidsproductiviteit meer zal zijn dan de stijging van de ruimteproductiviteit.

- Hoewel er in veel industriële sectoren ook technologische ontwikkelingen zijn die leiden tot een toename van de ruimteproductiviteit (meer doen met kleinere machines op een kleinere kavel), zal dit naar verwachting niet zo'n groot effect hebben dat dit leidt tot een afname van het ruimtegebruik per baan (zoals al toegelicht). Per saldo wordt daarmee een toename van het ruimtegebruik per baan verwacht.
- Het CPB gaat in haar langetermijnverwachtingen ook uit van stijgende terreinquotiënten in de industrie.

Ontwikkelingen & verwachtingen Terreinquotiënt Logistiek

Door met name schaalvergroting binnen de sector wordt een stijging van het terreinquotiënt voor de sector logistiek verwacht:

- Schaalvergroting in de logistiek zet naar verwachting voorlopig verder door. Logistieke bedrijven kiezen voor strategische locaties binnen regio's, landsdelen en tussen landen. De logistiek is bij uitstek een sector waar de grootschaligheid van een groot (logistiek) terrein, efficiencyvoordelen biedt ten opzichte van een kleinschalig terrein. Bij verhuizing tussen bedrijventerreinen zal daarom naar verwachting (en veel vaker dan bij andere sectoren) een verhuizing tot een stijging van het terreinquotiënt leiden. Er zijn overigens branches – neem de vers-component in de food-logistiek – waar vanwege de grote frequentie en diversiteit van leveringen wordt overgestapt op een fijnmaziger en daarmee kleinere DC's. Die zijn echter wel state of the art en daarmee relatief met min-

der mensen, waardoor dit effect niet leidt tot een omkering van de trend in het ruimtegebruik per baan.

- De sector levert bovendien een groot deel van de verwachte verplaatsers uit het buitengebied. Bij verhuizing naar een locatie op een bedrijventerrein betrekken deze waarschijnlijk meer ruimte per werkzame persoon, dan op hun oorspronkelijke locatie in het buitengebied.
- Eerder genoemde automatisering van logistieke processen zal naar verwachting bijdragen tot een stijging van de terreinquotiënten. Hoewel de toename van het aandeel Value Added Logistics (VAL) en Value Added Services (VAS) een tegengesteld effect kan hebben, als dat betekent dat die waarde-toevoeging wordt gerealiseerd door mensen en niet door machines, zal dat effect waarschijnlijk niet dat van de automatisering overstijgen.
- De E-fulfilment branche – de afhandeling van internetbestellingen (e-retail) – is nu flink arbeidsintensiever dan een regulier business-to-business distributiecentrum. De groei van e-retail is dusdanig dat deze ontwikkeling enig tegenwicht biedt aan de eerder genoemde ontwikkeling. Op langere termijn – na 2020, de next generation e-fulfilmentcentres – verwachten we hier wel een steeds verdere automatisering/robotisering. Daarom laten we in de periode tot 2020 het terreinquotiënten minder hard stijgen in de logistiek dan daarna.
- Pick-up points hebben naar verwachting een beperkt neerwaarts effect op het ruimtegebruik per baan in de sector.
- Vooralsnog gaan we uit van een gelijke ontwikkeling tussen de regio's. Denkbaar is wel dat omdat de logistieke activiteiten in West en in mindere mate in Midden tot de meer grootschalige behoren, hier de terreinquotiënten het meest toenemen.
- Het CPB gaat in haar langetermijnverwachtingen ook uit van stijgende terreinquotiënten in de logistiek.

Ontwikkelingen & verwachtingen Terreinquotiënt Bouw

- Grotere bouwbedrijven ontwikkelen zich steeds meer tot bouwlogistieke ketenregisseurs, die componenten en materialen just in time op de bouwplaats laten leveren. Voor zover ze huidige locaties hebben, zal hier het terreinquotiënten waarschijnlijk stijgen; nieuwe locaties zijn maar beperkt aan de orde, maar die worden waarschijnlijk flink kleiner (lager terreinquotiënten).
- Parallel hieraan is het aantal ZZP'ers in de branche groot en nog groeiende. Dat heeft vooral invloed op de locatievoorkeur en raakt niet zozeer het terreinquotiënten van bouwbedrijven (behoudens effect dat huidige bedrijven op hetzelfde kavel minder hebben in dienst hebben).

Ontwikkelingen & verwachtingen Terreinquotiënt Dienstverlenende sectoren (commercieel)

Hoewel zakelijke dienstverleners vooral met kantoren worden geassocieerd, zit een niet-onaanzienlijk deel toch op bedrijventerreinen. Deels omdat ze materieel of een werkplaats hebben, maar vaak ook zijn het puur kantooractiviteiten. Per saldo verwachten we dat voor deze groep het 'nieuwe werken' zal leiden tot een afname van het ruimtegebruik per baan. Die afname is vooralsnog bescheiden geformuleerd (-1% tot 2020 en 2% daarna); denkbaar is dat dit harder daalt. Dit wordt nog afgestemd met de kantorenraming.

Ontwikkelingen & verwachtingen Terreinquotiënt Overheid en onderwijs

Voor zover er overheids- en onderwijsactiviteiten op bedrijventerreinen plaatsvinden, verwachten we dat daar per saldo weinig aan het ruimtegebruik per baan zal veranderen. Gemeentewerven en hulp- en materiaalposten van Rijkswaterstaat bijvoorbeeld worden wellicht iets kapitaalintensiever,

maar voor zover het om kantooractiviteiten gaat zal het 'nieuwe werken' tot een afname leiden. Per saldo gaan we uit van 0.

Ontwikkelingen & verwachtingen Terreinquotiënt Overige dienstverlening

Voor deze nogal diverse groep gaan we ervan uit dat plussen en minnen elkaar ongeveer opheffen. Per saldo gaan we uit van 0.

Ontwikkelingen & verwachtingen Terreinquotiënt Zorg en cultuur, sport en recreatie

Hoewel zorg en in minder mate sport, cultuur en recreatie buitenbeentjes lijken op bedrijventerreinen en op het eerst gezicht wellicht evenals overheid en onderwijs neutraal kunnen worden beoordeeld, lenen beide bedrijfstakken zich voor arbeidsbesparende inzet van technologie en verdere kapitaalintensivering. Dat zou eventueel tot een stijgend TERREINQUOTIËNT kunnen leiden. Vooralsnog gaan we uit van 0.

BIJLAGE 4 VERVANGINGSVRAAG

Om de vervangingsvraag door bedrijfsverplaatsingen en onttrekkingen in kaart te brengen, is aan alle gemeenten in Noord-Brabant een elektronische enquête gestuurd, die door 62 van de 67 gemeenten (93%) volledig is ingevuld. Niet elke vraag is door iedere gemeente beantwoord, waardoor het totaal aantal antwoorden per vraag verschilt. Tot slot moet worden opgemerkt dat in de regio West slechts twee bedrijfsverplaatsingen zijn genoemd, waardoor het geschetste beeld van bedrijfsverplaatsingen van regio West wellicht niet compleet is.

Vervangingsvraag door verwachte bedrijfsverplaatsingen

Ten eerste is gevraagd hoe de vervangingsvraag door bedrijfsverplaatsingen zich naar verwachting de komende tien jaar ontwikkelt in vergelijking met de afgelopen tien jaar. In totaal verwachten 37 gemeenten dat de vervangingsvraag door bedrijfsverplaatsingen gelijk blijft, wordt er door 15 gemeenten een groei verwacht en door tien een afname.

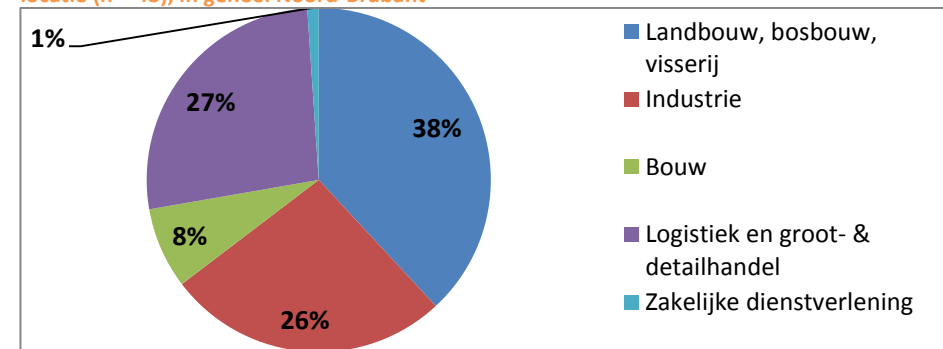
Tabel 4.1: Verwachte ontwikkeling van vervangingsvraag door bedrijfsverplaatsingen (n=62)

	West	Midden	Noordoost	Zuidoost	Totaal provincie
Groter	5	2	2	6	15
Kleiner	3	1	4	2	10
Blijft gelijk	7	5	12	13	37

In de enquête is ook naar de verwachte netto omvang van de nieuwe bedrijfslocaties gevraagd. Uit tabel 4.2 blijkt dat de helft van de totale verwachte omvang van alle nieuwe bedrijfslocaties in de regio Midden terechtkomt (42,5 van 84,5 ha). Het merendeel van de verwachte omvang komt uit de

landbouw (32 ha oftewel 38%), en de industrie en logistiek (27% en 26% van het verwachte areaal op nieuwe locaties)

Figuur 4.1: Vervangingsvraag door bedrijfsverplaatsing per sector, in netto ha op nieuwe locatie (n = 48), in geheel Noord-Brabant



Tabel 4.2: verwachte netto omvang (in ha.) op nieuwe locatie, per sector (n=48)

Sector	West	Midden	Noord-oost	Zuid-oost	Noord-Brabant
Landbouw, bosbouw, visserij		29,0	1,5	1,5	32,0
Industrie		11,0	7,5	3,8	22,3
Bouw		1,8	1,0	3,6	6,4
Logistiek en groot & -detailhandel	1,2	0,3	9,1	11,8	22,4
Zakelijke dienstverlening		0,4	0,5		0,9
Overig				0,5	0,5
Totaal	1,2	42,5	19,6	21,2	84,5

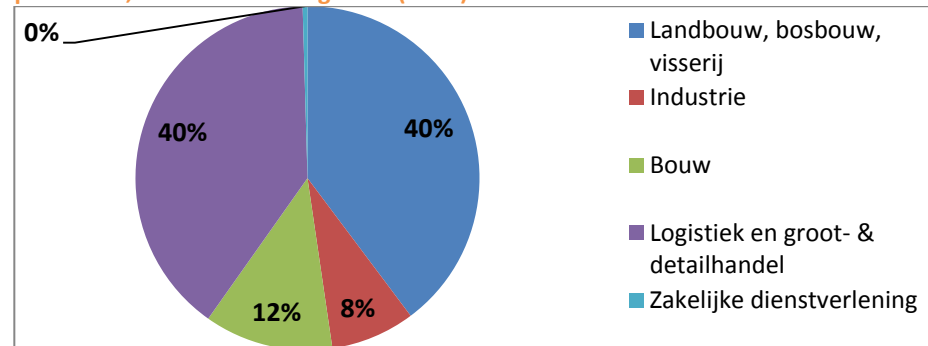
Tevens hebben de gemeenten een inschatting gemaakt van het aantal banen (12 uur of meer) op de nieuwe bedrijfslocaties. Tabel 4.3 en figuur 4.2 geven

weer dat de landbouw en de logistiek (ieder 266 banen, 40% van het totaal) qua werkgelegenheid een groot aandeel in de bedrijfsverplaatsingen hebben.

Tabel 4.3: Verwachte aantal banen na bedrijfsverplaatsingen op nieuwe locatie, per sector, Noord-Brabant geheel (n=36)

Sector	West	Midden	Noord-oost	Zuid-oost	Noord-Brabant
Landbouw, bosbouw, visserij		225	30	11	266
Industrie			20	33	53
Bouw		24	2	55	81
Logistiek en groot & -detailhandel	80		31	155	266
Zakelijke dienstverlening			3	0	3
Overig				5	
Totaal	80	249	86	259	674

Figuur 4.2: Verwachte aantal banen na bedrijfsverplaatsingen op nieuwe locatie, per sector, Noord-Brabant geheel (n=36)



Tot slot betreft 52,4 ha (62% van het totale areaal van verwachte nieuwe bedrijfslocaties) een beleidsvoornemen van de gemeente, dat nog niet met het betreffende bedrijf is overlegd (tabel 4.4). Voor nog eens 23,5 ha geldt dat het proces en het overleg gaande is, zonder dat er overeenstemming is

bereikt over de nieuwe locatie. Over 4,4 ha is reeds overeenstemming bereikt.

Tabel 4.4: Mate van zekerheid van bedrijfsverplaatsing per regio in Noord-Brabant uitgedrukt in verwachte omvang in netto ha op nieuwe locatie, (n = 59)

Mate van zekerheid van bedrijfsverplaatsing	West	Midden	Noord-oost	Zuid-oost	Noord-Brabant
Beleidsvoornemen gemeente, nog geen overleg met bedrijf		35,0	11,7	5,7	52,4
Proces en overleg gaande, nog geen overeenstemming	1,2	7,5	6,0	8,7	23,5
Overeenstemming bereikt of in uitvoering			1,9	2,5	4,4
Overig				4,3	4,3
Totaal	1,2	42,5	19,6	21,2	84,5

Vervangingsvraag door verwachte onttrekkingen

Naast de verwachte bedrijfsverplaatsingen zijn ook de verwachte onttrekkingen in kaart gebracht. Bij een latere vraag-aanbod-confrontatie is de verwachte onttrekking van verschillende typen bedrijventerreinen een factor om rekening mee te houden. In totaal werden 25 gevallen van verwachte onttrekking genoemd door de gemeenten, waarbij het in 20 gevallen een functioneel terrein betrof. Tabel 4.5 toont aan dat verreweg het grootste areaal aan verwachte onttrekkingen (120 van in totaal 138 ha) functionele terreinen betreft. Hier is ook één verwachte onttrekking in regio Midden van 60 ha opgenomen (bedrijventerrein Zanddonk in Waalwijk)

Tabel 4.5: Verwachte onttrekking per type bedrijventerrein per regio (uitgedrukt in verwachte omvang in netto ha op nieuwe locatie (n=25))

Type bedrijventerrein	West	Midden	Noord-oost	Zuid-oost	Noord-Brabant
Functioneel terrein	17	88,3	11	4	120,3
Modern gemengd	5	0	10	3	18
Terrein milieubelastende bedrijven	0	0	0	0	0
Hoogwaardig terrein	0	0	0	0	0
Totaal	22	88,3	21	7	138,3

Tabel 4.6: Periode onttrekkingen per regio, uitgedrukt in verwachte omvang in netto ha op nieuwe locatie (n=25)

Periode	West	Midden	Noordoost	Zuidoost	Noord-Brabant
2014 t/m 2020	20	28,3	11	5	64,3
2021 t/m 2025	2	0	10	0	12
2026 t/m 2040	0	60	0	2	62
Totaal	22	88,3	21	7	138,3

Tabel 4.6 laat zien dat de meerderheid van het totale areaal naar verwachting tussen 2014 en 2020 wordt onttrokken, gevolgd door de periode tussen 2026 en 2040. Hierbij moet worden opgemerkt dat alleen regio Midden in deze periode een (forse) verwachte onttrekking van 60 ha kent.

Tot slot hebben de gemeenten de mate van zekerheid van de onttrekkingen aangegeven in de enquête. Voor het grootste deel van het areaal (101 ha van de 138 ha) geldt dat er overleg gaande is, terwijl er over 23 ha al overeenstemming is bereikt. Opnieuw dient te worden opgemerkt dat een groot deel van het totale areaal waarover het proces en overleg plaatsvindt (60 ha) van één onttrekking in de regio Midden afkomstig is).

Tabel 4.7 laat zien dat, terwijl in de regio's West, Midden en Noordoost het proces en het overleg aangaande de onttrekking van bedrijventerreinen al gaande is, voor de regio Zuidoost geldt dat de verwachte onttrekkingen meestal in de langetermijnvisie van de gemeente past, maar dat de besluitvorming nog niet op gang is gekomen.

Tabel 4.7: Mate van zekerheid verwachte onttrekking per regio, uitgedrukt in verwachte omvang in netto ha op nieuwe locatie (n=25)

Mate van zekerheid van bedrijfsverplaatsing	West	Midden	Noord-oost	Zuidoost	Noord-Brabant
(Langetermijn)visie gemeente, nog geen besluitvorming	0	0	10	5	15
Proces en overleg gaande, nog geen overeenstemming	22	76,8	0	2	100,8
Overeenstemming bereikt of in uitvoering	0	11,5	11	0	22,5
Totaal	22	88,3	21	7	138,3

BIJLAGE 5 CLUSTERS

Afbakening clusters

De Provincie Noord-Brabant heeft een afbakening aangeleverd van de zes Brabantse clusters. Op basis van de afbakening van de provincie heeft het EIB de werkgelegenheid in de clusters in 2013 berekend en de werkgelegenheidsprognose van de clusters opgesteld. Omdat een volledig overzicht van de afbakening op 4 en 5 digit niveau veel ruimte in beslag neemt, tonen we in deze rapportage een samenvatting (tabel 5.1). Deze tabel laat alle 2-digit SBI codes die deels of in het geheel tot de clusters worden gerekend.

Tabel 5.1 dient dus slechts ter indicatie van de sectoren in elk cluster en is geen volledige afbakening. Hiervoor verwijzen wij naar de Provincie.

Uitgangspunten en uitkomsten clusterberekening

Tabel 5.2 tot en met 5.5 tonen de uitgangspunten voor de clusterberekening (werkgelegenheid, locatievoorkeur, terreinquotiënt) per regio. Tabel 5.6 toont tot slot de uitkomsten per regio.

Tabel 5.1: Overzicht SBI 2-digit codes waarvan (een deel van) de werkgelegenheid onder één of meerdere clusters valt

		Agro&Food	Biobased	HTSM	Life Sciences	Logistiek	Maintenance
A. Landbouw	01. Landbouw	X					
	03. Visserij	X					
C. Industrie	10. Vervaardiging van voedingsmiddelen	X	X				
	11. Vervaardiging van dranken	X	X				
	17. Vervaardiging van papier & karton		X				X
	20. Chemische Industrie	X	X	X			
	21. Vervaardiging van farmaceutische grondstoffen...				X		
	22. Vervaardiging van producten van rubber en kunststof			X			X
	25. Vervaardiging van producten van metaal			X			X
	26. Vervaardiging van computers en ... apparatuur			X			
	27. Vervaardiging van elektrische apparatuur			X			
	28. Vervaardiging van overige machines en apparaten	X		X			X
	29. Vervaardiging van auto's, aanhangwagens ...			X			
	30. Vervaardiging van overige transportmiddelen			X			X
	32. Vervaardiging van overige goederen				X		
	33. Reparatie en installatie van machines en apparaten	X		X			X
G. Groot & detailhandel	46. Groothandel en handelsbemiddeling	X		X	X		
H. Vervoer en opslag	49. Vervoer over land					X	
	50. Vervoer over water					X	
	51. Luchtvaart					X	
	52. Opslag en dienstverlening voor vervoer					X	
	53. Post en koeriers					X	
J. ICT	62. Dienstverlenende activiteiten informatietechnologie			X			X
M. Advies & onderzoek	71. Architecten, ingenieurs en technisch ontwerp...	X		X			X
	72. Speur- en ontwikkelingswerk	X		X	X		
N. Overige zakelijke dienstverlening	77. Verhuur en lease van auto's, consumentenartikelen...	X					
	82. Overige zakelijke dienstverlening	X					
Q. Zorg	86. Gezondheidszorg				X		
S. Overige dienstverlening	95. Reparatie van computers en consumentenartikelen			X			

Tabel 5.2a: Banen per sector in clusters in 2013, Regio West & Midden, excl. Moerdijk nat. *Sector C en J: Overlap

		Totaal sector	Agro& Food	Bio-based	HTSM	Life Sciences	Logistiek	Maintenance
Regio West	A. Landbouw	7.625	7.625					
	C. Industrie*	26.213	6.191	11.026	16.617	673		3.485
	G. Groot- en detailhandel	9.271	4.095		3.756	1.420		
	H. Vervoer en opslag	14.824					14.824	
	J. ICT*	3.483			3.483			3.432
	M. Onderzoek en advies	5.558	60		606	414		4.478
	N. Ov. zakelijke dienstverlening	11	11					
	Q. Zorg	611				611		
	S. Ov. dienstverlening	172			172			
	Totaal banen per cluster	67.768	17.981	11.026	24.635	3.118	14.824	11.394
Regio Mid-den	A. Landbouw	1.857	1.857					
	C. Industrie*	13.161	3.195	5.415	8.650	425		1.034
	G. Groot- en detailhandel	4.208	1.827		1.591	789		
	H. Vervoer en opslag	7.982					7.982	
	J. ICT*	1.371			1.371			1.349
	M. Onderzoek en advies	1.216	3		38	14		1.160
	N. Ov. zakelijke dienstverlening	3	3					
	Q. Zorg	30				30		
	S. Ov. dienstverlening	109			109			
	Totaal banen per cluster	29.936	6.886	5.415	11.759	1.258	7.982	3.543

Tabel 5.2b: Banen per sector in clusters in 2013, Regio Noordoost & Zuidoost, excl. Budel-Dorplein. *Sector C en J: Overlap

		Totaal sector	Agro& Food	Bio-based	HTSM	Life Sciences	Logistiek	Maintenance
Regio Noordoost	A. Landbouw	7.381	7.381					
	C. Industrie*	23.098	7.730	7.224	11.676	4.346		2.207
	G. Groot- en detailhandel	12.741	5.795		5.684	1.261		
	H. Vervoer en opslag	7.715					7.715	
	J. ICT*	4.578			4.578			4.553
	M. Onderzoek en advies	5.203	103		314	317		4.469
	N. Ov. zakelijke dienstverlening	12	12					
	Q. Zorg	117				117		
	S. Ov. dienstverlening	94			94			
	Totaal banen per cluster	60.938	21.021	7.224	22.346	6.042	7.715	11.230
Regio Zuidoost	A. Landbouw	8.238	8.238					
	C. Industrie*	39.402	7.788	7.493	34.932	1.010		3.911
	G. Groot- en detailhandel	10.382	4.704		5.167	512		
	H. Vervoer en opslag	11.439					11.439	
	J. ICT*	8.664			8.664			8.183
	M. Onderzoek en advies	13.634	48		4.989	98		8.500
	N. Ov. zakelijke dienstverlening	172+7	57					
	Q. Zorg	627				627		
	S. Ov. dienstverlening	264			264			
	Totaal banen per cluster	92.707	20.834	7.493	54.016	2.247	11.439	20.593

Tabel 5.3: Banen per sector in clusters in 2013 excl. Moerdijk en Budel-Dorplein, per regio. *Sector C en J: Overlap

		2013	2020	2030	2040
Regio West	Agro&Food	17.981	16.693	14.248	12.262
	Biobased	11.026	10.680	8.973	7.534
	HTSM	24.635	25.838	24.358	22.981
	Life Sciences	3.118	3.329	3.263	3.216
	Logistiek	14.824	16.092	16.378	16.658
	Maintenance	11.394	12.288	12.113	12.005
	<i>Alle clusters samen*</i>	<i>67.768</i>	<i>69.505</i>	<i>65.333</i>	<i>61.890</i>
	Totale werkgelegenheid	271.330	283.438	275.800	269.018
Regio Midden	Agro&Food	6.886	6.488	5.649	4.990
	Biobased	5.415	5.235	4.408	3.737
	HTSM	11.759	11.969	10.784	9.826
	Life Sciences	1.258	1.322	1.276	1.246
	Logistiek	7.982	8.481	8.650	8.883
	Maintenance	3.543	3.714	3.583	3.501
	<i>Alle clusters samen*</i>	<i>29.936</i>	<i>30.294</i>	<i>28.220</i>	<i>26.681</i>
	Totale werkgelegenheid	158.371	167.008	163.691	162.130
Regio Noord-oost	Agro&Food	21.021	19.347	16.961	14.950
	Biobased	7.224	6.630	5.633	4.768
	HTSM	22.346	22.212	20.589	19.142
	Life Sciences	6.042	6.201	6.128	6.052
	Logistiek	7.715	8.022	7.622	7.213
	Maintenance	11.230	11.509	11.599	11.711
	<i>Alle clusters samen*</i>	<i>60.938</i>	<i>59.953</i>	<i>55.762</i>	<i>52.121</i>
	Totale werkgelegenheid	261.404	266.745	259.551	254.179
Regio Zuidoost	Agro&Food	20.834	18.908	16.237	14.035
	Biobased	7.493	7.311	6.162	5.183
	HTSM	54.016	55.189	52.157	49.305
	Life Sciences	2.247	2.335	2.235	2.161
	Logistiek	11.439	12.331	12.591	12.831
	Maintenance	20.593	21.886	21.864	21.920
	<i>Alle clusters samen*</i>	<i>92.707</i>	<i>93.574</i>	<i>88.529</i>	<i>84.212</i>
	Totale werkgelegenheid	347.847	359.413	349.380	342.335

Tabel 5.4: Locatievoorkeur per cluster in 2013 excl. Moerdijk en Budel-Dorplein, per regio

			Toename in procentpunten		
LV 2013			2014-2020	2021-2030	2031-2040
Regio West	Agro&Food	42%	+2%	+1%	+1%
	Biobased	87%	+3%	+2%	+1%
	HTSM	73%	+2%	+1%	+1%
	Life Sciences	46%	+2%	+1%	0%
	Logistiek	75%	+5%	+5%	+3%
	Maintenance	51%	0%	-1%	-1%
	<i>Gewogen gem. clusters</i>	64%	+2%	+2%	+1%
Regio Midden	Agro&Food	56%	+2%	+1%	+1%
	Biobased	90%	+3%	+2%	+1%
	HTSM	76%	+2%	+1%	+1%
	Life Sciences	63%	+3%	+2%	+1%
	Logistiek	89%	+5%	+5%	+3%
	Maintenance	42%	-1%	-2%	-1%
	<i>Gewogen gem. clusters</i>	74%	+3%	+2%	+1%
Regio Noord-oost	Agro&Food	45%	+2%	+1%	+1%
	Biobased	84%	+3%	+2%	+1%
	HTSM	65%	+2%	+1%	0%
	Life Sciences	72%	+3%	+2%	+1%
	Logistiek	70%	+5%	+5%	+3%
	Maintenance	47%	-1%	-2%	-1%
	<i>Gewogen gem. clusters</i>	60%	+2%	+1%	+1%
Regio Zuidoost	Agro&Food	44%	+2%	+1%	+1%
	Biobased	86%	+3%	+2%	+1%
	HTSM	73%	+2%	+1%	0%
	Life Sciences	55%	+2%	+1%	+1%
	Logistiek	60%	+5%	+5%	+3%
	Maintenance	56%	-1%	-2%	-1%
	<i>Gewogen gem. clusters</i>	64%	+2%	+1%	0%

Tabel 5.5: Terreinquotiënt per cluster in 2013 excl. Moerdijk en Budel-Dorplein, per regio

			Toename in procenten per periode		
		TQ 2013	2014-2020	2021-2030	2031-2040
Regio West	Agro&Food	371	+1%	+3%	+1%
	Biobased	305	+2%	+5%	+3%
	HTSM	295	+1%	+4%	+2%
	Life Sciences	368	+1%	+3%	+1%
	Logistiek	687	+1%	+4%	+2%
	Maintenance	186	0%	0%	0%
	<i>Gewogen gem. clusters</i>	371	+1%	+3%	+2%
Regio Midden	Agro&Food	292	+1%	+3%	+2%
	Biobased	224	+2%	+5%	+3%
	HTSM	228	+1%	+4%	+2%
	Life Sciences	331	+1%	+4%	+2%
	Logistiek	559	+1%	+4%	+2%
	Maintenance	141	0%	0%	0%
	<i>Gewogen gem. clusters</i>	306	+1%	+4%	+2%
Regio Noord-oost	Agro&Food	263	+1%	+3%	+1%
	Biobased	212	+2%	+5%	+3%
	HTSM	213	+1%	+3%	+2%
	Life Sciences	238	+2%	+4%	+2%
	Logistiek	493	+1%	+4%	+2%
	Maintenance	126	0%	-1%	0%
	<i>Gewogen gem. clusters</i>	244	+1%	+3%	+1%
Regio Zuidoost	Agro&Food	206	+1%	+3%	+1%
	Biobased	168	+2%	+5%	+3%
	HTSM	158	+1%	+3%	+2%
	Life Sciences	207	+1%	+3%	+2%
	Logistiek	404	+1%	+4%	+2%
	Maintenance	109	0%	-1%	+0%
	<i>Gewogen gem. clusters</i>	184	+1%	+3%	+1%

Tabel 5.6: Ontwikkeling ruimtebehoefte in netto ha per cluster, per regio en per periode

	West			Midden			Noordoost			Zuidoost		
	2014-2020	2021-2030	2031-2040	2014-2020	2021-2030	2031-2040	2014-2020	2021-2030	2031-2040	2014-2020	2021-2030	2031-2040
Agro&Food	-7	-28	-29	-1	-9	-9	-8	-18	-21	-9	-17	-18
Biobased	+6	-29	-35	2	-11	-12	-4	-11	-14	+3	-11	-13
HTSM	+50	-5	-18	+13	-10	-13	+11	-10	-15	+36	-11	-23
LifeSciences	+6	2	+1	+3	+1	0	+8	+6	+2	+2	0	0
Logistiek	+129	+111	+68	+53	+53	+29	+33	+16	-1	+50	+47	+29
Maintenance	+7	-5	-3	+1	-2	-1	0	-3	-1	5	-6	-3

BIJLAGE 6 SEGMENTEN

Methodiek raming segmenten

De raming van de ruimtebehoefte per segment is in drie stappen tot stand gekomen.

1. Royal Haskoning (2010, in opdracht van de provincie Noord-Brabant) heeft geraamd hoe het totale bruto areaal bedrijventerreinen over de vijf segmenten verdeeld is. Deze procentuele verdeling is toegepast op het netto areaal bedrijventerreinen in 2013. Op deze manier is berekend hoeveel het totale netto areaal in 2013 per segment en per regio bedraagt.
2. Op basis van de trends en ontwikkelingen die in hoofdstuk 5 zijn behandeld (aangaande de werkgelegenheidsontwikkeling en veranderingen in de voorkeur voor segmenten) is een bijstelling opgesteld van de procentuele verdeling van het totale netto areaal over segmenten (zie tabel 6.1)
Iedere regio laat dezelfde trend zien in de verandering van de verdeling van het areaal over segmenten. Echter, ten gevolge van regionale verschillen in werkgelegenheidsbasis en –ontwikkeling verschillen de bijstellingen per regio soms licht.
3. De aandelen per segment in tabel 6.1 zijn toegepast op het totale netto areaal bedrijventerrein in 2020, 2030 en 2040. Op deze manier is de ontwikkeling van de ruimtebehoefte per periode berekend worden voor elk segment. Tabel 6.2 toont een overzicht van de ontwikkeling van de ruimtebehoefte per regio.

Tabel 6.1: Raming aandeel segmenten in totale netto areaal 2013-2040 , per regio, afgerond op hele procenten

	2013	2020	2030	2040
West				
Functioneel terrein	45%	42%	41%	40%
Modern terrein	31%	31%	32%	33%
Hoogwaardig terrein	5%	6%	6%	7%
Logistiek terrein	3%	5%	6%	8%
Terrein voor milieubelastende bedrijven	17%	16%	15%	13%
Midden				
Functioneel terrein	43%	40%	38%	38%
Modern terrein	33%	33%	33%	34%
Hoogwaardig terrein	7%	8%	9%	10%
Logistiek terrein	3%	5%	7%	8%
Terrein voor milieubelastende bedrijven	14%	13%	12%	11%
Noordoost				
Functioneel terrein	54%	52%	51%	51%
Modern terrein	20%	21%	21%	22%
Hoogwaardig terrein	6%	7%	8%	8%
Logistiek terrein	1%	2%	4%	4%
Terrein voor milieubelastende bedrijven	19%	18%	17%	15%
Zuidoost				
Functioneel terrein	51%	49%	48%	47%
Modern terrein	23%	23%	24%	25%
Hoogwaardig terrein	13%	14%	15%	15%
Logistiek terrein	3%	3%	5%	5%
Terrein voor milieubelastende bedrijven	10%	11%	9%	8%

Tabel 6.2: Ontwikkeling ruimtebehoefte in netto ha per segment, per regio en per periode

	West			Midden			Noordoost			Zuidoost		
	2014- 2020	2021- 2030	2031- 2040	2014- 2020	2021- 2030	2031- 2040	2014- 2020	2021- 2030	2031- 2040	2014- 2020	2021- 2030	2031- 2040
Functioneel terrein	+49	-36	-47	+21	-18	-17	+37	-21	-30	+64	-31	-39
Modern terrein	+133	+58	+21	+61	+27	+7	+46	+18	+6	+49	+22	+13
Hoogwaardig terrein	+62	+38	+13	+32	+20	+11	+35	+19	+6	+53	+13	+4
Logistiek terrein	+90	+76	+43	+41	+41	+18	+39	+31	+8	+33	+36	+18
Terrein voor milieubelastende bedrijven	+19	-60	-84	+14	-20	-25	+20	-37	-49	+39	-42	-53

BIJLAGE 7 BESTUURLIJKE INTERVIEWS

Regio Midden	
Gesproken met: Erik de Ridder (Tilburg)	
Datum: 10 juni 2014	
Aanwezig: Erik de Ridder, Stef Fleischeuer en Jody Broeders (Gemeente Tilburg), Mark Spanjers (Provincie Noord-Brabant) en Maarten Kruisselbrink (Bureau BUITEN)	
Belangrijkste gespreksonderwerpen	
• Wethouder De Ridder onderstreept het belang van de logistieke sector in de Regio Midden. De sector heeft zich hier de afgelopen tijd snel ontwikkeld en die ontwikkeling zet naar zijn verwachting in de toekomst verder door. De Ridder geeft aan dat recente vestigingen en momenteel geïnteresseerde partijen die verwachting staven. Het is met name de gunstige ligging op de logistieke oost-west as, in combinatie met de beschikbaarheid van arbeid waar dat aan te danken is. • De toename van VAL-activiteiten binnen de logistiek zal volgens De Ridder in de toekomst nog verder doorzetten, en daarmee tot een toename van de werkgelegenheid binnen de sector en intensivering van het ruimtegebruik leiden. Daarmee kan de sector volgens hem een belangrijke rol vervullen in het bieden van werkgelegenheid voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. • De logistiek laat een toenemende ‘cross-over’ zien met vooral de industriële sector. Een bedrijf als Tesla is een voorbeeld van de vervaging van het onderscheid tussen sectoren. • De interesse voor kavels op logistieke terreinen komt volgens De Ridder in toenemende mate van de logistieke vastgoedpartijen (Prologis etc.) en ook voor een belangrijk deel van buiten de regio. Er is eerder concurrentie met Venlo, ook op de oost-west as, dan met West-Brabant. • Logistieke bedrijven in de regio hebben in de ervaring van De Ridder grote kavels nodig, en in toenemende mate met multimodale bereikbaarheid (combinatie weg en water, of weg en spoor). • De Aerospace-bedrijvigheid ontwikkelt zich langzamer dan het logistieke cluster, maar het laat wel een zekere groei zien. Het zal volgens De Ridder overigens wel meer een niche-cluster blijven dan het logistieke. Aerospace heeft een specifieke locatievoorkeur en manifesteert zich in deze regio vanzelfsprekend op Gilze-Rijen. • Uitplaatsing van bedrijven uit buitengebied speelt in Tilburg maar beperkt een rol; in hoeverre dat ook geldt voor de regio kan hij niet aangeven. • Herstructurering is een aspect waar rekening mee gehouden moet worden bij de vraag-aanbod confrontatie. De termijnen waarop herstructureringen gerealiseerd kunnen worden, en of dat tot intensivering of extensivering van het ruimtegebruik leidt, is steeds meer afhankelijk van het initiatief dat ondernemers wel of niet nemen. Ten tijde van de vraag-aanbod confrontatie is het meenemen van de verwachte onttrekkingen een belangrijk aspect.	

Regio Midden	
Gesproken met: wethouder Bakker (Waalwijk)	
Datum: 12 juni 2014	
Aanwezig: Dhr Bakker en Jan van Roessel (Gemeente Waalwijk), Mark Spanjers (Provincie Noord-Brabant) en Joost Hagens (Bureau BUITEN)	
Belangrijkste gespreksonderwerpen	
• Wethouder schetst positie Waalwijk en regio Midden. Waalwijk is ondernemende gemeente: veel bedrijven, relatief veel werkgelegenheid. Wethouder is zelf oud-ondernemer, onder meer in logistiek. Zijn strategie was altijd gericht op diversificatie. Die lijn trekt hij ook door in zijn wethouderschap. Hij gebruikt zijn ondernemersnetwerk actief om bedrijven op mogelijkheden in Waalwijk te wijzen. Die strategie is best succesvol. Hij verwacht dan ook een voortgaande behoefte aan bedrijventerreinen, maar heeft ook oog voor beter benutten bestaande locaties. Hij ziet dat daar, zeker in de regio, nog wel het nodige te winnen valt. • Prominente bedrijven zijn bijvoorbeeld Docdata (e-fulfillment), één van de snelle groeiers van de afgelopen jaren. Maar bijvoorbeeld ook Mandemakers. • Docdata zit in Waalwijk en bijvoorbeeld niet op Moerdijk omdat ze qua arbeid gemakkelijk moeten kunnen opschalen en downsizen, iets wat met slechte bereikbaarheid Moerdijk veel lastiger gaat. • In de logistiek heeft Waalwijk het pluspunt van de waterbereikbaarheid met haven en terminal. Maas is klasse V. Daarmee gelijk ook positie ten opzichte van Tilburg helder. Zij hebben ook spoor, maar Wilhelminakanaal is klasse IV. Daar kunnen dus minder grote binnenvaartschepen naar toe. • Ook in Waalwijk wordt voortgaande interesse voor kavels vanuit de logistiek verwacht, maar kansen beperken zich niet alleen tot de logistiek. • Qua locatievoorkeur en TQ's leeft er niet een heel scherp beeld, maar meer de verwachting dat de regio meegaat in de trend. Jan van Roessel wijst nog wel op toenemend belang VAL/VAS. • Traditioneel is logistieke markt in Waalwijk niche markt, zit er nog steeds. Evenals maakindustrie zoals schoenen en chemie. Hi-Tech vindt Waalwijk ook interessant vanwege kwaliteit uitstraling terreinen en centrale ligging (Noord-Zuid en Oost-West). Bestaande terreinen liggen er in het algemeen goed bij. Geldt niet voor de hele regio, maar wel voor Waalwijk. Daardoor lukt ook bij nieuwvestigings wel om ze te interesseren voor kavel op bestaande terreinen. • Kunststofbedrijven in de tijd doorgegroeid. Relatief veel innovatie.	

Regio Zuidoost	
Gesproken met: wethouder R. Visser (Son en Breugel)	
Datum: 7 april 2014	
Aanwezig: Dhr. R. Visser (Gemeente Son en Breugel), Rob Harbers (SRE) Mark Spanjers (Provincie Noord-Brabant) en Joost Hagens (Bureau BUITEN)	
Belangrijkste gespreksonderwerpen • Wethouder Visser constateert dat we middenin grote veranderingen staan. Veranderingen die heel duidelijk ook zijn weerslag hebben op de markt voor kantoren, bedrijventerreinen en winkels. • Brainport en de hightech industrie hebben binnen die markt een geheel eigen karakteristiek. Kennisintensieve bedrijvigheid met relatief veel hoogopgeleide banen met een beperkt netto ruimtebeslag. Bruto ligt dat met campussen natuurlijk anders. • Leegstand, met name bij kantoren en winkels baart hem wel zorgen. Kantoren op Ekkersrijt bijvoorbeeld. Maar ook op bedrijventerreinen. • Hij geeft aan dat locatievoorkeur aan verandering onderhevig is. Met name ICT zoekt het stedelijk gebied op. • Naast kwantiteit graag ook aandacht voor kwaliteit. Daarin zit wellicht de grootste uitdaging. • Voortgaande stijging arbeidsproductiviteit en daarmee stijgend TQ is een ontwikkeling die juist in de hightech productie opgaat, al wordt dat effect deels gedempt door relatief intensive benutting van labs e.d.	

Regio Noordoost	
Gesproken met: wethouder Jan Van Burgsteden (Veghel)	
Datum: 3 april 2014	
Aanwezig: Dhr. Van Burgsteden (Gemeente Veghel), Paul Maassen (gemeente Veghel), Mark Spanjers (Provincie Noord-Brabant) en Joost Hagens (Bureau BUITEN)	
Belangrijkste gespreksonderwerpen	
• Wethouder Van Burgsteden (ten tijde interview wethouder in Veghel, nu in Sint Oedenrode) wijst op de bijzondere positie van Veghel. Veel grote bedrijven (Mars, FrieslandCampina, Sligro, Jumbo). Zijn sterke bedrijven die ook stevig zijn verankerd. Vinden in de gemeente ook een meedenkende partner. • Naast grote logistieke en industriële bedrijven, ook veel MKB dat daaraan toelevert. De grote bedrijven breiden nog uit. Is nog ruimte voor in Structuurvisie. • Bijzonderheid Veghel: 80% van de banen zit op bedrijventerreinen, dat is echt een uitschieter en iets om in vraag-aanbod-confrontatie rekening mee te houden. • Regionale beeld komt in het gesprek minder goed uit de verf. Duidelijk is dat subregio's (Den Bosch e.o., Uden-Veghel, Oss e.o.) elk hun eigen karakteristiek hebben. • Links naar Brainport (o.a. machineproducenten) relevant. Steeds meer innovatie ook in Noordoost. Agro&Food is het speerpunt van de regio.	

Regio West	
Gesproken met: wethouder Jan-Pierre Schouw (Etten Leur)	
Datum: 8 mei 2014	
Aanwezig: Dhr Schouw (Gemeente Etten Leur), Mark Spanjers (Provincie Noord-Brabant) en Joost Hagens (Bureau BUITEN)	
Belangrijkste gespreksonderwerpen • Dhr. Schouw wijst op diversiteit van bedrijvigheid in Etten Leur. Veel MKB, maar ook grotere bedrijven. Lijkt daarin op de rest van Brabant. • In Etten Leur veel aandacht kwaliteit bestaande terreinen. • Heeft geen moeite met rol LPM: grootschalige logistieke daar concentreren. Is logisch. • De speerpunten van West – logistiek, maintenance en Biobased moeten een plek krijgen in de prognose. Kwalitatieve overwegingen moeten ook een plek in het verhaal krijgen. • Wijst – evenals burgemeester Van der Velden van Breda – op verschil in dynamiek oostelijk en westelijk deel van West-Brabant. Westelijke kant is vooral logistiek (gekoppeld aan lijn Rotterdam-Antwerpen en straks met A4 Zuid), oostelijke kant is veel diverser. • Ook qua demografische ontwikkeling zit er een duidelijk verschil tussen Breda, Etten Leur, Oosterhout enerzijds en Bergen op Zoom, Roosendaal, Steenbergen anderzijds. Is ook een factor die voor bedrijven telt, qua arbeidsmarkt. Aantallen en opleidingsniveau zijn gunstiger aan de westzijde. Mark Spanjers merkt op dat demografie ook vertrekpunt is voor de onderliggende werkgelegenheidsprognose die voor de bedrijventerreinenbehoefte wordt gehanteerd. • Schouw maakt ons erop attent dat nieuwe programmeringsafspraken ook financiële consequenties gaan hebben voor de gemeenten. En niet elke gemeente is even voorzichtig geweest in het verleden. Dat zal bestuurlijk nog wel een punt worden, verwacht hij.	

Regio West	
Gesproken met: burgemeester Van der Velden (Breda)	
Datum: 15 mei 2014	
Aanwezig: Dhr Van der Velden en dhr. Van Gorp (Gemeente Breda), Mark Spanjers (Provincie Noord-Brabant) en Joost Hagens (Bureau BUITEN)	
Belangrijkste gespreksonderwerpen • De speerpunten van West – logistiek, maintenance en Biobased - moeten een herkenbare plek krijgen in de prognose. Kwalitatieve overwegingen spelen daarbij ook een rol. • Van der Velden wijst op verschil in dynamiek oostelijk en westelijk deel van West-Brabant. Westelijke kant is vooral logistiek (gekoppeld aan lijn Rotterdam-Antwerpen en straks met A4 Zuid), oostelijke kant is veel diverser. Breda vervult daarin heel duidelijk de centrumrol. • Ook qua demografische ontwikkeling zit er een duidelijk verschil tussen Breda, Etten Leur, Oosterhout enerzijds en Bergen op Zoom, Roosendaal, Steenbergen anderzijds. Evenals Schouw merkt hij op dat dit een factor is die voor bedrijven telt, qua arbeidsmarkt. • Is zelfs zo, dat de westkant Van der Velden zorgen baart. Als oud-burgemeester van Bergen op Zoom en van industriestad Emmen weet hij wat de klap Philip Morris betekent en er zijn daar niet zoveel alternatieven. Biobased Campus is dus goed nieuw initiatief. Ook logistiek. Is aanvullend op LPM. • Maar andersoortige bedrijvigheid kijkt al snel naar Breda, Oosterhout, Etten Leur. Kennisrol speerpunten (Dinalog bijvoorbeeld) landt dan logischerwijs in Breda. Ook Hogescholen (Avans en NHTV) helpen daarbij. • Maintenance wat diffuser met specifieke concentraties in Woensdrecht (en Gilze in midden) en rond havens en procesindustrie. • Hij wijst voor logistiek op belang multimodaliteit en roept op daarin vooral (boven)regionaal te denken. West en Moerdijk hebben specifieke kansen gelieerd aan regio-overstijgende visie op de Delta met Rotterdam-Antwerpen. Zo'n visie moet ook aan de basis van de bestuurlijke afspraken liggen. • Over Breda zelf maakt hij zich niet ongerust: de perspectieven voor de stad zijn juist gunstig. Ook dat moet dan wel worden vertaald in de regionale afspraken.	





Kwalitatief verdiepingsonderzoek bedrijventerreinen Noord-Brabant

Stec Groep aan provincie Noord-Brabant

Evert-Jan de Kort, Hub Ploem en Peter Stopel
april 2015

Kwalitatief verdiepingsonderzoek bedrijventerreinen Noord-Brabant

Stec Groep aan provincie Noord-Brabant

Evert-Jan de Kort, Hub Ploem en Peter Stopel
april 2015

Inhoudsopgave

Samenvatting	3
1 Inleiding	6
1.1 Achtergrond.....	6
1.2 Onze aanpak en proces.....	6
1.3 Leeswijzer	7
2 Uitgangspunt: behoefteraming	8
2.1 Belangrijkste conclusies uit behoefteraming.....	8
2.2 Relatie behoefteraming met voorliggend onderzoek Stec Groep	9
3 Methodiek	11
3.1 Kwalitatieve indeling van de vraag in deelsegmenten	11
3.2 Beoordeling aanbod	12
3.3 Doorkijk naar conclusies en regionale afspraken.....	17
4 Resultaten en conclusies	18
4.1 Inleiding	18
4.2 RRO West-Brabant	19
4.2.1 Kwalitatieve vraag naar bedrijventerreinen in West-Brabant	19
4.2.2 Kwalitatieve beoordeling hard aanbod West-Brabant (incl. bestaande voorraad).....	20
4.2.3 Kwalitatieve beoordeling zacht aanbod West-Brabant.....	25
4.3 RRO Midden-Brabant.....	27
4.3.1 Kwalitatieve vraag naar bedrijventerreinen in Midden-Brabant	27
4.3.2 Kwalitatieve beoordeling hard aanbod Midden-Brabant (incl. bestaande voorraad)	28
4.3.3 Kwalitatieve beoordeling zacht aanbod Midden-Brabant	32
4.4 RRO Noordoost-Brabant.....	34
4.4.1 Kwalitatieve vraag naar bedrijventerreinen in Noordoost-Brabant.....	34
4.4.2 Kwalitatieve beoordeling hard aanbod Noordoost-Brabant (incl. bestaande voorraad)	35
4.4.3 Kwalitatieve beoordeling zacht aanbod Noordoost-Brabant.....	39
4.5 RRO Zuidoost-Brabant	41
4.5.1 Kwalitatieve vraag naar bedrijventerreinen in Zuidoost-Brabant.....	41
4.5.2 Kwalitatieve beoordeling hard aanbod Zuidoost-Brabant (incl. bestaande voorraad)	42
4.5.3 Kwalitatieve beoordeling zacht aanbod Zuidoost-Brabant.....	47
4.6 Bovenregionale opgave bedrijventerreinen-afspraken.....	51
5 Naar duurzame verstedelijkings-afspraken voor bedrijventerreinen	52
5.1 Inleiding	52
5.2 Vaststellen actuele regionale behoefte (trede 1)	52
5.2.1 Kwantitatief	52
5.2.2 Kwalitatief.....	53
5.2.3 Confrontatie vraag-aanbod: actuele regionale behoefte.....	55
5.3 Bepalen mogelijkheden bestaand stedelijk gebied (trede 2).....	55
5.4 Resultaat: opgave regionale afsprakenkader (trede 3).....	57
5.5 Tips en aanbevelingen proces.....	58

stec groep

Kwalitatief verdiepingsonderzoek bedrijventerreinen Noord-Brabant

Bijlagen 61

Programma van eisen bedrijventerreinvraag	61
Locatiekeuze van bedrijven en belangrijke locatiefactoren	61
Kwalitatieve verdeling van de vraag in deelsegmenten	66
Logistiek en groothandel	68
Kenmerken en eigenschappen	68
Het belang van logistiek voor Noord-Brabant.....	68
Trends en ontwikkelingen in de logistiek en groothandel.....	70
Vertaling naar locatie-eisen, doelgroepen en kwalitatieve vraagraming.....	72
Productie en industrie	77
Kenmerken en eigenschappen	77
Het belang van productie en industrie voor Brabant.....	78
Trends en ontwikkelingen in de productie en industrie	79
Vertaling naar locatie-eisen, doelgroepen en kwalitatieve vraagraming.....	81
Bouw	87
Kenmerken en eigenschappen	87
Het belang van de sector bouwnijverheid voor Brabant	87
Trends en ontwikkelingen bouw.....	88
Locatiewensen en -eisen bouw	89
Consumentendiensten	92
Kenmerken en eigenschappen	92
Het belang van de sector consumentendiensten voor Brabant.....	92
Trends en ontwikkelingen consumentendiensten	93
Locatiewensen en -eisen consumentendiensten	93
Dienstverlening	96
Kenmerken en eigenschappen	96
Belang van de sector dienstverlening (op bedrijventerreinen) in Brabant.....	96
Trends en ontwikkelingen dienstverlening	97
Locatiewensen- en eisen sector dienstverlening op bedrijventerreinen.....	98

Zorg	101
Kenmerken en eigenschappen.....	101
Belang van de sector zorg (op bedrijventerreinen) in Brabant.....	101
Trends en ontwikkelingen zorg	102
Locatiewensen- en eisen zorgsector op bedrijventerreinen	103

Samenvatting

Inleiding

De provincie Brabant heeft in 2014 nieuwe prognoses opgesteld voor de ruimtebehoefte aan bedrijventerreinen. De nieuwe prognoses vormen de basis voor bedrijventerreinenafspraken in de Brabantse regio's. De provincie vraagt aan iedere regio voor eind 2015 nieuwe duurzame verstedelijkingsafspraken te maken rondom bedrijventerreinen in de RRO's. Hiervoor is naast de kwantiteit ook inzicht nodig in de kwaliteit van vraag en aanbod van bedrijventerreinen in de regio's. Voorliggend onderzoek biedt deze kwalitatieve bouwsteen.

In deze samenvatting geven we de belangrijkste conclusies weer van het kwalitatief onderzoek. Plus hoe deze vertaald kunnen worden in de RRO-afspraken. Aanpak, methode en de uitgebreide resultaten per regio staan in de hoofdtekst.

Belangrijkste bevindingen

We geven nu per segment onze hoofdbevindingen weer.

(Zeer) grootschalige logistiek

De grootschalige logistiek is de belangrijkste ruimtevrager in de Brabantse regio's komende jaren. Een aanzienlijk deel van deze behoefte komt vanuit zeer grootschalige logistiek (5 ha en groter). We zien dat de harde voorraad (bouwrijp/niet bouwrijp aanbod) kwalitatief beperkte mogelijkheden biedt. Dit geldt ook voor eventuele vrijvallende industriële locaties. De kans dat de logistiek hier goed gefaciliteerd kan worden is op basis van een eerste scan beperkt. Dit geldt zeker voor het (zeer) grootschalige segment en voor de korte (tot 2025) termijn. Om de precieze mogelijkheden en toekomstwaarde van de bestaande voorraad voor het faciliteren van de logistieke ruimtevrage in kaart te brengen is een diepere analyse en strategie aan te bevelen (deze kan onderdeel zijn van een Brabantbrede logistieke visie en strategie, zie verderop).

Alleen in West-Brabant is voldoende (niet-bouwrijp) aanbod beschikbaar met de ontwikkeling van LPM. Maar ook in andere regio's oefent de grote logistiek vraag uit. In het zachte aanbod zijn meerdere plannen markttechnisch geschikt.

Daarnaast zijn er nog locaties die markttechnisch wel geschikt zijn, maar nu nog niet de vestigingsmogelijkheden bieden. Regelmatig gaat het daarbij echter om plekken van slechts 10 tot 20 hectare. Het is de vraag of deze locaties een duurzame plek zijn voor logistieke vestiging.

Dit overziend zal er in diverse regio's een keuze gemaakt moeten worden tussen het verder concentreren van logistiek op enkele daar helemaal op toegeruste plekken of het bieden van vestigingsmogelijkheden op meer plekken, bijvoorbeeld door het herlabelen van locaties.

Omdat de logistieke ruimtevrage in alle regio's speelt en de impact/reikwijdte van de vestigingskeuze vanuit logistiek het niveau van de regio/RRO ontstijgt, raden wij het sterk aan om tot een Brabantbrede visie en strategie te komen wat betreft de (her)ontwikkeling van logistieke locaties (bestaand en nieuw). De Logistieke Agenda Brabant (programmaliijn E, actie 19) vormt hiervoor een prima startpunt. We benadrukken vooral dat het van belang is om over de RRO-regio's heen tot (bestuurlijk) afspraken te komen. En dat het daarbij verstandig is om ook (bestuurlijke) afstemming te zoeken met omringende regio's als Drechtsteden, Tiel/Rivierenland, Arnhem/Nijmegen en Noord-Limburg, waar ook hard getrokken wordt aan de logistiek. Initiatieven zoals DelTri en SVIR-regio Maintenance Valley vormen daarvoor een goed begin.

Industrie/chemie

Er is geen uitbreidingsvraag vanuit zware industrie (categorie 5/6) in de regio's. Daarnaast beschikt iedere regio wel over een plek in de bestaande voorraad waar dergelijke activiteiten terecht kunnen. In het bijzonder valt daarbij natuurlijk het Industrial Park op Zeehaven- en Industrierrein Moerdijk op, waar nog ruimschoots vestigingsmogelijkheden zijn voor chemische bedrijvigheid. Eerder is al afgesproken dat deze gronden te allen tijde beschikbaar moeten zijn voor als deze vraag zich voordoet.

Nieuwe plannen zijn zo bezien dus niet nodig voor dit segment. Toch zijn er wel enkele plekken die hiervoor mogelijkheden bieden. Wellicht kunnen deze locaties – tezamen met de bestaande opties – plek bieden voor het faciliteren van enkele kwalitatieve (verplaatsings)vraagstukken vanuit de zware en grootschalige industrie. Tegen deze achtergrond is het – net als bij logistiek – slim om tot een Brabantbrede visie te komen voor industrie/chemie. Voorts is het beleid van de provincie erop gericht om bedrijven zo goed mogelijk te

faciliteren op bestaande locaties en bestaande terreinen en hinder/overlast alhier te voorkomen.

Voor grootschalige industriële bedrijven (soms ook in categorie 4) is de uitbreidingsbehoefte ook minimaal. We zien echter wel een kwalitatieve behoefte (vervangingsvraag) als gevolg van het vergroten van de efficiency of vanwege incourant vastgoed of locatie. Er is voldoende aanbod (ook verspreid over de provincie) die deze vraag – in potentie – kan huisvesten.

MKB (< 5.000 m²)

De vraag vanuit kleinschalige bedrijvigheid/MKB (< 5.000 m²) is beperkt. Er is feitelijk alleen uitbreidingsvraag vanuit kleinschalige logistiek in de regio's. Voor de rest gaat het hoofdzakelijk om kwalitatieve vervangingsvraagstukken vanuit o.a. kleinschalige productie- en bouwbedrijven. We zien dat deze MKB-vraag al ruim voldoende gefaciliteerd kan worden op bestaande terreinen, in bestaand vastgoed en door herontwikkeling. Bijvoorbeeld op (enkele) vrijvallende industriële locaties, zeker als deze gunstig gelegen zijn ten opzichte van de stad. Daarom adviseren wij een stop op nieuwe kleinschalige ontwikkelingen. Eventueel kan per regio een beperkt 'rommelpotje' aangehouden worden van enkele hectares, waarmee lokale MKB bedrijven gefaciliteerd kunnen worden op de huidige locatie als verplaatsing/vestiging op de al ruimschoots beschikbare locaties geen optie is. Hiervoor zal dan overtuigende bewijslast aangevoerd moeten worden door bedrijf en gemeente (nee, tenzij principe).

Consumentendiensten (PDV/GDV/ABC, zakelijke diensten en zorg)

In de consumentendiensten zit nauwelijks groei qua ruimtebehoefte. Alleen vanuit PDV/GDV/ABC en beperkt de zorg zien we in de diverse regio's nog uitbreidingsbehoefte. Markttechnisch gezien kunnen deze functies ook op best veel plekken terecht, zo blijkt uit de kwalitatieve beoordeling, zowel in het harde (bouwrijp/niet-bouwrijp) als het zachte aanbod. Vanuit beleid, toekomstwaarde van plekken en leegstandsrisico's is dit echter ongewenst. We raden de regio's aan eventuele extra ruimtevraag vanuit PDV/GDV/ABC enkel nog te realiseren bij de bestaande concentraties met hoogste toekomstperspectief. Solitaire kantoren moeten, ook al scoren sommige locaties hier markttechnisch goed op, geweerd worden op bedrijventerreinen. Overigens, staat het provinciaal beleid de vestiging hiervan al niet toe.

Thematerreinen/campussen

Thematerreinen en campussen zijn onderdeel van de bedrijventerreinafspraken die op RRO niveau gemaakt worden. Van belang is om regionaal afspraken te maken over de profilering en segmentering van deze locaties en voorkomen moet worden dat deze terreinen en locaties gaan concurreren met de reguliere voorraad. We zien immers dat veel speerpuntsectoren waarvoor dit type themalocaties vaak ontwikkeld worden of gepland zijn uiteindelijk reguliere bedrijfsactiviteiten betreffen. Vanuit de wens van bedrijven en sectoren om fysiek te clusteren of vanwege hele specifieke locatiekwaliteiten kunnen themalocaties toegevoegde waarde hebben. Feit is echter dat de invulling van deze plekken direct effect heeft op andere bedrijventerreinen in de regio, zowel bestaand als nieuw (te ontwikkelen). Zorgvuldigheid bij dergelijke ontwikkelingen en goede regionale afspraken zijn cruciaal. Thematerreinen mogen geen escape zijn om extra plannen te ontwikkelen.

Hoe naar duurzame verstedelijkingsafspraken bedrijventerreinen in de RRO's

Het kwalitatief verdiepingsonderzoek is een belangrijke bouwsteen om te komen tot regionale bedrijventerreinafspraken in de RRO's. We geven nu kort en puntsgewijs aan wat nodig is om tot duurzame verstedelijkingsafspraken rondom bedrijventerreinen te komen in de regio's en welke rol het kwalitatief onderzoek daarin speelt. Uitgebreider leest u dit in hoofdstuk 5 van voorliggend rapport.

1. Kwantitatief uitgangspunt is de provinciale prognose bedrijventerreinen, die eens per bestuursperiode wordt opgesteld. Op dit moment is dat de prognose bedrijventerreinen zoals vastgesteld door GS op 9 december 2014. Op basis van deze prognose wordt de extra ruimtebehoefte voor de komende 10 jaar in beeld gebracht. Per regio wordt de kwantitatieve ruimtebehoefte nader bekeken en gekwantificeerd (o.a. op basis van vervangingsvraag, beleidseffecten andere vastgoedkokers)
2. Leegstand:
 - Het leegstandsniveau op bedrijventerreinen in Brabant ligt gemiddeld genomen rondom frictie (5%). Deze leegstand is nodig voor enige gezonde bewegingsvrijheid in de markt. Er is echter geen goed zicht op de situatie naar type terreinen en regio's. Ook is niet duidelijk of deze frictieleegstand courant vastgoed betreft en ook daadwerkelijk de 'schuifruimte' biedt waar vanuit gegaan kan worden. Daarom adviseren we een verdiepingsslag (omvang en mate van courantheid)

op leegstand in de regio's in kader van de regionale afspraken.

Belangrijk is dat deze leegstandsinventarisatie regio's niet belemmert om vraag en aanbod weer in balans te brengen. Daar ligt voor 2015 immers de belangrijkste opgave. Juist het opvoeren van de 'marktspanning' in de regio's is een belangrijke succesvoorwaarde voor het invullen en herontwikkelen van leegstand;

- Aanpalend is het van belang om:
 - Het leegstandsniveau (jaarlijks) te blijven monitoren.
 - Een regionale strategie op bestaande voorraad op te stellen, zodat de kwaliteit van het vastgoed op peil blijft.
- 3. Kwalitatief uitgangspunt is een regionale segmentering op basis van profielen. De profielen worden onderscheiden op basis van bedrijvigheid met dezelfde locatie- en vestigingseisen, zoals in dit kwalitatief onderzoek omschreven:
 - MKB (gaat door alle sectoren heen. Relevant is het onderscheid in MKB < 5.000 m² en overige MKB).
 - Grootschalige logistiek (kleinschalige logistiek valt onder MKB. Het gaat hier bij om grootschalige en zéér grootschalige logistiek)
 - Industrie / chemie (grootschalig, vanaf 5.000 m²).
 - Consumentendiensten (PDV/GDV, maar bv. ook bepaalde dienstverleners (zorg, zakelijk, financieel)).
 - Thematerreinen en campussen.
- 4. Per profiel wordt de extra ruimtebehoefte bepaald (per regio), waarbij voorliggend kwaliteitsonderzoek als bouwsteen dient.
- 5. Per profiel wordt de omvang van de marktregio bepaald op basis van de informatie in voorliggende kwaliteitsonderzoek. Dit wordt vastgelegd in de regionale afspraken.
- 6. Voor ieder profiel worden relevante modaliteiten vastgesteld. Het kwaliteitsonderzoek biedt hier input voor. In ieder doelgroepenprofiel is immers aangegeven welke vereisten ten aanzien van de bereikbaarheid gelden (weg, OV, multimodaal).
- 7. Per regio wordt het actuele aanbod (bouwrijp en/of vastgesteld in bestemmingsplan) in beeld gebracht en bepaald of dit aanbod geschikt is/gemaakt kan worden om (tijdig) te voorzien in de (kwalitatieve) ruimtebehoefte. Ook is het wenselijk en noodzakelijk afspraken te maken over herprofilering en deprogrammering.
- 8. Voor dat deel waarin het actuele aanbod niet kan voorzien in de vraag vanuit de diverse profielen moet gekeken worden of daarvoor plannen

ontwikkeld moeten worden, of dat herprogrammering van bestaand aanbod aanknopingspunten biedt. Nadrukkelijk speelt deprogrammering hier ook een rol.

- 9. Uitgangspunten voor de regionale afspraken:
 - Alle bestaande en nieuw te ontwikkelen terreinen krijgen één of twee profielen.
 - Voor MKB tot 5.000 m² is bestaand stedelijk gebied het primaire zoekgebied (nee, tenzij principe).
 - Nieuwe terreinen worden (in beginsel alleen) ontwikkeld voor grootschalige logistiek, (vervangingsvraag in de) industrie/chemie en thematerreinen/campussen.
 - Locaties die relevante modaliteiten hebben of kunnen krijgen hebben de voorkeur.
 - Bestemmingsplannen worden in lijn gebracht met de kwaliteitskenmerken van de profielen.

1 Inleiding

1.1 Achtergrond

Nieuwe kwantitatieve prognoses voor de vraag naar bedrijventerrein

De provincie Brabant heeft in 2014 nieuwe prognoses opgesteld voor de ruimtebehoefte aan bedrijventerreinen. Tot en met 2040 is nog behoefte aan zo'n 900 ha netto extra bedrijventerrein in de provincie Brabant. De behoefte doet zich vooral voor in de periode tot en met 2020. Daarna stabiliseert de ruimtebehoefte en neemt deze zelfs af, onder andere door een dalende werkgelegenheid en bedrijfseconomische trends.

Startpunt voor actuele, 'Ladderproof' regionale bedrijventerreinafspraken

De nieuwe prognoses vormen de basis voor bedrijventerreinafspraken in de Brabantse regio's. De provincie vraagt aan iedere regio voor eind 2015 nieuwe afspraken te maken in de RRO's. In deze afspraken dient de Ladder voor duurzame verstedelijking goed geborgd te worden. Om dit goed te kunnen doen is naast de omvang van de vraag goed inzicht nodig in de aard/kwaliteit van vraag en aanbod van bedrijventerreinen (onder andere in segmentering, verschijningsvorm, programma van eisen, etc.). Daarvoor is vervolgonderzoek nodig.

Nu meer grip nodig op de kwalitatieve kant van de vraag...

Concreet is de vraag neergelegd bij Stec Groep om meer inzicht te geven in de locatie- en huisvestingseisen en wensen van de diverse sectoren in de Brabantse economie. Denk onder andere aan de economische clusters agri & food, biobased, HTSM, life sciences, logistiek en maintenance, maar ook de reguliere sectoren zoals industrie, bedrijven in hogere milieucategorieën en MKB. Ook (nieuwe) sectoren als zorg, detailhandel en dienstverlening zijn onderdeel van de vraag naar bedrijventerreinen.

Welke eisen stellen de bedrijven aan aspecten als ligging, bereikbaarheid, kavelgroottes, milieucategorieën, bouwhoogte en arbeidsmarkt? En welke trends zijn hierin zichtbaar? Wat zijn de effecten van ontwikkelingen als schaalvergroting in de logistiek, robotisering in de industrie, 3-D printing, de

forse groei van e-commerce, scherpere milieuwetgeving en verduurzaming op de locatie- en huisvestingswensen en eisen van bedrijven?

....en de markttechnische kwaliteiten van het bedrijventerreinenaanbod in de regio's
Daarnaast is Stec Groep gevraagd een systematische beoordeling te maken van de marktkwaliteiten en toekomstwaarde van het bedrijventerreinenaanbod. Het gaat daarbij om terreinen die in uitgifte/bouwrijp zijn, terreinen met een vastgesteld bestemmingsplan en nieuw te ontwikkelen locaties zoals opgenomen in de huidige regionale programma-afspraken (die kunnen deels al in planvormingsproces zijn) of aangewezen zijn als zoekgebied (strategische reserve). Belangrijk is dat de kwaliteiten van dit aanbod goed in beeld komen op aspecten die voor de diverse sectoren in de vraag relevant zijn.

Hiertoe behoort ook een (globale) beoordeling van bestaande (volledig uitgegeven) terreinen om te kijken voor welke sectoren in de vraag deze (op termijn) geschikt zijn te maken. Denk aan terreinen in regio's met een dalende/negatieve ruimtebehoefte, plekken waar herstructurering of veel leegstand aan de orde is of plekken die vrij gaan vallen als gevolg van afnemende ruimtevraag uit enkele sectoren (waaronder industrie). Om straks regionale bedrijventerreinafspraken te maken, die voldoen aan de uitgangspunten van de Ladder voor duurzame verstedelijking, is deze beoordeling van de bestaande voorraad van meerwaarde.

Voorliggend onderzoek kwalitatieve bouwsteen voor RRO-afspraken

De confrontatie tussen de kenmerken van de vraag en de kwaliteiten van het aanbod geeft de bedrijventerreinenopgave per regio. Het voorliggende onderzoek vormt zo een belangrijke kwalitatieve bouwsteen voor de bedrijventerreinafspraken in de RRO's. Mede daarom zijn de regio's nadrukkelijk betrokken bij het onderzoek, inclusief het (regionale) bedrijfsleven.

1.2 Onze aanpak en proces

Gevolgd aanpak in dit onderzoek

Ons plan van aanpak om te komen tot deze rapportage is opgebouwd uit een aantal processtappen (die overigens grotendeels parallel aan elkaar liepen).

In eerste instantie is de kwantitatieve behoeferaming van de provincie Brabant – opgesteld door Bureau Buiten in opdracht van en vastgesteld door

Gedeputeerde Staten – vertaald naar deelsegmenten. Dit betekent dat we voor de onderscheiden hoofdcategorieën in de kwantitatieve prognose een verdeling hebben gemaakt naar relevante deelsegmenten (met name ruimtelijke argumenten waarop vraag en aanbod zijn te onderscheiden). Op basis van eigen analyses en onderzoeken, aangevuld met onderzoeksrapporten van derden is een verdeling gemaakt en zijn voor diverse deelsegmenten profielen samengesteld. Het betreft een feitelijk overzicht van het programma van eisen van de bedrijventerreinenvraag in Brabant verdeeld naar deelsegment. Ook is voor deze analyse gebruik gemaakt van een bedrijvenpanel (vertegenwoordigers van het bedrijfsleven / tussenpersonen) om richting te geven aan de uitkomsten en indelingen. Op deze wijze is de markt nadrukkelijk betrokken bij het samenstellen van de vraagprofielen.

Tegelijkertijd is gewerkt aan een overzichtelijk model om objectief een markttechnische beoordeling te maken van het aanbod in Brabant. Hiertoe is gekeken naar het aanbod (bouwrijp, niet-bouwrijp, nieuw te ontwikkelen volgens afspraken in RRO en strategische reserve) en de match met de diverse opgestelde programma's van eisen vanuit de deelsegmenten die we in de vraaganalyse onderscheiden. Ook is in de vier regio's een bustour georganiseerd met het bedrijvenpanel en de gemeenten (bestuurders, ambtenaren) als gerichte aanvulling van de aanbodanalyse.

Daarna hebben we de kwalitatieve kenmerken van de vraag samengevoegd met het bedrijventerreinaanbod en een confrontatie gemaakt. Hieruit volgt de opgave die de diverse (deel)regio's hebben en ontstaat een bouwsteen voor regionale afspraken over bedrijventerreinen. De resultaten zijn verwerkt in deze rapportage die ingaat op de belangrijkste conclusies en daarnaast een eerste agenda schetst als input naar de afspraken die provincie en regio's in 2015 maken over bedrijventerreinen. Let op: de daadwerkelijke keuzes worden in deze rapportage niet gemaakt! Voorliggend rapport is enkel bedoeld als input voor dit regionale (bestuurlijke) keuze- en strategieproces.

Intensief proces met provincie, regio's en markt

Het onderzoek is begeleid door een begeleidingscommissie. Hierin zaten een afvaardiging van de provincie (zowel RO en EZ), van de vier regio's (ambtelijke vertegenwoordigers van de regio's of regiogemeenten) en de markt (zoals de BOM en Brabants Zeeuwse Werkgeversvereniging). De begeleidingscommissie

is – inclusief de bespreking van de concept opzet van het onderzoek – vijf keer bij elkaar gekomen om (tussen)resultaten te bespreken.

Daarnaast is, zoals gezegd, een bustour georganiseerd in de vier regio's (op 26 en 27 februari) waarbij marktpartijen, bedrijfsleven en bestuurders een selectie van (nieuwe en bestaande) bedrijventerreinen heeft beoordeeld via een beoordelingsformulier, als input voor de kwalitatieve beoordeling van het aanbod.

In een tweede sessie van het bedrijvenpanel, op 18 maart, zijn de resultaten van de bustour en eerste conclusies van het onderzoek, gepresenteerd en besproken. Met deze input is het conceptrapport opgesteld.

Tot slot zijn de eindresultaten in de vier regionale werkgroepen werken en de stuurgroepen (bestuurders) van de RRO's gepresenteerd.

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 leest u de belangrijkste uitgangspunten ten aanzien van dit onderzoek. Het gaat dan met name om de behoefteraming die eind 2014 is vastgesteld en als belangrijkste onderlegger voor dit onderzoek geldt. In hoofdstuk 3 lichten we de methodiek voor dit onderzoek nader toe. Hoofdstuk 4 gaat in op de belangrijkste conclusies van de markttechnische beoordeling van de bedrijventerreinen per regio en de match met relevante locatiewensen en -eisen per doelgroep. In hoofdstuk 5 is tenslotte een agenda geformuleerd voor de RRO's op basis van de uitkomsten en resultaten uit hoofdstuk vier.

In de bijlage leest u meer over de relevante ontwikkelingen per vraagsegment, onderscheiden deelsegmenten en locatiewensen en -eisen. In een separate bijlage zijn de resultaten van de bustour opgenomen.

2 Uitgangspunt: behoefteraming

2.1 Belangrijkste conclusies uit behoefteraming

Behoefte aan bedrijventerrein volgens de terreinquotiëntenmethode

De provincie Noord-Brabant stelt iedere vier jaar prognoses op van de ruimtebehoefte aan bedrijventerreinen, zeehaventerreinen en kantorenlocaties. Het zijn voorspellingen van de ontwikkeling van de ruimtebehoefte in hectaren.

In 2014 hebben Gedeputeerde Staten van de provincie Noord-Brabant, Bureau Buiten gevraagd voor het opstellen van een prognose van de behoefte aan bedrijventerreinen in Noord-Brabant voor de periode 2014-2040. Gedeputeerde Staten hebben deze prognose vervolgens vastgesteld en verwerkt in de rapportage 'Van meer naar anders' (Provincie Noord-Brabant, 2014). De behoefteprognose is kwantitatief ingestoken. In de genoemde rapportage 'Van meer naar anders' is een aantal opgaven geformuleerd, waaronder een kwalitatieve verdieping van de vraag en een confrontatie met het aanbod (ook in kwalitatieve vorm). Voorliggende rapportage betreft dit onderzoek.

De behoefte aan bedrijventerreinen wordt bepaald met behulp van de zogenaamde terreinquotiëntenmethode. De verwachte ontwikkeling van de werkgelegenheid per sector wordt afgeleid uit meerdere bronnen (EIB, demografische prognoses en CPB). Vervolgens wordt gekeken welk deel van de werkgelegenheid op bedrijventerreinen terecht komt. Voor dit deel wordt gekeken om hoeveel ruimte per baan het gaat. Door alles met elkaar te vermenigvuldigen ontstaat het benodigde ruimtebeslag. Dit gebeurt per regio en ook voor een aantal deelsectoren, zoals transport en logistiek, industrie en bouw.

Prognose ruimtebehoefte per periode en regio

Onderstaande tabel geeft de prognose per regio en per periode weer. De getallen in onderstaande tabel betreft de ontwikkeling van de ruimtebehoefte (toevoeging ten opzichte van de bestaande voorraad uitgegeven terrein).

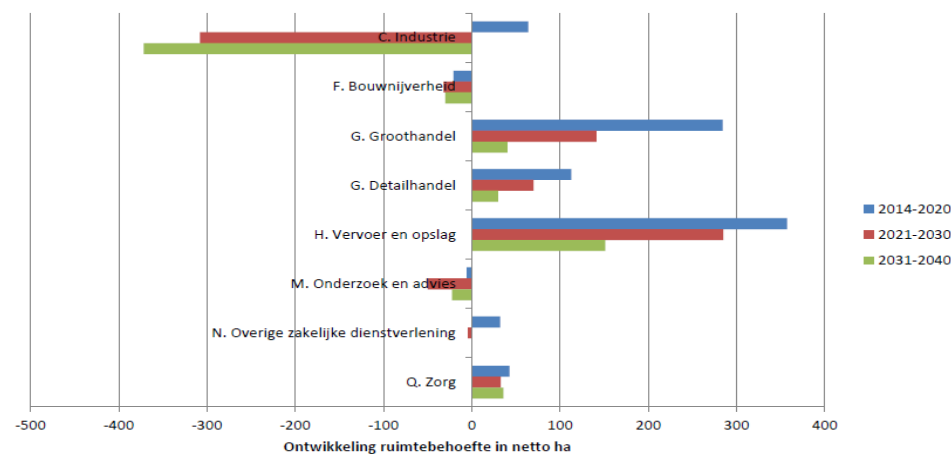
Tabel 1: Prognose ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per regio¹

	West	Midden	Noordoost	Zuidoost	Provincie Noord-Brabant
2014-2020	+353	+169	+178	+239	+939
2021-2030	+78	+50	+10	-1	+137
2031-2040	-53	-6	-60	-57	-175
Totaal 2014-2040	+377	+213	+128	+182	+901

Bron: Bureau Buiten 2014, Behoefteraming Bedrijventerreinen Noord-Brabant 2014-2040

De uitkomst van de bovenstaande tabel is op basis van de totaaluitkomst van de cijfers per sector. Onderlinge verschillen tussen sectoren zijn hierin niet verwerkt. Als we kijken naar de sectorale raming verdeeld naar tijdsperiode zien we het beeld zoals weergegeven in onderstaande figuur.

Figuur 1: Ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per sector (provincie Noord-Brabant)



Bron: Bureau Buiten 2014, Behoefteraming Bedrijventerreinen Noord-Brabant 2014-2040

¹ Inclusief niet-kadegebonden deel van Zeehaven en Industrierrein Moerdijk.

Per regio is vervolgens een overzicht gemaakt van de ontwikkeling van de ruimtebehoefte.²

De prognose van de kwantitatieve behoefte aan bedrijventerrein is voor Stec Groep de basis voor het opstellen van deze rapportage. Uitgangspunten ten aanzien van de kwantitatieve vraagraming zijn input geweest voor de kwalitatieve verdieping die in dit onderzoek centraal staat.

2.2 Relatie behoefteraming met voorliggend onderzoek Stec Groep

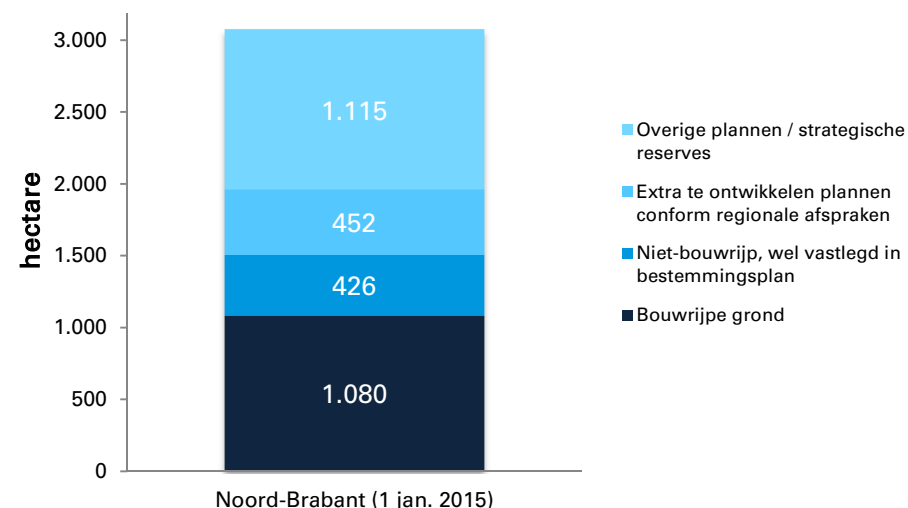
Provinciale raming richtinggevend voor regio's om afspraken over bedrijventerreinen te maken

In de provinciale Verordening ruimte (2011) is vastgelegd dat de prognose van de ruimtebehoefte aan bedrijventerreinen richtinggevend is voor het maken van afspraken op RRO-niveau over de planning, ontwikkeling, afstemming, herstructurering en monitoring van (nieuwe) bedrijventerreinen. De prognose van de provincie uit 2014 is daarmee de basis voor het maken van regionale afspraken.

Overaanbod aan bedrijventerrein op basis van kwantitatieve analyse: kwalitatieve verdieping nodig om regionale afspraken te maken

Naast de op dit moment bouwrijpe 1.080 ha direct uitgeefbaar en de 426 ha volgens het bestemmingsplan uitgeefbaar aanbod (nog niet bouwrijp) zijn er in de regionale afspraken tussen gemeenten, regio's en provincie 452 hectare vastgelegd om mogelijk te ontwikkelen als bedrijventerrein. Ook zijn er in de afspraken nog 175 ha 'specials' opgenomen. Diverse gemeenten hebben daarnaast nog een strategische planvoorraad: plannen die nu niet onder de regionale afspraken vallen.

Figuur 2: Planvoorraad bedrijventerreinen provincie Noord-Brabant, naar status (1-1-2015)



Bron: provincie Noord-Brabant, 2015

Op dit moment is het niet mogelijk om het uitgegeven aanbod en het planaanbod zo in beeld te brengen dat het in kwalitatieve zin kan worden gematched met de vraag. Voor de bestuurlijke afspraken in de vier regio's is deze match van groot belang voor het maken van verantwoorde en evenwichtige keuzes in het aanbod en nog toe te voegen plannen. Immers, niet alle hectares zijn met elkaar vergelijkbaar en voor alle typen ruimtevragers even aantrekkelijk. De kwalitatieve verdieping in dit onderzoek moet hieraan een belangrijke bijdrage leveren en is ook vanuit het perspectief van de Ladder voor duurzame verstedelijking belangrijk.

Plus om grip te krijgen op marktkansen van vrijvallende locaties, door krimpende sectoren als industrie en bouw

De ruimtevraag naar bedrijventerreinen vertoont na 2020 een scherpe daling van de sector industrie (en een gematigde daling van de sectoren bouw en

² In de rapportage Behoefteraming Bedrijventerreinen Noord-Brabant 2014-2040 door Bureau Buiten (2014) is deze uitsplitsing naar regio te zien.

dienstverlening). Dit betekent dat op termijn locaties vrij vallen en hier – in potentie – nieuwe bedrijven gevestigd kunnen worden. De bestaande bedrijfsruimtemarkt (panden/kavels) moet steeds meer bij de bedrijventerreinafspraken betrokken worden. Dit betekent overigens niet dat er na 2020 geen ruimtevraag is vanuit deze sectoren. Bedrijven in deze sectoren kunnen om kwalitatieve redenen een vervangingsvraag hebben naar een andere locatie. Dit door veranderende huisvestingswensen en eisen – bijvoorbeeld door de krimpende ruimtebehoefte – en door ontwikkelingen in de omgeving van het bedrijf (ruimtelijk, wetgeving, etc.).

De vraag is hoe het (bestaande, vrijkomende) aanbod matcht met de wensen en eisen van de zoekende partij. Vandaar dat het – ondanks een (op termijn) negatieve ruimtevraag – noodzakelijk is om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen. Inzicht in de *kwalitatieve kant* van vraag en (bestaand, mogelijk vrijkomend) aanbod wordt in deze context dus *extra belangrijk*.

In de uitkomsten van de prognose – zo merkt Bureau Buiten (2014) terecht op – vallen positieve en negatieve ontwikkelingen van de ruimtebehoefte tegen elkaar weg, maar in praktijk zit er een vaak gat tussen vrijval en herbenutting. De regionale programmering van bedrijventerreinen moet daarom steeds meer focussen op marktgeoriënteerde herontwikkeling van bestaande bedrijventerreinen voor nieuwe gebruikers. Omdat herontwikkeling tijd vraagt moet in de programmering ook rekening gehouden moeten worden met een bepaalde 'schuifruimte': beschikbaarheid van voldoende en kwalitatief passend aanbod om in de behoefte van bedrijven te kunnen voorzien terwijl ondertussen de vrijgevallen ruimte vraaggericht en passend bij de kwaliteiten van de vraag wordt herontwikkeld. Dit betekent dus dat een bepaalde leegstand nodig is in de regio's. Een frictieleegstand van 5% is in dat kader een gezond uitgangspunt.

Kern hiervan is natuurlijk om welke panden, maar bovenal om welke plekken – panden zijn immers te herontwikkelen – het gaat die leeg staan. Ofwel, de kwalitatieve kant. Als het locaties betreft die markttechnisch niet kansrijk zijn voor de sectoren met uitbreidingsvraag, dan bieden die ook niet de bedoelde schuifruimte. Op het aspect bestaande voorraad/leegstand is dan ook nadrukkelijk verdieping nodig in de Brabantse regio's.

Onzekerheden vragen om 'vinger aan de pols'

Een kwantitatieve (maar ook kwalitatieve) lange termijn prognose is per definitie onzeker. De conjunctuur kan anders lopen en trends in sectoren kunnen ruimtelijk gezien anders uitpakken dan verwacht. Bovendien zijn de ramingen beleidsarm. Andere beleidskeuzes rondom bijvoorbeeld het vestigingsbeleid van detailhandel en kantoren op bedrijventerreinen in de regio's hebben effect op de geprognoseerde kwantitatieve ruimtebehoefte. Dit geldt ook voor significante wijzigingen in de ruimtelijk-economische strategie van een regio. De omvang en samenstelling van de ruimtevraag in de regio's is immers ook het gevolg van de huidige productiestructuur en het gevoerde beleid tot op heden. In de provinciale raming is via gevoeligheidsanalyses inzichtelijk gemaakt wat de effecten kunnen zijn van veranderingen in deze onzekerheden. Bij het maken van de regionale afspraken zullen deze aspecten kwantitatief en kwalitatief (indien nodig) definitief en op maat gemaakt moeten worden. Ook vraagt dit alles om actieve (regionale) monitoring van de feitelijke ontwikkelingen. De provinciale LISA en IBIS-registers zijn daarbij belangrijk, maar bijvoorbeeld ook het actief betrekken van de markt bij de regionale afspraken en het opzetten van een (regionaal) bedrijvenloket. Meer hierover in hoofdstuk 5.

3 Methodiek

3.1 Kwalitatieve indeling van de vraag in deelsegmenten

Zes segmenten in de vraag naar bedrijventerreinen

Niet alle bedrijven stellen dezelfde wensen en eisen aan een vestigingslocatie en/of kavel bij een huisvestingsvraagstuk. Er is een verschil in behoefte naar type bedrijfsactiviteit, marktregio en actieradius. Ook de groeiverwachtingen (onder andere op basis van werkgelegenheidsprognose, ruimtegebruik en locatievoorkeur, gecorrigeerd voor trends en ontwikkelingen) binnen diverse sectoren zijn verschillend. Voor een goede kwalitatieve verdieping is het kortom nodig om de vraag af te pellen naar verschillende deelsegmenten.

Op basis van eigen analyses en onderzoeken plus onderzoeksrapporten en trendanalyses van derden is een verdeling gemaakt en zijn voor diverse deelsegmenten profielen opgesteld; analoog aan de prognose van de provincie Noord-Brabant. In de bijlage is een uitgebreid profiel te lezen van elk segment. Ook leest u in de bijlage meer over de onderverdeling in deelsegmenten.

We hebben ons vooral laten leiden door een aantal (ruimtelijk) onderscheidende vestigingskenmerken en de marktregio waarin een segment acteert. Immers indien deze wezenlijk anders zijn, ontstaan ook verschillen in het aanbod dat hiervoor geschikt is. Het sec hebben van aanbod betekent immers niet dat de vraag volledig gefaciliteerd kan worden. Determinanten voor het maken van onderscheid in deelsegmenten zijn wensen/vereisten ten aanzien van bereikbaarheid (weg en indien noodzakelijk multimodaal en OV), ligging en ruimtelijk functionele vereisten. Ook wensen en vereisten ten aanzien van de beschikbaarheid van personeel (arbeidsmarkt) zijn meegenomen als element in de profielen van de vraag. Meer 'softe' aspecten zoals clustering, profilering en voorkeuren zijn impliciet ook bij de onderverdeling meegenomen en gewogen.

De onderscheiden segmenten en deelsegmenten in de vraag zijn:

1. **Logistiek & groothandel.**
 - a. zeer grootschalige logistiek & groothandel (> 5 hectare)
 - b. grootschalige logistiek & groothandel (5.000 m² tot 5 hectare)
 - c. kleinschalige logistiek & (groot)handel (< 5.000 m²)
2. **Productie & industrie.**
 - a. grote en zeer zware industrie (milieucategorie 5 en 6) (> 5.000 m²)
 - b. kleine en (middel)grote zware industrie (milieucategorie 4) (> 5.000 m²)
 - c. kleinschalige (hightech) maakindustrie (< 5.000 m²)
 - d. grootschalige (hightech) maakindustrie (> 5.000 m²)
3. **Bouw** (overwegend < 5.000 m²)
4. **Consumentendiensten** (ABC, perifere en grootschalige detailhandel)
5. **Dienstverlening.**
6. **Zorg.**

Bij de onderverdeling van de deelsegmenten houden we nadrukkelijk rekening met en sluiten we aan bij de afspraken die nu gemaakt zijn in Brabant omtrent bedrijventerreinen. Vandaar dat we de grens van 5.000 m² kavel gebruiken. Voor veel bedrijventerreinen in Noord-Brabant is namelijk afgesproken dat zij wel of niet bedrijven groter of kleiner dan deze omvang mogen huisvesten. Het onderscheid ligt vast in de provinciale structurenkaart (onderdeel van de structuurvisie) en heeft met name betrekking op stedelijke en landelijke gebieden. Overigens beseffen we hierbij dat voor enkele (deel)segmenten de term 'grootschalig' ruim is opgevat. We gaan er echter van uit dat de locatie- en vestigingseisen van de segmenten redelijk vergelijkbaar zijn in het geval van een bedrijf van 5.000 m² en een van 3 hectare. In de beoordeling van het aanbod houden we rekening met een weging van terreinen die juist de grotere bedrijven (vanaf 3 hectare) binnen deze categorie kunnen huisvesten. Markttechnisch gezien wordt dus wel degelijk een onderscheid gemaakt en zullen plekken die alle bedrijven in dit middensegment kunnen huisvesten beter scoren.

Het prognosemodel houdt rekening met regiovoorkeuren, dynamiek uit het verleden en trends en ontwikkelingen. Hierdoor passen we geen extra correctie toe op de vraag of de verdeling per regio, anders dan is verwerkt in het prognosemodel. Uiteraard zijn er wel nuanceverschillen per regio. Hier is zo veel mogelijk rekening mee gehouden.

3.2 Beoordeling aanbod

Beoordeling aanbod op basis van planstatus en omvang

Voor de beoordeling van het aanbod aan bedrijventerreinen is een selectie gemaakt van het totale aanbod. Het aanbod aan bedrijventerreinen in Noord-Brabant staat geregistreerd in IBIS. Dit bestand is de basis voor de aanbodbeoordeling en selectie van terreinen. In IBIS heeft de provincie Noord-Brabant een onderscheid gemaakt naar planstatus:

1. Bouwrijpe plannen met onherroepelijk bestemmingsplan.
2. Niet-bouwrijpe plannen, wel vastgesteld in bestemmingsplan.
3. Extra te ontwikkelen plannen conform regionale afspraken.
4. Overige plannen / strategische reserves.

Het totaal van deze vier categorieën is de planvoorraad. In onze selectie hebben we alle planvoorraad meegenomen met meer dan 10 hectare uitgeefbaar (ook terreinen waarbij meerdere fases/onderdelen van het terrein samen groter zijn dan 10 hectare uitgeefbaar). Van plannen waarvoor nog geen planologische kaders zijn opgesteld is op basis van profiel of het bestemmingsplan van de bestaande locatie een score toegedeeld. Daarnaast zijn in de selectie ook locaties meegenomen met een specifiek 'label', ook als er minder dan 10 hectare uitgeefbaar is (bv. Businesspark Aviolanda). De overige (bestaande) bedrijventerreinen en de bestaande vastgoedmarkt zijn op hoofdlijn meegenomen in de totaalcijfers.

Tot slot is ook een eerste scan gedaan op de kansen in de bestaande voorraad. Het gaat dan om terreinen met een bovengemiddelde hoeveelheid industrie. In welke mate kan vrijvallende ruimte (krimpnde industrie) op deze terreinen kwalitatief een rol spelen in het faciliteren van sectoren die nog groeien, zoals logistiek?

Aan de hand van ruimtelijk relevante kwaliteitskenmerken

Van alle geselecteerde terreinen hebben we vervolgens de relevante kwaliteitskenmerken geïnventariseerd. De beoordeling van het aanbod gebeurt op basis van het programma van eisen van iedere doelgroep. De locatiekenmerken, bestemmingsplannen en overige regionale afspraken zijn hierin leidend geweest. Op systematische wijze zijn de kenmerken van de locatie geconfronteerd met de (minimale) locatiewensen en -eisen van de diverse deelsegmenten. Voor sommige doelgroepen en segmenten geldt

daarbij dat er cruciale eisen (uitsluitingscriteria) zijn waaraan een terrein moet voldoen om geschikt te zijn voor de betreffende doelgroep (bijvoorbeeld een hogere milieucategorie of de beschikbaarheid/geschiktheid van/voor grootschalige kavels).

Daarnaast hebben we, om 'vervlakking' te voorkomen, voor sommige doelgroepen bepaalde eisen een zwaardere weging gegeven. Tot slot zijn waar relevant ook soft/bijzondere aspecten meegewogen (o.a. clustervoordelen). Elk terrein krijgt op deze manier per doelgroep een score tussen 0 en 100%. De score van de bedrijventerreinen is ingedeeld in vier categorieën:

Tabel 2: Score bedrijventerreinen in viercategorieën

Scoretabel	
Rood (<30%)	Niet geschikt, voldoet niet aan cruciale markttechnische eis(en) die doelgroep stelt aan vestigingslocatie
Oranje (30-66%)	Markttechnisch ongeschikt. Voldoet niet aan merendeel van de markttechnische eis(en) die doelgroep stelt aan vestigingslocatie
Groen (67 - 90%)	Geschikt, voldoet aan belangrijkste markttechnisch gestelde eisen vanuit de doelgroep/ het deelsegment.
Donkergroen (90 - 100%)	Voldoet markttechnisch aan alle eisen (ook soft eisen) die de doelgroep of het deelsegment stelt aan een vestigingslocatie.

De score groen of donkergroen betekent dus dat locaties markttechnisch voldoen om het deelsegment te huisvesten. Omdat het gaat om een model kan het voorkomen dat (gelijkwaardige) terreinen ten opzichte van elkaar of ten aanzien van diverse deelsegmenten, verschillend scoren. De absolute verschillen tussen plekken zijn vaak kleiner dan de score/kleuring doet voorkomen en wordt veroorzaakt door nuanceverschillen in de diverse scorecriteria.

Markttechnisch hoge score, beperkingen in bestemmingsplan of profiel = GEEL

Naast de beoordeling op markttechnische aspecten is – voor die locaties die hoog scoren (minimaal groen) vanuit de wensen en eisen van de doelgroep – gekeken naar het aspect ‘geschikt te maken’.

Locaties die een hoge markttechnische score laten zien, maar op dit moment vanwege profiel of beleidskader een bepaalde doelgroep niet kunnen faciliteren markeren we met de kleur “geel”.

Dit betekent dat er beperkingen zijn ten aanzien van deze locatie(s) om een specifiek deelsegment te huisvesten. Het gaat bijvoorbeeld om situaties waarin regionaal is afgesproken dat een bepaald segment zich niet mag vestigen op sommige locaties, er een profilering is afgesproken, dat omvang van kavels (zowel groot als klein) een beperking vormt, dat er (vanuit andere beleidsvelden) afspraken gemaakt zijn over het wel of niet huisvesten van specifieke doelgroepen op bedrijventerreinen of omdat er overige belemmeringen zijn.

Voor locaties die ‘oranje’ scoren hebben we in een extra analyse gekeken of met eenvoudige ingrepen de locatie wel geschikt is te maken. Dit is relevant voor plekken die locationeel (denk aan ligging) relatief aantrekkelijk zijn, maar qua aangeboden product niet. Bijvoorbeeld omdat het bestemmingsplan niet goed past bij de eisen van de bedrijven. Gekeken is of er met eenvoudige ingrepen een aanpassing kan plaatsvinden in de gebruiksmogelijkheden van de locatie. Het gaat dan vooral om de maximale bouwhoogte op een locatie³. Als aanpassing hiervan leidt tot een ‘groene’ beoordeling, dan hebben we deze terreinen dus ook ‘geel’ gescoord. Het gaat om die locaties die in de gele score minder dan 67% van de punten scoort.

In de regio’s zullen – als vervolg op dit onderzoek – keuzes gemaakt moeten worden omtrent deze locaties (bv. het huidige profiel handhaven of openstellen voor de markttechnisch interessante doelgroep). Het openstellen van een terrein voor andere doelgroepen kan overigens wel gevolgen hebben voor andere terreinen.

³ We doen dit niet voor de maximaal toegestane milieucategorie en de omvang van de te realiseren kavels. Immers het verhogen van de milieucategorie is vaak een ingewikkelde procedure. Ook het vergroten van de kavels is regelmatig niet realiseerbaar. In de score

Bustour gebruikt om duiding te geven aan resultaten

Naast onze beoordeling op harde, rationele locatiefactoren is per regio een bustour georganiseerd. Marktpartijen waren de primaire doelgroep voor deze bustour, aangevuld met bestuurders en ambtenaren. Iedere deelnemer kreeg de kans om een aantal terreinen te beoordelen volgens een vaste checklist. Niet alle terreinen zijn met de bus bezocht, maar een selectie van grote(re) terreinen.

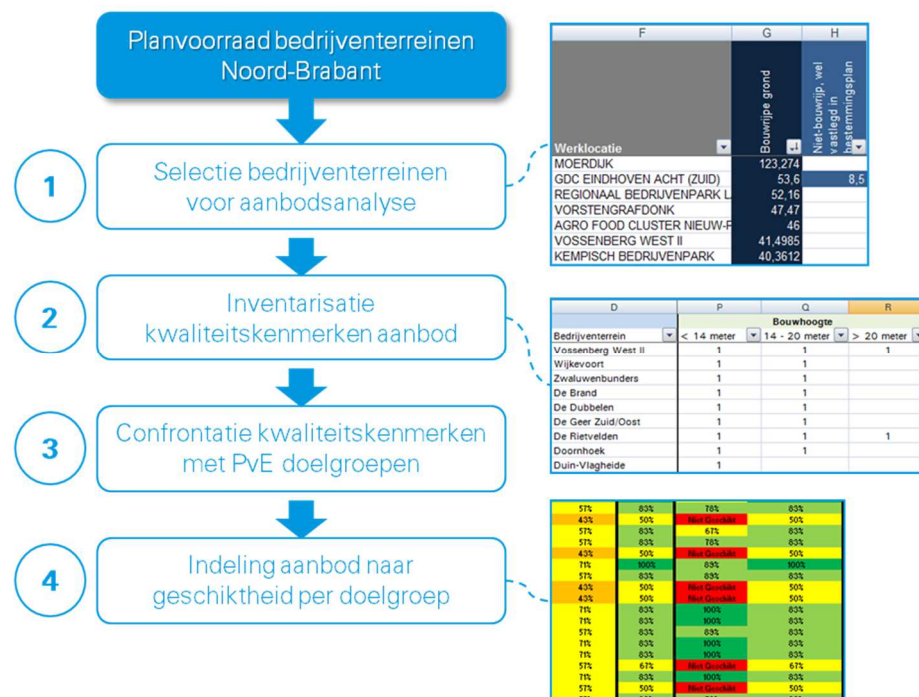
In de bijlage is meer over de opzet en achtergrond van de bustour te lezen. In de beoordeling van de bustour zat, door middel van open vragen, ook de mogelijkheid om dieper op de kwalitatieve aspecten van de terreinen in te gaan.

De resultaten van de bustour hebben we in onze analyse daarom als een kwalitatieve verdieping op onze objectieve beoordeling meegenomen.

hebben we hier uitdrukkelijk rekening mee gehouden. Locaties waar dit mogelijk is scoren hierop punten. Locaties waar dit niet mogelijk is scoren geen punten. Overigens is de realisatie van een snelwegafslag ook beoordeeld als obstakel om het product te verbeteren.

Schematisch ziet de beoordeling er als volgt uit.

Figuur 3: Overzicht methodiek kwaliteitsonderzoek bedrijventerreinen Noord-Brabant



beoordeling. De bustour heeft voor enkele locaties een nadere inkleuring gegeven.

Al het aanbod dat is meegenomen in de analyse is vervolgens gescoord op deze kenmerken. Door de kenmerken van de locaties te matchen met de eisen van de deelsegmenten wordt op objectieve en systematische wijze gekeken welke locaties geschikt zijn voor welke deelsegmenten. Iedere locatie kan namelijk op elk deelsegment een totaal aantal punten verdienen. Het aantal punten is te vertalen in een percentage en een kleurscore volgens bovenstaand schema. Ook de weging (dubbele punten) voor cruciale indicatoren is hierin verwerkt.

Score van terreinen per deelsegment

Om de vraag te matchen met het aanbod zijn de vraagprofielen van de verschillende deelsegmenten vertaald naar relevante en meetbare locatie-eisen. Per deelsegment is aangegeven aan welke kenmerken (ligging, bereikbaarheid, kavelgrootte, bouwhoogte, milieucategorie, etc.) een locatie moet voldoen.

Locaties zijn beoordeeld op basis van de beschikbare gegevens. Denk hierbij onder andere aan gegevens over de locatie via bestemmingsplannen, ontwikkeldocumenten, structuurvisies, maar ook beoordeling van kaarten en faciliteiten in de omgeving. Ook een cijfermatige analyse was onderdeel van de

Per segment geven we hieronder een overzicht van de wijze van scoren. Bij de beoordeling hebben we onderstaande schema's gebruikt als minimale vereisten waar een bedrijventerrein aan moet voldoen om de doelgroep te kunnen huisvesten. Als een locatie andere aspecten ook kan bieden geldt dit als een pré, die verder niet in de beoordeling is meegenomen. De weging van een indicator is met een dubbel kruis weergegeven in onderstaande tabellen. De uitsluitingscriteria zijn weergegeven met een rood omlijnd vak.

		Logistiek en (groot)handel		
		Zeer grootschalig (> 5 ha)	Grootschalig (5.000 m ² – 5 ha)	Kleinschalig (< 5.000 m ²)
Ligging en arbeidsmarkt	in/door woonkern			Xx
	rand woonkern	x	x	xx
	perifeer	x	x	
Bereikbaarheid weg	snelweg(afslag)/aan vierbaans N-weg	xx	xx	x
	N-weg (tweebaans, onbelemmerd)		x	x
	overig			x
Bereikbaarheid OV	pré maar geen relevant criterium			
Bereikbaarheid multimodaal	aanwezigheid terminal / kade in directe nabijheid	xx	xx	
Kavelgrootte	< 5.000 m ²			x
	0,5 – 3 hectare		x	
	3 – 5 hectare		xx	
	> 5 hectare	x		
Bouwhoogte	tot 14 meter		x	x
	14 – 20 meter	xx	xx	
	> 20 meter			
Milieucategorie	t/m categorie 2			
	t/m categorie 3	x	x	x
	t/m categorie 4			
	categorie 5 en/of 6			
Profiel	Match met huidige label en voorziene invulling (alle categorieën)			
Bustour	Meegewogen (bij betreffende locaties) als kwalitatief onderdeel van de beoordeling			

		Industrie/productie			
		Cat. 5 en 6	Categorie. 4	Grootschalig	Kleinschalig
				incl. high tech	
Ligging en arbeidsmarkt	in/door woonkern				x
	rand woonkern	x	x	x	x
	perifeer	x	x	x	
Bereikbaarheid weg	snelweg(afslag)/aan vierbaans N-weg	xx	x	xx	x
	N-weg (tweebaans, onbelemmerd)	x	x	x	x
	overig				x
Bereikbaarheid OV	pré maar geen relevant criterium				
Bereikbaarheid multimodaal	aanwezigheid terminal / kade in directe nabijheid	x			
Kavelgrootte	< 5.000 m ²		x		x
	0,5 - 3 hectare	x	x	x	
	> 3 hectare	xx	x	xx	
Bouwhoogte	tot 14 meter		x		x
	14 - 20 meter	x	x	x	
	> 20 meter	x			
Milieucategorie	t/m categorie 2				
	t/m categorie 3			x	x
	t/m categorie 4		x	x	
	categorie 5 en/of 6	x			
Profiel	Match met huidige label en voorziene invulling (alle categorieën)				
Bustour	Meegewogen (bij betreffende locaties) als kwalitatief onderdeel van de beoordeling				

		Bouw	Consumenten- diensten	Dienst- verlening	Zorg
		Bouw	PDV/GDV/ABC	Zak. & fin. diensten	Zorg
Ligging en arbeidsmarkt	in/door woonkern	xx	xx	xx	xx
	rand woonkern	xx	xx	x	Xx
	perifeer				
Bereikbaarheid weg	snelweg(afslag)/ aan vierbaans N-weg		x	x	x
	N-weg (tweebaans, onbelemmerd)	x	x	x	x
	overig	x			x
Bereikbaarheid OV	op/nabij locatie		x	xx	xx
Bereikbaarheid multimodaal	geen relevant criterium				
Kavelgrootte	< 5.000 m ²	x	x	x	x
	0,5 - 3 hectare		x		
	>3 hectare				
Bouwhoogte	tot 14 meter	x	x	x	x
	14 - 20 meter		x	x	x
	> 20 meter				
Milieucategorie	t/m categorie 2			x	x
	t/m categorie 3	x	x		
	t/m categorie 4				
	> categorie 4 (5 en/of 6)				
Beeldkwaliteit				xx	
Zichtlocatie				x	
Aanwezigheid voorzieningen					xx
Profiel	Match met huidige label en voorziene invulling (alle categorieën)				
Bustour	Meegewogen (bij betreffende locaties) als kwalitatief onderdeel van de beoordeling				

Verder hanteren we volgende uitgangspunten bij de beoordeling:

- Voor enkele deelsegmenten gelden één of meerdere minimale eisen (voorbeeld: als op een locatie geen milieucategorie 5 en/of 6 is toegestaan, dan is deze locatie niet geschikt voor grootschalige/zeer zware industrie).

- Voor enkele deelsegmenten zijn meerdere opties mogelijk (voorbeeld: voor bouw geldt dat zowel ligging in als aan de rand van woonkern voldoet).
- Om onderscheid te maken in de mate van geschiktheid van locaties hebben sommige locatiemarken/eisen een zwaardere weging gekregen (voorbeeld: voor zeer grootschalige logistiek voldoet bijvoorbeeld zowel bouwhoogte t/m 14 meter als bouwhoogte tussen 14 en 20 meter. Locaties met bouwhoogte tussen 14 en 20 meter krijgen extra punt dan vanwege ruimere gebruiksmogelijkheden).
- Bijzondere en/of soft eisen locatie-eisen meegenomen. (voorbeeld: multimodaliteit en arbeidsmarkt voor grootschalige logistiek en clustervoordelen, zoals de aanwezigheid van een ziekenhuis voor deelsegment zorg en de nabijheid van een universiteit voor high tech industrie).

Aspect arbeidsmarkt in de beoordeling van bedrijventerreinen

De beschikbaarheid van goed gekwalificeerd personeel (op termijn) is voor veel sectoren van toenemend belang voor de bedrijfsvoering. Ook bij de locatiekeuze en voorkeuren ten aanzien van een bedrijventerrein wordt arbeid een steeds belangrijker criterium in de afweging. De reden dat bedrijven bijvoorbeeld sterk locatiegebonden zijn en bij een verhuizing of verplaatsing vaak niet verder kijken dan locaties binnen 15 kilometer van de oorspronkelijke vestiging heeft vaak te maken met arbeid. De mobiliteit van werknemers is vaak beperkt, vooral wanneer deze lager en middelbaar opgeleid zijn zoals het merendeel van de werknemers op bedrijventerrein vaak is. Voor nieuwvestiging wordt ook gekeken naar de aanwezigheid, omvang en kwaliteit van arbeid in een gebied. Ligt een bedrijventerrein relatief perifeer in een gebied waar weinig potentiële arbeid is, dan heeft dat een negatief effect op het vestigingsklimaat. Ook de kwaliteit van de arbeidspool is belangrijk: zijn er veel lager of juist veel hoger opgeleiden woonachtig in de (directe) omgeving.

Ondanks relatief kleine verschillen tussen arbeidsmarktregio's in Nederland zijn er wel relatieve verschillen merkbaar, ook in de Brabantse regio's. Dan gaat het om de beschikbaarheid van personeel (beroepsbevolking), de werkloosheid, het aantal langdurig werklozen, etc.

Voor de beoordeling van bedrijventerreinen ten opzichte van elkaar (in dezelfde regio) verwerken we arbeidsmarkt in het criterium ligging. Voor bepaalde vraagsegmenten (arbeidsintensief) is de ligging in of nabij de woonkern / stad noodzakelijk. Meer perifeer gelegen locaties scoren dus minder op dit aspect.

Op hoger niveau is in de provinciale behoefte-raming rekening gehouden met langjarige effecten en gewijzigde voorkeuren van bedrijven. We scoren hier niet extra op.

3.3 Doorkijk naar conclusies en regionale afspraken

In het volgende hoofdstuk trekken we per regio conclusies over de kwalitatieve vraag-aanbodconfrontatie. Wat valt op? Welke segmenten worden goed bediend, welke minder? En wat is het oordeel op basis van planstatus?

We doen deze uitspraken naar de volgende samenhangende profielen/categorieën van bedrijven:

- Grootschalige logistiek: kleinschalige logistiek valt onder MKB. Het gaat hierbij om grootschalige en zéér grootschalige logistiek (vanaf 5.000 m² oplopend tot wel 20 hectare of meer per vestiging).
- Industrie/chemie: grootschalig, vanaf 5.000 m² (soms categorie 4 t/m 6).
- Kleinschalige en middelgrote MKB-bedrijvigheid: gaat door alle sectoren heen. Relevant is het onderscheid tussen MKB kleiner dan 5.000 m² en overig MKB.
- Consumentendiensten: PDV/GDV, maar bijvoorbeeld ook bepaalde dienstverleners (zorg, zakelijk, financieel).
- Thematerreinen en/of campussen.

We adviseren deze profielen te gebruiken om te komen tot de nieuwe regionale bedrijventerreinafspraken. Het schaalniveau waarop deze afspraken precies moeten plaatsvinden, hangt af van de marktregio behorende bij deze profielen.

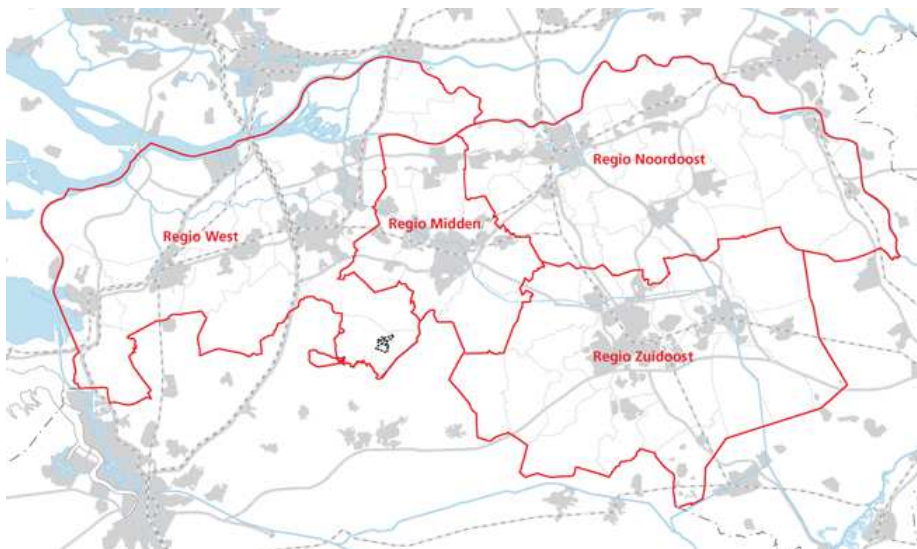
Daarnaast benadrukken we dat we in dit onderzoek geen keuzes maken over de diverse locaties. Dat hoort thuis in de regionale bedrijventerreinafspraken. Voorliggend onderzoek biedt hiervoor kwalitatieve, markttechnische bouwstenen.

4 Resultaten en conclusies

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk leest u de resultaten van de kwalitatieve confrontatie tussen vraag en aanbod. We hanteren daarin de indeling van de RRO's (zie kaart hieronder).

Figuur 4: Verdeling provincie Noord-Brabant in vier regio's



Bron: provincie Noord-Brabant

Per regio is een tabel opgenomen. Uit de tabel valt af te lezen hoe de diverse terreinen markttechnisch voldoen aan het programma van eisen van de

onderscheiden doelgroepen in de vraag, volgens de methodiek zoals die is uitgelegd in het vorige hoofdstuk. Eerst volgen een tabel en conclusies voor het bouwrijpe en niet-bouwrijpe aanbod per regio. Daarbij nemen we ook het bestaande aanbod mee, in het bijzonder terreinen met veel industrie. In welke mate kunnen die een deel van de vraag kwalitatief faciliteren als hier ruimte vrijvalt plaatsvindt? Vervolgens volgen een tabel met conclusies voor de geplande terreinen.

Locaties niet in dit onderzoek

Uit praktische overweging hebben we locaties met een uitgeefbaar oppervlak kleiner dan 10 hectare (of waarvan deelplannen samen niet groter zijn dan 10 hectare) niet meegenomen in de analyse. Overigens blijkt dat dit aanbod zeer versnipperd door de regio beschikbaar is en dus met de nodige terughoudendheid bekeken moet worden als alternatief voor diverse doelgroepen.

Dit aanbod laten we echter niet geheel buiten beschouwing. We doen hier de aanname - gelet op de structuur en omvang van dit aanbod - dat deze zich met name richt op MKB-bedrijvigheid (lokaal en regionaal, kleiner dan 5.000 m²).

In onderstaande tabel geven we een overzicht van de omvang (per categorie) van de uitgeefbare hectares op deze bedrijventerreinen. Bij de conclusies houden we rekening met dit aanbod. Al met al gaat het met bijna 440 hectare om een aanzienlijke hoeveelheid bedrijventerrein in elke regio. De helft hiervan is bouwrijp. Vooral in Noordoost en Zuidoost is relatief veel kleinschalig aanbod bouwrijp voor handen. In de laatste regio is ook nog bovengemiddeld veel kleinschalig aanbod gepland.

Tabel 3: Overzicht uitgeefbare meters en planaanbod niet in dit onderzoek (<10 hectare)

Regio	1. Bouwrijp (ha)	2. Niet-bouwrijp (ha)	3. Extra conform RRO	4. Reserves
West	44,3	7,2	8	21,4
Midden	25,8	12,9	26,2	21,3
Noordoost	74,1	19,4	21,4	0
Zuidoost	70,5	13,3	20,4	51,6
Totaal	214,7	52,8	76,0	94,3

Provincie Brabant 2015. bewerking Stec Groep

4.2 RRO West-Brabant

4.2.1 Kwalitatieve vraag naar bedrijventerreinen in West-Brabant

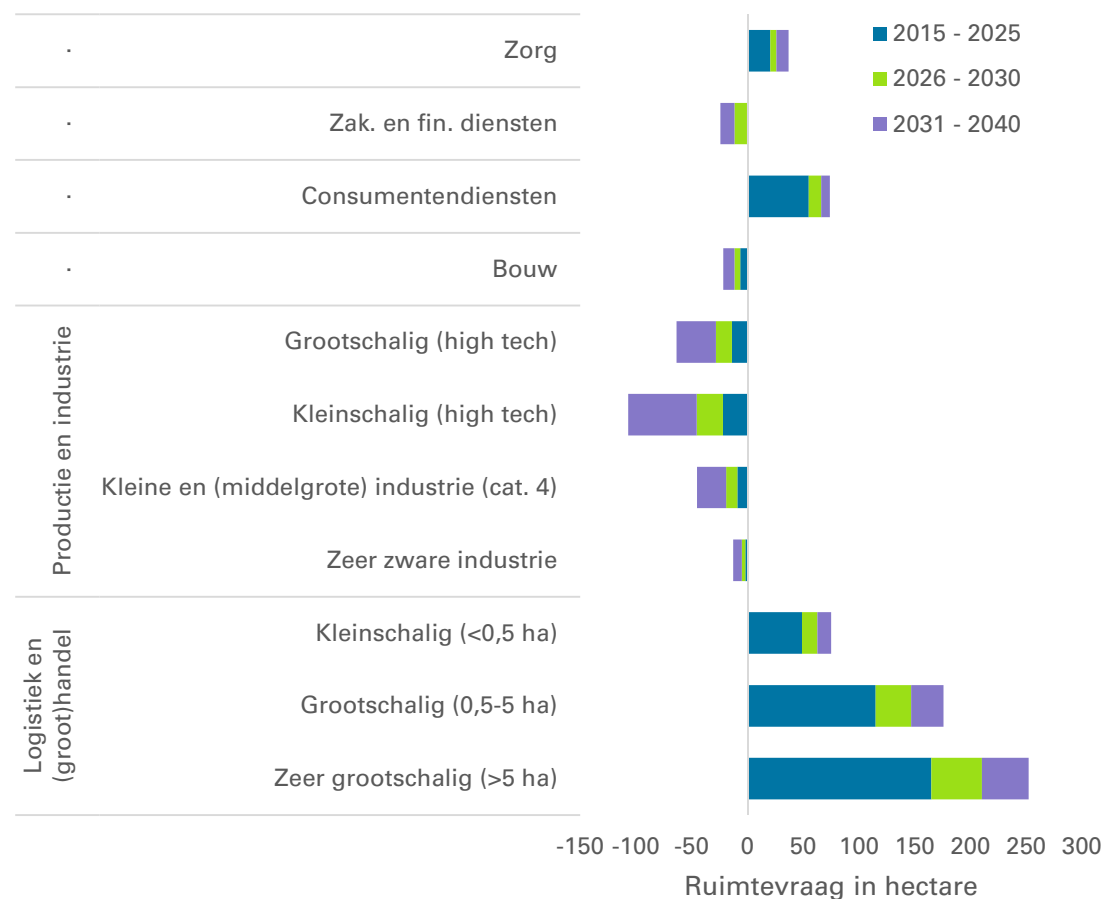
Uit de kwantitatieve prognose blijkt dat er tot en met 2040 behoefte is aan 340 hectare nieuw bedrijventerrein in West-Brabant. Het overgrote deel van deze ruimtevraag zal zich voordoen in de eerste tien jaar. De ruimtevraag vlakkt langzaam af en is in de periode 2031-2040 zelfs negatief. Dit is het totaalbeeld. Uit de prognose van de provincie komt naar voren dat enkele sectoren (onder andere logistiek en groothandel) wel blijven groeien (en daarmee ruimte blijven vragen over de hele periode). Op basis van de verdeling van de ruimtevraag per sector hebben we in de bijlage van dit rapport een aantal deelsegmenten onderscheiden en de specifieke ruimtevraag voor die segmenten ingeschat.

Voor West-Brabant zien we dat het grootste deel van de ruimtevraag tot en met 2040 (en op middellange termijn – tot 2025) komt uit het segment zeer grootschalige logistiek en groothandel. Ruim 250 hectare uitbreidingsvraag wordt in dit segment verwacht (waarvan 165 tot en met 2025). Ook de kleinere logistieke segmenten zijn belangrijke ruimtevragers in West-Brabant op korte en langere termijn. De sector industrie laat juist het tegenovergestelde zien. Tot en met 2040 wordt een krimp in alle deelsegmenten voorzien van circa 200 hectare. Of en hoeveel ruimte vrijvalt in deze sector zal de toekomst leren en is afhankelijk van de ontwikkelingen in de sector. Reguliere (maak)industrie zal het sterkst krimpen. Kleinere en/of nieuwe (bedrijventerrein)sectoren en segmenten hebben een zeer beperkte ruimtebehoefte in West-Brabant.

Vertaald naar de onderscheiden profielen dan blijkt dat er in West-Brabant voornamelijk behoefte is aan locaties en terreinen die de vraag naar (zeer) grootschalige logistiek kunnen faciliteren. Voor alle overige profielen is – per saldo – nauwelijks additionele ruimtebehoefte. Bezien moet worden of de locaties en plannen die zich nu (nog) niet richten op deze segmenten in deze ruimtevraag kunnen voorzien (en dus markttechnisch aansluiten bij de vraag en planologisch geschikt gemaakt kunnen worden).

Hierna leest u de beoordeling van terreinen in West-Brabant.

Figuur 5: Vraag (verdeeld naar kwalitatieve segmenten) West-Brabant, in perioden



4.2.2 Kwalitatieve beoordeling hard aanbod West-Brabant (incl. bestaande voorraad)

Hieronder ziet u de kwalitatieve beoordeling van het harde aanbod in regio West-Brabant.

[illegible]

Planvoorraad				Logistiek en groothandel			Industrie / Productie				Bouw	Consumentendienst	Diensten	Zorg
Planstatus	Gemeente	Plannaam	Uitgeefbaar	Zeergrootschalig	Grootschalig	Kleinschalig	Cat. 5 en 6	Categorie. 4	Kleinschalig	Grootschalig	Bouw	PDV / GDV / ABC	Zak. en fin. diensten	Zorg
1. Bouwrijp	Woudrichem	De Rietdijk	2,54									78%		
2. Niet-bouwrijp	Aalburg	Veensesteeg	1,9									67%		
2. Niet-bouwrijp	Aalburg	Veensesteeg Noord	5,26									67%		
2. Niet-bouwrijp	Breda	Voet Bavelse Berg	10,86	78%									67%	
2. Niet-bouwrijp	Geertruidenberg	Gasthuiswaard	4,5					57%				67%		
2. Niet-bouwrijp	Halderberge	Seppe Airparc	1,6											
2. Niet-bouwrijp	Moerdijk	Logistiek Park Moerdijk	142		75%									
2. Niet-bouwrijp	Steenbergen	Reinierpolder nieuw	5		50%									
2. Niet-bouwrijp	Werkendam	RBT Land v. Heusden en Altena	14			100%	56%		100%			89%		

Wat valt op in het harde aanbod in West-Brabant?

Grootschalige logistiek

Vanuit de logistiek is komende jaren veel vraag te verwachten in West-Brabant, zo toont de kwantitatieve prognose aan. Voor het segment zeer grootschalige logistiek (> 5 ha) scoort een aantal locaties markttechnisch goed. Als we kijken naar het bouwrijpe en niet-bouwrijpe aanbod dan gaat het in het bijzonder om Borchwerf, Distriboulevard Moerdijk en Noordland, onderstreept door recente vestigingen zoals TNT Fashion, Mepavex en Primark. De nog beschikbare ruimte voor zeer grootschalige logistiek op deze locaties is beperkt. Het gaat om enkele kavels, of invulling van private grondposities. Met name op Borchwerf zijn enkele private posities waar de doelgroep zich kan vestigen. Op andere plekken op bestaande bedrijventerreinen ontbreekt ofwel de ruimte, of is de markttechnische aantrekkelijkheid onvoldoende (aanpasbaar).

Waar het gaat om bestaand vastgoed zijn in West-Brabant een handvol panden courant en geschikt voor huisvesting van deze doelgroep. Ook zijn er enkele nog onbebouwde kavels die ingezet kunnen worden voor deze doelgroep. Op enkele plekken is – op termijn – mogelijk herontwikkeling of herinvulling aan de orde. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de locatie Phillip Morris in Bergen op Zoom of plekken verspreid in de regio.

Ook Logistiek Park Moerdijk is op basis van de markttechnische beoordeling geschikt om de vraag naar zeer grootschalige logistieke kavels te faciliteren. Dit plan is echter nog niet bouwrijp.

Daarnaast zijn er nog drie locaties die markttechnisch goed scoren, maar die beperkingen kennen ten aanzien van het profiel of het bestemmingsplan. Het gaat om Zeehaven Moerdijk (Industrial Park), Agro en Food Cluster (AFC) Nieuw Prinsenland en Voet Bavelse Berg (Breda). Wat betreft het Zeehaven en Industrierrein ligt er een conflict met het profiel van het Industrial Park. Deze gronden zijn specifiek gelabeld voor zware industriële activiteiten, o.a. in chemie, en het vestigingsbeleid is erop gericht om te allen tijden kavels in de hoogste milieu categorieën beschikbaar te hebben als deze vraag zich voordoet op het Zeehaven en Industrierrein. Bovendien is het sterk de vraag of de (zeer grootschalige) logistiek zich hier wil vestigen. Zeker waar het meer

arbeidsintensieve logistiek betreft of logistiek met gevoelige producten is dit aanbod niet geschikt.

Voor het Agro en Food Cluster (AFC) Nieuw Prinsenland geldt dat deze plek vanuit de locationele, markttechnische aspecten geschikt is voor zeer grootschalige logistiek. Deze doelgroep kan zich nu echter niet op het AFC vestigen, omdat het product (bestemmingsplan, profiel agrofood) hiertoe nu niet de mogelijkheden biedt. Daarom de 'gele' score.

Overigens scoren alle genoemde locaties ook zeer geschikt voor zeer grootschalige logistiek bij de beoordeling door marktpartijen in de bustour.

Als we kijken naar het segment grootschalige logistiek (1 – 5 ha) dan kan deze doelgroep markttechnisch gezien op relatief veel plekken terecht. Ook als we in beschouwing nemen welke locaties door middel van een eenvoudige bestemmingsplaningreep markttechnisch te verbeteren zijn. Hoe groter, hoe lastiger echter in te passen. Een beleidsvraag is bovendien of de regio de logistieke vraag verspreid over de regio wil accommoderen, of geconcentreerd op enkele daar helemaal toe uitgeruste plekken, waar bedrijven van clustervoordelen kunnen profiteren, hierdoor beter kunnen presteren en ook de belasting voor de leefomgeving (vervoersbewegingen, vervuiling, etc.) zo laag mogelijk is.

Specifiek speelt de vraag of de bestaande voorraad en vrijvallende industriële plekken kansen kunnen bieden voor de vestiging van de logistieke vraag. We hebben hier nader naar gekeken, door eerst te analyseren welke terreinen in de regio West-Brabant relatief veel industriële bedrijvigheid bevatten (meer dan het gemiddelde van 36%). Vervolgens hebben we in een globale scan gekeken wat de overige kwalitatieve kenmerken van deze locaties zijn. Denk aan bereikbaarheid, ligging, maar ook omvang van de locatie. In lijn met onze beoordeling voor de nieuwe plekken, stellen we dat vrijvallende logistieke terreinen substantiële massa moeten hebben om voor logistiek aantrekkelijk te kunnen zijn.

Op basis van deze analyse concluderen we dat (potentieel) vrijvallende industriële terreinen maar beperk kansen bieden voor logistieke vestigers. Dit om de volgende redenen:

- De leegstand van industrieel vastgoed in West-Brabant is. Hoewel specifiek inzicht in de exacte leegstand ontbreekt, kan dit op basis van aanbodresearch van ons via o.a. Funda In Business en Realnext, in grote lijnen worden geconcludeerd. Het vastgoed dat leegstaat voldoet vaak ook niet aan de (moderne) eisen vanuit de logistiek en zal dus eerst herontwikkeld moeten worden. Een nadere leegstandsinventarisatie is nodig om hier definitief grip op te krijgen overigens.
- De (beperkte en gefaseerde) vrijval van industriële ruimte in West-Brabant vindt vooral plaats na 2025, terwijl de behoefte vanuit (zeer) grootschalige logistiek nu juist tot 2025 aanzienlijk is. Het vrij komen van Phillip Morris is daarmee een uitzondering en zeker niet de regel. Indien zich dit voordoet is het wel de vraag om hier adequaat op te reageren en kansen voor dergelijke plekken snel te benoemen.
- De vrijval van industriële plekken betekent niet dat er in een keer grote industriële plots beschikbaar komen. Het zal gaan om een geleidelijke vrijval, die daarom niet direct vestigingskansen voor (zeer) grootschalige logistiek biedt, maar juist eerder voor kleinschalige bedrijvigheid/MKB, zeker wanneer deze vrijvallende plekken liggen op wat meer binnenstedelijk gelegen terreinen.
- Bovendien liggen veel van deze industriële bedrijven – en daarmee vrijvallende plekken – op locaties die vanuit het vraagprofiel van de moderne logistiek niet meer voldoen.

Locaties die mogelijk kansen kunnen bieden in West-Brabant zijn vooral Vosdonk (Etten-Leur), Dombosch I en II (Geertruidenberg), De Krogt en Emer-Noord en –Zuid (Breda). Kenmerkend van deze locaties is de massa en de gunstige ligging en bereikbaarheid – in het bijzonder voor Vosdonk (A58) en Dombosch (A27) – voor logistiek. Ook Vijf Eiken, Weststad (Oosterhout) en bijvoorbeeld Majoppeveld (Roosendaal) bieden in dat perspectief kansen. Om de precieze mogelijkheden en toekomstwaarde van de bestaande voorraad (inclusief leegstand) voor de logistieke ruimtevraag in kaart te brengen is een nadere analyse en strategie aan te bevelen.

Industrie/chemie

Voor de zware industrie zijn maar een paar plekken in West-Brabant aantrekkelijk. Vooral het Zeehaven- en Industrierrein Moerdijk, maar bijvoorbeeld ook het AFC, Vosdonk en Borchwerf, bieden markttechnisch gezien de goede papieren, ook in relatie tot de clusters Biobased Economy,

Maintenance en Chemie. Versnipperd zijn in de regio nog wel wat mogelijkheden. Feit is dat de vraag vanuit deze doelgroep heel beperkt is. De meeste bedrijven zitten er al. Er komen nauwelijks nieuwe, zware industriële bedrijven met een ruimtevraag de regio binnen en zittende bedrijven verplaatsen nauwelijks. Juist de doorgroei van bedrijven in de Biobased Economy kan leiden tot ruimtevraag. Beleid is gericht op het voorkomen van hinder op bestaande bedrijfslocaties (of dit alhier op te lossen). Met het huidige aanbod kan de regio kwantitatief en kwalitatief dan ook ruimschoots uit de voeten. De conclusies van de markt (in de bustour) over deze locaties zijn in lijn hiermee.

Als we kijken naar de grootschalige industrie en 'lichtere' industrie in categorie 4, dan zien we dat markttechnisch gezien meer plekken interessant worden. Het valt op dat deze verspreid door de regio liggen, zowel in de Westhoek, Land van Heusden Altena, Amerstreek en Breda en omgeving. Echter, ook voor deze categorie bedrijven geldt dat de ruimtevraag beperkt is. Er is geen uitbreidingsbehoefte. Dit wil overigens niet zeggen dat er vanuit kwalitatieve aspecten en trends wel nog een bepaalde marktdynamiek te verwachten is komende jaren. Per saldo is de conclusie dat er geen behoefte is aan uitbreiding.

Het kleinschalige industriële segment kan op heel veel plekken uit de voeten, markttechnisch en kijkende naar het aangeboden product. Zie ook 'MKB-bedrijvigheid'.

MKB-bedrijvigheid (< 5.000 m²)

De categorie MKB-bedrijvigheid bestaat hoofdzakelijk uit kleinschalige logistiek, kleinschalige industrie en bouwbedrijven. We zien dat deze bedrijven markttechnisch gezien op veel plekken terecht kunnen in West-Brabant. Vrijwel al het beschikbare aanbod (bouwrijp/niet bouwrijp), biedt markttechnisch goede mogelijkheden om deze doelgroepen te faciliteren. Maar ook beleidsmatig – kijkende naar het aangeboden product op deze plekken – is er hoofdzakelijk sprake van een match. Het gaat daarbij vooral om de middelgrote terreinen aan de rand van de woonkern. Juist de terreinen die een specifiek grootschalig of zwaar profiel hebben gekregen zijn voor MKB bedrijven tot 5.000 m² minder geschikt.

Tegelijkertijd weten we uit de kwantitatieve prognose en onze kwalitatieve bewerkingen naar de diverse profielen dat de ruimtebehoefte uit deze doelgroepen beperkt is. Per saldo is de uitbreidingvraag stabiel en is zelfs sprake van een licht negatieve uitbreidingsvraag. Bovendien hebben we in bovenstaande beoordeling enkel gekeken naar locaties met een – op dit moment – uitgeefbaar oppervlak vanaf 10 hectare (afzonderlijke fases van een terrein kunnen kleiner zijn). Juist de MKB-doelgroep kan vaak goed terecht op de kleinere locaties in de regio en op bestaande terreinen tegen de (binnen)stad. In West-Brabant gaat het om circa 50 hectare aanbod op locaties kleiner dan 10 hectare (bouwrijp en niet-bouwrijp). Overigens kunnen er relatieve verschillen bestaan op subregionaal niveau waardoor er mogelijk lokaal een (zeer) kleine uitbreidingsbehoefte is.

Consumentendiensten

De consumentendiensten (detailhandel, kantoren, zorg) kunnen markttechnisch gezien met veel locaties uit de voeten in West-Brabant. Dit heeft te maken met de relatief gunstige ligging van veel terreinen ten opzichte van het stedelijk gebied (consumenten), de bereikbaarheid van de locaties en ruimtelijke mogelijkheden.

Vanuit het detailhandelsbeleid is het echter niet gewenst om het aantal PDV/GDV/ABC plekken in West-Brabant verder toe te laten nemen. Daarom adviseren we deze mogelijkheden in te beperken en alleen nog toe te staan bij bestaande concentraties van perifere en grootschalige detailhandel met toekomstperspectief en op voorwaarde dat deze functies ook echt niet in de bestaande centra kunnen (nee, tenzij). Vandaar dat we veel van het als markttechnisch aantrekkelijk beoordeelde aanbod vanuit PDV/GDV/ABC 'geel' scoren. Effectuering van dit advies kan overigens betekenen dat er mogelijk een negatieve correctie moet plaatsvinden op de kwantitatieve uitbreidingsbehoefte vanuit PDV/GDV/ABC op bedrijventerreinen in West-Brabant. Dit zal in kader van de regionale bedrijventerreinenafspraken dan gespecificeerd moeten worden.

Wat betreft kantoren concluderen we dat veel terreinen markttechnisch niet optimaal zijn voor vestiging. Bovendien raden wij vestiging van (nieuwe) zelfstandige kantoren op bedrijventerreinen in regio West-Brabant ook sterk af. Er is een fors overaanbod van kantoren in de regio en juist bedrijventerreinen zijn markttechnisch gezien ook een zwak locatietype. Het leegstandsrisico voor

kantoren is heel groot en de toekomstwaarde laag. Bovendien kent de kantorenvorraad in West-Brabant al enkele plekken op bedrijventerreinen of aan snelwegen met veel solitair (plan)aanbod en/of herontwikkelmogelijkheden (denk aan locaties in Breda). Overigens, staat het provinciaal beleid nu al de vestiging van zelfstandige kantoren op bedrijventerreinen niet toe (oneigenlijk ruimtegebruik).

Ook voor zorgfuncties is veel bedrijventerreinenaanbod in West-Brabant niet erg aantrekkelijk markttechnisch gezien. De beste papieren zijn er voor plekken die aan/tegen het stedelijk gebied aan liggen.

Thematerreinen en/of campussen

In West-Brabant zijn een aantal themalocaties of ontwikkelingen in de vorm van een campus. Deze richten zich op het faciliteren van de sterke clusters in de regio.

De ontwikkeling van de Green Chemistry Campus zit in een start/groeistadium. Er worden grote kansen toegedicht aan de biobased economy. Vanuit Bergen op Zoom werken start ups, overheid, kennisinstellingen en grote bedrijven aan innovaties op het snijvlak van agro en chemie. Voor de doorontwikkeling van bedrijven of ideeën zijn proefvelden of proeffabrieken nodig. Ideaal is om dit te doen nabij de bestaande campuslocatie in Bergen op Zoom. Als bedrijven voet aan de grond zetten en commerciële succes boeken (en behoefte hebben aan een echte bedrijfslocatie) kent de regio voldoende alternatieven en mogelijkheden voor vestiging (en clustering). Denk bijvoorbeeld aan AFC Nieuw Prinsenland of Zeehaventerrein Moerdijk.

Voor Businesspark Aviolanda geldt een soortgelijke conclusie. Juist in de start-up fase en bij het (door)ontwikkelen van een businessmodel is vestiging op de 'campus' en pré. Daarna zijn bedrijven meer footloose en worden meerdere plekken in de regio interessant. Denk onder andere aan het nabijgelegen Bergen op Zoom.

4.2.3 Kwalitatieve beoordeling zacht aanbod West-Brabant

Hieronder ziet u de kwalitatieve beoordeling van het zachte aanbod in regio West-Brabant.

[illegible]

Wat valt op in het zachte aanbod in West-Brabant?

Grootschalige logistiek

Ondanks de sterke ruimtevraag vanuit (zeer) grootschalige logistiek in West-Brabant is onze verwachting dat het bestaande aanbod (incl. bouwrijp en niet-bouwrijp) kan voorzien in de ruimtevraag tot en met 2040. Bovendien valt op dat de locaties in het zachte aanbod – zoals beoordeeld in bovenstaande tabel – markttechnisch niet aansluit bij de wensen van dit deelsegment.

Eigenlijk is De Ster (bij Bergen op Zoom) de enige locatie die op basis van de beoordeling goed scoort voor zeer grootschalige logistiek. De locatie is echter vrij klein in omvang, wat het lastig maakt om hier ook echt een volwaardige logistieke plek met toekomstwaarde van te maken. Dit raakt dan ook weer direct aan de eerder opgeworpen beleidsvraag of de regio de logistieke vraag verspreid over de regio wil accommoderen, of geconcentreerd op enkele daar helemaal toe uitgeruste plekken. Overigens wordt De Ster door marktpartijen (bustour) ook als minder aantrekkelijk gezien voor grootschalige logistieke bedrijvigheid.

Als we kijken naar het segment grootschalige logistiek dan valt op dat veel plekken markttechnisch aansluiten bij de vraag of passend gemaakt kunnen worden (als gevolg van aanpassing in het bestemmingsplan) in regio West-Brabant. Eigenlijk is in elke subregio voldoende aanbod beschikbaar.

Industrie/chemie

Voor de zware industrie (vanaf categorie 4) geldt een soortgelijke conclusie. Er is sowieso nauwelijks uitbreidingsvraag (die over het algemeen gefaciliteerd kan worden op bestaand hard aanbod) en de plekken die in het zachte aanbod beoordeeld zijn, zijn markttechnisch niet geschikt voor deze doelgroep. Plekken die wel geschikt zijn, zijn onder andere RBT Land van Heusden Altena, Everdenberg en Noordrand.

MKB-bedrijvigheid (< 5.000 m²)

We zien dat het zachte aanbod in West-Brabant markttechnisch gezien met name aantrekkelijk is voor MKB bedrijvigheid. Juist voor deze groep bedrijven zien we dat de actieradius en de verplaatsingsbehoefte hoofdzakelijk lokaal is. Per saldo zal goed moeten worden gekeken waar de lokale

uitbreidingsbehoefte echt niet gefaciliteerd kan worden op bestaande terreinen, in bestaand vastgoed en door herontwikkeling. Bovendien hebben we in bovenstaande beoordeling enkel gekeken naar locaties vanaf 10 hectare (afzonderlijke fases van een terrein kunnen kleiner zijn). Juist de MKB-doelgroep kan vaak goed terecht op de kleinere locaties in de regio en op bestaande terreinen. Al met al lijkt het aanbod voor deze categorie ruim. In gemeenten waar wel een lokale uitbreidingsbehoefte speelt zal dus een sterke afweging gemaakt moeten worden of toevoeging wel noodzakelijk is.

Consumentendiensten

De consumentendiensten (detailhandel, kantoren, zorg) kunnen markttechnisch gezien met veel locaties uit de voeten in West-Brabant, ook in het zachte aanbod. Vanuit beleid is het echter steeds minder gewenst om dergelijke functies op bedrijventerreinen te faciliteren. Vandaar dat de plekken die markttechnisch goed scoren in onze beoordeling als geel zijn aangemerkt.

Thematerreinen en/of campussen

Business Centre Treeport is in het zachte aanbod een thematisch terrein. Thematerreinen vallen onder de reguliere bedrijventerreinafspraken. Deze locatie specifiek richt zich op de waardeketen rondom boomteelt, een sterke economische pijler van de Zandgemeenten (en omgeving). De locatie richt zich op het accommoderen van bedrijven die actief zijn in of gelieerd zijn aan de boomteeltsector. Voorkomen moet worden dat deze locatie ook bedrijven toestaat die niet tot deze sector behoren. Dan wordt de locatie namelijk een concurrent van ander aanbod. De regio zal hier een beleidskeuze moeten maken.

4.3 RRO Midden-Brabant

4.3.1 Kwalitatieve vraag naar bedrijventerreinen in Midden-Brabant

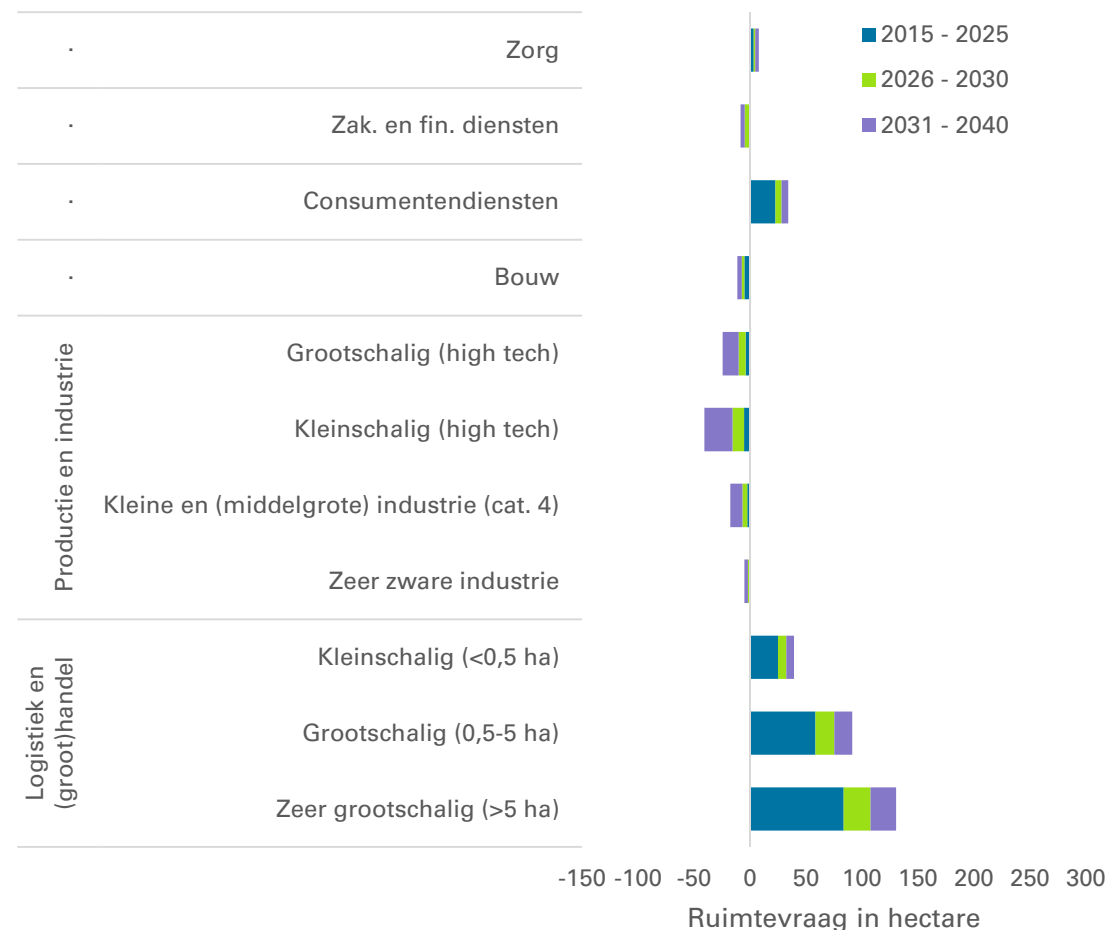
Uit de kwantitatieve prognose blijkt dat er tot en met 2040 behoefte is aan 195 hectare nieuw bedrijventerrein in Midden-Brabant. Het overgrote deel van deze ruimtevraag zal zich voordoen in de eerste tien jaar. De ruimtevraag vakt langzaam af en is in de periode 2031-2040 zelfs licht negatief. Uit de provinciale prognose komt verder naar voren dat enkele sectoren (onder andere logistiek en groothandel) wel blijven groeien (en daarmee ruimte blijven vragen over de hele periode). Op basis van de verdeling van de ruimtevraag per sector hebben we in de bijlage van dit rapport een aantal deelsegmenten onderscheiden en de specifieke ruimtevraag voor die segmenten ingeschat.

Voor Midden-Brabant zien we dat het grootste deel van de ruimtevraag tot en met 2040 (en op middellange termijn – tot 2025) komt uit het segment zeer grootschalige logistiek en groothandel. Bijna 130 hectare uitbreidingsvraag wordt in dit segment verwacht (waarvan 85 tot en met 2025). De overige deelsegmenten laten een (zeer geringe) krimp zien.

Vertaald naar de onderscheiden profielen dan blijkt dat er in Midden-Brabant voornamelijk behoefte is aan locaties en terreinen die de vraag naar (zeer) grootschalige logistiek kunnen faciliteren. Voor alle overige profielen is – per saldo – nauwelijks additionele ruimtebehoefte. Bezien moet worden of de locaties en plannen die zich nu (nog) niet richten op deze segmenten in deze ruimtevraag kunnen voorzien (en dus markttechnisch aansluiten bij de vraag en planologisch geschikt gemaakt kunnen worden).

Hierna leest u de beoordeling van terreinen in Midden-Brabant.

Figuur 6: Vraag (verdeeld naar kwalitatieve segmenten) Midden-Brabant, in perioden



4.3.2 Kwalitatieve beoordeling hard aanbod Midden-Brabant (incl. bestaande voorraad)

Hieronder ziet u de kwalitatieve beoordeling van het harde aanbod in regio Midden-Brabant.

[illegible]

Wat valt op in het harde aanbod in Midden-Brabant?

Grootschalige logistiek

Midden-Brabant heeft de afgelopen jaren goed gescoord op het aantrekken en vestigen van grootschalige logistiek. Ook recente transacties bewijzen de aantrekkelijkheid van de regio voor deze doelgroep. De komende jaren is – vanuit de prognose naar bedrijventerreinen en op basis van trends en ontwikkelingen – bovendien veel vraag te verwachten in de regio. Vooral het segment zeer grootschalige segment (> 5 ha) oefent veel vraag uit.

Kijken we naar het bouwrijpe en niet-bouwrijpe aanbod dat valt op dat voor het segment zeer grootschalige logistiek maar een beperkt aantal locaties markttechnisch goed scoort. Het gaat dan om Vossenberg West II in Tilburg en Afbouw Haven 1-6 in Waalwijk. Feitelijk is de markt in Midden-Brabant gestuurd naar twee plekken die bovendien goed naast elkaar kunnen bestaan. De marktpartijen in de bustour oordelen ook zeer positief over de logistieke potenties van deze plekken. Overigens is bestuurlijk de afspraak gemaakt dat bedrijven groter dan 5 hectare zich niet mogen vestigen op Afbouw Haven 1-6. Dit betekent dat de locatie de score ‘geel’ krijgt.

Inzoomend op de genoemde terreinen, dan is de beschikbaarheid van dergelijke (aaneengesloten) grote kavels beperkt. In zowel Tilburg als Waalwijk gaat het om nog slechts enkele kavels van beperkte omvang. Met de intentie van Bol.com om nieuw te bouwen in Waalwijk slinkt dit aanbod aanzienlijk. Bovendien onderstreept deze vestiging dat de regio in trek is (en dat er markt is) voor dergelijke (zeer) grootschalige logistieke vestigingen.

Als we kijken naar het segment grootschalige logistiek (1 – 5 ha) dan kan deze doelgroep markttechnisch gezien op meer plekken terecht in de bouwrijpe en niet-bouwrijpe voorraad, onder meer Haven 7, T58 en Zwaluwenbunders komt dan in beeld. Ook resterende kavels op Haansberg en Midden-Brabant Poort zijn in potentie geschikt te maken voor deze doelgroep. De vraag is echter of deze bedrijvigheid daar past en gewenst is, kijkende naar de beeldkwaliteitseisen en het huidige profiel van de plek. Ook de marktpartijen in de bustour oordelen verdeeld over de logistieke aantrekkingskracht van deze plekken. Bovendien: hoe groter, hoe lastiger in te passen op deze locatie. Daarnaast speelt hierbij een belangrijke beleidsvraag: wil de regio de logistieke

vraag verspreid over de regio accommoderen, of geconcentreerd op enkele daar helemaal toe uitgeruste logistieke plekken, waar bedrijven van clustervoordelen kunnen profiteren en zo ook de belasting voor de leefbaarheid wordt geminimaliseerd (vervoersbewegingen, vervuiling, etc.).

Ook in Midden-Brabant speelt specifiek de vraag of de bestaande voorraad en vrijvallende industriële plekken in het bijzonder kansen kunnen bieden voor de vestiging van de logistieke vraag. Zeker in deze regio is deze vraag ook legitiem, omdat het aandeel industrie op bedrijventerreinen in Midden-Brabant het hoogste is van alle regio's (gemiddeld 40%). We hebben hier dan ook nader naar gekeken, door eerst te analyseren welke terreinen in de regio Midden-Brabant bovengemiddeld veel industriële bedrijvigheid bevatten. Vervolgens hebben we in een globale scan gekeken wat de overige kwalitatieve kenmerken van deze locaties zijn. Denk aan bereikbaarheid, ligging, maar ook omvang van de locatie. In lijn met onze beoordeling voor de nieuwe plekken, stellen we dat vrijvallende logistieke terreinen substantiële massa moeten hebben om voor logistiek aantrekkelijk te kunnen zijn.

Op basis van deze analyse concluderen we dat (potentieel) vrijvallende industriële terreinen beperkt kansen bieden voor logistieke vestigers. Dit om de volgende redenen:

- De leegstand van industrieel vastgoed in Midden-Brabant is beperkt. Hoewel specifiek inzicht in de leegstand ontbreekt, kan dit op basis van leegstandsinventarisatie van DTZ, de kwantitatieve behoefteprognose van de provincie en aanvullende research van ons via o.a. Funda In Business en Realnext, in grote lijnen worden geconcludeerd. Het vastgoed dat leegstaat voldoet bovendien vaak niet aan de (moderne) eisen vanuit de logistiek en zal eerst herontwikkeld moeten worden. Een nadere leegstandsinventarisatie is nodig om hier definitief grip op te krijgen overigens.
- Er – zo blijkt uit de verdeling van de kwalitatieve vraag naar segmenten – slechts relatief weinig industriële ruimte vrij valt in Midden-Brabant. Veel te weinig om de forse behoefte vanuit (zeer) grootschalige logistiek te faciliteren.
- De (beperkte) vrijval van industriële ruimte in Midden-Brabant vooral plaatsvindt na 2025, terwijl de behoefte vanuit (zeer) grootschalige logistiek nu juist tot 2025 aanzienlijk is.

- De vrijval van industriële plekken niet betekent dat er in een keer grote industriële plots beschikbaar komen. Het zal gaan om een geleidelijke vrijval, die daarom niet direct vestigingskansen voor (zeer) grootschalige logistiek biedt, maar juist eerder voor kleinschalige bedrijvigheid/MKB, zeker wanneer deze vrijvallende plekken liggen op wat meer binnenstedelijk gelegen terreinen.
- Bovendien veel van deze industriële bedrijven – en daarmee vrijvallende plekken – liggen op locaties die vanuit het vraagprofiel van de moderne logistiek niet meer voldoen.

Gezien het hoge aandeel industrie op vele bedrijventerreinen in Midden-Brabant zal verspreid over de regio ruimte vrijvallen en zullen dus potentieel vestigingsmogelijkheden ontstaan voor logistiek. De vraag is echter ook hier weer legitiem of deze spreiding gewenst is. Concentratie van logistieke activiteiten op de beste plekken heeft uiteindelijk toch de voorkeur. Vrijvallende locaties die in dat kader dus mogelijk kansen kunnen bieden zijn vooral Kraaiven (Tilburg) en vrijvallende industriële delen van bestaande locaties als Vossenbergh (Tilburg), Haven 1-6 (Waalwijk) en Tichelrijt (Dongen). Dit zijn locaties die al een logistiek profiel hebben danwel hier in markttechnisch opzicht goed voor scoren (zie tabellen Midden-Brabant). Om de precieze mogelijkheden en toekomstwaarde van de bestaande voorraad (inclusief leegstand) voor de logistieke ruimtevraag in kaart te brengen is een nadere analyse en strategie aan te bevelen.

Industrie/chemie

Voor de zware industrie zijn in de bouwrijpe en niet-bouwrijpe voorraad twee locaties aantrekkelijk en beschikbaar in Midden-Brabant. Het gaat dan om Afbouw Haven 1-6 en Haven 7 in Waalwijk. Tegelijkertijd is de vraag vanuit deze doelgroep heel beperkt/stabiel, zoals blijkt uit de kwalitatieve verdeling van de vraag. De meeste bedrijven zitten er al en de tendens is bijvoorbeeld de industrie naar compactere 'plants' maakt dat de ruimtebehoefte eerder af- dan toeneemt. Bovendien komen nauwelijks nieuwe, zware industriële bedrijven met een ruimtevraag de regio binnen en verplaatsen de zittende bedrijven nauwelijks. Beleid is gericht op het voorkomen van hinder op bestaande bedrijfslocaties (of dit alhier op te lossen). Om incidentele vervangingsvraag te kunnen faciliteren is een keuze noodzakelijk waar dergelijke bedrijven in de regio terecht kunnen.

Als we kijken naar de grootschalige industrie en 'lichtere' industrie in categorie 4, dan zien we dat markttechnisch gezien meer bouwrijpe en niet-bouwrijpe plekken interessant worden. Het gaat om geijkte plekken zoals Vossenbergh West II en Waalwijk, maar ook inbreidingsmogelijkheden op Kraaiven, Vossenbergh, Loven, Het Laar en Havens in Waalwijk. Soms zijn wel aanpassingen nodig aan het product: bestemmingsplan en/of inrichting van de locatie bieden nu niet de (optimale) mogelijkheden voor vestiging vanuit deze doelgroepen. Echter, ook voor deze categorie bedrijven geldt dat de ruimtevraag beperkt is. Er is geen uitbreidingsvraag.

Het kleinschalige industriële segment kan in het bouwrijpe en niet-bouwrijpe aanbod op heel veel plekken uit de voeten, markttechnisch en kijkende naar het aangeboden product. Zie ook 'MKB-bedrijvigheid'.

MKB-bedrijvigheid (< 5.000 m²)

De categorie MKB-bedrijvigheid bestaat hoofdzakelijk uit kleinschalige logistiek, kleinschalige industrie en bouwbedrijven. We zien dat deze bedrijven markttechnisch gezien op veel plekken terecht kunnen in Midden-Brabant. Vrijwel al het bouwrijpe en niet-bouwrijpe aanbod biedt markttechnisch goede mogelijkheden om deze doelgroepen te faciliteren, ook daar waar hoofdzakelijk grootschalige doelgroepen beoogd zijn. Beleidsmatig – kijkende naar het (naar verwachting) aangeboden product op deze plekken – is er hoofdzakelijk sprake van een match.

Tegelijkertijd weten we uit de kwantitatieve prognose en onze kwalitatieve bewerkingen naar de diverse profielen dat de ruimtebehoefte uit deze doelgroepen beperkt is. Per saldo is de uitbreidingsvraag stabiel en is zelfs sprake van een licht negatieve uitbreidingsvraag. Feitelijk is alleen de kleinschalige logistiek binnen de MKB categorie nog een significante ruimtevragster in Midden-Brabant.

Bovendien hebben we in bovenstaande beoordeling enkel gekeken naar locaties met een uitgeefbaar oppervlak (op dit moment) van meer dan 10 hectare (afzonderlijke fases van een terrein kunnen kleiner zijn). Juist de MKB-doelgroep kan vaak goed terecht op de kleinere locaties in de regio – in Midden-Brabant is op deze locaties nog 40 hectare beschikbaar – en op bestaande terreinen die dichtbij de (binnen)stad zijn gelegen, zoals Kanaalzone

in Tilburg. Er is daardoor weinig noodzaak om locaties voor dit segment toe te voegen.

Consumentendiensten

Bij consumentendiensten gaat het om detailhandel (PDV/GDV/ABC), kantoren van zakelijke en financiële dienstverleners en zorg. Alleen PDV/GDV/ABC laat in de prognoses nog een groei zien, waarvan het grootste deel tot 2025. Kijkende naar het bouwrijpe en niet-bouwrijpe aanbod dan kunnen deze activiteiten markttechnisch gezien met veel locaties uit de voeten in Midden-Brabant. Dit heeft te maken met de relatief gunstige ligging van veel terreinen ten opzichte van het stedelijk gebied (consumenten), de bereikbaarheid van de locaties en ruimtelijke mogelijkheden.

Vanuit het detailhandelsbeleid is het echter niet gewenst om het aantal PDV/GDV/ABC plekken in de regio verder toe te laten nemen. Ook wij adviseren deze mogelijkheden in te beperken en alleen nog toe te staan bij bestaande concentraties van perifere en grootschalige detailhandel met toekomstperspectief – het gaat dan om onder andere Waalwijk (Zanddonk), Loon op Zand (De Kets) en Tilburg (Kanaalzone) – en op voorwaarde dat deze functies ook echt niet in de bestaande centra kunnen (nee, tenzij). Vandaar dat we veel van het als markttechnisch aantrekkelijk beoordeelde aanbod vanuit PDV/GDV/ABC ‘geel’ scoren. Effectuering van dit advies kan overigens betekenen dat er mogelijk een negatieve correctie moet plaatsvinden op de kwantitatieve uitbreidingsbehoefte vanuit PDV/GDV/ABC op bedrijventerreinen in Midden-Brabant. Dit zal in kader van de regionale bedrijventerreinenafspraken dan gespecificeerd moeten worden.

Wat betreft kantoren concluderen we dat redelijk wat terreinen in het bouwrijpe en niet-bouwrijpe aanbod markttechnisch kansrijk zijn voor vestiging. We raden vestiging van (nieuwe) kantoren op bedrijventerreinen in regio Midden-Brabant echter sterk af. Er is een fors overaanbod van kantoren in de regio en juist bedrijventerreinen zijn markttechnisch gezien ook een zwak locatietype. Het leegstandsrisico voor kantoren is heel groot en de toekomstwaarde laag. Bovendien kent de kantorenvorraad in Midden-Brabant al enkele plekken op bedrijventerreinen met veel solitair (plan)aanbod en/of herontwikkelmogelijkheden (denk aan Katsbogten, Het Laar en Haven 7). Daarnaast staat het provinciaal beleid nu al de vestiging van zelfstandige kantoren op bedrijventerreinen niet toe (oneigenlijk ruimtegebruik).

Voor zorgfuncties is veel bouwrijp en niet-bouwrijp aanbod onaantrekkelijk. Alleen Haansberg in Gize-Rijen scoort goed. Tegelijkertijd is de uitbreidingsvraag vanuit zorg bedrijventerreinenaanbod in Midden-Brabant heel erg beperkt.

Thematerreinen en/of campussen

In Midden-Brabant is de ontwikkeling van Gate 2 in de bestaande voorraad te zien als een themalocatie of campus. De ontwikkeling alhier begint in een stroomversnelling te komen. Ideeën zijn er om ruimte te bieden aan doorgroeende bedrijven nabij de A58. Gezien het al beschikbare aanbod op overige terreinen is het de vraag of dit gewenst is (voegt een dergelijke locatie iets toe of kan de ruimtevraag ook op bestaande terreinen gefaciliteerd worden). Een dergelijke ontwikkeling behoort tot de reguliere bedrijventerrein afspraken.

4.3.3 Kwalitatieve beoordeling zacht aanbod Midden-Brabant

Hieronder ziet u de kwalitatieve beoordeling van het zachte aanbod in regio Midden-Brabant.

Planvoorraad				Logistiek en groothandel			Industrie / Productie				Bouw	Consumentendienst	Diensten	Zorg
Planstatus	Gemeente	Plannaam	Uitgeefbaar	Zeergrootschalig	Grootschalig	Kleinschalig	Cat. 5 en 6	Categorie. 4	Kleinschalig	Grootschalig	Bouw	PDV / GDV / ABC	Zak. en fin. diensten	Zorg
3. Extra conform RRO	Dongen	Tichelrijt III bestaand	6									89%		
3. Extra conform RRO	Tilburg	Zwaluwenbunders	2,1		83%	100%			100%	89%	83%			
4. Reserves	Dongen	De Wildert (uitbreiding)	12	78%										
4. Reserves	Dongen	Tichelrijt III nieuw	6									89%		
4. Reserves	Dongen	Tichelrijt Zuid	15									89%		
4. Reserves	Loon op Zand	De Kets-West III	5,2											
4. Reserves	Tilburg	Wijkevoort	80	78%										
4. Reserves	Waalwijk	Haven VIII fase 1	42	100%								100%		
4. Reserves	Waalwijk	Haven VIII fase 2	56	100%								100%		
4. Reserves	Waalwijk	Maasoevers-Scharlo fase 1	5,5											
4. Reserves	Waalwijk	Maasoevers-Scharlo fase 2	18		50%		44%			56%				

Wat valt op in het zachte aanbod in Midden-Brabant?

Grootschalige logistiek

Gezien de sterke ruimtevraag vanuit (zeer) grootschalige logistiek in Midden-Brabant en het relatief beperkte bouwrijpe/niet-bouwrijpe aanbod, zal de regio komende jaren extra aanbod op de markt moeten brengen.

Belangrijk is dat het daarbij om plekken gaat die goed aansluiten bij het vraagprofiel van deze doelgroep. Als we met deze bril op de plannen bekijken in Midden-Brabant, dan zien we dat vooral de locaties in Waalwijk (Haven 8) bijzonder goed scoren. De nieuwe locaties De Wildert en Wijkevoort kennen enige beperkingen, maar scoren overwegend ook goed. De beoordeling uit het bedrijvenpanel voor deze locaties is wisselend. Bovendien geldt voor deze nieuwe locaties een beperking ten aanzien van de huisvesting van zeer grootschalige logistieke bedrijven (zoals bestuurlijk is afgesproken).

Industrie/chemie

Voor de zware industrie (categorie 5 en 6) geldt dat er nauwelijks uitbreidingsvraag is. Kijkende naar de situatie in de bouwrijpe en niet-bouwrijpe voorraad is er ook niet direct noodzaak om hiervoor extra terrein te ontwikkelen. Wel is het zo dat de locaties Afbouw Haven 1-6 en Haven 7 in Waalwijk beperkingen hebben ten aanzien van hinder. In dat kader is het te overwegen om enige ruimte voor deze categorie te bieden op Haven 8. Deze locatie scoort immers goed vanuit het vraagprofiel van deze functies. Bovendien wordt zo ook echt gestreefd naar een concentratie van deze activiteiten binnen regio Midden op de Havens Waalwijk. Een uitbreiding op een meer perifere locatie (zoals bijvoorbeeld het geschikt te maken Maasoevers-Scharlo) is minder aan te bevelen in deze context.

Wat betreft de grootschalige industrie en 'lichtere' industrie in categorie 4, zien we dat het harde aanbod al voldoende kansen biedt. Er is feitelijk geen noodzaak om hier meer ruimte voor te bieden op andere plekken, zeker ook tegen de achtergrond dat er geen uitbreidingsvraag is in de doelgroepen. Natuurlijk kunnen er wel andere motieven zijn om tot een betere ruimtelijke schikking te komen van dergelijke vestigingen. Dit is een beleidsafweging/keuze die de regio dan moet maken. De regio moet zich er daarbij van bewust

zijn dat het toevoegen van nieuw aanbod voor dit segment echter direct consequenties heeft voor de harde voorraad.

Eenzelfde conclusie geldt voor het kleinschalige industriële segment.

MKB-bedrijvigheid (< 5.000 m²)

We zien dat het zachte aanbod in Midden-Brabant markttechnisch vooral aantrekkelijk is voor het MKB-segment. Juist voor deze groep bedrijven zien we dat de actieradius en verplaatsingsbehoefte vooral lokaal is en de uitbreidingvraag stabiel tot negatief.

Per saldo zal goed moeten worden bekeken waar de lokale vraag (die vooral nog uit vervanging zal komen, qua uitbreiding vooral nog uit de kleinschalige logistiek) echt niet gefaciliteerd kan worden op bestaande terreinen, in bestaand vastgoed of door herontwikkeling. Er lijkt daardoor weinig behoefte om locaties voor dit segment toe te voegen.

Consumentendiensten

PDV/GDV kan ook in het zachte aanbod markttechnisch gezien op relatief veel locaties uit de voeten in Midden-Brabant. Om eerder genoemde redenen (zie bouwrijp/niet bouwrijp aanbod) raden we deze extra vestigingsmogelijkheden echter af. Daarom hebben we deze plekken 'geel' gescoord.

Wat betreft kantoren en zorgfuncties scoort het zachte planaanbod relatief slecht markttechnisch in Midden-Brabant. Er is ook geen behoefte aan extra plekken voor deze functies.

Thematerreinen en/of campussen

In het zachte aanbod zit De Wildert als themalocatie (thema duurzaamheid en uitwisseling van stromen) en is onderdeel van de reguliere bedrijventerreinafspraken. Voorkomen moet worden dat deze locatie ook bedrijven toelaat die niet tot dit thema behoren. Dan wordt de locatie immers concurrent van ander aanbod. Daarnaast zagen we dat ook andere locaties doelgroepen die voor De Wildert beoogd zijn kan faciliteren. Kortom, concreet zal aangetoond moeten worden welke toegevoegde waarde de locatie heeft ten opzichte van andere plannen en bestaand aanbod. Bovendien moet goed in beeld gebracht worden wat consequenties zijn voor andere locaties als het gaat om leegstand en/of uitgifte.

4.4 RRO Noordoost-Brabant

4.4.1 Kwalitatieve vraag naar bedrijventerreinen in Noordoost-Brabant

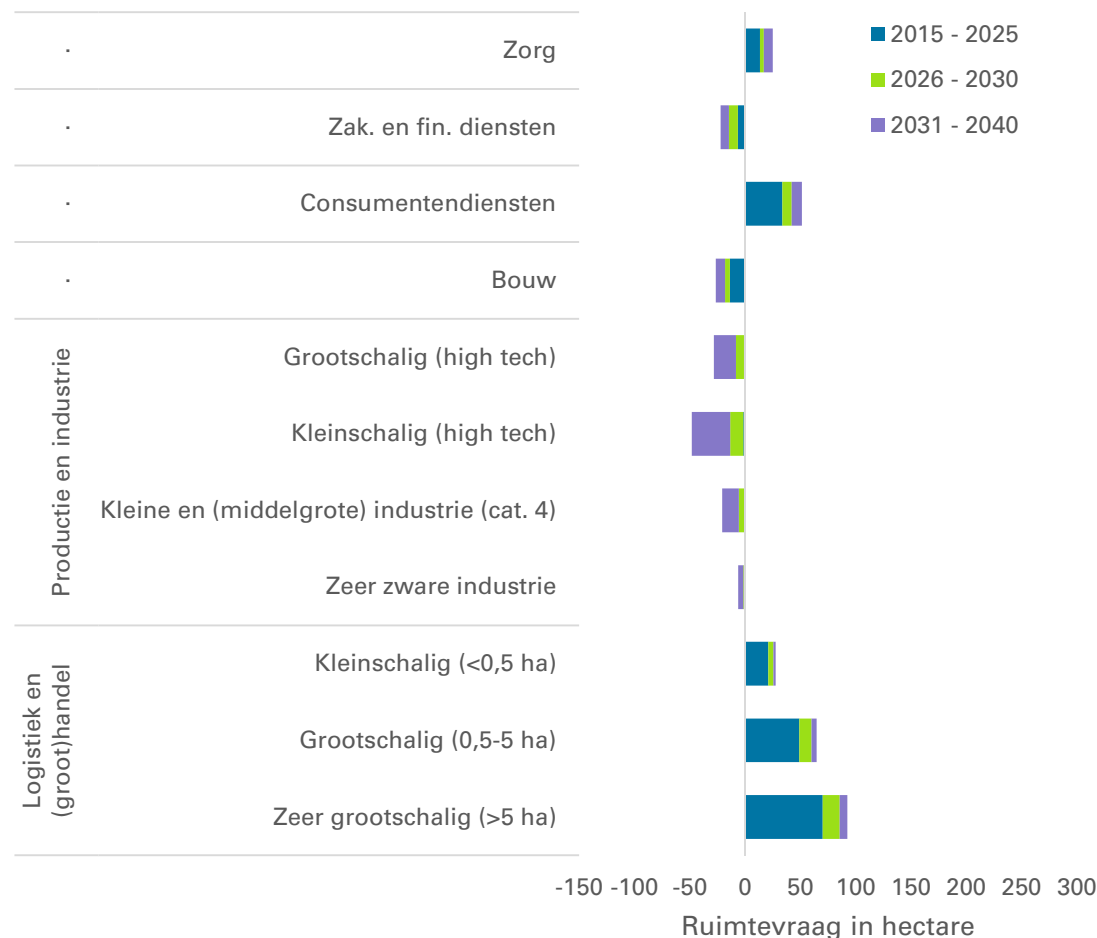
Uit de kwantitatieve prognose blijkt dat er tot en met 2040 behoefte is aan 110 hectare nieuw bedrijventerrein in Noordoost-Brabant. Het overgrote deel van deze ruimtevraag zal zich voordoen in de eerste tien jaar. De ruimtevraag vakt langzaam af en is in de periode 2031-2040 zelfs licht negatief. Uit de provinciale prognose komt verder naar voren dat enkele sectoren (onder andere logistiek en groothandel) wel blijven groeien (en daarmee ruimte blijven vragen over de hele periode). Op basis van de verdeling van de ruimtevraag per sector hebben we in de bijlage van dit rapport een aantal deelsegmenten onderscheiden en de specifieke ruimtevraag voor die segmenten ingeschat.

Voor Noordoost-Brabant zien we dat het grootste deel van de ruimtevraag tot en met 2040 (en op middellange termijn tot 2025) komt uit het segment zeer grootschalige logistiek en groothandel. Bijna 95 hectare uitbreidingsvraag wordt in dit segment verwacht (waarvan 70 tot en met 2025). De overige deelsegmenten laten een lichte krimp zien, die met name na 2030 gestalte krijgt (sector industrie). Tot en met 2040 wordt een krimp in de industrie voorzien van circa 100 hectare. Of en hoeveel ruimte vrijvalt in deze sector zal de toekomst leren en is afhankelijk van de ontwikkelingen in de sector. Reguliere (maak)industrie zal het sterkst krimpen.

Vertaald naar de onderscheiden profielen dan blijkt dat er in Noordoost-Brabant voornamelijk behoefte is aan locaties en terreinen die de vraag naar (zeer) grootschalige logistiek kunnen faciliteren. Voor alle overige profielen is – per saldo – nauwelijks additionele ruimtebehoefte. Bezien moet worden of de locaties en plannen die zich nu (nog) niet richten op deze segmenten in deze ruimtevraag kunnen voorzien (en dus markttechnisch aansluiten bij de vraag en planologisch geschikt gemaakt kunnen worden).

Hierna leest u de beoordeling van terreinen in Noordoost-Brabant.

Figuur 7: Vraag (verdeeld naar kwalitatieve segmenten) Noordoost-Brabant, in perioden



4.4.2 Kwalitatieve beoordeling hard aanbod Noordoost-Brabant (incl. bestaande voorraad)

Hieronder ziet u de kwalitatieve beoordeling van het (harde) aanbod in regio Noordoost-Brabant.

[illegible]

Wat valt op in het harde aanbod in Noordoost-Brabant?

Grootschalige logistiek

Ook Noordoost-Brabant wordt geconfronteerd met relatief veel vraag vanuit de logistiek komende jaren. Voor het segment zeer grootschalige logistiek (> 5 ha) zijn (delen van) de (bestaande) terreinen Rietvelden, Doornhoek, Vorstengrafdonk en RBT Laarakker markttechnisch aantrekkelijk.

Opvallend daarbij is overigens dat deze plekken niet 100% 'top' scoren en mogelijk aangepast/versterkt moeten worden. Dit heeft met diverse aspecten te maken (o.a. afstand tot terminal voor multimodaal vervoer, arbeidsmarkt en verkaveling). Het zijn vooral de bestaande (bewezen) plekken als Doornhoek in Veghel en Rietvelden in Den Bosch die markttechnisch maximaal scoren. Bovendien heeft een locatie als Vorstengrafdonk zich met meerdere logistieke vestigers in afgelopen jaren ook bewezen. Het beperkt aantal bedrijven in de bustour door Noordoost-Brabant komt overigens tot een soortgelijke conclusie.

In bestaand vastgoed een handvol panden courant en geschikt voor huisvesting van deze doelgroep. Op enkele plekken is – op termijn – mogelijk herontwikkeling of herinvulling aan de orde.

Op termijn komt mogelijk (een deel van) Foodpark Veghel op de markt (nu nog niet-bouwrijp). Deze locatie scoort vergelijkbaar met Doornhoek in Veghel en is ook geschikt voor zeer grootschalige logistiek.

Genoemde locaties komen ook voor het segment 1-5 ha in beeld. Daarnaast scoren ook De Dubbelen, Het Hoog II en De Geer Zuid/Oost markttechnisch goed voor deze categorie logistieke bedrijven. Op deze locaties kunnen (nieuwe) zeer grootschalige logistieke bedrijven minder goed uit de voeten omdat de beschikbare kavels kleiner/ongunstiger (afmeting, vorm) zijn.

Ook in Noordoost-Brabant speelt specifiek de vraag of de bestaande voorraad en vrijvallende industriële plekken kansen kunnen bieden voor de vestiging van de logistieke vraag. We hebben hier nader naar gekeken, door eerst te analyseren welke terreinen in de regio Noordoost-Brabant relatief veel industriële bedrijvigheid bevatten (meer dan het gemiddelde van 38%). Vervolgens hebben we in een globale scan gekeken wat de overige kwalitatieve

kenmerken van deze locaties zijn. Denk aan bereikbaarheid, ligging, maar ook omvang van de locatie. In lijn met onze beoordeling voor de nieuwe plekken, stellen we dat vrijvallende logistieke terreinen substantiële massa moeten hebben om voor logistiek aantrekkelijk te kunnen zijn.

Op basis van deze analyse concluderen we dat (potentieel) vrijvallende industriële terreinen beperkt kansen bieden voor logistieke vestigers. Dit om de volgende redenen:

- De leegstand van industrieel vastgoed in Noordoost-Brabant is beperkt. Hoewel specifiek inzicht in de leegstand ontbreekt, kan dit op basis van leegstandsinventarisatie van DTZ, de kwantitatieve behoefteprognose van de provincie en aanvullende research van ons via o.a. Funda In Business en Realnext, in grote lijnen worden geconcludeerd. Het vastgoed dat leegstaat voldoet bovendien vaak niet aan de (moderne) eisen vanuit de logistiek en zal dus eerst herontwikkeld moeten worden. Een nadere leegstandsinventarisatie is nodig om hier definitief grip op te krijgen overigens.
- De vrijval van industriële ruimte vindt vooral plaats na 2025, terwijl de behoefte vanuit (zeer) grootschalige logistiek nu juist tot 2025 aanzienlijk is.
- De vrijval van industriële plekken betekent niet dat er in een keer grote industriële plots beschikbaar komen. Het zal gaan om een geleidelijke vrijval, die daarom niet direct vestigingskansen voor (zeer) grootschalige logistiek biedt, maar juist eerder voor kleinschalige bedrijvigheid/MKB, zeker wanneer deze vrijvallende plekken liggen op wat meer binnenstedelijk gelegen terreinen.
- Bovendien veel van deze industriële bedrijven – en daarmee vrijvallende plekken – liggen op locaties die vanuit het vraagprofiel van de moderne logistiek niet meer voldoen.

Locaties die mogelijk kansen kunnen bieden in Noordoost-Brabant zijn vooral Saxe Gotha (Boxmeer), Beyerd en 't Riet (Cuijk), Haven Cuijk, Loopkant-Liessent (Uden), Elzenburg (Oss). Daarnaast kunnen op termijn wellicht nieuwe vestigingsmogelijkheden ontstaan op vrijvallende industriële delen van locaties als De Geer (Oss), Rietvelden (Den Bosch) en De Dubbelen (Veghel). Dit zijn locaties die in markttechnisch opzicht immers relatief goed scoren voor logistiek (zie tabellen Noordoost-Brabant). Om de precieze mogelijkheden en toekomstwaarde van de bestaande voorraad (inclusief leegstand) voor de

logistieke ruimte vraag in kaart te brengen is een nadere analyse en strategie aan te bevelen.

Industrie/chemie

Voor de zware industrie (categorie 5 en 6) zijn in Noordoost-Brabant maar een beperkt aantal locaties aantrekkelijk en beschikbaar. Het gaat om De Dubbelen, De Geer Zuid/Oost, De Rietvelden en het RBT Laarakker. De Rietvelden springt er daarbij markttechnisch uit met de beste score. Op al deze locaties is nog behoorlijk wat ruimte beschikbaar. Wat betreft de Dubbelen is een nuance op zijn plaats. De gronden die nog beschikbaar zijn liggen immers aan de snelweg en komen in de praktijk niet goed in aanmerking voor dit type bedrijven (hogere prijs, hoge beeldkwaliteitseisen).

Bovendien is de ruimte vraag vanuit zware industriële beperkt en krimpend. Met het huidige aanbod kan de regio kwantitatief en kwalitatief dan ook ruimschoots uit de voeten voor zware industrie. De vraag is vooral wil de regio al deze ruimte nog beschikbaar houden? Immers, ook vanuit andere sectoren (zie hiervoor: de logistiek) scoren deze locaties markttechnisch gezien overwegend goed. Een deel van de ruimte die nu voor zware industrie 'bestemd' is, kan wellicht beter specifiek toegespitst worden op de logistiek. We denken dan bijvoorbeeld aan de eerder genoemde zichtzone op De Dubbelen, de dicht aan de afslag op de A73 gelegen delen van RBT Laarakker en de aan het water en de belangrijkste ontsluitingsroute(s) gelegen plekken op De Rietvelden.

Kijkende naar de grootschalige industrie en 'lichtere' industrie in categorie 4, dan zien we dat voor categorie 4 industrie feitelijk alle plekken in Noordoost Brabant markttechnisch goed scoren. Onder andere Sterckwijck en de Healthcampus in Boxmeer valt af. Waar het gaat om grotere industrie (in categorie 4), dan vallen meer plekken af.

Net als in de andere regio's geldt dat er geen significante uitbreidingsbehoefte is vanuit deze industriële segmenten. Het lijkt ons gezien het kwalitatief en kwantitatief gezien ruime aanbod, slim om keuzes te maken en enkele locaties specifiek voor (grotere) industrie in categorie 4 te segmenteren. Dit om te voorkomen dat segmenten elkaar 'in de weg zitten'.

Het kleinschalige industriële segment kan net als in de andere regio's op veel plekken uit de voeten, markttechnisch en kijkende naar het aangeboden product. Zie verder 'MKB-bedrijvigheid'.

MKB-bedrijvigheid (<5.000 m²)

MKB-bedrijvigheid (kleinschalige logistiek, kleinschalige industrie en bouwbedrijven) kan op veel plekken goed uit de voeten in Noordoost-Brabant. Vrijwel al het beschikbare aanbod (bouwrijp/niet bouwrijp), biedt aantrekkelijke vestigingsmogelijkheden om deze doelgroepen te faciliteren. Dit heeft ook een sterke link met de economische structuur van Noordoost-Brabant die vanuit het verleden gekenmerkt wordt door veel kleinschalige bedrijven en bedrijventerreinontwikkelingen nabij de dorpen.

Overigens is de kwantitatieve (en kwalitatieve) ruimtebehoefte vanuit het MKB beperkt, zo blijkt uit de kwantitatieve prognose en onze kwalitatieve bewerkingen naar de diverse profielen. Per saldo is de uitbreiding vraag stabiel en is zelfs licht negatief, ook in Noordoost. Daarnaast hebben we in bovenstaande beoordeling enkel gekeken naar locaties met een uitgeefbaar oppervlak vanaf 10 hectare (afzonderlijke fases van een terrein kunnen kleiner zijn). Juist de MKB-doelgroep kan vaak goed terecht op de kleinere locaties in de regio. In Noordoost is op deze locaties nog 95 hectare (bouwrijp/niet-bouwrijp) voor uitgifte beschikbaar. Daarnaast biedt de bestaande voorraad voor de kleinschalige vraag vaak een aantrekkelijk vestigingsmilieu, zeker waar het terreinen betreft in het stedelijk weefsel. Al met al lijkt het aanbod voor de MKB-categorie kwantitatief gezien dus te fors in regio Noordoost.

Consumentendiensten

De consumentendiensten (detailhandel, kantoren, zorg) kunnen – net als in de andere regio's – markttechnisch gezien met veel locaties uit de voeten in Noordoost-Brabant. Ook in Noordoost geldt dat veel locaties relatief gunstig liggen ten opzichte van het stedelijk gebied (catchment area consumentenmarkt), en dat de bereikbaarheid en ruimtelijke mogelijkheden op de locaties vanuit deze doelgroepen bezien in orde zijn.

Zoals voor de andere regio's geldt, is het vanuit het detailhandelsbeleid echter steeds minder gewenst om het aantal PDV/GDV/ABC plekken in de regio verder te laten toenemen. Er is al sprake van een fors overaanbod aan plannen voor detailhandel in de regio Noordoost en het extra mogelijk maken van meters op

perifere plekken is dan ook ongewenst. De regio zal hier dan ook duidelijke beleidskeuzes in moeten maken. We adviseren de mogelijkheden voor nieuwe PDV/GDV/ABC alleen nog toe te staan bij bestaande concentraties van perifere en grootschalige detailhandel met toekomstperspectief en op voorwaarde dat deze functies ook echt niet in de bestaande centra kunnen (nee, tenzij). Vandaar dat we veel aanbod 'geel' scoren. Effectuering van dit advies kan overigens betekenen dat er mogelijk een negatieve correctie moet plaatsvinden op de kwantitatieve uitbreidingsbehoefte vanuit PDV/GDV/ABC op bedrijventerreinen in Noordoost-Brabant. Dit zal in kader van de regionale bedrijventerreinenafspraken dan gespecificeerd moeten worden.

Wat betreft kantoren concluderen we dat veel terreinen markttechnisch niet optimaal zijn voor vestiging. Alleen De Brand in Den Bosch en Sterckwijck in Boxmeer scoren goed. Op deze locaties is al een invulling met kantoren c.q. kantoorachtige bedrijvigheid. We raden vestiging van (nieuwe) kantoren op andere bedrijventerreinen in regio Noordoost-Brabant sterk af. Er is net als in de andere regio's sprake van een fors overaanbod van kantoren in de regio en juist bedrijventerreinen zijn markttechnisch gezien ook een zwak locatietype. Het leegstandsrisico voor kantoren is heel groot en de toekomstwaarde laag. Bovendien staat het provinciaal beleid nu al de vestiging van zelfstandige kantoren op bedrijventerreinen niet toe (oneigenlijk ruimtegebruik).

Voor zorgfuncties komt in Noordoost direct Sterckwijck/Healthcampus in beeld. Markttechnisch gezien is deze locatie aantrekkelijk. Als we een manco moeten aanwijzen is dat vooral dat de locatie een wat perifere ligging heeft ten opzichte van het stedelijk gebied. En juist een consumentenconcentratie is voor een dergelijke ontwikkeling een belangrijke succesvoorwaarde. Daarnaast is de locatie best groot. Zorg is dan wel een groeisector maar de uiteindelijke ruimtevrage op bedrijventerreinen is beperkt. Het gaat immers om vrij kleinschalige functies, waarvoor vaak ook veel andere plekken aantrekkelijk zijn, zoals centrum/woonwijk. De locaties Rietvelden, Doornhoek en Metal Valley scoren ook bovengemiddeld goed vanuit markttechnisch perspectief voor zorg. Het gaat om grote locaties, dicht tegen consumentenconcentraties, die zeker aan de randen aantrekkelijke vestigingsmilieus kunnen bieden. Hier zullen de (regio)gemeenten echter wel een duidelijke keuze in moeten maken. Dergelijke verkleuring met lichtere (zorg)functies kan andere conflicteren met de reguliere bedrijventerreinfuncties en zo de doorontwikkeling van het terrein ook 'op slot' zetten.

Thematerreinen en/of campussen

In Noordoost-Brabant is een aantal themalocaties in ontwikkeling. Met name de Healthcampus in Boxmeer kent een heel specifiek label (zorg). Dit terrein valt onder de reguliere bedrijventerreinafspraken. Voorkomen moet worden dat het terrein zich anderszins ontwikkelt (regulier bedrijventerrein), omdat dit gevolgen heeft voor de vraag naar andere terreinen.

4.4.3 Kwalitatieve beoordeling zacht aanbod Noordoost-Brabant

Hieronder ziet u de kwalitatieve beoordeling van het zachte aanbod in regio Noordoost-Brabant.

[illegible]

Wat valt op in het zachte aanbod in Noordoost-Brabant?

Grootschalige logistiek

De sterke ruimtevraag vanuit (zeer) grootschalige logistiek is grotendeels op te vangen in het bestaande aanbod (incl. harde planvoorraad) in Noordoost. Markttechnisch zijn hier geen grote belemmeringen. Mocht op termijn blijken dat de vraag zich positief ontwikkeld vanuit deze deelsegmenten dan kunnen (verspreid in de regio) Heesch West, Foodpark Veghel (fase 2) en De Brand deze vraag faciliteren. Het profiel van Heesch West sluit nog niet maximaal aan bij de wensen vanuit de markt. Onder andere een directe snelwegafslag en de directe nabijheid multimodale ontsluiting ontbreken nu in de plannen (en vormen zodoende markttechnisch een beperking).

Industrie/chemie

Voor de zware industrie (vanaf categorie 4) zijn de plekken die in het zachte aanbod beoordeeld zijn, markttechnisch niet geschikt. De verwachting is ook niet dat de ruimtevraag zich dusdanig zal ontwikkelen dat extra locaties nodig zijn.

Een mooi voorbeeld van herinvulling is de recente herontwikkeling van een perceel (aan het water gelegen) op Elzenburg in Oss. Dergelijke initiatieven kunnen een eventuele ruimtevraag in de toekomst bedienen. Hiervoor is goed inzicht in de bestaande voorraad noodzakelijk.

MKB-bedrijvigheid (< 5.000 m²)

We zien dat het zachte aanbod in Noordoost-Brabant markttechnisch gezien met name aantrekkelijk is voor MKB bedrijvigheid. Juist voor deze groep bedrijven zien we dat de actieradius en de verplaatsingsbehoefte hoofdzakelijk lokaal is. Per saldo zal goed moeten worden gekeken waar de lokale uitbreidingsbehoefte echt niet gefaciliteerd kan worden op bestaande terreinen, in bestaand vastgoed en door herontwikkeling. Juist de MKB-doelgroep kan vaak goed terecht op de kleinere locaties in de regio en op bestaande terreinen. Al met al lijkt het aanbod voor deze categorie ruim. In gemeenten waar wel een lokale uitbreidingsbehoefte speelt zal dus een sterke afweging gemaakt moeten worden of toevoeging wel noodzakelijk is.

Consumentendiensten

De consumentendiensten (detailhandel, kantoren, zorg) kunnen markttechnisch gezien met veel locaties uit de voeten in Noordoost-Brabant, ook in het zachte aanbod. Vanuit beleid is het echter steeds minder gewenst om dergelijke functies op bedrijventerreinen te faciliteren. Vandaar dat de plekken die markttechnisch goed scoren in onze beoordeling als 'geel' zijn aangemerkt.

Thematerreinen en/of campussen

Er zijn geen aanvullende thematische terreinen en/of campuslocaties in het zachte aanbod opgenomen in Noordoost-Brabant (die voldoen aan de selectiecriteria voor de markttechnische beoordeling).

4.5 RRO Zuidoost-Brabant

4.5.1 Kwalitatieve vraag naar bedrijventerreinen in Zuidoost-Brabant

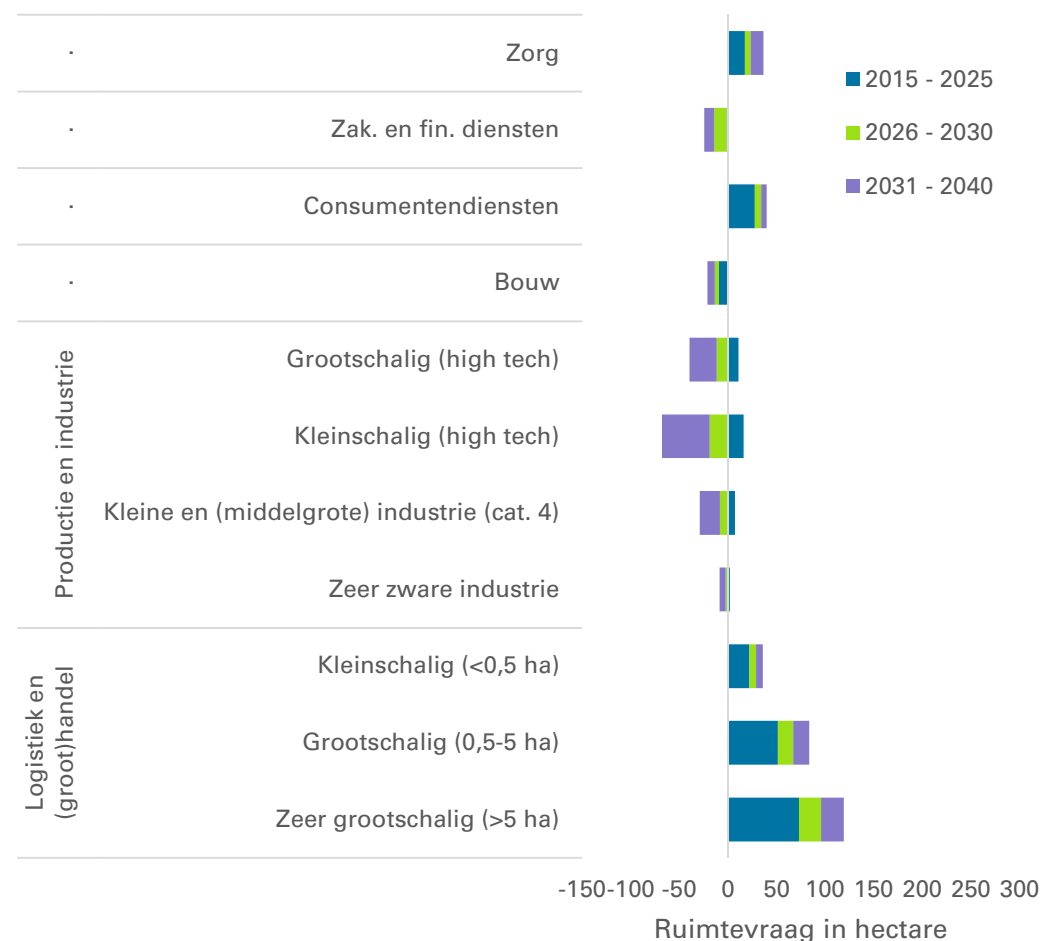
Uit de kwantitatieve prognose blijkt dat er tot en met 2040 behoefte is aan 160 hectare nieuw bedrijventerrein in Zuidoost-Brabant. Het overgrote deel van deze ruimtevraag zal zich voordoen in de eerste tien jaar. De ruimtevraag vakt langzaam af en is in de periode 2031-2040 zelfs licht negatief. Uit de provinciale prognose komt verder naar voren dat enkele sectoren (onder andere logistiek en groothandel) wel blijven groeien (en daarmee ruimte blijven vragen over de hele periode). Op basis van de verdeling van de ruimtevraag per sector hebben we in de bijlage van dit rapport een aantal deelsegmenten onderscheiden en de specifieke ruimtevraag voor die segmenten ingeschat.

Voor Zuidoost-Brabant zien we dat het grootste deel van de ruimtevraag tot en met 2040 (en op middellange termijn – tot 2025) komt uit het segment zeer grootschalige logistiek en groothandel. Bijna 120 hectare uitbreidingsvraag wordt in dit segment verwacht (waarvan 70 tot en met 2025). De overige deelsegmenten laten een lichte krimp zien, die met name na 2030 gestalte krijgt (sector industrie). Tot en met 2040 wordt een krimp in de industrie voorzien van circa 100 hectare. Opvallend – en anders dan in andere regio's in Brabant – is dat er in de periode tot en met 2025 wel nog een kleine uitbreidingsbehoefte is vanuit de sector industrie (circa 35 hectare). Of en hoeveel ruimte vrijvalt in deze sector zal de toekomst leren en is afhankelijk van de ontwikkelingen in de sector. Reguliere (maak)industrie zal het sterkst krimpen.

Vertaald naar de onderscheiden profielen dan blijkt dat er in Zuidoost-Brabant voornamelijk behoefte is aan locaties en terreinen die de vraag naar (zeer) grootschalige logistiek kunnen faciliteren. Voor alle overige profielen is – per saldo – nauwelijks additionele ruimtebehoefte. Bezien moet worden of de locaties en plannen die zich nu (nog) niet richten op deze segmenten in deze ruimtevraag kunnen voorzien (en dus markttechnisch aansluiten bij de vraag en planologisch geschikt gemaakt kunnen worden).

Hierna leest u de beoordeling van terreinen in Zuidoost-Brabant.

Figuur 8: Vraag (verdeeld naar kwalitatieve segmenten) Zuidoost-Brabant, in perioden



Wat valt op in het harde aanbod in Zuidoost-Brabant?

Grootschalige logistiek

In lijn met de andere regio's in Brabant is ook in Zuidoost relatief veel vraag te verwachten vanuit de logistiek komende jaren. Het segment zeer grootschalige logistiek (> 5 ha) kan in deze regio alleen op het GDC terecht. Zowel in markttechnisch opzicht scoort het GDC goed, maar bovendien is de locatie ook beleidsmatig helemaal toegerust op dit segment. Binnen de regio is het GDC immers als de logistieke locatie gelabeld.

Markttechnisch gezien zijn er echter meer plekken interessant voor zeer grootschalige logistiek. Ook vanuit de bustour komt dit geluid. Het gaat dan om het KBP, BZOB en Westfields. Op de laatste locatie kan het (zeer) grootschalige logistieke segment nu beleidsmatig niet terecht. Gezien de markttechnisch goede score ligt hier dus een beleidskeuze voor in de regio, die afgewogen moet worden ten opzichte van de andere plekken, waaronder het GDC. Feit is dat er veel vraag is naar (zeer) grootschalige logistiek in Zuidoost komende jaren en dat deze vraag niet volledig gefaciliteerd kan worden met de locaties die nu beschikbaar zijn. Belangrijke keuze daarbij is vooral welke locaties zich positioneren op het zeer grootschalige segment en welke op de 'rest'.

Met de 'rest' doelen we op het segment logistiek tussen 1 en 5 ha. Deze vraag kan markttechnisch gezien op best veel plekken landen in Zuidoost, maar het gaat daarbij niet om topplekken. Bovendien zijn er nog enkele plekken geschikt te maken. De beoordeling van het bedrijvenpanel laat een gemengd beeld zien van de geschiktheid van de locaties voor grootschalige logistiek. Uiteindelijk kan het dus zijn dat deze locaties in de locatieafweging van logistieke bedrijven afvallen. Dit pleit ook voor een duidelijkere logistieke strategie binnen de regio. Waar wil Zuidoost-Brabant de logistieke ruimtevraag precies faciliteren? Welke plek(ken) moeten zich dan richten op het zeer grootschalige segment, welke op de (middel)grote categorie? Hoe is de verdeling binnen de regio? En welke rol kan de bestaande voorraad hierin vervullen in Zuidoost? Denk aan leegstaand logistiek vastgoed, maar ook eventueel vrijvallende (industriële) locaties. Welke plekken zijn kansrijk?

Specifiek aandachtspunt voor Zuidoost is de multimodaliteit van de logistieke terreinen. De eerder genoemde plekken zijn allemaal niet multimodaal

ontsloten. Voor de toekomst is het vooral van belang om te kijken hoe logistieke terreinen optimaal verbonden kunnen worden met terminals in de omgeving zodat ook in Zuidoost multimodaal goederenvervoer gestalte kan krijgen.

Net als in de andere regio's, is ook in Zuidoost-Brabant daarnaast de vraag relevant of de bestaande voorraad en vrijvallende industriële plekken kansen kunnen bieden voor de vestiging van de logistieke vraag. We hebben hier nader naar gekeken, door eerst te analyseren welke terreinen in de regio Zuidoost-Brabant relatief veel industriële bedrijvigheid bevatten (meer dan het gemiddelde van 34%). Vervolgens hebben we in een globale scan gekeken wat de overige kwalitatieve kenmerken van deze locaties zijn. Denk aan bereikbaarheid, ligging, maar ook omvang van de locatie. In lijn met onze beoordeling voor de nieuwe plekken, stellen we dat vrijvallende logistieke terreinen substantiële massa moeten hebben om voor logistiek aantrekkelijk te kunnen zijn.

Op basis van deze analyse concluderen we dat (potentieel) vrijvallende industriële terreinen beperkt kansen bieden voor logistieke vestigers. Dit om de volgende redenen:

- De leegstand van industrieel vastgoed in Zuidoost-Brabant is beperkt. Hoewel specifiek inzicht in de leegstand ontbreekt, kan dit op basis van leegstandsinventarisatie van DTZ, de kwantitatieve behoefteprognose van de provincie en aanvullende research van ons via o.a. Funda In Business en Realnext, in grote lijnen worden geconcludeerd. Het vastgoed dat leegstaat voldoet bovendien vaak niet aan de (moderne) eisen vanuit de logistiek en zal dus eerst herontwikkeld moeten worden. Een nadere leegstandsinventarisatie is nodig om hier definitief grip op te krijgen overigens.
- De regio Zuidoost kent tot en met 2025 nog een groei in ruimtevraag vanuit de industrie. Dit betekent dat de behoefte vanuit (zeer) grootschalige logistiek nu (juist zeer fors tot 2025) zeer beperkt op vrijvallende plekken gefaciliteerd kan worden.
- De vrijval van industriële plekken betekent niet dat er in een keer grote industriële plots beschikbaar komen. Het zal gaan om een geleidelijke vrijval, die daarom niet direct vestigingskansen voor (zeer) grootschalige logistiek biedt, maar juist eerder voor kleinschalige bedrijvigheid/MKB,

zeker wanneer deze vrijvallende plekken liggen op wat meer binnenstedelijk gelegen terreinen.

- Gekeken moet worden welke (grootschalige) industriële plekken leeg staan of leeg komen en markttechnisch geschikt zijn voor vestiging van logistieke bedrijven. Meer inzicht in de bestaande vastgoedmarkt en samenwerking met private partijen is hierbij gewenst.

Locaties die mogelijk kansrijk kunnen zijn, zijn bijvoorbeeld delen van De Hurk (Eindhoven) en De Run (Veldhoven), vrijvallende delen van het bestaande terreinen als Hoogeind, De Weijer West, BZOB (Helmond) en bijvoorbeeld het cluster van terreinen aan de A67 in Asten (o.a. Molenakkers, Nobisweg). Het gaat om omvangrijke plekken, met grote plots en een relatief gunstige ligging en bereikbaarheid; belangrijke kwalitatieve aspecten voor de sector logistiek. Ook een locatie als Ekkersrijt (Son en Breugel) voldoet hieraan en heeft zijn waarde als industriële herontwikkelingslocatie voor logistiek (Rhenus op voormalige locatie Betonson) bewezen. Om de precieze mogelijkheden en toekomstwaarde van de bestaande voorraad (inclusief leegstand) voor de logistieke ruimtevraag in kaart te brengen is een nadere analyse en strategie aan te bevelen.

Industrie/chemie

Voor de zware industrie zijn in Zuidoost-Brabant maar een beperkt aantal locaties aantrekkelijk en beschikbaar. Deze locaties hebben wel een aanzienlijke omvang. Het gaat dan om BZOB en DIC (o.a. energie/metaal-recycling). Juist aan de westzijde van de regio is het aanbod voor deze doelgroep zeer beperkt. Bedrijven die alhier in de knel zitten kunnen maar moeilijk verplaatsen, mede ook gelet op de lokale worteling van deze bedrijvigheid. Daarbij merken we op dat er nauwelijks nieuwe, zware industriële bedrijven met een ruimtevraag de regio binnen komen en de (uitbreidings)vraag van zittende bedrijven zeer beperkt is (het gaat eerder om vervangingsvraag of het oplossen van knelpunten). Beleid is gericht op het voorkomen van hinder op bestaande bedrijfslocaties (of dit alhier op te lossen).

BZOB en DIC zijn ook geschikt voor het faciliteren van de grootschalige industrie en 'lichtere' industrie in categorie 4. Kijken we naar de rest van het aanbod vanuit de bril van deze doelgroepen, dan zien we dat markttechnisch behoorlijk wat plekken afvallen in regio Zuidoost. Ook voor deze categorie bedrijven geldt overigens de opmerking dat de ruimtevraag beperkt is. Er is

geen significante uitbreidingsvraag. Er is dus ook geen noodzaak om meer aanbod geschikt te maken.

Het kleinschalige industriële segment kan op veel plekken uit de voeten, markttechnisch en kijkende naar het aangeboden product. Bijzondere aandacht daarbij heeft de high-tech maakindustrie, die een belangrijk aandeel heeft in de economische structuur van Zuidoost-Brabant. Zie verder 'MKB-bedrijvigheid'.

MKB-bedrijvigheid (< 5.000 m²)

Voor MKB-bedrijvigheid (kleinschalige logistiek, kleinschalige industrie en bouwbedrijven) zijn markttechnisch gezien heel veel plekken aantrekkelijk en beschikbaar in Zuidoost-Brabant. Vrijwel al het beschikbare aanbod (bouwrijp/niet bouwrijp), biedt goede mogelijkheden om deze doelgroepen te faciliteren. Dit heeft ook een sterke link met de economische structuur van Zuidoost-Brabant die – nog meer dan de andere regio's – gekenmerkt wordt door kleinschalige bedrijvigheid en een laag ruimtegebruik per werknemer (intensief bebouwd dus).

Opvallend is dat een aantal locaties markttechnisch gezien aantrekkelijk is voor het MKB segment, maar daarvoor beleidsmatig (bestemmingsplan, ruimtelijke inrichting/opzet) nu geen mogelijkheden biedt. Het gaat dan in het bijzonder om het GDC en KBP. Deze locaties zijn nu gepositioneerd voor grotere bedrijven in o.a. logistiek en industrie. Kijkende naar de ruime vestigingsmogelijkheden op andere plekken in Zuidoost en het feit dat de genoemde twee terreinen ook hun sporen hebben verdiend in het grootschalige segment is het ook sterk de vraag of kleinschalige bedrijvigheid hier actief gestimuleerd moet worden. Bovendien, de kwantitatieve behoefte vanuit het MKB is beperkt, zo blijkt uit de kwantitatieve prognose en onze kwalitatieve bewerkingen naar de diverse profielen. Per saldo is de uitbreidingsvraag stabiel en is zelfs sprake van een licht negatieve uitbreidingsvraag, ook in Zuidoost.

Daarnaast hebben we in bovenstaande beoordeling enkel gekeken naar locaties vanaf 10 hectare (afzonderlijke fases van een terrein kunnen kleiner zijn). Voor Zuidoost geldt dat dit aanbod (bouwrijp en niet-bouwrijp) ruim 80 hectare bedraagt en dus nog flinke mogelijkheden biedt. Deze plekken liggen ook voldoende verspreid in de regio. Juist de MKB-doelgroep kan vaak goed terecht op deze kleinere locaties in de regio. Ook (herontwikkeling van)

leegstaand aanbod op bestaande terreinen kan een alternatief bieden in plaats van ruimte op nieuwe terreinen hiervoor aan te spreken. Zeker terreinen die 'onder de rook van de stad' liggen, dicht tegen het marktgebied van dit soort bedrijven, zijn aantrekkelijk. Denk hierbij bijvoorbeeld aan (delen van) terreinen als De Run en De Hurk; grote bestaande terreinen die gunstig zijn gelegen ten opzichte van het stedelijk gebied en waar herontwikkeling van (vrijkomende grote) panden en kavels naar kleinschalig aanbod kansen biedt. Al met al lijkt het aanbod voor deze categorie kwantitatief gezien dus te fors in de regio.

High tech maakindustrie

Kenmerkend en onderscheidend voor Zuidoost ten opzichte van de andere regio's is de oververtegenwoordiging van high tech (maak)industrie. Bij de beoordeling van de geschiktheid van locaties hebben we extra beoordelingscriteria toegevoegd aan de score voor (grootschalige en kleinschalige) industrie, namelijk de aanwezigheid van (geschikte) arbeid en voorzieningen (in de vorm van een kennisinstelling).

Markttechnisch gezien komt een aantal locaties boven drijven die hierop goed scoren (zie onderstaande tabel met een specifieke beoordeling op locatiewensen en -eisen in high tech). Het gaat dan in de harde aanbod om Park Forum en Automotive Campus. Ook GDC Acht is in potentie aantrekkelijk, maar kent nu beperkingen voor vestiging van de doelgroep. Tegelijkertijd geldt ook voor deze doelgroep dat de kwantitatieve uitbreidingsvraag beperkt is.

Tabel 4: Markttechnische beoordeling high tech zuidoost

Planvoorraad				
Planstatus	Gemeente	Plannaam	Uitgeefbaar	High tech
1. Bouwrijp	Bladel	Kempisch Bedrijvenpark	40,3	
1. Bouwrijp	Cranendonck	Airpark	8,76	
1. Bouwrijp	Eindhoven	GDC Eindhoven Acht (Zuid)	53,6	76%
1. Bouwrijp	Eindhoven	Park Forum	18,5	
1. Bouwrijp	Gemert-Bakel	Wolfsveld II	9,38	
1. Bouwrijp	Helmond	BZOB	25,56	
1. Bouwrijp	Helmond	Groot Schooten (Automotive Campus)	3,16	
1. Bouwrijp	Laarbeek	Bemmer IV	20,42	
1. Bouwrijp	Oirschot	De Scheper	4,5	

1. Bouwrijp	Oirschot	Westfields	9,45	
1. Bouwrijp	Reusel-De Mierden	Kleine Hoeven	12,48	
1. Bouwrijp	Veldhoven	Habraken	7,92	
2. Niet-Bouwrijp	Eindhoven	GDC Eindhoven Acht (Zuid)	8,5	76%
2. Niet-Bouwrijp	Eindhoven	Park Forum	15	
2. Niet-Bouwrijp	Gemert-Bakel	Wolfsveld II	10,36	
2. Niet-Bouwrijp	Nuenen	Eeneind West	26	
2. Niet-Bouwrijp	Veldhoven	Habraken	33,63	

Consumentendiensten

De consumentendiensten (detailhandel, kantoren, zorg) kunnen – net als in de andere regio's – markttechnisch gezien met veel locaties uit de voeten in Zuidoost-Brabant. Ook in Zuidoost geldt dat veel locaties relatief gunstig liggen ten opzichte van het stedelijk gebied (catchment area consumentenmarkt), de bereikbaarheid van de locaties en ruimtelijke mogelijkheden.

Vanuit het detailhandelsbeleid is het echter niet gewenst om het aantal PDV/GDV/ABC plekken in Zuidoost-Brabant verder toe te laten nemen. Daarom adviseren we deze mogelijkheden in te beperken en alleen nog toe te staan bij bestaande concentraties van perifere en grootschalige detailhandel met toekomstperspectief en op voorwaarde dat deze functies ook echt niet in de bestaande centra kunnen (nee, tenzij). Vandaar dat we veel van het als markttechnisch aantrekkelijk beoordeelde aanbod vanuit PDV/GDV/ABC 'geel' scoren. Effectuering van dit advies kan overigens betekenen dat er mogelijk een negatieve correctie moet plaatsvinden op de kwantitatieve uitbreidingsbehoefte vanuit PDV/GDV/ABC op bedrijventerreinen in Zuidoost-Brabant. Dit zal in kader van de regionale bedrijventerreinenafspraken dan gespecificeerd moeten worden.

Wat betreft kantoren concluderen we dat veel terreinen markttechnisch niet optimaal zijn voor vestiging. Alleen de locaties die voor high tech ook goed scoren zijn aantrekkelijk. Bovendien raden wij vestiging van (nieuwe) kantoren op bedrijventerreinen in regio Zuidoost-Brabant ook sterk af. Er is net als in de andere regio's sprake van een fors overaanbod van kantoren in de regio en juist bedrijventerreinen zijn markttechnisch gezien ook een zwak locatietype. Het leegstandsrisico voor kantoren is heel groot en de toekomstwaarde laag.

Daarnaast staat het provinciaal beleid de vestiging van zelfstandige kantoren op bedrijventerreinen nu al niet toe (oneigenlijk ruimtegebruik).

Voor zorgfuncties komen meer locaties in beeld als markttechnisch aantrekkelijk. Voor locaties die 'groen' scoren moet een duidelijke beleidskeuze gemaakt worden of het wenselijk is om hier zorgfuncties toe te staan. Idealiter wordt de focus zoveel mogelijk gelegd op de ontwikkeling van één sterke zorgplek. De vraag vanuit deze hoek is kwantitatief immers ook niet heel groot.

4.5.3 Kwalitatieve beoordeling zacht aanbod Zuidoost-Brabant

Hieronder ziet u de kwalitatieve beoordeling van het zachte aanbod in regio Zuidoost-Brabant.

Planvoorraad				Logistiek en groothandel			Industrie / Productie				Bouw	Consumentendienst	Diensten	Zorg
Planstatus	Gemeente	Plannaam	Uitgeefbaar	Zeergrootschalig	Grootschalig	Kleinschalig	Cat. 5 en 6	Categorie. 4	Kleinschalig	Grootschalig	Bouw	PDV / GDV / ABC	Zak. en fin. diensten	Zorg
3. Extra conform RRO	Eindhoven	Brainport Industries Campus	25									100%	75%	
3. Extra conform RRO	Helmond	Brandevoort	13,67		67%							100%	75%	
3. Extra conform RRO	Helmond	BZOB Bos	13,67	67%	83%	83%			80%		83%	78%		
3. Extra conform RRO	Helmond	Food Technology Park	2,8											
3. Extra conform RRO	Helmond	Varenschut	13,67									67%		
3. Extra conform RRO	Oirschot	Westfields	10	56%	83%									
3. Extra conform RRO	Valkenswaard	Uitbreiding Schaaopsloop I	15							56%		78%		
3. Extra conform RRO	Veldhoven	Health Technology Park	8,3									89%	92%	
4. Reserves	Best	Rode Ladder / EHV'se weg zuid	20	78%	83%			86%				89%		
4. Reserves	Cranendonck	Duurzaam Industriepark Cranendonck	90	67%	75%	67%					67%			
4. Reserves	Deurne	Kranenmortel-Zuid	20									89%		
4. Reserves	Eindhoven	Brainport Industries Campus	40									100%		
4. Reserves	Eindhoven	Esp Noord	20									67%		
4. Reserves	Eindhoven	Park Forum	18,5									89%		
4. Reserves	Helmond	Brandevoort	13,73		67%							100%		
4. Reserves	Helmond	BZOB Bos	46,33	67%	83%	83%			80%		83%	78%		
4. Reserves	Helmond	Varenschut	61,33									67%		
4. Reserves	Oirschot	De Scheper fase II B	5		50%					67%		78%		

Planvoorraad				Logistiek en groothandel			Industrie / Productie				Bouw	Consumentendienst	Diensten	Zorg
Planstatus	Gemeente	Plannaam	Uitgeefbaar	Zeergrootschalig	Grootschalig	Kleinschalig	Cat. 5 en 6	Categorie. 4	Kleinschalig	Grootschalig	Bouw	PDV / GDV / ABC	Zak. en fin. diensten	Zorg
4. Reserves	Oirschot	Westfields	15	56%	83%									
4. Reserves	Reusel-De Mierden	Kleine Hoeven 2	8,7					57%				67%		
4. Reserves	Waalre	High Tech Campus Zuid	4,5		67%							100%	92%	

Wat valt op in het zachte aanbod in Zuidoost-Brabant?

Grootschalige logistiek

De sterke ruimtevraag vanuit (zeer) grootschalige logistiek is grotendeels op te vangen in het bestaande aanbod (incl. harde planvoorraad) in Zuidoost. Mocht op termijn blijken dat de vraag zich positief ontwikkelt vanuit deze deelsegmenten dan kunnen (verspreid in de regio) Westfields, BZOB en Rode Ladder de aanvullende vraag faciliteren.

Industrie/chemie

Voor de zware industrie (vanaf categorie 4) zijn een aantal plekken in het zachte aanbod markttechnisch geschikt. Het gaat om BZOB en Duurzaam Industriepark Cranendonck. Dit betekent dat op termijn de eventuele ruimtevraag (vervangingsvraag) van bedrijven aan de westzijde van de regio niet gefaciliteerd kan worden. Voor categorie 4 bedrijven zijn in de regio meer alternatieven beschikbaar.

MKB-bedrijvigheid (< 5.000 m²)

We zien dat het zachte aanbod in Zuidoost-Brabant markttechnisch gezien met name aantrekkelijk is voor MKB bedrijvigheid. Juist voor deze groep bedrijven zien we dat de actieradius en de verplaatsingsbehoefte hoofdzakelijk lokaal is. Per saldo zal goed moeten worden gekeken waar de lokale uitbreidingsbehoefte echt niet gefaciliteerd kan worden op bestaande terreinen, in bestaand vastgoed en door herontwikkeling. Juist de MKB-doelgroep kan vaak goed terecht op de kleinere locaties in de regio en op bestaande terreinen. Al met al lijkt het aanbod voor deze categorie ruim. In gemeenten waar wel een lokale uitbreidingsbehoefte speelt zal dus een sterke afweging gemaakt moeten worden of toevoeging wel noodzakelijk is.

Ook (herontwikkeling van) leegstaand aanbod op bestaande terreinen kan een alternatief bieden in plaats van ruimte op nieuwe terreinen hiervoor aan te spreken. Zeker terreinen die 'onder de rook van de stad' liggen, dicht tegen het marktgebied van dit soort bedrijven, zijn aantrekkelijk. Denk hierbij bijvoorbeeld aan terreinen als De Run en De Hurk; grote bestaande terreinen die gunstig zijn gelegen ten opzichte van het stedelijk gebied en waar herontwikkeling van (vrijkomende grote) panden en kavels naar kleinschalig

aanbod kansen biedt. Al met al lijkt het aanbod voor deze categorie kwantitatief gezien dus te fors in de regio.

Hih tech maakindustrie

Ook bij het zachte aanbod is gekeken naar de markttechnische aantrekkelijkheid voor de high tech (maak)industrie. Bij de beoordeling van de geschiktheid van locaties hebben we extra beoordelingscriteria toegevoegd aan de score voor (grootschalige en kleinschalige) industrie, namelijk de aanwezigheid van (geschikte) arbeid en voorzieningen (in de vorm van een kennisinstelling).

Markttechnisch gezien komt een aantal locaties bovendien die hierop goed scoren (zie onderstaande tabel met een specifieke beoordeling op locatiewensen en -eisen in high tech). Het gaat dan om zacht aanbod op Brainport Industries Campus, Park Forum en de uitbreiding van de High Tech Campus. De locatiekenmerken van DIC zijn ook dusdanig dat de high tech maakindustrie hier markttechnisch uit de voeten kan. De kwantitatieve uitbreidingsvraag in deze niche is echter beperkt.

Tabel 5: Markttechnische beoordeling high tech zuidoost

Planvoorraad				
Planstatus	Gemeente	Plannaam	Uitgeefbaar	High tech
3. Extra conform RRO	Eindhoven	Brainport Industries Campus	25	
3. Extra conform RRO	Helmond	Brandevoort	13,67	
3. Extra conform RRO	Helmond	BZOB Bos	13,67	
3. Extra conform RRO	Helmond	Food Technology Park	2,8	
3. Extra conform RRO	Oirschot	Westfields	10	
3. Extra conform RRO	Valkenswaard	Uitbreiding Schaapsloop I	15	
4. Reserves	Best	Rode Ladder / EHV'se weg zuid	20	
4. Reserves	Cranendonck	Duurzaam Industriepark Cranendonck	90	71%
4. Reserves	Deurne	Kranenmortel-Zuid	20	
4. Reserves	Eindhoven	Brainport Industries Campus	40	
4. Reserves	Eindhoven	Esp Noord	20	

4. Reserves	Eindhoven	Park Forum	18,5	
4. Reserves	Helmond	Brandevoort	13,73	
4. Reserves	Helmond	BZOB Bos	46,33	
4. Reserves	Helmond	Varenschut	nbn	
4. Reserves	Oirschot	De Scheper fase II B	5	
4. Reserves	Oirschot	Westfields	15	
4. Reserves	Reusel-De Mierden	Kleine Hoeven 2	8,7	
4. Reserves	Waalre	High Tech Campus Zuid	4,5	

Consumentendiensten

De consumentendiensten (detailhandel, kantoren, zorg) kunnen markttechnisch gezien met veel locaties uit de voeten in Zuidoost-Brabant, ook in het zachte aanbod. Vanuit beleid is het echter steeds minder gewenst om dergelijke functies op bedrijventerreinen te faciliteren. Vandaar dat de plekken die markttechnisch goed scoren in onze beoordeling als 'geel' zijn aangemerkt.

4.6 Bovenregionale opgave bedrijventerreinen-afspraken

Brabant-brede afstemming en visie op logistieke bedrijventerreinen

Gezien de reikwijdte/marktregio van de sector logistiek horen keuzes en afspraken rondom de (toekomstige) ontwikkeling van logistieke plekken thuis op een hoger schaalniveau dan alleen de individuele RRO-regio's. Een overkoepelende Brabantbrede logistieke visie en strategie voor de (her)ontwikkeling van logistieke locaties is aan te bevelen (idealiter gecombineerd met visie op grootschalige industrie, zie verderop).

Het lijkt ons aan de provincie om hier het voortouw in te nemen. De Logistieke Agenda Brabant (programmaliijn E, actie 19) vormt een prima startpunt. We benadrukken vooral dat het van belang is om over de RRO-regio's heen tot (bestuurlijk) afspraken te komen. En dat het daarbij verstandig is om ook (bestuurlijke) afstemming te zoeken met omringende regio's als Drechtsteden, Tiel/Rivierenland, Arnhem/Nijmegen en Noord-Limburg, waar ook hard getrokken wordt aan de logistiek. Initiatieven zoals DelTri vormen daarvoor een goed begin.

Brabant-brede afstemming en visie op grootschalige industrie en hogere milieu categorieën

Ook voor de grootschalige industrie is het slim om op een hoger schaalniveau een ruimtelijk-economische visie te ontwikkelen en afspraken te maken over waar deze het beste te faciliteren, met daarbij in het bijzonder aandacht voor de specifieke speerpuntsegmenten hierbinnen zoals biobased, HTSM, agro en food en maintenance. Uitgangspunt hierbij is de NIMBY-ladder van de provincie Brabant, waarbij ruimtelijke problemen (fysieke ruimte te kort of knelpunten op het vlak van o.a. geur, geluid, externe veiligheid, verkeer) in eerste instantie op de huidige locatie of binnen de bestaande voorraad opgelost worden. Veel grote industriële bedrijven in Brabant hebben een strategische grondreserve en/of kunnen binnen hun bestaande site de productie nog (flink) kunnen opschroeven door 24/7 te gaan werken, meerdere ploegen enzovoorts. Voor die gevallen waarin geen oplossing op eigen locatie of binnen de bestaande voorraad mogelijk is, moet het – op specifiek aangewezen plekken – mogelijk zijn om de ruimtevraag te faciliteren.

5 Naar duurzame verstedelijkingsafspraken voor bedrijventerreinen

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk geven we aandachtspunten voor de vertaling van het kwalitatief verdiepingsonderzoek naar de regionale bedrijventerreinafspraken in de RRO's. Het gaat om stappen en onderdelen die nodig zijn voor duurzame verstedelijkingsafspraken rondom bedrijventerreinen in elk van de regio's.

Als algemene uitgangspunten gelden voor de regionale afspraken:

- Gaan over bestaande en nieuwe terreinen, conform de Verordening ruimte.
- Hebben in de basis betrekking op een 10-jaarsperiode.
- Worden jaarlijks gemonitord in de RRO's, conform de Verordening ruimte.
- Worden opgesteld langs de Ladder voor Duurzame Verstedelijking.

Hieronder benoemen we welke afspraken gemaakt moeten worden en welke aandachtspunten daarbij gelden.

5.2 Vaststellen actuele regionale behoefte (trede 1)

Eerste stap voor elke regio is om de kwalitatieve en kwantitatieve confrontatie van vraag en aanbod vast te stellen en te komen tot een finaal beeld van de actuele regionale behoefte. Dit vormt immers uitgangspunt en basis om tot

duurzame verstedelijkingsafspraken voor bedrijventerreinen te komen in de regio's. Voorliggende kwalitatieve analyse (hoofdstuk 4) vormt, naast de kwantitatieve behoefteprognose, de input.

Wat betekent trede 1 voor de regionale bedrijventerreinafspraken?

In trede 1 van de Ladder moet de actuele regionale ruimtebehoefte aan bedrijventerreinen worden bepaald. Kwantitatief en kwalitatief. Het gaat om een ruimtebehoefte waarin in de regio nog niet is voorzien. De ruimtebehoefte is gelijk aan de ruimtevraag minus het aanbod; in nieuwe ontwikkelplannen en in de bestaande voorraad met eenzelfde kwaliteit als de gevraagde kwaliteit. Vraag en aanbod moeten in deze trede dus compleet en actueel in beeld komen per regio.

5.2.1 Kwantitatief

Uitgangspunt voor de kwantitatieve behoefte is de provinciale prognose bedrijventerreinen. Deze wordt eens per bestuursperiode opgesteld (Verordening ruimte). Op dit moment is dat de prognose bedrijventerreinen zoals vastgesteld door GS op 9 december 2014. Deze prognose geeft inzicht in de kwantitatieve ruimtebehoefte in iedere RRO-regio.

Aandachtspunt

Kijkende naar de ladder-jurisprudentie, dan betekent 'actuele behoefte' een behoefte van maximaal twee jaar oud. Conform de Verordening Ruimte worden eens in de vier jaar prognoses opgesteld. Provincie Brabant zal in overleg met de regio's nader moeten bekijken of de frequentie van de prognose moet worden opgevoerd of dat deze via goede monitoring up to date gehouden kan worden. Door bijvoorbeeld de instelling van een regionaal bedrijvenloket en het actief betrekken van de markt bij de regionale afspraken kan hier wellicht invulling aan worden gegeven. Zie ook paragraaf 5.5 'proces'.

Op basis van de prognose wordt in elke regio de ruimtebehoefte voor de komende 10 jaar in beeld gebracht. De provinciale prognose geeft inzicht in de *uitbreidingsvraag bij ongewijzigd beleid*. Om de 'top down' kwantitatieve ruimtebehoefte per regio nader te bepalen/verfijnen is het nodig om regionale

‘couleur locale’ aan *vraagzijde* nader te bekijken en te kwantificeren. Daarbij gaat het in het bijzonder om:

- Eventuele extra ruimtebehoefte door vervangingsvraag. Deze bestaat uit:
 1. Vervangingsvraag door incurant aanbod, ofwel kwalitatieve mismatch. Dit is ruimtebehoefte doordat bedrijfspanden/kavels niet meer passen bij de vraag. De provinciale prognosemethodiek houdt hier geen rekening mee en gaat er vanuit dat vrijkomende ruimte weer opgevuld wordt door een nieuwe ruimtevrager. Inzicht in omvang en aard van aanbod/leegstand in de bestaande voorraad is belangrijk om deze component te duiden (zie trede 2, paragraaf 5.3). Feitelijk geeft dit type vervangingsvraag een herstructureringsopgave weer.
 2. Vervangingsvraag door onttrekking van bedrijfsruimte/-terrein (inclusief informele bedrijfslocaties en locaties die nu buiten IBIS-grenzen vallen). Dit is de ruimtebehoefte doordat bedrijfslocaties transformeren naar bijvoorbeeld woningbouw. Deze locaties kunnen de vraag vanuit (zittende) bedrijven niet meer faciliteren zodat mogelijk nieuwe ruimte nodig is. Actueel inzicht in transformatieplannen is hiervoor nodig. De analyse in kader van de kwantitatieve prognose kan als basis dienen (bijlage 4 rapport BUITEN). Ons advies is overigens zeer terughoudend te zijn met dit type vervangingsvraag. Deze component wordt vaak fors overschat. Transformatie is lastig en bedrijven hebben in de nieuwe situatie meestal minder ruimte nodig. Het ruimte-effect is dus nihil.
- Beleidseffecten en relatie met (beleid rondom) andere vastgoedkokers, zoals detailhandel, kantoren en VAB's. De prognose gaat bijvoorbeeld uit van voorzetting van (uitgifte)beleid rondom het vestigen van (volumineuze) detailhandel op bedrijventerreinen. Wanneer hierin wijzigingen plaatsvinden, dan moet de prognose daarop worden bijgesteld. Dit geldt ook wanneer beleidswijzigingen plaatsvinden rond bijvoorbeeld VAB's en kantoren. Stel dat besloten wordt om in VAB's bedrijven toe te laten die ook op bedrijventerreinen kunnen vestigen, dan drukt dit de vraag naar bedrijventerreinen. Wat betreft (solitaire) kantoren is het provinciaal beleid al dat deze niet op bedrijventerreinen mogen vestigen. Dit uitgangspunt onderschrijven wij nogmaals, gezien de lage toekomstwaarde en het hoge leegstandsrisico van kantoren op bedrijventerreinen. Als onderdeel van specifieke campus- of themalocaties kan een kantoor(deel) mogelijk wel in een behoefte voorzien en meerwaarde hebben.
- Schaarste of overaanbod in het verleden. Dit is een factor om op te letten in regio's waar de (regionale) bedrijventerreinenmarkt – of specifieke

segmenten daarbinnen – een leegstand aanzienlijk onder of boven frictieniveau kent. Dit is immers een signaal dat de markt te krap of te ruim is. In kader van de regionale bedrijventerreinenafspraken zal dit dan ook nader in beeld moeten worden gebracht door de regio's (trede 2, zie 5.3). Bij een leegstand tot frictie (5%) is deze (impliciet) al voldoende in de kwantitatieve prognose meegenomen, via een opwaarts effect op de terreinquotiënten. Bij een leegstand boven frictie zal echter correctie moeten plaatsvinden, omdat dit teveel opwaartse vertekening van de prognose betekent. Het is immers aannemelijk dat wanneer de markt aantrekt bedrijven over het algemeen eerst de productie opschroeven op het huidige areaal en met de huidige productiemiddelen, vervolgens (bij doorzettende groei) extra personeel aanstellen en daarna pas op zoek gaan naar uitbreidingsruimte. Bij dit alles is wel van belang om grip te krijgen op de kwaliteit van de leegstand. Immers, betreft het vooral incurante leegstand, dan biedt het niet de schuifruimte/groeibuffer waarvan uitgegaan wordt en kan er dus sprake zijn van een extra ruimtevraag c.q. herstructureringsopgave (zie hiervoor 'vervangingsvraag').

5.2.2 Kwalitatief

Regionale segmentering op basis van kwalitatieve profielen

De regio's moeten in kader van de regionale afspraken komen tot een regionale segmentering van vraag en aanbod op basis van de kwalitatieve profielen in voorliggend kwalitatief verdiepingsonderzoek. Het gaat daarbij om de volgende profielen/categorieën van bedrijven met eenduidige locatie- en vestigingseisen:

- MKB-bedrijvigheid: gaat door alle sectoren heen. Relevant is het onderscheid tussen MKB kleiner dan 5.000 m² en overig MKB.
- Grootschalige logistiek: kleinschalige logistiek valt onder MKB. Het gaat hierbij om grootschalige (5.000 m² tot 5 ha) en zéér grootschalige logistiek (> 5 ha).
- Industrie/chemie: grootschalig, geen MKB (soms categorie 4 t/m 6).
- Consumentendiensten: PDV/GDV, maar bijvoorbeeld ook bepaalde dienstverleners (zorg, zakelijk, financieel).
- Thematerreinen en/of campussen.

Bepalen marktregio's per profiel: afspraken op juiste schaalniveau

In elke regio wordt de ruimtebehoefte bepaald voor deze profielen. Vervolgens moet worden bepaald op welk schaalniveau het maken van regionale

afspraken nodig is. In lijn met de Ladder voor duurzame verstedelijking is de marktregio/reikwijdte die bij elk vraagprofiel hoort hierbij bepalend. Afspraken en keuzes moeten gemaakt worden rondom locaties die ook echt in elkaars vaarwater zitten (interacteren). Dit betekent dat deze afspraken en keuzes vaak niet op niveau van alle gemeenten gemaakt hoeven te worden en dat deze ook regelmatig over de bestuurlijke regio/de RRO zullen gaan.

Voor de bedrijventerreinenmarkt geldt dat de marktregio veelal lokaal tot (sub)regionaal is. Zo'n 90% van de (verhuis)dynamiek vindt plaats binnen een straal van maximaal 25 kilometer, waarvan het gros binnen 5 tot 10 kilometer (kern of gemeente). Afhankelijk van de specifieke functie/doelgroep is de marktregio groter of kleiner. De volgende marktregio's kunnen per vraagprofiel als uitgangspunt worden genomen door de RRO's:

- MKB: betreft de grootste groep op de bedrijventerreinenmarkt. Het gaat om bedrijven met over het algemeen een omvang tot 5.000 m² (soms groter) en een sterke lokale/regionale binding door de herkomst van werknemers, relaties met toeleveranciers en afnemers, etc. De marktregio voor het gros van deze doelgroep is 5 tot 10 km groot en is beperkt tot de huidige kern of gemeente waar het bedrijf is gevestigd.
- (Zeer) grootschalige logistiek: dit betreft in aantallen bedrijven een relatief kleine groep op de bedrijventerreinenmarkt, maar in hectares bekeken gaat het om bedrijven met een enorm aandeel in de ruimtevraag in de Brabantse regio's komende jaren. Deze bedrijven staan aan de top van de markt en zoeken onderscheidende vestigingsmilieus met dito voorzieningenniveau. Denk aan locaties met excellente (multimodale) bereikbaarheid, (zeer) grote kavels en bij een groot stedelijk verzorgingsgebied en arbeidspotentieel. Kortom, vragers en locaties met een grote (boven)regionale reikwijdte, drempelwaarde en trekkracht.
- (High-tech) industrie/chemie: hier geldt een vergelijkbaar verhaal als bij de (zeer) grootschalige logistiek. Deze bedrijven zoeken naar specifieke locaties met bijvoorbeeld hoge milieucategorie en speciale voorzieningen, zoals een haven of buisleiding. Ook dit zijn bedrijven en plekken aan de top van de piramide met (boven)regionale herkomst en grote reikwijdte.
- Consumentendiensten: deze categorie bedrijven en locaties is gemêleerd. Een aanzienlijk deel van deze bedrijven heeft een (boven)lokale tot regionale marktregio. Denk aan bouwmarkten. Aan de top van deze categorie staan functies als IKEA of Decathlon met een grote bovenregionale reikwijdte en trekkracht. Locaties voor een dergelijke

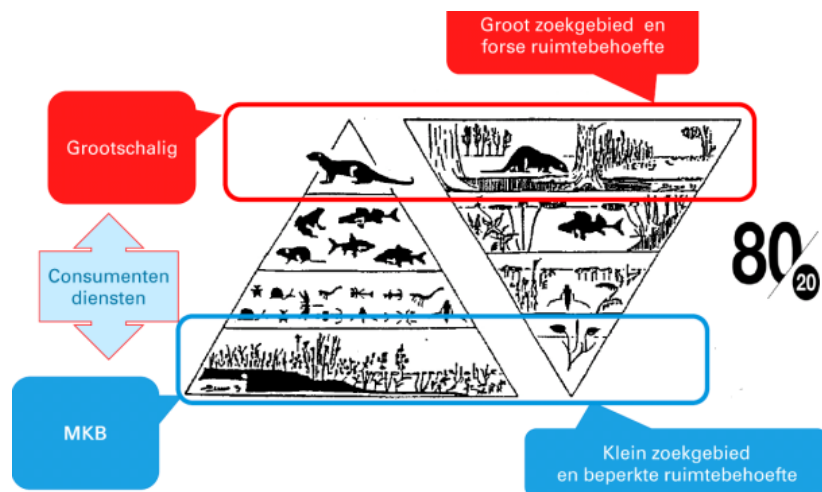
functie moeten heel goed bereikbaarheid zijn, grote kavels bieden en nabij een groot stedelijk verzorgingsgebied en arbeidspotentieel liggen. Belangrijke beleidsvraag hierbij is of deze functies (nog) op bedrijventerreinen mogen. Dit geldt ook voor functies als (solitaire) kantoren, die feitelijk al uitgesloten voor vestiging via provinciaal beleid.

- Thematerreinen en/of campussen: dit zijn plekken gericht op een heel specifieke doelgroep of cluster, denk aan high-tech industrie. Het speciale karakter van de locatie, maar ook de specifieke eisen van de bedrijven in deze doelgroep kunnen betekenen dat deze locaties een bovenregionale reikwijdte hebben. Het hangt echter van het thema of cluster af. Dit moet specifiek in voorkomende situaties worden bepaald.

Per profiel zullen de regiogemeenten moeten aangeven op welk schaalniveau (met welke gemeenten) wordt afgestemd. Dit moet worden vastgelegd in de regionale afspraken. Gebeurt dit niet dan dient op het niveau van de hele RRO afgestemd te worden.

Bovenstaande is natuurlijk veralgemeniseerd. Binnen de vraagprofielen bevinden zich bedrijven met diverse marktregio's. De trend in alle sectoren is echter een van zowel schaalvergroting & parallelisatie (verbreding) als schaalverkleining & specialisatie. Dit betekent dat de markt steeds tweekoppiger wordt en er in hoofdzaak dus twee groepen bedrijven zijn/overblijven op de bedrijfsruimtemarkt: die met een (boven)lokale beperkte marktregio en die met een grote, (boven)regionale marktregio. De middengroep dunt uit en locaties die zich op dit middensegment van de markt richten krijgen het dan ook steeds lastiger.

Figuur 9: Bedrijventerreinenmarkt als ecosysteem: marktregio's per profiel



Bron: Stec Groep, 2015

5.2.3 Confrontatie vraag-aanbod: actuele regionale behoefte

Naast de vraag moet elke regio dus het actuele aanbod (kwantitatief en kwalitatief) vaststellen in kader van de regionale afspraken. Het betreft:

1. Bouwrijp aanbod met vastgesteld bestemmingsplan.
2. Niet bouwrijp aanbod met vastgesteld bestemmingsplan.
3. Extra te ontwikkelen plannen conform (eerdere) regionale afspraken (RRO).
4. Overige plannen/strategische reserves.

Kwantitatieve input hiervoor vormt IBIS, dat jaarlijks wordt geactualiseerd. Kwalitatief het voorliggende onderzoek waarin de kwaliteiten van de bovengenoemde categorieën (groter dan 10 ha) zijn beoordeeld.

Voor categorie 1 en 2 (bouwrijp aanbod en het aanbod met een vastgesteld bestemmingsplan) moet de regio bepalen hoe dit kan voorzien in de kwantitatieve en kwalitatieve ruimtebehoefte. Voor de kwalitatieve component biedt voorliggend onderzoek de input, zie hoofdstuk 4. De 'groene' locaties voor de diverse doelgroepen/profielen (MKB, logistiek, etc.) voldoen. Het 'rode' en 'oranje' aanbod valt markttechnisch gezien af. Voor het aanbod dat 'geel'

scoort moet bekeken worden of dit geschikt gemaakt kan worden, zodat het kan voorzien in de kwalitatieve ruimtebehoefte (mits passend binnen de structuurenkaart en regionale afspraken, zie hierna). Immers, het harde aanbod heeft de voorkeur op aansnijden van nieuwe plekken.

Resultaat: extra ruimtebehoefte per profiel

Resultaat van deze confrontatie is inzicht in de extra ruimtebehoefte per profiel. Ofwel: voor welke profielen kan het bouwrijpe aanbod en het aanbod met een vastgesteld bestemmingsplan niet in de vraag voorzien, ook niet na eventuele aanpassing? Welke locaties zijn nog (extra) nodig? Of deze locaties ontwikkeld moeten worden, moet de regio in kader van de regionale afspraken wel eerst afwegen tegen trede 2 van de ladder. Hierin moet de regio kijken of er of 'ruimte te maken' is voor deze behoefte in het bestaand stedelijk gebied van de regio.

5.3 Bepalen mogelijkheden bestaand stedelijk gebied (trede 2)

Wat betekent trede 2 voor de regionale bedrijventerreinafspraken?

Trede 2 vraagt van de regio's een beoordeling van de mate waarin 'ruimte is te maken' voor de actuele regionale behoefte (trede 1) in bestaand stedelijk gebied. Bijvoorbeeld door herbestemming en transformatie. Hiervoor is in kader van de regionale afspraken inzicht nodig in:

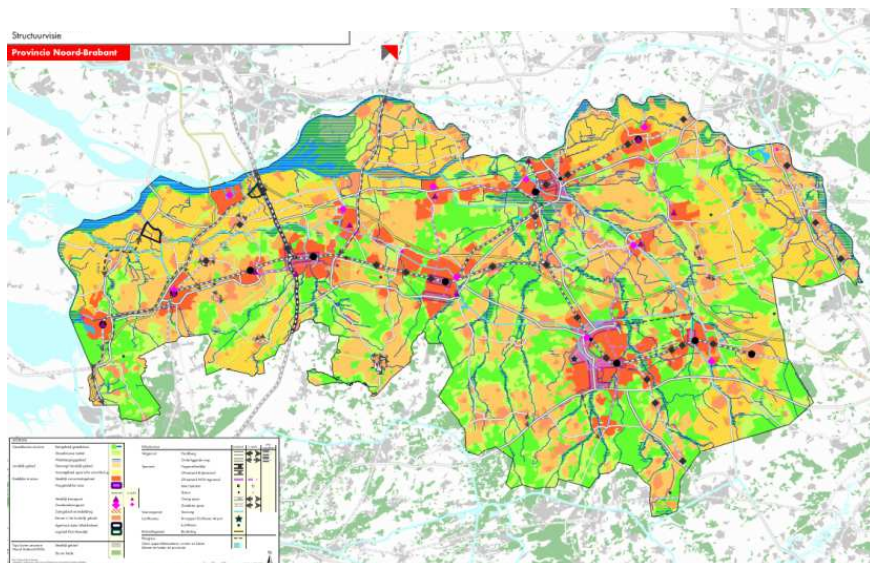
- Bestaand stedelijk gebied (afbakening) in de regio.
- Omvang en aard leegstand in de regio.
- Kansrijke, -arme en kansloze gebieden en gebouwen (pmc's).
- Hoe de markten in de regio goed gestructureerd kunnen worden.

Afbakening bestaand stedelijk gebied

De kaart van de Verordening ruimte geeft aan wat bestaand stedelijk gebied is. Dit is het uitgangspunt voor alle regio's. Voor bedrijventerreinen gaat het dan grofweg om bestaande, uitgegeven bedrijfskavels op bedrijventerreinen, inclusief restruimte. Binnen het bestaand stedelijk gebied gaat het ook om allerlei andere vastgoedsegmenten, zoals kantoorlocaties, winkelgebieden en VAB's. Deze moeten in de afweging/toets voor het faciliteren van de regionale

ruimte vraag voor bedrijventerreinen meegenomen worden ('satéprikker', integrale afweging).

Figuur 10: Structurenkaart provincie Noord-Brabant



Bron: Provincie Noord-Brabant

Grip op leegstand: bebouwd en onbebouwd

Het leegstandsniveau op bedrijventerreinen in Brabant ligt gemiddeld genomen rondom frictie (5%). Deze leegstand is nodig voor enige bewegingsvrijheid in de markt. Er is echter geen goed zicht op de situatie naar type terreinen en regio's. Ook is niet duidelijk of deze frictieleegstand courant vastgoed betreft en ook daadwerkelijk de 'schuifruimte' biedt waar vanuit gegaan kan worden. Daarom adviseren we een verdiepingsslag op leegstand (omvang en mate van courantheid) in de regio's in kader van de regionale afspraken, zodat ook trede 2 van de ladder goed afgelopen kan worden en de bestaande voorraad optimaal wordt benut.

Het gaat daarbij zowel om bebouwde als onbebouwde leegstand. Bebouwde leegstand betreft de leegstand in panden, onbebouwde betreft restruimtes. Denk aan uitgegeven kavels die nooit bebouwd zijn door de koper en

bijvoorbeeld nu als 'paardenwei' fungeren. Kwalitatief moet worden bepaald hoe kansrijk de leegstand is voor invulling van de actuele regionale behoefte. Ligging, omvang, staat, eigendomssituatie en (moment van) beschikbaarheid zijn hierbij cruciale parameters.

Belangrijk is overigens dat deze leegstandsinventarisatie regio's niet belemmert om vraag en aanbod weer in balans te brengen. Daar ligt voor 2015 immers de belangrijkste opgave. Juist het opvoeren van de 'marktspanning' in de regio's is een belangrijke succesvoorwaarde voor het invullen en herontwikkelen van leegstand. Er moet dus op praktische wijze een snelle inventarisatieslag worden georganiseerd vanuit bestaande overzichten, bestanden, gesprekken met makelaars en bijvoorbeeld een korte schouw van de terreinen.

Jaarlijkse monitoring en visie op bestaande voorraad: kansrijk, -arm en -loos

Natuurlijk moet de leegstandsinventarisatie geen eenmalige actie zijn. In elke regio zal, in samenwerking met de provincie, gewerkt moeten worden aan een jaarlijkse monitoring van de leegstand. Daarnaast is het sterk aan te bevelen om een regionale visie op en strategie voor de bestaande voorraad op te stellen. Hierin moet concreet worden bepaald welke locaties kansrijk, kansarm en kansloos zijn als bedrijventerrein nu en naar de toekomst en voor welke doelgroepen/vraagprofielen. Zo wordt duidelijk welke locaties bedrijventerrein blijven en hiertoe wellicht versterkt moeten worden en welke locaties (op termijn) mogelijk voor herontwikkeling of transformatie in beeld komen. Zo kan gewerkt worden aan het (kwalitatief) op peil houden van het bestaande aanbod. En komt duidelijk in beeld welke bestaande plekken een rol kunnen spelen in het opvangen van de regionale behoefte en welke niet.

Strakke marktstructurering

Belangrijk is dat de regio's de bedrijventerreinenmarkt strakker structureren. Naast een kwantitatieve reductie van het overaanbod betekent dit vooral ook een kwalitatieve structurering. Terreinen – zowel bestaand als nieuw – moeten duidelijk gelabeld moeten worden. Op deze wijze moet heel duidelijk afgebakend worden welke doelgroepen waar wel en niet zijn toegestaan.

Uitgangspunt daarbij is dat bestaande en nieuw te ontwikkelen terreinen één, maximaal twee profielen krijgen. Kijkende naar het kwalitatieve beeld uit hoofdstuk 4, dan adviseren wij om nieuwe bedrijventerreinontwikkelingen in

beginsel alleen te ontwikkelen voor specifieke profielen, in het bijzonder grootschalige bedrijvigheid in logistiek (of vervangingsvraag uit industrie/chemie). Immers, er is vooral vanuit deze hoek nog vraag naar nieuw terrein in elke regio. Locaties die daarvoor de relevante modaliteiten hebben, hebben de voorkeur (zie 5.4). Bestemmingsplannen worden vervolgens in lijn gebracht met de kwaliteitskenmerken van de profielen.

We raden af om op nieuwe terreinen nog kavels voor het MKB aan te bieden. Deze vraag kan in beginsel namelijk prima opgevangen worden binnen de bestaande voorraad, in het bijzonder terreinen tegen/in het stedelijk weefsel (bestaand stedelijk gebied). In de eerste plaats omdat de ruimtebehoefte vanuit het MKB in hectares (niet in aantallen bedrijven) beperkt is. In de tweede plaats omdat juist het omcadden en nieuw leven inblazen van grote panden en kavels – bijvoorbeeld op gunstig gelegen vrijvallende industriële plekken – naar kleinere eenheden markttechnisch en financieel interessant is en nieuw marktperspectief biedt voor deze bestaande terreinen. Juist deze plekken zijn aantrekkelijk voor (door)startende high-tech bedrijfjes actief in 3D-printing, voor kleine, zelfstandige meubelbouwers en/of voor particuliere webshops die de garage ontgroeien.

Voorgaande betekent echter wel:

- Meer bovenregionale afstemming. De marktregio's van de logistiek en groothandel – en daarmee de reikwijdte van de betreffende (nieuwe) locaties – gaan (steeds meer) over de RRO's heen. Afstemming is nodig voor een optimale logistieke strategie voor Brabant.
- Actieve inzet op bestaande terreinen: denk aan financiële instrumenten of vehicles om het omcadproces op deze locaties te versnellen en te zorgen dat vrijvallende (of thans leegstaande) ruimte ook echt snel beschikbaar komt voor de kleinere vraag. Overweeg bijvoorbeeld de oprichting van een herstructureringsfonds of specifiek een 'omcadmaatschappij'. De BOM/BHB kan hier natuurlijk een belangrijke rol in spelen.
- Actiever met ondernemers en eigenaren aan de slag gaan op de bestaande terreinen. En dan veel meer dan voorheen vanuit toekomstwaarde van panden en locaties. Dus minder de ruimtelijke, publieke insteek. Succesvoorbeelden van dergelijke aanpakken zijn al aanwezig, zoals de pilots verzakelijking in Deurne en onze eigen Hoe Courant is uw Pand aanpak (HCUP) op meerdere terreinen in het land.

- Een visie op de bestaande voorraad, zoals eerder aangegeven, als belangrijke strategische onderlegger.
- In beginsel een stop op nieuwe kleinschalige lokale ontwikkelingen. Tegelijkertijd is het zo dat er specifieke gevallen kunnen zijn, zoals sterk lokaal/regionaal gebonden bedrijven, met een forse lokale werkgelegenheidsfunctie en/of met een heel specifiek programma van eisen (denk aan afvalrecycling met een werkgebied en zoekregio met beperkte straal), waarvoor verplaatsing echt geen optie is. Te overwegen valt om per regio een 'rommelpotje' aan te houden van enkele hectares, waarmee lokale maatwerkoplossingen voor dergelijke (industriële) vestigingsvraagstukken in voorkomende gevallen geleverd kunnen worden. Hierbij geldt wel nadrukkelijk het 'nee, tenzij' principe: er is nadrukkelijke bewijsvoering nodig vanuit gemeente en betrokken bedrijf waarom uitbreiding noodzakelijk is en niet gefaciliteerd kan worden in de bestaande voorraad of op een regionaal bedrijventerrein.

5.4 Resultaat: opgave regionale afsprakenkader (trede 3)

Nieuw te ontwikkelen locaties in de regio's op passend ontsloten plekken

De locaties die overblijven om nieuw te ontwikkelen in de regio moeten in lijn met de Ladder gerealiseerd worden op een plek die met meerdere vervoerswijzen is ontsloten of in de nabije toekomst kan worden ontsloten. Hiervoor dienen voor ieder profiel relevante modaliteiten worden vastgesteld.

De voorliggende kwalitatieve beoordeling geeft hiervoor input. In ieder doelgroepenprofiel is immers aangegeven welke vereisten er gelden ten aanzien van de bereikbaarheid van personen/goederen (weg, OV, multimodaal). Zie hiervoor de profielen zoals opgenomen in hoofdstuk 3 en de bijlagen (programma van eisen bedrijventerreinenvraag).

Uitgangspunt voor regionale programmering is vervolgens: terreinen die deze modaliteiten hebben of kunnen krijgen, hebben de voorkeur.

Daarbij adviseren wij om de zoektocht naar een geschikte locatie buiten het bestaand stedelijk gebied in eerste instantie te kiezen voor ontwikkelen van nieuwbouw aansluitend op bestaand bebouwd gebied. Redenen:

- Op deze manier ontstaat meer draagvlak voor (bestaande) voorzieningen. Denk aan parkmanagement op bedrijventerreinen.
- Bestaande locaties afmaken en versterken heeft vaak meer potentie: het betreft veelal locaties die zich al bewezen hebben. Ondernemers zijn er al gevestigd;
- Vanuit het idee van zuinig ruimtegebruik is aansluiten op bestaande bebouwing vaak ook meer efficiënt;
- Er kan veelal gebruik worden gemaakt van al bestaande infrastructuur.

Regionaal bedrijvenloket/1-loket

Belangrijk is dat vervolgens 'het juiste bedrijf op de juiste plek' komt in de regio's. In dat kader adviseren we de invoering van een regionaal bedrijvenloket in elke regio om ondernemers optimaal te kunnen begeleiden bij de huisvesting en verplaatsing/uitbreiding van het bedrijf ('juiste bedrijf op juiste plaats'). Ervaringen hiermee in regio Zuidoost-Brabant, Stedelijk Gebied Eindhoven in het bijzonder ('1-loket'), zijn positief. Het loket biedt ook directe marktinput naar monitoring en actualisatie van de behoefte ten behoeve van de jaarlijkse (ladder-proof) RRO-afspraken.

5.5 Tips en aanbevelingen proces

In deze paragraaf geven we nog enkele tips en adviezen mee voor het proces naar de nieuwe regionale afsprakenkaders. Immers, de te maken afspraken vragen een forse inspanning van iedere regio. In alle regio's is sprake van overaanbod en met het nieuwe afsprakenkader zullen de regio's heel concrete stappen moeten zetten in de reductie van dit overaanbod en het kwalitatief weer in balans brengen van de regionale bedrijventerreinenmarkt (in hoofdstuk 4 staan de specifieke regionale opgaven benoemd). We benoemen dan ook enkele uitgangspunten en aspecten die het keuzeproces kunnen versnellen, vergemakkelijken en helpen bij het maximaal borgen van de afspraken.

Financial engineering: wat is de prijs van niks doen & wat leveren goede afspraken op?

Om de sense of urgency en de meerwaarde van het nu zetten van stappen op de regionale bedrijventerreinenmarkten scherp te krijgen kan het helpen om de mismatch financieel door te rekenen. Wat is de prijs van niks doen en de mismatch zo te laten? Hoeveel geld en economie kost dit de regio's en Brabant als geheel. Wat zetten bestuurders daarmee op het spel? Daarbij kunnen ook zachtere, sociale aspecten zoals werkgelegenheid worden meegenomen, zodat

het een soort MKBA wordt. Vervolgens kunnen de effecten van diverse keuzescenario's (volgend uit 5.2 t/m 5.4) hiertegen afgezet worden.

Ervaring hiermee is o.a. opgedaan in de pilot retail van het ministerie van BZK in regio West-Brabant. Maar ook bij regio's elders in het land hebben we gemerkt dat dit bloot legt waar 'de regio het voor doet' en zo helpt om daadwerkelijk keuzes en afspraken te maken.

Daarbij moet natuurlijk ook goed gekeken worden welke financiële stappen al zijn gezet en door wie. Gemiddeld zitten gemeenten op zo'n 40% van de noodzakelijke afwaarderingen bij bedrijventerreinen, is onze ervaring. Kortom, er resteert nog een grote stap. Vaak zijn dit ook de lastigere plekken, die in eerdere schraprondes 'op oranje' zijn gezet. Om deze 60% draait het nu dus in de komende RRO afspraken. Dit helder neerzetten en concreet maken wat hiermee te winnen valt helpt de regio over de hindernis te gaan.

Duidelijke keuzecriteria

Belangrijk is dat de regio's een duidelijk afwegingskader bepalen voor de te maken keuzes/afspraken. Gebaseerd op onze ervaringen elders, adviseren wij idealiter:

1. Locaties die al op de markt zijn moeten zoveel mogelijk worden afgemaakt. Indien nodig, kan hierbij gekeken worden naar verbeterlagen om de uitgifte te stimuleren en het financieel resultaat te optimaliseren (aanpassen vestigingseisen, doelgroepen, opzet en inrichting, gerichte marketing/acquisitie, etc.). Ook tijdelijke invulling/exploitaties is daarbij een optie. Echter, plekken die echt niet passen bij de vraag – ook al zijn ze in uitgifte – moeten van de markt gehaald moeten worden. Voorliggend onderzoek vormt belangrijke bouwsteen hiervoor.
2. Het belangrijkste criterium voor de keuze in plannen in de Brabantse regio's moet zijn markttechnisch. Welke locaties sluiten zeer goed aan bij de vraag van bedrijven en/of voegen veel toe aan het vestigingsklimaat, bijvoorbeeld prioritaire clusters of moeilijk plaatsbare bedrijvigheid. De locaties met de meeste markttechnische meerwaarde moeten doorgaan. Voorliggend kwalitatief verdiepingsonderzoek biedt de input hiervoor.
3. Van de 'twijfelgevallen' moet u bepalen wat het financiële probleem is dat partijen (overheid, marktpartijen) hebben. Het gaat om het inzichtelijk maken wat de kosten zijn van schrappen versus niks doen: het onverkort doorontwikkelen van alle (harde) plannen in elke regio. Op grond daarvan

moet besproken worden of enkele locaties toch door moeten gaan omdat anders de financiële scheur te groot zou zijn. Uiteraard kan voor deze locaties wel herprofilering of een langere fasering aan de orde zijn. De rest wordt bevroren of geschrapt.

Andere keuzecriteria moeten alleen mee worden genomen als het echt door iedereen wordt gedragen en een regionaal belang dient, is ons advies. Blijf bij de kern: het gaat om markttechnisch optimale plekken voor de Brabantse regio's. Anders bestaat het gevaar dat het een grabbelton wordt (iedereen die er wat uit wil halen doet dat).

Regionaal stappen zetten in financiële arrangementen

Zoals gezegd, hangt aan het nieuwe regionale afsprakenkader in de regio's een belangrijke financiële component. Het noodzakelijke schrappen, faseren of herprofilen van terreinen kost de ene gemeente geld en levert de andere wat op. Daarom is de koppeling van markt, kwaliteiten en locaties met geld cruciaal voor het komen tot oplossingen en echte stappen in de regio's ('van meer naar anders').

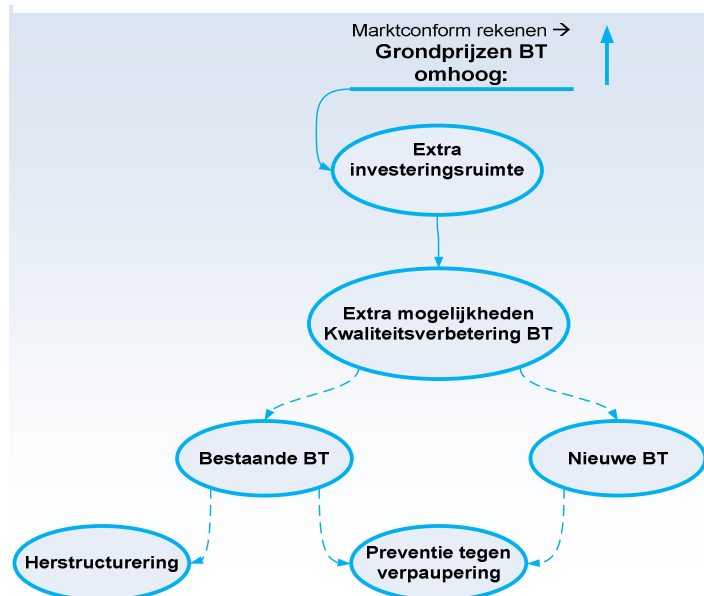
Belangrijk uitgangspunt daarbij is dat financiële oplossingen gevonden moeten worden op het schaalniveau waar deze thuishoren. Kortom, op het niveau van gemeenten en locaties die ook echt in elkaars vaarwater zitten, samenhangend met de marktregio en vraagprofielen van deze terreinen (zie 5.1). Immers, daar zijn de effecten van deze keuzes voelbaar. Dit betekent dus dat het soms gaat om een oplossing tussen twee of drie gemeenten met ieder een (boven)lokaal terrein, maar ook om (boven)regionale oplossingen tussen enkele grotere logistieke of industriële plekken bijvoorbeeld. Oplossingen kunnen bijvoorbeeld zijn een lokaal/subregionaal fonds, een grondbank, het verevenen van de kostenkant van de grex, etc.

Een ander belangrijk uitgangspunt daarbij moet zijn dat als bestuurders (gemeenten) op het relevante schaalniveau een stap terug moeten doen in hun plannen, deze stap dan gelijk moet zijn aan hun deel in de problemen en risico's. Zetten ze een grotere stap dan je zou mogen verwachten, dan moeten ze in principe worden gecompenseerd. Een fair uitgangspunt voor het proces zodat iedere bestuurder het zijn achterban kan uitleggen.

In het verlengde hiervan raden wij alle regio's aan te kijken of gekomen kan worden tot een regionale, marktconforme grondprijssystematiek, naar analogie van bijvoorbeeld het Stedelijk Gebied Eindhoven. Dit is belangrijk om investeringen op bestaande bedrijventerreinen mogelijk te houden/maken en de bedrijventerreinenmarkt in de Brabantse regio's beter te laten functioneren. Veel Brabantse gemeenten hebben (nog) de neiging met te lage grondprijzen op nieuwe locaties te werken. De huidige situatie van overaanbod en kwalitatieve mismatch werkt dit natuurlijk extra in de hand.

Juist parallel aan het deprogrammeren wordt het dan ook interessant om te kijken of hier een stap op kan worden gezet. Een eventuele extra stap is vervolgens om deze aanvullende inkomsten te labelen en te storten in een fonds waarmee de aanpak en het beheer van bedrijventerreinen kan worden gefinancierd en ook gemeenten kunnen worden gecompenseerd. Ook private partijen/gronden hebben bij voorkeur een plek in dit afsprakenkader, maar feitelijk rekenen deze partijen al via een marktconforme systematiek. Het 'probleem' zit aan gemeentelijke zijde.

Figuur 11: investering extra inkomsten marktconforme grondprijzen



Bron: Stec Groep, 2015

Enkele bovenregionale afstemmingsmomenten tijdens proces in RRO's

Tot slot het advies aan de provincie Brabant om gedurende het proces in de RRO's twee of drie keer een bovenregionaal afstemmingsoverleg te organiseren. In dit overleg kunnen (proces)ervaringen uitgewisseld worden, maar kan ook bekeken worden of er bepaalde opgaves/thema's (denk aan logistieke locatieontwikkeling) zijn die op een hoger schaalniveau opgelost moeten worden. Ook biedt het de mogelijkheid om bijvoorbeeld tot afspraken te komen tussen gemeenten die aan de randen van de bestuurlijke regio's liggen, maar wel voor bepaalde typen bedrijvigheid en bedrijventerreinen tot dezelfde marktregio behoren.

Actief betrekken markt in RRO-afspraken

Verder adviseren we de markt actief te betrekken in de RRO afspraken. Bijvoorbeeld door (een deel van) het bedrijvenpanel dat was betrokken bij dit kwalitatief verdiepingsonderzoek elk jaar vooraf aan de RRO-afspraken te consulteren. Daarbij is het wel verstandig om te kijken of de eindgebruiker nog actiever gemobiliseerd/betrokken kan worden. Overigens kan ook de oprichting van een regionaal loket/1-loket (zie 5.4) hier een belangrijke functie in vervullen. Vanuit een dergelijk loket komt immers veel actuele marktinformatie, zowel vanuit vraag als aanbod, beschikbaar voor de RRO-afspraken.

Bijlagen

Programma van eisen bedrijventerreinvraag

De provincie Noord-Brabant stelt iedere vier jaar prognoses op van de ruimtebehoefte aan bedrijventerreinen, zeehaventerreinen en kantorenlocaties. Het zijn voorspellingen van de ontwikkeling van de ruimtebehoefte in hectaren. In 2014 heeft de provincie Noord-Brabant Bureau Buiten gevraagd voor het opstellen van een prognose van de behoefte aan bedrijventerreinen in Noord-Brabant voor de periode 2014-2040.

Opdracht aan Stec Groep is om uit de kwantitatieve analyse een kwalitatieve vertaling te maken van de vraag in segmenten en te vergelijken met kenmerken van het aanbod. Voor de bestuurlijke afspraken in de vier regio's is een match tussen kwaliteiten van vraag en aanbod van groot belang voor het maken van verantwoorde en evenwichtige keuzes. Immers, niet alle hectares zijn met elkaar vergelijkbaar en voor alle typen ruimtevragers even aantrekkelijk. De vestigingseisen van bedrijven zijn zeer divers en vraag en aanbod zijn niet 1 op 1 door te vertalen naar programmeringsafspraken. Aangezien er verschillende groeiverwachtingen zijn ten aanzien van diverse bedrijfssectoren is een kwalitatieve verdieping noodzakelijk. In deze bijlage staat de verschijningsvorm en ontwikkeling van de diverse bedrijfssectoren in de vraag centraal. We kijken daarbij naar deelsegmenten binnen de (totale) vraag per sector en de (te verwachten) locatiewensen- en eisen.

De kwalitatieve verdieping in dit onderzoek moet hieraan een belangrijke bijdrage leveren. De prognose van de kwantitatieve behoefte aan bedrijventerrein is voor Stec Groep de basis voor het opstellen van deze rapportage. Uitgangspunten ten aanzien van de kwantitatieve vraagraming zijn input geweest voor de kwalitatieve verdieping die in dit onderzoek centraal staat.

Locatiekeuze van bedrijven en belangrijke locatiefactoren

Locatiekeuze is samenspel van diverse factoren en verschillen per bedrijf

Bedrijven laten hun locatiekeuze af hangen van een groot aantal factoren, en de relevante factoren verschillen daarnaast ook per sector, zo blijkt uit onderzoek (Pen et al Wat Beweegt Bedrijven, 2002, BCI, 1998, Pellenbarg, Bedrijfsverplaatsingen, 2002, Stec Groep 2002 en 2005, PBL Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid, 2008, Van Dongen et al. Topsectoren in de regio, 2014).

De locatiekeuze hangt af van veel verschillende factoren of criteria. Daarbij gaat het deels om 'harde' factoren die kwantificeerbaar zijn voor het bedrijf (zoals transportkosten, arbeidskosten of toegang tot een afzetmarkt). Een bedrijf kan ook proberen om agglomeratievoordelen te behalen door zich te vestigen in de buurt van andere gelijksoortige bedrijven (kennisdeling, lagere kosten door gedeelde voorzieningen of het makkelijker aantrekken van geschikte werknemers uit de bestaande arbeidsmarkt). 'Zachte' factoren kunnen ook uitmaken, zoals de kwaliteit van de woon- of leefomgeving of de houding van de lokale en regionale overheid. Het verschilt per sector en per type vestiging (logistiek, productie, handel of verkoop) welke factoren een rol spelen, en wat het relatieve belang van elke factor is.

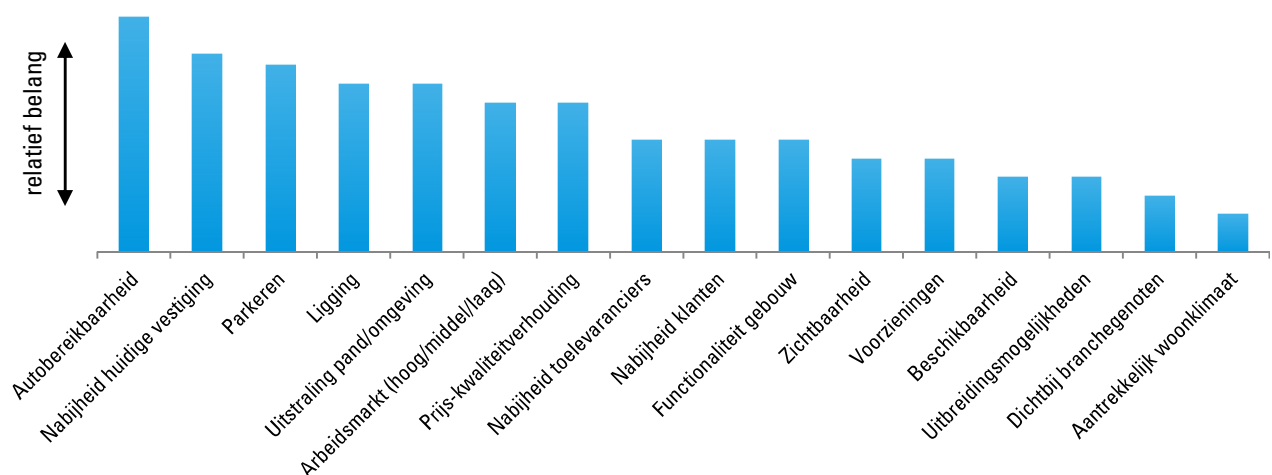
Het beslistraject is zeer grillig en divers. Vaak wordt in eerste instantie gekeken naar de absolute randvoorwaarden voor de locatie, zoals ligging in een bepaald gebied, bereikbaarheid of toegang tot specifieke voorzieningen (zoals een universiteit of luchthaven). Daarna wordt gekeken naar (harde) bedrijfseconomische factoren: wat zijn de operationele kosten per alternatief (arbeid, energie, transport, materialen, voorzieningen, planologische mogelijkheden van een locatie, belastingen, grond- of huurprijs)? Dit wordt vervolgens afgezet tegen de toekomstverwachtingen: hoe zijn de genoemde factoren over 10 jaar op een bepaalde locatie? In grote mate zijn deze factoren van groot belang voor ieder bedrijf. Voor sommige bedrijven is het echter een gevoelskwestie of de binding (vanwege personeel of werkterrein) met een bepaald gebied (regio, stad, dorp). Dit maakt het veralgemeniseren van locatievoorkeuren zeer lastig en ingewikkeld.

Relatief belang van locatiefactoren bij de locatiekeuze: bereikbaarheid, ligging, gebruikersmogelijkheden en arbeid belangrijkste factoren

Uit ons eigen periodiek onderzoek (Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld), waarin we een representatieve groep van bedrijven uit alle sectoren vragen, komt een algemeen beeld naar voren van factoren van invloed op de locatiekeuze. We zien dat de bereikbaarheid van een terrein of gebied van het grootste belang wordt geacht. Ook de nabijheid ten opzichte van de huidige vestiging blijkt zeer belangrijk. Dit is goed te verklaren vanuit de gedachte dat 85 tot 90% van de bedrijven - indien zij verhuizen - binnen de eigen regio (20 kilometer) zoeken.⁴ Een aantal hoog scorende aspecten voor bedrijfsruimtegebruikers betreffen aspecten die op kavel- of gebouwniveau spelen, zoals parkeren, uitstraling, prijs, beschikbaarheid, uitbreidingsmogelijkheden en zichtbaarheid. Voor het matchen van vraag en aanbod zijn deze aspecten van minder groot belang, aangezien deze aspecten - nuances daargelaten - vrijwel overal gelijk zijn.

Overigens verschilt dit beeld op nuances bij diverse groepen bedrijfsruimtegebruikers. We gaan daar in de afzonderlijke profielen per deelsegment nader op in.

Figuur 52: Doorslaggevende locatiefactoren bedrijfsruimtegebruikers



Bron: Stec Groep, 2002, 2005 en 2012

Interpretatie van diverse factoren die diversiteit in vraag per segment inkleuren

We kijken hierna achtereenvolgens naar een aantal locatiefactoren die (ruimtelijk) relevante verschillen tussen segmenten in de vraag (en toetsbaar zijn in het aanbod) zichtbaar maken. De factoren zijn:

- Ligging
- Arbeidsmarkt
- Bereikbaarheid (via weg, multimodaal en openbaar vervoer)
- Kavelgrootte
- Bouwhoogte
- Milieucategorie.

Per aspect gaan we hieronder in algemene zin in op de locatiekenmerken. In de hier opvolgende hoofdstukken (segmenten in de vraag) geven we een nadere verklaring van de verschillen tussen segmenten in de vraag en deelsegmenten hierbinnen.

Ligging:

Onder ligging vallen meerdere aspecten die voor bedrijven relevant gezien worden. Het marktgebied (daar waar consumenten, toeleveranciers, grondstoffen en/of nevenvestigingen gelegen zijn) is uiteraard bepalend voor de locatiekeuze. In het prognosemodel van de provincie is hier expliciet rekening mee gehouden. Immers de trends uit het verleden en de ontwikkelingen binnen sectoren zijn meegeteld in de

⁴ Dit blijkt uit onderzoek van het CBS, 2013.

berekeningen voor de ruimtevrage per regio. Uiteraard zullen binnen regio's verschillen bestaan en met name voor MKB is de lokale situatie vaak een gegeven en worden plekken aan de andere kant van de regio niet overwogen.

Onder de noemer ligging verstaan we in deze dan ook vooral het aspect waar het bedrijventerrein fysiek ligt. Dit betekent of het in/aan een woonwijk ligt (en er dus belemmering kan zijn voor de vestiging van grote of zware bedrijven) of dat het terrein meer perifeer gelegen is (tussen woonkern en snelweg of aan de snelweg met directe ontsluiting hierop). Voor bedrijven met een bovenregionale marktorientatie of met veel verkeer en vervoer is een ligging in de woonkern of route door de woonkern onwenselijk.

Arbeidsmarkt

De ligging gaat echter ook verder dan dat. Ook de ligging ten opzichte van de arbeidsmarkt is voor veel bedrijven belangrijk. De reden dat bedrijven bijvoorbeeld sterk locatiegebonden zijn en bij een verhuizing of verplaatsing vaak niet verder kijken dan locaties binnen 15 kilometer van de oorspronkelijke vestiging heeft vaak te maken met arbeid. De mobiliteit van werknemers is vaak beperkt, vooral wanneer deze lager en middelbaar opgeleid zijn zoals het merendeel van de werknemers op bedrijventerrein vaak is. Voor nieuwvestiging wordt ook gekeken naar de aanwezigheid, omvang en kwaliteit van arbeid in een gebied. Ligt een bedrijventerrein relatief perifeer in een gebied waar weinig potentiële arbeid is, dan heeft dat een negatief effect op het vestigingsklimaat. Ook de kwaliteit van de arbeidspool is belangrijk: zijn er veel lager of juist veel hoger opgeleiden woonachtig in de (directe) omgeving.

Ondanks relatief kleine verschillen tussen arbeidsmarktregio's in Nederland zijn er wel relatieve verschillen merkbaar, ook in de Brabantse regio's. Dan gaat het om de beschikbaarheid van personeel (beroepsbevolking), de werkloosheid, het aantal langdurig werklozen, etc. Zie onderstaande tabel voor een globaal overzicht van de kerncijfers over de arbeidsmarkt van Brabant.

Tabel 6: Kerncijfers arbeidsmarkt Brabant, naar regio (2014)

	West-Brabant	Midden-Brabant	Noordoost-Brabant	Zuidoost-Brabant	Noord-Brabant
Beroepsbevolking	332.000	251.000	346.000	399.000	1.328.000
Werkzame beroepsbevolking	308.000	233.000	323.000	370.000	1.234.000
Werkloze beroepsbevolking	23.000	18.000	23.000	29.000	93.000
Werkloosheidspercentage	7,00%	7,20%	6,80%	7,30%	7,00%

CBS 2015

Tabel 7: Kerncijfers opleidingsniveau arbeidsmarkt Brabant, naar regio (2014)

Opleidingsniveau		West-Brabant	Midden-Brabant	Noordoost-Brabant	Zuidoost-Brabant	Noord-Brabant
Laag	Beroepsbevolking	82.000	63.000	86.000	93.000	324.000
	Werkzame beroepsbevolking	73.000	57.000	77.000	83.000	290.000
	Werkloze beroepsbevolking	9.000	7.000	9.000	10.000	35.000
	Werkloosheidspercentage	10,90%	11,00%	10,50%	11,10%	10,80%
Middelbaar	Beroepsbevolking	139.000	109.000	149.000	167.000	564.000
	Werkzame beroepsbevolking	129.000	101.000	139.000	154.000	523.000
	Werkloze beroepsbevolking	10.000	8.000	10.000	13.000	41.000
	Werkloosheidspercentage	7,00%	7,20%	6,70%	7,50%	7,27%
Hoog	Beroepsbevolking	107.000	76.000	108.000	136.000	427.000
	Werkzame beroepsbevolking	103.000	73.000	104.000	129.000	409.000
	Werkloze beroepsbevolking	4.000	3.000	4.000	6.000	17.000
	Werkloosheidspercentage	3,80%	3,90%	3,90%	4,50%	3,98%

CBS, 2015

Tabel 8: Uitkeringen per regio, naar type uitkering (december 2013)

Regio	Aantal personen met uitkering	Personen met WW-uitkering	Personen met bijstandsuitkering	Personen met A0-uitkering
Midden-Brabant	40.130	11.570	10.490	17.900
Noordoost-Brabant	57.390	16.510	10.520	30.300
West-Brabant	61.150	59.660	18.930	14.050
Zuidoost-Brabant	71.620	70.040	20.190	16.360
Noord-Brabant	230.290	225.290	67.200	51.420

CBS, 2015

Op basis van de cijfers zoals in bovenstaande tabellen gepresenteerd blijkt dat de arbeidsmarkt in de diverse regio's redelijk vergelijkbaar is. Er zijn op nuances te geven op basis van de omvang van de beroepsbevolking. Zo is Midden-Brabant relatief de kleinste arbeidsmarktregio. Opvallend zijn verder de gegevens over het type werklozen per regio. Hieruit blijkt dat in Zuidoost- en West-Brabant absoluut gezien de meeste mensen in een WW-uitkering zitten (en absoluut gezien ook in een bijstand uitkering) en dat de meeste arbeidsongeschiktheidsuitkeringen in de regio Noordoost worden uitgekeerd.

Voor de beoordeling van bedrijventerreinen ten opzichte van elkaar (in dezelfde regio) verwerken we arbeidsmarkt in het criterium ligging. Voor bepaalde vraagsegmenten (arbeidsintensief) is de ligging in of nabij de woonkern / stad noodzakelijk. Meer perifeer gelegen locaties scoren dus slechter op dit aspect. Op hoger niveau is in de provinciale behoefteaming rekening gehouden met langjarige effecten en gewijzigde voorkeuren van bedrijven. We scoren hier niet extra op.

Bereikbaarheid

Een vestigingsfactor die sterk samenhangt met ligging, is de bereikbaarheid van een bedrijventerrein / locatie. Het gaat daarbij om de bereikbaarheid via de weg, het water, het spoor en het openbaar vervoer.

Via de weg

Hoewel een goede bereikbaarheid door de meeste bedrijven als (zeer) belangrijk wordt ervaren, geldt dat voor veel bedrijvengroepen een normale bereikbaarheid via lokale wegen, mits goed onderhouden, overzichtelijk en veilig, voldoende is. Het gaat vooral om bedrijven die relatief weinig verkeersbewegingen met zich meebrengen, zoals woon-werkverkeer en periodieke toelevering en afhaal van goederen. Voor grote bedrijven (in bijvoorbeeld de sectoren logistiek, groothandel en productie / industrie) is het cruciaal dat ze een uitstekende bereikbaarheid hebben via de weg vanwege een snelle en efficiënte afhandeling van goederen op regionaal of (inter)nationaal niveau. Voor deze sectoren - met veel vrachtbewegingen - is het overigens ook noodzakelijk zo onbelemmerd mogelijk op het hoofdwegennet te geraken (denk aan zo min mogelijk of ruime rotondes, kruisingen, door woonkernen, etc.). Andere sectoren hebben vanwege de toestroom van consumenten behoefte aan een locatie nabij hoofdontsluitingswegen (zoals perifere detailhandel en woonboulevards).

Met openbaar vervoer

OV-bereikbaarheid van een bedrijf wordt door veel bedrijven als pre genoemd, maar is geen doorslaggevend vestigingscriterium. Voor enkele sectoren, zoals high tech, kennisintensief, zorg en diensten is OV wel een meer doorslaggevend criterium, enkele sectoren zelfs in de vorm van hoogwaardige OV-verbinding.

Via spoor en water

De markt voor het goederenvervoer verandert. Zo zal het (goederen)vervoer via water en spoor verdubbelen tot 2020, zo is de verwachting⁵. De ontwikkeling van multimodale faciliteiten en inland terminals heeft een enorme vlucht genomen de afgelopen decennia, ook in Noord-Brabant. Echter, gezien het feit dat praktisch alle bedrijventerreinen in Noord-Brabant in de nabijheid (circa 15 - 20 minuten rijafstand) van een rail- of haventerminal liggen, geldt dat de multimodale bereikbaarheid van de locaties nauwelijks verschillen (APPM, Multimodale bereikbaarheid: benutten van kansen, 2014). Hoewel sommige bedrijven alleen een vestiging op een locatie overwegen wanneer deze beschikt over terminal, geldt dat dit aantal bedrijven relatief klein is. Overigens is de multimodale bereikbaarheid specifiek van belang voor

⁵ Position paper Goederenvervoer Noord-Brabant, 2011, Platform Multimodaal Goederenvervoer

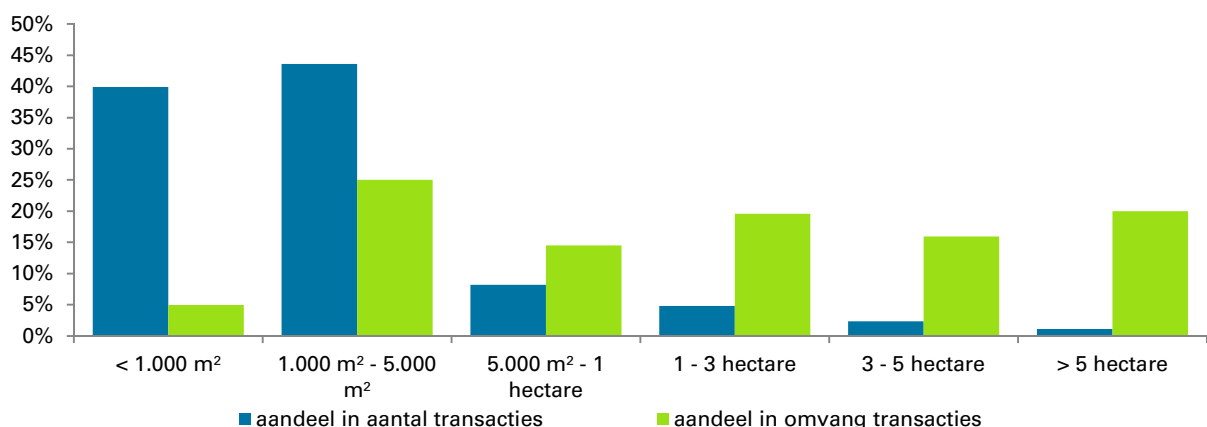
grootschalige industriële spelers (denk aan betonfabriek, recycling, scheepsbouw, et cetera) en grootschalige logistiek. Bij deze sectoren en segmenten is dit als beoordelingscriterium meegenomen.

Kavelgrootte

Ruimte, of uitbreidingsruimte, en daarmee de kavelgrootte is ook een belangrijke factor in de overweging voor een vestigingslocatie van een bedrijf. De vraag is wat voor type ruimte gezocht wordt. Hoe 'groot of klein' moet de ruimte minimaal zijn? Uit landelijke en regionale transactiedatabases blijkt dat de meeste transacties (of opname) van bedrijfsruimte (omgerekend naar kavelomvang op basis van een gemiddelde footprint van 0,6) relatief kleinschalig zijn (< 1 hectare) (PropertyNL, 2014; Vastgoedmarkt, 2014). Het betreft ruim 90% van alle bedrijfsruimtegebruikers, maar binnen de totale ruimtevraag heeft deze groep een aandeel van slechts 45%. Het is vooral een relatief beperkt aantal grotere bedrijven (specifiek in de sector logistiek en groothandel) dat een groot aandeel heeft in de ruimtevraag. Hoewel het om afgerond zo'n 10% van het totaal aantal bedrijfsruimtegebruikers gaat, hebben ze een totaal aantal in de ruimtevraag van zo'n 55%. In de specifieke sectorprofielen gaan we nader in op de verdeling per sector.

Onder invloed van trends en ontwikkelingen verwachten we dat de vraag naar grotere kavels (>1 ha) toeneemt. Als gevolg van verzelfstandiging en de trend naar een open netwerkeconomie is ook de verwachting dat er veel kleinschalige bedrijven blijven bestaan. Het middensegment (tussen 5.000 m² en 1 hectare) zal op termijn minder ruimte vragen.

Figuur 13: Verdeling omvang van transacties naar grootteklasse kavel in Noord-Brabant



Bron: PropertyNL, 2014; Vastgoedmarkt, 2014; Bewerking Stec Groep, 2015

Daarnaast zijn de planologische kaders van een bedrijventerrein een factor waar bedrijven op selecteren. Voor een aantal plekken zijn deze kaders aan te passen of te verbeteren/veranderen. De belangrijkste kaders voor deze analyse zijn bouwhoogte en milieucategorie.

Bouwhoogte

De bouwhoogte die een bedrijf nodig heeft is vooral afhankelijk van het type bedrijfsactiviteit. Het gros van de bedrijfsruimtegebruikers heeft een pand nodig waarin enkele machines staan, ruimte is voor (gestapelde) opslag en voorraadbeheer, en (eventueel op een verdieping) mogelijk een (kleine) kantoorruimte. Als gevolg van trends zoals automatisering en robotisering en nieuwe ICT-systemen in opslagbeheer kunnen bedrijven meer goederen gestapeld opslaan. De bouwhoogten nemen daardoor (vooral in groothandel- en logistieke centra) toe. In de industrie is het type product dat vervaardigd wordt vaak bepalend voor de benodigde bouwhoogte. De meeste reguliere kleinschalige bouwbedrijven, installatietechniekbedrijven, schilders et cetera hebben minder hoge eisen aan de bouwhoogte. Over het algemeen geldt hoe flexibeler een terrein is in de bouwhoogte, des te aantrekkelijker de locatie voor een grote verscheidenheid aan doelgroepen. We maken in deze analyse onderscheid in bedrijventerreinen met een bouwhoogte tot 14 meter en hoger dan 20 meter. Dit zijn namelijk vanuit gebruikers gronden waarom een locatie af valt of juist interessant is.

Milieucategorie

De milieucategorie of –zonering van een terrein maakt vestiging van bepaalde type bedrijven mogelijk of verhinderd juist vestiging (indien de milieucategorie te beperkt is). Bedrijventerreinen in hogere milieucategorieën (vanaf 4 en 5) maken de vestiging mogelijk van bedrijven die zwaardere of ‘gevoelige’ bedrijfstactiviteiten kunnen uitvoeren, vaak met (specifieke) risicocontouren of een extern veiligheidsrisico (voor woningen, instellingen, bevolkingsgroepen, etc.). Het gaat bijvoorbeeld om BRZO-bedrijven⁶, waaronder ook BEVI-bedrijven⁷ en andere bedrijven met een risicocontourinstallatie. Het zijn met name industriële bedrijven in specifieke sectoren en in een beperkt aantal gevallen ook groothandels (van bijvoorbeeld chemische producten) die behoefte hebben aan locaties met hogere milieucategoriën. De ruimtevraag en het aanbod zijn schaars en vestiging van dergelijke bedrijven levert vaak veel weerstand op. Het beleid van de provincie is om overlast te genezen en of te voorkomen en bedrijven zo goed mogelijk in te passen in de omgeving. Grootschalig uitplaatsen is daarmee niet aan de orde.

Omdat bovenstaande criteria niet alle wensen en eisen binnen de segmenten van de vraag omvatten hebben we per deelsegment in de vraag ook gekeken naar de behoefte aan specifieke voorzieningen, zoals bijvoorbeeld de aanwezigheid van kennisinstellingen, de nabijheid van een bevolkingsconcentratie of de zichtbaarheid van een bedrijfslocatie.

Kwalitatieve verdeling van de vraag in deelsegmenten

Zoals hierboven beschreven blijkt dat niet alle bedrijven dezelfde wensen en eisen stellen aan locatie en kavel. Er is een verschil in behoefte naar type bedrijfsactiviteit. Ook de verwachtingen ten aanzien van groei (onder andere op basis van werkgelegenheidsprognose, ruimtegebruik en locatievoorkeur, gecorrigeerd voor trends en ontwikkelingen) binnen diverse sectoren zijn verschillend. Om dus een goede kwalitatieve verdieping te geven van de vraagprognose is het noodzakelijk om onderscheid te maken in verschillende deelsegmenten.

Analoog aan de prognose van de provincie Noord-Brabant onderscheiden we daarbij zes segmenten, waarbij een aantal segmenten onderverdeeld kan worden in deelsegmenten. De argumentatie voor deze onderverdeling volgt in de hoofdstukken hierna. We hebben ons daarbij vooral laten leiden door een aantal (ruimtelijk) onderscheidende vestigingskenmerken. Immers indien deze wezenlijk anders zijn, ontstaan ook verschillen in het aanbod dat hiervoor geschikt is. Het sec hebben van aanbod betekent immers niet dat de vraag volledig gefaciliteerd kan worden. De segmenten zijn:

1. Logistiek & (groot)handel.
 - a. zeer grootschalige logistiek & groothandel (> 5 hectare)
 - b. grootschalige logistiek & groothandel (5.000 m² tot 5 hectare)
 - c. kleinschalige logistiek & groothandel (< 5.000 m²), incl. autohandel en reparatie
2. Productie & industrie.
 - a. Grote en zeer zware industrie (milieucategorie 5 en 6)
 - b. Kleine en (middel)grote zware industrie (milieucategorie 4)
 - c. Kleinschalige (hightech) maakindustrie
 - d. Grootschalige (hightech) maakindustrie
3. Bouw.
4. Consumentendiensten (ABC, perifere en grootschalige detailhandel)
5. Dienstverlening.
6. Zorg.

We gaan daarom per kwalitatief segment in de vraag in op de verschillende wensen en eisen van de bedrijven in dat specifieke segment.

⁶ Het BRZO voegt wet- en regelgeving op het gebied van arbeidsveiligheid, externe veiligheid en rampbestrijding samen. Het doel van het BRZO is het voorkomen en beheersen van zware ongevallen met gevaarlijke stoffen. Bedrijven die onder deze wet vallen, heten BRZO-bedrijven. Als de hoeveelheid gevaarlijke stoffen boven een bepaalde grens komt moet het bedrijf een veiligheidsrapport maken.

⁷ Het Bevi legt veiligheidsnormen op aan bedrijven die een risico vormen voor personen buiten het bedrijfsterrein. Het gaat daarbij onder meer om bedrijven die onder het BRZO vallen, LPG-tankstations, opslagplaatsen (PGS), ammoniakkoelinstallaties en spoorwegemplacements. Het besluit bevat eisen voor het plaatsgebonden risico (PR) en regels voor het groepsrisico (GR). Het verplicht gemeenten en provincies bij het verlenen van milieuvergunningen en het maken van bestemmingsplannen hiermee rekening te houden.

BRABANTSE CLUSTERS IN DEZE VRAAGPROFIELEN

In deze studie wordt specifiek gekeken naar de ruimtebehoefte per sector en minder naar de zes Brabantse Clusters (Agro & Food, Biobased, HTSM, Life Sciences, Logistiek en Maintenance). De reden hiervoor is dat de clusters bestaan uit bedrijven die tot meerdere sectoren behoren. Zo bestaat het HTSM-cluster uit bedrijven uit sectoren industrie, groot- en detailhandel, ICT, onderzoek & advies en overige dienstverlening. Sterker nog, ook Bureau Buiten (2014) concludeert dat een industrie of ICT-vestiging (of een arbeidsplaats in de industrie) tot meerdere clusters kan behoren. Wanneer we kijken naar de locatiewensen en eisen van bedrijven in de diverse clusters dan geldt dat er geen eenduidig wensenpakket valt samen te stellen. Industrievestigingen hebben immers een andere vestigingsvoorkeur dan ICT-bedrijven. Aan de andere kant geldt dat nabijheid van specifieke bedrijven in een cluster wel een positieve vestigingsfactor kan zijn. Deze 'clustervoordelen' benoemen we specifiek per sector.

Logistiek en groothandel

Kenmerken en eigenschappen

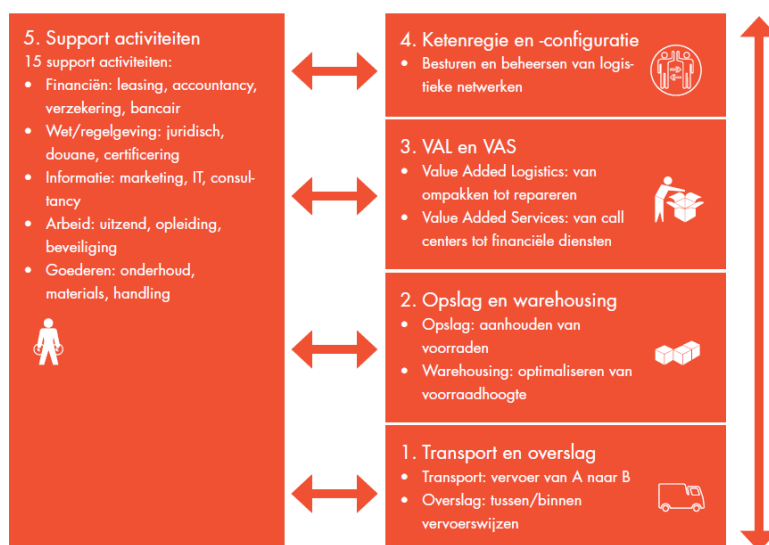
De Ministeries van I&M en EL&I en het logistieke kenniscentrum DINALOG hanteren al enige tijd het door TNO opgestelde logistieke sectorhuis als metafoor voor de integrale logistieke activiteiten in Nederland. Naast logistiek dienstverleners vinden er ook (nog steeds) veel logistieke activiteiten plaats bij productiebedrijven, bouwbedrijven en groothandelsbedrijven. Deze bedrijven (verladers) besteden hun logistiek uit (aan een logistiek dienstverlener) of voeren zelf de logistieke activiteiten uit (in een eigen warehouse, los van de productiefaciliteit). Naast de sector vervoer en opslag kent de sector groothandel de meeste banen in de logistiek. Vandaar dat we in dit segment ook de sector 'groothandel' meenemen. We veronderstellen namelijk dat deze bedrijven soortgelijke vestigingscriteria hebben. Een voorbeeld om dit te illustreren. Een distributiecentrum van een supermarkt of internetwinkel wordt door de SBI-codering als groothandel gecategoriseerd, terwijl het logistieke vestigingen pur sang zijn. Ook de locatievereisten zijn gelijk aan logistiek.

Het logistieke sectorhuis omvat de volgende 5 'etages':

1. Het fysieke transport en overslag van goederen, vaak uitgevoerd door transportbedrijven en inland terminals;
2. De fysieke opslag en warehousing van goederen, vaak uitgevoerd door transportbedrijven, logistieke dienstverleners en groothandels;
3. Het uitvoeren van Value Added Logistics (afgekort tot VAL), bijvoorbeeld ompakken, labelen, repareren en assembleren van goederen en Value Added Services (VAS), bijvoorbeeld call center activiteiten, training en financiële afhandeling van bijvoorbeeld retouren, vaak uitgevoerd door logistieke dienstverleners;
4. Het besturen en beheersen van goederenstromen via ketenregie, uitgevoerd door supply chain managers bij logistieke dienstverleners maar ook bij verladers en retailers zelf.
5. Het ontwikkelen en aanbieden van support producten en diensten aan de logistieke sector, bijvoorbeeld material handling producten (stellingen etc.), vastgoedontwikkeling, bancaire diensten, uitzenddiensten en opleidingen. Deze producten en diensten worden vaak aangeboden door partijen in de zakelijke dienstverlening.

Onderstaand figuur geeft een impressie van dit sectorhuis.

Figuur 64: Sectorhuis: Logistiek en Supply Chains



TNO, in opdracht van Min. VenW, 2008

Het belang van logistiek voor Noord-Brabant

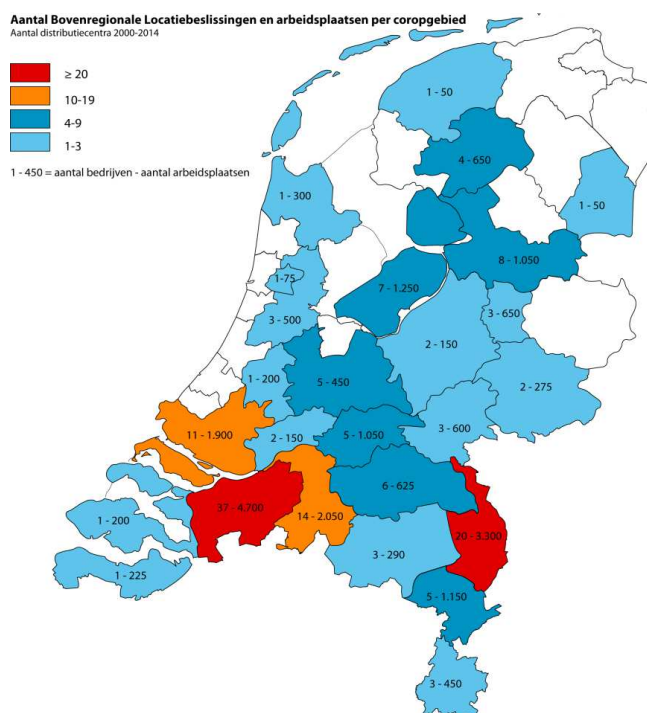
De kwalitatief hoogwaardige infrastructuur (weg, spoor en water) van Nederland en de geografisch gunstige ligging ten opzichte van de Europese markten heeft van ons land een Europees logistiek centrum gemaakt. De sterke groei en ontwikkeling van twee wereldhavens, te weten de zeehaven van Rotterdam en

de luchthaven Schiphol, hebben hier een belangrijke bijdrage aan geleverd. Inmiddels hangt bijna 13% van de toegevoegde waarde en 14% van de werkgelegenheid in Nederland direct en indirect samen met logistieke activiteiten⁸.

De ligging van Noord-Brabant tussen de wereldhavens Antwerpen en Rotterdam en het Europese achterland maakt de regio binnen Nederland extra interessant voor logistieke ondernemingen. Denk aan op- en overslag, assemblage en doorvoer van en naar het Europese achterland. Daarnaast is Brabant ook een sterke productieregio. De productie heeft een goede logistiek nodig om zorg te dragen voor een efficiënte en effectieve toevoer van grondstoffen en het transport van eindproducten. Nu al is 30% van alle logistieke bedrijfsruimte en 12% van alle werkgelegenheid in de logistiek in Nederland gevestigd in Noord-Brabant (NVM Logistiek Vastgoed in cijfers, 2014). Verwachtingen zijn dat het aandeel van Noord-Brabant en Limburg de komende jaren nog meer gaan toenemen, onder andere als gevolg van de strategische ligging, concentratietendens en beschikbaarheid van grond (DTZ, Vervagende grenzen, duidelijke contouren. Tendensen van de Vastgoedmarkt, 2015)

Ook uit de Database Locatiebeslissingen Nederland (Stec Groep, 2000-2014) blijkt dat Noord-Brabant een hotspot is als het gaat om het aantrekken en huisvesten van (grootschalige) logistieke bedrijven. Onderstaande figuur geeft dit duidelijk weer. Van alle logistieke locatiebeslissingen in Nederland koos ruim 42% van de bedrijven voor een vestiging in Noord-Brabant.

Figuur 75: Bovenregionale Locatiebeslissingen sector logistiek 2000-2014



Stec Groep, 2015

In totaal telt Noord-Brabant in 2013 ruim 116.000 arbeidplaatsen verdeeld over zo'n 20.000 vestigingen in de logistieke sector (inclusief groothandel) en zijn relatief hard gegroeid. Grosso modo zijn het aantal arbeidplaatsen en het aantal vestigingen in de diverse regio's gegroeid sinds 2003, zo blijkt uit cijfers van prognose van het EIB (Raming werkgelegenheid provincie Noord-Brabant, EIB 2014). Ook de verwachtingen voor de toekomst gaan uit van een groei (die na 2020 afzwakt en geleidelijk negatief wordt).

⁸ BCI en TNO, Monitor Logistiek Sectorhuis, De economische waarde van logistieke activiteiten in Nederland, 2013

Trends en ontwikkelingen in de logistiek en groothandel

De logistieke sector is sterk in beweging. Er is sprake van een relatief constante dynamiek in de logistieke sector, maar daarnaast verandert de sector ook door de opkomst van nieuwe technieken en innovaties. Een aantal van deze trends en ontwikkelingen zorgen voor een verandering in locatiewensen en -eisen.

Trend	Betekenis voor locatiewensen en -eisen
Er is sprake van een toenemende <u>schaaalvergroting binnen de logistiek</u> . Hiervoor zijn een aantal oorzaken te geven. Allereerst zien we een heroveweging van distributienetwerken waardoor er sprake is van een opschaling, het werken met een (regionaal) Europees Distributiecentrum. Dit betekent dat de (sub)continentale distributie wordt uitgevoerd vanuit één / enkele locaties in Europa. Hierdoor is sprake van schaaalvergroting. Bovendien is sprake van steeds verdergaande automatisering en robotisering. Technologische innovaties in voorraadbeheer (robotisering, automatisering, ict-softwareontwikkeling) werkt een verdere schaaalvergroting in omvang in de hand. Als laatste leidt schaaalvergroting tot efficiencyvoordelen en kunnen risico's verkleind worden (meerdere klanten bedienen vanuit één site, maakt immers minder gevoelig voor het opzeggen van een contract). De ontwikkeling van een logistieke campus (door de grote logistiek dienstverleners) is hier een goed voorbeeld van.	Hoewel er een afname verwacht wordt aan transacties, worden de gemeten transacties steeds groter. Een groeiend aantal bedrijven is (zeer) groot en heeft behoefte aan locaties met een omvang groter dan 5 hectare. Transacties lopen op tot circa 20 hectare.
Naast schaaalvergroting zien we ook steeds vaker de <u>opkomst van kleine delivery hubs, afhaalpunten, stadsdistributie en depots nabij belangrijke afzetmarkten en op strategische locaties</u> . Deze ondernemingen ontstaan dankzij ontwikkelingen in e-commerce, e-warehousing en de groeiende behoefte aan 24-uurslevering. Om dit te kunnen waarmaken en om in te spelen op de consumentenbehoefte is vestiging (of meerdere vestigingen) op strategische locaties binnen het afzetgebied noodzakelijk. Dit betekent dat grote pakket- en koeriersdiensten, dienstverleners en andere bedrijven die 'dicht op de consument zitten' nabij grote bevolkingsconcentraties of op strategische plekken tussen steden een aanvullende behoefte hebben voor distributieruimte (op goed bereikbare plekken).	Toenemende interesse voor locaties dicht bij de stad / bevolkingsconcentraties / tussen twee steden. Het gaat om goed bereikbare locaties met een kleinschaligkarakter.

<u>Beschikbaarheid van en kosten voor personeel</u> worden door logistiek dienstverleners en verladers als belangrijkste succescriteria gezien, zo blijkt uit recent onderzoek Logistiek in Beeld (Stec Groep, 2015). Naast een groeiende behoefte aan hoger opgeleid personeel (door de toenemende complexiteit in de logistieke keten, grotere component waardetoevoeging door logistieke bedrijven en de invoering van hoogwaardige ICT en automatisering) is met name de beschikbaarheid van goed gekwalificeerd personeel van groot belang voor logistieke ondernemingen. Op dit moment zien we dat steeds vaker flexibele arbeid gewenst is en dat de autonome beroepsbevolking onvoldoende kan 'leveren'. Dit betekent dat veel banen in de logistiek opgevuld worden door arbeidsmigranten (met name MOE-landers). De nabijheid van een goed gekwalificeerde arbeidsmarkt wordt voor logistieke bedrijven steeds vaker een - zo niet hét - belangrijk(st) vestigingscriterium.	Groeiend belang van nabijheid van geschikt arbeidspotentieel. Toename van aandeel hoger opgeleiden werkzaam in een distributiecentrum.
<u>Groeiend belang van alternatieve vervoersmodaliteiten.</u> Binnen de logistieke sector staat het vervoer van A naar B voorop. Succesvolle bedrijven zijn in staat om goederen op de afgesproken tijd te leveren. Als gevolg van congestie, maar ook duurzaamheidsdoelstellingen is vervoer over de weg niet altijd noodzakelijk of gewenst. Vervoer over water en spoor zijn de afgelopen jaren sterk gegroeid als gevolg hiervan. Doelstellingen vanuit het Havenbedrijf Rotterdam gaan uit van een modal split die oploopt tot 65% vervoer via water of spoor (en als gevolg daarvan een afname in wegvervoer van 50% naar 35%). In Noord-Brabant is afgelopen jaren flink geïnvesteerd in de infrastructuur (diepgang, kades, rails etc.) om deze modal shift mogelijk te maken. De volumes zijn dan ook sterk toegenomen. Uitdaging voor de toekomst is het inrichten van afstemming tussen de diverse modaliteiten en partijen die goederen vervoeren om de capaciteit zo goed mogelijk te gebruiken (en als een volwaardig alternatief te presenteren). Voor logistieke bedrijven is de nabijheid van water van groter belang dan de vestiging aan water.	Groeiende behoefte aan locaties die goed aangesloten zijn op de alternatieve vervoersmogelijkheden (rail- en containerterminals). Nabijheid betekent een afstand die zo kort mogelijk is tot de terminal (op- en overslagfaciliteit). Hierbij wordt algemeen een afstand van circa 15 tot 20 minuten tot de terminal als aanvaardbaar geacht.
<u>Samenwerking in de keten wordt belangrijker.</u> Door de toenemende mate van uitbesteding van transport en op- en overslag (onder andere door toenemend gebruik van alternatieve vervoerswijzen) in de logistieke keten is afstemming en samenwerking van groot belang (mede ook uit efficiency). Vanuit kostenoverwegingen is samenwerking tussen logistieke partijen van toenemend belang. Het betreft in essentie de groeiende behoefte aan een verbeterde 'synchromodaliteit': het afstemmen van diverse vervoerswijzen op elkaar (via een zogenaamde control tower), het bundelen van lading en efficient gebruik van data- en informatiesystemen om efficiency (en verlies) zo veel mogelijk te optimaliseren.	Clustering van logistieke bedrijven is met name vanuit oogpunt van stedenbouw (korrelgrootte), faciliteiten (bewaakt parkeren) en infrastructuur (brede wegen en weinig belemmeringen) aan te bevelen. Echter, de nabijheid van bedrijven kan de 'samenwerking in de keten' bevorderen.

Groei in zelfstandigen in de autohandel en - reparatie. Het aandeel zzp- ers en kleine bedrijven is toegenomen afgelopen jaren. We zien een sterke binding van deze bedrijven aan een bedrijventerrein (in een verzamelgebouw), maar voor deel ook gevestigd in de woonomgeving.

Trend naar meer kleinschalige bedrijfsruimte (verzamelgebouw, opslagloods), met kleine kantine.

Vertaling naar locatie-eisen, doelgroepen en kwalitatieve vraagraming

Op basis van de algemene beschrijving van de sector en de trends geven we hieronder een overzicht van de locatiewensen en -eisen vanuit de sector logistiek en hoe deze zich ontwikkelen.

Ligging van het bedrijventerrein: Op abstract niveau is ligging voor een distributiecentrum van zeer groot belang. De afzetmarkt (waar komen de goederen vandaan en waar moeten ze naar toe) is cruciaal bij de locatiekeuze. Dit betekent dat een regionaal en/of nationaal georiënteerd distributiecentrum andere eisen aan de ligging stelt dan een Europees distributiecentrum. Op basis van studies van Prologis (Europe's most desirable Logistics locations, 2013), Vlaams Instituut voor Logistiek (PwC i.o.v. VIL; De beste locaties voor e-fulfilmentcentra, 2014) en Stec Groep (Logistiek in Beeld, 2015), is er sprake van een verschuiving van het 'logistiek zwaartepunt' richting Oost-Nederland als gevolg van consumententrends, waaronder e-fulfilment. In de prognose van de provincie Noord-Brabant is met deze trend rekening gehouden.

Logistieke bedrijven zien een bedrijventerrein hoofdzakelijk als plek van waaruit goederen verder vervoerd moeten worden. Een ligging nabij uitvalswegen is van cruciaal belang (nabijheid van een snelweglocatie wordt in onderzoek van Stec Groep - Logistiek in Beeld 2015 - als belangrijkste voorwaarde voor een locatie gezien). Voor grootschalige tot zeer grootschalige logistiek en groothandelsbedrijven geldt dat een locatie aan de stadsrand of meer perifeer gelegen locaties aan uitvalswegen bij uitstek geschikt zijn, juist vanwege het feit dat deze locaties nog voldoende uitbreidingsruimte kennen, maar bovenal een flexibele en goede ontsluiting richting het 'achterland' hebben. Voor de kleinere logistieke ondernemingen geldt dat een locatie aan de stadsrand of nabij woonkernen goed mogelijk is, mede omdat de nabijheid tot de afzetmarkt en klanten voor dit type bedrijf belangrijk is. Uiteraard speelt de arbeidsmarkt een belangrijke rol bij de ligging. De locatie moet immers wel goed bereikbaar zijn voor (hetzij via openbaar vervoer) of op aanvaardbare afstand liggen van de woonomgeving.

Arbeidsmarkt: De beschikbaarheid van (voldoende) arbeid is voor logistieke bedrijven van groeiend belang. Uit onderzoek van Stec Groep (Logistiek in Beeld 2015) blijkt dat het logistieke succes in de toekomst steeds meer bepaald wordt door de beschikbaarheid en kosten van personeel (naast de optimale bereikbaarheid van de locatie).

Figuur 86: Factoren bepalend voor logistiek succes in de toekomst



Een logistiek bedrijf is - afhankelijk van het type distributiecentrum - met name op zoek naar laag tot middelbaar opgeleid personeel. Op managementniveau is een hoger opleidingsniveau gewenst. Techniek en automatisering leiden ertoe dat technische geschooldheid een pre is voor logistieke bedrijven. De verdeling laag/middelbaar opgeleid versus hoger opgeleid in een distributiecentrum is 80/20 tot 70/30. Uiteraard zijn hier nuances in aan te merken. Als een distributiecentrum fungeert als Europees Distributiecentrum en er ook een backoffice functie gekoppeld is aan de locatie dan zal de vraag naar hoger opgeleid personeel groter zijn. Ook is de arbeid in een distributiecentrum zeer flexibel en wordt over het algemeen gewerkt met tijdelijke contracten.

De afstand tot een distributiecentrum is vanuit arbeidsmarkt een argument in de locatieafweging. Er moet voldoende arbeid in de omgeving beschikbaar zijn. Nuancering hierop is dat er veel MOE-landers werken in distributiecentra. Dit betekent dat bij de locatieafweging op dit moment de arbeidsmarkt niet van uitiem belang is. In de toekomst kan dit mogelijk veel sterker van belang worden.

Bereikbaarheid weg: De nummer 1 doorslaggevende factor bij een locatiebeslissing van een logistiek bedrijf is een goede regionale en (inter)nationale bereikbaarheid. Uit recent onderzoek van de Stec Groep (Logistiek in Beeld, 2015) blijkt dat de nabijheid van een snelwegafslag cruciaal is. Primair is van belang dat het bedrijf de vrachtwagens snel en ongehinderd op de snelweg krijgt. Voor kleinere logistiek is vestiging op goed bereikbare plekken aan de rand van de stad/woonkern (uitvalsbasis) ideaal.

Bereikbaarheid OV: De OV-bereikbaarheid van een logistiek bedrijf wordt weliswaar als pre genoemd, maar is geen doorslaggevend vestigingscriterium voor logistieke bedrijvigheid. In enkele gebieden in Brabant worden collectief door de bedrijven transfers geregeld van en naar OV-knooppunten als dienstverlening aan het personeel.

Bereikbaarheid water en spoor: Voor logistieke bedrijven is de bereikbaarheid over de weg de belangrijkste vestigingsplaatsfactor. Het laatste decennium zien we echter dat transport via het spoor of water (binnenvaart) aanzienlijk toeneemt, terwijl ambities voor een verdere modal shift hoog zijn. Met name voor grootschalige logistieke bedrijven met een internationale oriëntatie kan een locatie in de nabijheid van water (en eventueel spoor) met op- en overslagfaciliteiten een meerwaarde opleveren. Het is voor bedrijven in de logistieke sector vooral belangrijk binnen een relatief korte afstand van een terminal (rail of container) gevestigd te zijn. Deze afstand is uit te drukken in geld, immers iedere kilometer kost een bedrijf extra aan vrachtvervoer en personeel. Het omslagpunt voor een rendabele exploitatie ligt op circa 15 tot 20 kilometer (idem in minuten). Dichterbij is uiteraard beter, maar oponthoud door extra handling is in elk geval altijd aan de orde.⁹ Van belang is ook welke (en hoeveel keer per dag) verbindingen beschikbaar zijn vanuit een terminal. De ontwikkeling van inland-hubs (samenwerking met de grote containerbedrijven uit het havengebied van Rotterdam) betekent een versterking van de positie van een terminal.

Kavelgrootte:

Uit de trends en ontwikkelingen zien we de tendens tot schaalvergroting in de logistiek. Ook uit cijfers is dit te onderbouwen. Was in 2002 nog 47% van het logistiek vastgoed groter dan 20.000 m² bvo, in 2012 is dit al toegenomen tot 50% (NVM Logistiek Vastgoed in Cijfers, 2014). Ook uit transacties blijkt dat sprake is van een schaalvergroting. De gemiddelde omvang van een transactie in de logistieke sector is gegroeid met 2.000 m² bvo sinds 2005 (DTZ, Tendensen van de Vastgoedmarkt, 2015). Daarnaast laat onderzoek van Stec Groep (Database Locatiebeslissingen Nederland 2000-2014) naar grote strategische locatiebeslissingen in de logistieke sector deze groei ook zien. Ten opzichte van de periode 2000-2007 is de omvang per transactie gegroeid met circa 3.000 m² bvo (voor de periode 2008-2014). Juist in Noord-Brabant en Limburg zijn de grootschalige ruimtevragers geconcentreerd. Transacties die oplopen tot 20 hectare (per bedrijf!) zijn niet ongevoel. Er zijn slechts enkele locaties die een dergelijk kavel kunnen 'leveren'.

De trend naar de ontwikkeling van kleinschalige logistieke centra betekent dan ook vooral dat dit als een specifiek segment gezien kan worden binnen de totale sector logistiek. De verwachting is dat de middengroep (zeg met een behoefte aan kavels tussen 1 en 2 hectare) steeds kleiner wordt.

⁹ Voordeel van een locatie op zeer korte afstand van een terminal (bv 1 km) is dat goederen rechtstreeks op een terminaltrekker geplaatst kunnen worden en vervoerd worden naar een distributiecentrum. Dit scheelt aanzienlijk in de kosten.

Overigens is het buitenterrein minimaal net zo belangrijk voor een logistiek bedrijf. Immers vrachtwagens moeten kunnen 'docken', manoeuvreren, parkeren en bovendien moeten werknemers en bezoekers kunnen parkeren. De footprint van een distributiecentrum is daarom circa 2x zo groot dan de benodigde vierkante meters bedrijfshal. Voor een distributiecentrum van 20.000 m² bvo is al snel een kavel van circa 4 hectare noodzakelijk.

Bouwhoogte: Binnen de logistiek wordt gewerkt met warehouses waarbij het stapelen van goederen mogelijk is. Algemeen wordt uitgegaan van een vrije hoogte van 12,2 meter als modern en courant vastgoed. Met de toename in automatisering en benodigde hoeveelheid opslagruimte is deze vrije hoogte al jaren groeiend. Een marktconforme hoogte zal de komende jaren verschuiven naar circa 14,4 meter vrije hoogte. Uitzonderingen zijn er uiteraard ook. Voor kleinere logistiek zijn bouwhoogten vanaf 6 meter in principe hanteerbaar. Echter ook hier zien we een opwaartse tendens. Binnen niches in de markt (bv koelhuizen, chemische logistiek, etc) zijn bouwhoogten hoger dan 20 meter geen uitzondering.

Milieucategorie: De meeste logistiek echter, zoals distributie-activiteiten, opslaggebouwen, koelhuizen en vele groothandelsbedrijven vallen onder milieucategorie 3.1 of 3.2. Laad, los- en overslagbedrijven van containers en chemische logistiek vallen onder milieucategorie 4. Het betreft een verwaarloosbaar aantal bedrijven op de totale populatie logistieke bedrijven.

Vertaling naar deelsegmenten in de logistiek en locatiewensen- en eisen

Als we bovenstaande vertalen naar (ruimtelijk) relevante verschillen tussen diverse groepen binnen de logistiek kunnen we een driedeling maken. Hierbij nemen we de benodigde ruimte (in kavelomvang) als belangrijkste criterium voor het onderscheid tussen de deelsegmenten. Immers, of het nu om en transportbedrijf gaat, een verlader of een groothandel, de locatiewensen en -eisen zijn binnen deze groepen redelijk homogeen. Het verschil zit vooral in de omvang van de specifieke bedrijven en de daaraan gerelateerde locatie-eisen. Zeer grote logistieke bedrijven hebben veel meer een voorkeur voor een plek buiten de stad, aan een snelweg met de keuze uit zeer ruimte kavels en ruime bouw mogelijkheden, dan kleinere stadsgebonden logistiek.

We onderscheiden 3 doelgroepen:

- Zeer grootschalige logistiek (> 5 hectare).
- Middelgrote en grote logistiek (tussen 5.000 m² tot 5 hectare).
- Kleinschalige logistiek (groothandel en reparatie) (< 5.000 m²).

Om een inschatting te maken van de verdeling van de ruimtevraag naar kavelomvang kijken we onder andere naar onderzoek van NVM (Logistiek Vastgoed in cijfers, 2014), CBRE (The Netherlands Industrial Marketview, 2014) en Dynamis (Marktscan Logistiek, 2014) en over de logistieke markt en onderzoek van Stec Groep (2002, 2005 en 2012) naar bedrijfsruimtegebruikers en locatiebeslissingen in Nederland. Uit deze rapportages blijkt dat de in toenemende mate logistieke transacties in omvang groeien. Had in 2002 nog 47% van de logistiek behoefte aan kavels groter dan 5 hectare, in 2012 was dit al gegroeid tot meer dan 50%. Als we kijken naar de opname van logistiek vastgoed dan concluderen we dat 50 tot 60% van het transactievolume sinds 2009 groter was dan 5 hectare. Incidenteel gaat het om gebruikers tot 20 hectare.

Op basis van bovenstaande cijfers verdelen we de logistieke vraag als volgt naar omvang:

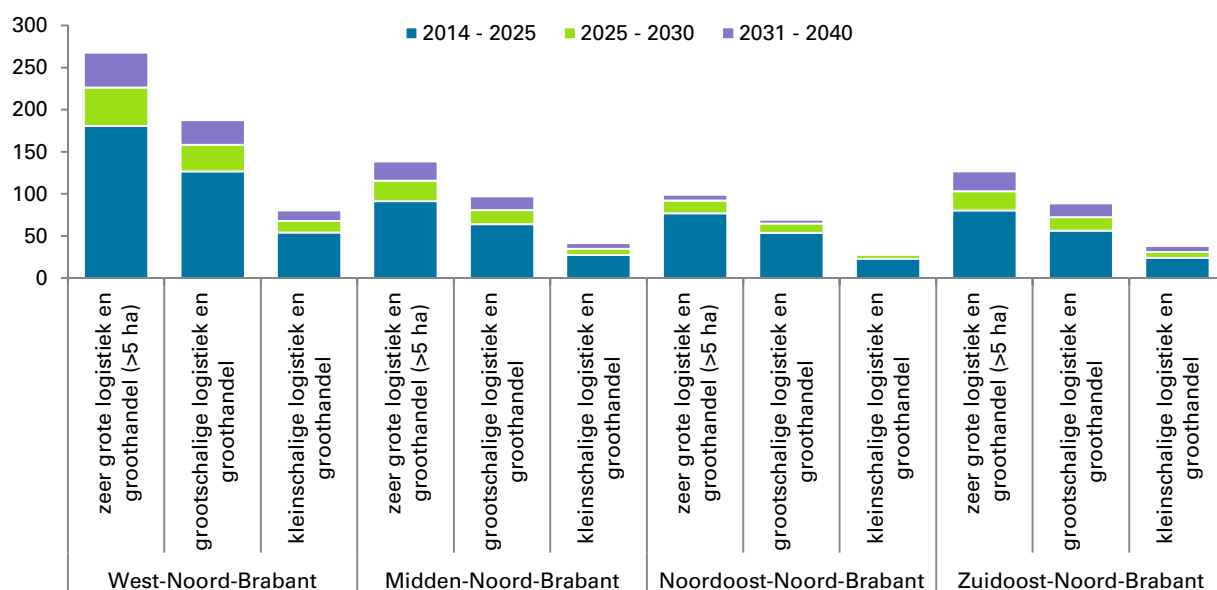
Tabel 9: Vraag naar omvang kavel binnen logistiek en groothandel

Kavelomvang	Aandeel in marktvraag in omvang
< 5.000 m ²	15%
5000 m ² - 5 ha	35%
> 5 ha	50%
Totaal	100%

Bron: Stec Groep 2015, op basis van diverse bronnen

KWANTITATIEVE ANALYSE VRAAG NAAR LOGISTIEK EN GROOTHANDEL IN ONDERSCHIEDEN DEELSEGMENTEN (provincie Noord-Brabant, 2014)

Bekijken we de toekomstige vraag in Noord-Brabant naar kavels vanuit de logistiek en groothandel dan blijkt er tot en met 2040 een totale ruimtevrage te zijn van zo'n 1.300 hectare netto. Daarvan zal ruim 67% zich voordoen in de periode tot en met 2025 en 33% in de periode daarna. De vraag verschilt niet alleen per periode, maar ook per regio. In de figuur hieronder is de verdeling naar subregio weergegeven in Noord-Brabant naar de verschillende periodes en doelgroepen (op basis van de uitgangspunten zoals hierboven beschreven). Hieruit blijkt dat de regio West-Brabant de grootste vraag zal uitoefenen (41%), gevolgd door de regio Midden-Brabant (21%) en Zuidoost-Brabant (19%). De regio Noordoost-Brabant heeft een aandeel van 15%.



Op basis van bovenstaande analyse geven we hieronder een vertaling van de locatiewensen en -eisen voor de drie onderscheiden segmenten.

Tabel 10: Vertaling locatiewensen en –eisen naar de drie doelgroepen binnen het segment logistiek en groothandel

	zeer grootschalige logistiek & groothandel	grootschalige logistiek & groothandel	kleinschalige logistiek & groothandel (incl. autohandel en reparatie)
Ligging	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. opslag en vele vervoersbewegingen	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. opslag en vele vervoersbewegingen	Mogelijk grenzend aan woonwijken, mits overlast of hinder op woonomgeving minimaal/ beperkt is (op strategische plekken)
Bereikbaarheid weg	Directe nabijheid snelwegknooppunt / eigen snelwegafslag of een vierbaans N-weg (ongehinderde doorstroming tot snelweg)	Directe nabijheid snelwegknooppunt/ eigen snelwegafslag of een vierbaans N-weg (ongehinderde doorstroming tot snelweg)	Aan doorgaande weg/ reguliere N-weg. Aan snelweg is pré.
Bereikbaarheid OV	Geen doorslaggevend criterium, wel een pré	Geen doorslaggevend criterium, wel een pré	Geen doorslaggevend criterium, wel een pré
Bereikbaarheid water en spoor	Geen doorslaggevend criterium, nabijheid wel een pré	Geen doorslaggevend criterium, nabijheid wel een pré	Geen relevant criterium.
Kavelgrootte	Kavelgrootte minimaal 5 hectare	Minimaal kavels van 5.000 m ² tot 3 hectare, bij voorkeur ook groter (3 tot 5 hectare)	Kavels overwegend tussen de 1.000 m ² tot 5.000 m ²
Bouwhoogte	14-20 meter; bij uitzondering hoger dan 20 meter	14-20 meter; bij uitzondering hoger dan 20 meter	10 – 14 meter (lager komt ook voor)
Milieucategorie	t/m milieucategorie 3, bij uitzondering 4	t/m milieucategorie 3, bij uitzondering 4	t/m milieucategorie 3, bij uitzondering 4
Arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) zeer relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) zeer relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt	Vanwege kleinschaligheid is omvang van arbeidspool minder relevant; kwalitatief en flexibel inzetbaar van groter belang.
Voorzieningen	Huisvesting arbeidsmigranten	Huisvesting arbeidsmigranten	Nabijheid bevolkingsconcentratie

Productie en industrie

Kenmerken en eigenschappen

Productie en industriële activiteiten zijn opgedeeld in verschillende takken of branches. Het betreft de productie, bewerking en verwerking van materiële goederen of artikelen in fabrieken en ondernemingen. Hierbij gaat het zowel om de gemechaniseerde en geautomatiseerde vorm van productie als de ambachtelijke vorm van de productie. We onderscheiden de belangrijkste bedrijfstakken binnen de industrie:

- Voedings- en genotmiddelindustrie (productie/bewerking van voeding, zuivel, vlees, drank, etc.).
- Kleding- en textielindustrie (kleding en schoenen).
- Hout-, papier- en grafische industrie.
- Chemische en procesindustrie (olie, chemie, kunststof).
- Metaalindustrie en machinebouw (incl. elektrische apparaten en computers).
- Overige industrie (zoals meubelindustrie, auto-industrie, scheepsbouw, vliegtuigindustrie, glas- en cement/betonindustrie).

De sector industrie en productie is sterk in verandering. Massaproductie komt steeds minder vaak voor in Nederland, terwijl de focus steeds meer komt te liggen op toegevoegde waarde, innovatie en hoogwaardige productie. De industrie is en blijft een belangrijke motor van de Nederlandse economie. Zij levert een grote bijdrage aan onze export, terwijl technologische vernieuwingen van belang zijn voor de economische groei van Nederland. Industriebeleid in Nederland is gericht op het behoud van een stevige positie voor de sector industrie. Het industriebeleid is gericht op het versterken van een aantal topsectoren die van groot belang zijn voor de nationale economie. Door de hevige mondiale concurrentie in de industrie wordt het onderscheidend vermogen van Nederlandse bedrijven belangrijker. Dit verloopt niet via lage verkoopprijzen (Operational excellence), maar via service (Customer intimacy) en/of kwalitatief hoogstaande producten (Product leadership). Product leaders lopen ten opzichte van de concurrenten veelal voor op het gebied van innovatie en R&D.

In de Agenda van Brabant (2012) is de lange termijn ambitie verwoord om tot de top van kennis- en innovatieregio's in Europa te behoren. Het Economisch Programma Brabant is de uitwerking hiervan. Brabant heeft een sterk industrieel DNA. De (maak- en proces) industrie en het agro-industrieel complex vormen het kloppend hart van de Brabantse economie. Ook de strategische ligging in Europa, tussen mainports en grote bevolkingsconcentraties, maken van Brabant een sterke economische regio.

De vier Brabantse regio's en de B5 steden hebben ambitieuze strategische agenda's voor de komende jaren geformuleerd, zoals Brainport 2020 (agenda voor de regio Zuid-Oost-Nederland), de Strategische Agenda West-Brabant, de Strategische Agenda Midden-Brabant, AgriFoodCapital in Noord-Oost-Brabant en de Strategische Agenda Brabantstad 2012- 2020.

In het kader van Europese, landelijke en regionale innovatie en investeringsprogramma's is in de afgelopen jaren de ontwikkeling van een beperkt aantal economische clusters in Brabant gestimuleerd, waaronder diverse industriële sectoren: high-tech systems en materialen, life sciences/health, food, logistiek, maintenance en biobased economy. Het zijn clusters die ingebed zijn in sterke tradities van de Brabantse economie, kansrijk zijn op het wereldtoneel en in verbinding met elkaar kunnen leiden tot nieuwe marktkansen.

Een belangrijk deel van de bedrijven die tot genoemde industriële sectoren behoren vallen ook onder een aantal van de Zes Brabantse clusters.

Het belang van productie en industrie voor Brabant

Brabant is van oudsher een provincie (of regio) waar de (grootschalige) industrie een belangrijke aandeel had in de economie, denk aan vestigingen zoals die van Philips, ASML, DSM/Sabic, de VDL Groep, Nutricia, Stork of Shell.

Bekijken we de huidige productiestructuur van de industrie in Noord-Brabant dan valt op dat sinds 2007 het aantal industriële vestigingen gestaag is toegenomen (6% over 5 jaar). Verder blijkt dat de regio Zuidoost-Brabant de belangrijkste industrieregio is in de provincie met een aandeel in het aantal vestigingen van zo'n 32%. Midden-Brabant heeft in vergelijking een beperkt aandeel van 19% in het totaal aantal vestigingen. Hoewel het aantal vestigingen gestaag is gegroeid is de ontwikkeling in de werkgelegenheid negatiever. In de periode vanaf 2009 is het aantal arbeidsplaatsen in de industrie in Brabant afgenomen met ruim 15.000, een afname van ruim 18%. Overigens is de toegevoegde waarde van de sector sinds 2005 licht gestegen (+/- 0,5% in de hele sector industrie). Dit betekent dat de arbeidsproductiviteit sterk gestegen is. Machines vervangen mensen waardoor de output in de Nederlandse industrie hoger wordt.

Bekijken we groei in aantal vestigingen dan valt op deze niet in alle sectoren heeft plaatsgevonden, maar zich vooral concentreert in de sectoren overige industrie en reparatie, de voedings- en genotmiddelenindustrie en in beperkte mate ook in de kunststof en bouwmaterialenindustrie. Het zullen ook deze sectoren zijn die in de toekomst voor de belangrijkste groei en ruimtevraag zorgen. tegelijkertijd geldt dat de bestaande industriestructuur toch vooral uit de vestigingen bestaat behorende tot de (van oudsher sterk vertegenwoordigde) metaal- en elektro industrie.

In het Economisch Actieprogramma van de provincie Brabant (2012) zijn de speerpuntsectoren benoemd. Per sector zijn ambities benoemd. Hieronder een korte impressie van de sector en haar ambities.

- High Tech Systems en Materialen (inclusief Automotive en Solar)

Het cluster high tech systems en materialen is volwassen, heeft kritische massa en is goed georganiseerd. De sector wordt gekenmerkt door een intensieve samenwerking tussen OEM-ers (Original Equipment Manufacturer), gespecialiseerde toeleveranciers en vooruitstrevende kennisinstellingen. Er is een sterke relatie tussen een klein aantal grote industriële spelers zoals ASML, DAF, Philips, VDL, Océ, FEI en Vanderlande en een netwerk van kennisintensieve toeleveranciers zoals NXP, Sioux, OTB, de NTS Group en Frencken. Deze toeleveranciers worden in het cluster benut als bron van innovatie. Door factoren als hoge arbeidskosten ten opzichte van lage lonenlanden, lage overheidsvoorzieningen ten opzichte van Azië en de Verenigde Staten, en een kleine Nederlandse thuismarkt, positioneert de sector zich internationaal in het segment 'high value, high mix, high complexity'. Een groot deel van de HTSM-sector concentreert zich in Zuidoost-Nederland, rondom Brainport regio Eindhoven. Zo bevindt 55% van de Nederlandse maakindustrie, de basis van het HTSM-cluster, zich in Noord-Brabant, en Eindhoven en omgeving is goed voor 17% van de totale maakindustrie. Ook op het gebied van onderzoek en ontwikkeling is Noord-Brabant, en dan specifiek het cluster rondom Brainport Eindhoven, een belangrijke speler. De topsector HTSM blijkt overduidelijk de belangrijkste aanjager te zijn van R&D in de Brainportregio: van alle R&D-loonkosten binnen Zuidoost-Brabant wordt ruim 80% besteed binnen de topsector HTSM¹⁰.

- Maintenance

Het maintenance cluster is nog relatief jong. Maintenance omvat het onderhoud van dure hoogwaardige goederen en installaties en draagt bij aan verlaging van productiekosten, uitstoot van gasen en het verbeteren van duurzaamheid en veiligheid. Een cluster met een marktomvang in Nederland van zo'n 12 miljard, waarvan industrieel onderhoud de grootste is (€ 10 miljard). De afgelopen jaren is geïnvesteerd in fysieke locaties (Avirolanda in Woensdrecht, Gate2 Aerospace & Maintenance Value Park in Gilze-Rijen) en in het Dutch Institute World Class Maintenance (voor gezamenlijke programmering, etc.). Samenwerking binnen het cluster kan de komende jaren nog verbeterd worden. Ook ligt de nadruk nu op kostenreductie, terwijl er bredere kansen zijn op het gebied van het onderhoud van kapitaalgoederen (waarde toevoeging)

- Biobased economy

Een cluster waarin - zo blijkt uit recent onderzoek van de Wageningen Universiteit - veel potentiële groei zit is biobased economy: de sector waarin agro en chemie elkaar ontmoeten. Biobased economy is een jong en zich snel ontwikkelend intersectoraal cluster. Dankzij een stevige financiële impuls van de provincie is in

¹⁰ Hotspots 2014: S&O in kaart, 2014, Rijksdiens voor Ondernemend Nederland

2011 onder meer de Green Chemistry Campus in Bergen op Zoom geopend. Het cluster opereert op de schaal van Zuidwest Nederland, waarbij Brabant met Zeeland samenwerkt. Daarnaast wordt samengewerkt met Vlaanderen en Zuid-Holland (Biobased Delta), waarin optimale synergie gezocht wordt tussen de slagkracht van de chemische industrie, de brede agro-food basis, de goede verbindingen in combinatie met de logistieke kennis in de regio en de aanwezigheid van onderhoudskennis (maintenance) in de regio.

De Biobased Delta richt zich op de drie thema's *groene grondstoffen*, *groene bouwstenen* en *verduurzamen procesindustrie*. Het doel is om bij bestaande bedrijven de transitie richting Bio-based producten of processen geleidelijk in te voeren, waarbij enkele duizenden nieuwe arbeidsplaatsen gecreëerd moeten worden in de periode tot 2020 dankzij nieuwe start-ups of door het aantrekken van bedrijven van elders¹¹.

- Life Sciences

Het life sciences cluster is een hybride cluster: de medische technologie heeft de kenmerken van het HTSM cluster (en is daar sterk mee verbonden), terwijl de farmacie zich in een heroriënteringsfase bevindt. Een belangrijke nieuwe fysieke ontwikkeling is het Pivot Park Oss. In het life sciences cluster zijn er enkele uitdagingen de komende jaren die aansluiten bij dit uitgangspunt. Belangrijk is het zoeken naar verbindingen tussen medische technologie en farma, en het gezamenlijk positioneren van het life sciences cluster. Dan kan het cluster beter op de kaart worden gezet en kan verder worden gewerkt aan interne clustervorming, externe uitstraling en aan samenwerking over grenzen heen (o.a. op de as Nijmegen, Oost Brabant, Limburg naar het gebied Aken – Luik - Leuven). Indirect is het life sciences cluster ook verbonden aan de sector industrie, denk aan de productie van medicijnen, meetapparaten of medische apparaten.

- Food

In het Food cluster bestaat versnippering binnen de organisatiegraad. Diverse clusterorganisaties opereren op verschillende regionale schaalniveaus (zoals Food Connection Point en Eén in Food voor Zuid-Nederland en de 5-Sterrenregio/AgriFoodCapital voor Noordoost-Brabant) en hebben een verschillende inhoudelijke focus. In Brabant is de gehele (agro)food keten aanwezig (inclusief specialisten op het gebied van verpakking, logistiek en retail). De sector kent dan ook vele dwarsverbanden met andere speerpuntsectoren zoals HTSM, logistiek, biobased en life sciences.

Trends en ontwikkelingen in de productie en industrie

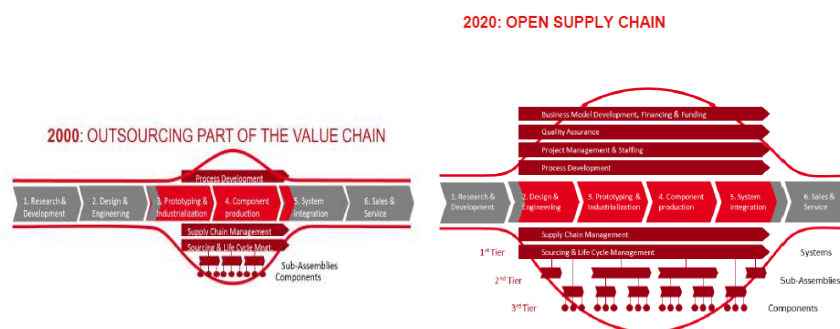
Zoals hierboven beschreven is de sector productie en industrie sterk in beweging. Om internationaal te concurreren moeten bedrijven innoveren. Dit betekent een constante innovatie, een andere manier van samenwerken (met concurrenten/toeleveranciers) en implementatie van nieuwe technieken en producten. Een aantal trends en ontwikkelingen zorgen voor een verandering in locatiewensen en -eisen.

Trend	Betekenis voor locatiewensen en -eisen
<u>Meer productie van hoogwaardige producten, met minder mensen. Machines vervangen mensen, is het gevolg van automatisering en robotisering. Dit vraagt niet alleen om hoogwaardiger technisch personeel (zie hieronder), maar heeft ook effect op de ruimtevraag. De productiviteit per arbeider neemt nog steeds elk jaar toe. Dat de productiviteit hoog is kan verschillende redenen hebben. Een hoge arbeidsproductiviteit ontstaat door: scholing, arbeidsverdeling of specialisatie en kapitaalintensiteit (de inzet van veel kapitaalgoederen). Door mensen te specialiseren worden ze bekwaam/vaardiger op dat gebied. Hoe bekwaam de arbeider, hoe hoger de productiviteit.</u>	We zien een effect waarin mensen vervangen worden door machines, maar dat bedrijven an sich hierdoor niet minder ruimtebehoefte hebben. Juist door het gebruik van meer machines en automatisering is er behoefte aan meer technisch personeel. Enkele machines zijn zo hoogwaardig dat de kosten van verplaatsing zo hoog worden dat een zekere 'honkvastheid' te bespeuren is. Het stil zetten van de machines kost simpelweg te veel geld.
Kwaliteit wordt steeds belangrijker in de machinebouw. Men fabriceert meer en meer precisiemachines. Dat heeft tot gevolg dat het productieproces steeds verbeterd moet worden om de gewenste kwaliteit te leveren, maar wel op een intelligente manier.	

¹¹ Agro meets chemistry: Biobased Delta Verder op weg naar een topregio, 2013, Bio Based Delta; REWIN, 2015; Biobasedeconomy.nl, 2015;

De opkomst van 'Smart Industries' en Additive Manufacturing: een groeiende groep kleine industriële bedrijven die opereren in nichemarkten en de mogelijkheid hebben om zo flexibel mogelijk te produceren. Dit wordt gestimuleerd door de opkomst van nieuwe "disruptive" technologieën (of technologische innovaties, een toenemende vraag naar kleinere series en een hogere complexiteit van bewerkingen en mate van flexibiliteit). Technologische innovaties in de nanotechnologie, biotechnologie en informatietechnologie. Smart Industries leggen de focus op het vastleggen, interpreteren en toepasbaar maken van data middels sensoren en algoritmes, waardoor productieprocessen slimmer en efficiënter worden. Additive Manufacturing (of 3D-printing) betreft kleinschalige industriebedrijven die klantspecifieke producten maken.

De maakindustrie heeft een ontwikkeling doorgemaakt waarbij bedrijven verplaatsen naar lage lonenlanden heeft geleid tot aanpassing van het businessmodel (meer gericht op samenwerking, krachten bundelen, human capital en R&D investeringen). Voor veel core-bedrijven is de 'time to market' van vitaal belang voor het ondernemingsresultaat. Producten worden complexer en investeringen kapitaalintensiever. We zien een sterkere focus op de kernactiviteiten waarbij niet-noodzakelijke activiteiten (zoals bijvoorbeeld het componentenproductie, design en prototyping) worden uitbesteed aan een netwerk van een gering aantal toeleveranciers. Om de innovatiekracht en marktpositie te versterken is er met name samenwerking nodig. Het model van open innovatie waarin in de keten samen wordt geïnnoveerd en innovatie wordt gedeeld, geeft hier invulling aan. Hierdoor neemt het belang van informatie en coördinatie binnen de 'waardeketen' steeds meer toe. Bedrijven kiezen vaak voor een select aantal leveranciers die volledige hoogwaardige modules en subassemblages kunnen leveren. Bedrijven die in clusters samenwerken kunnen hiervan profiteren doordat zij efficiënter, effectiever en flexibeler zijn in hun productie. Onderstaand figuur illustreert deze trend.



De toenemende aandacht voor duurzaamheid in de afgelopen jaren biedt kansen voor de maakindustrie in de vorm van nieuwe (biobased) producten en verduurzaming van industriële processen. Dit wordt sterk gedreven door de toenemende schaarste aan grondstoffen. Door stijgende prijzen voor grondstoffen verleggen bedrijven de focus naar het recyclen van producten en streven naar 'gesloten' systemen of het vervangen of op beperkte schaal gebruiken van deze zeldzame en schaarse grondstoffen.

Deze vorm van schaalverkleining zorgt voor een groeiende behoefte aan flexibele en kleinschalige huisvesting, die mogelijk ook gecombineerd kan worden in een meer stedelijke woonomgeving vanwege de beperkte hinder- en risicofactoren.

Het betrekken van andere partijen bij de ontwikkeling van nieuwe producten en diensten is een enorme toegevoegde waarde en (aanzienlijk) kostenbesparend voor bedrijven. Het belangrijk om de samenwerking met andere bedrijven in de sector, toeleveranciers, universiteiten, en natuurlijk de eindgebruiker, te faciliteren. We zien dat nabijheid steeds belangrijker wordt (nabij personeel, andere bedrijven in de waardeketen, kennisinstelling, etc.). Dit leidt overigens nog niet direct tot het naast elkaar zitten. De ruimtelijke clustering van high tech bedrijven in Eindhoven laat wel zien dat de ruimtelijke clustering in een regio korte lijnen mogelijk maakt (en succesvol is).

Groeiende behoefte aan een vorm van industriële clustering om innovatie en samenwerking in de keten vorm te geven door de aanwezigheid van (gedeelde/collectieve) voorzieningen, waaronder R&D faciliteiten, laboratoria, et cetera.

Verduurzaming zorgt voor groei van recycling en hoogwaardige Bio-based of chemische industrie. Hierdoor mogelijk groei van dit cluster.

Het gevolg van automatisering, robotisering en informatisering van productieprocessen is dat er een <u>groeïende behoefte bestaat aan hoogopgeleid en uitvoerend technisch personeel</u>. De R&D uitgaven nemen ieder jaar toe. Onderzoek en innovatie zijn een overlevingsstrategie. De functies binnen de industrie zijn vaak gespecialiseerd en daardoor moeilijk vervulbaar. Door de vergrijzing van het personeel en het geringe aanbod van schoolverlaters zal de krapte op de arbeidsmarkt weer snel toenemen nu de economie weer lichtelijk aantrekt. Tot 2020 zijn er jaarlijks circa 30.000 extra technici nodig. Goed personeel is een vereiste voor technologische vooruitgang. In het (inter)nationale gevecht om de high tech arbeidskracht/kenniswerker kan een open innovatiecampus doorslaggevend zijn bij de locatiekeuze.	Groeïende behoefte aan locaties nabij gebieden met een groot arbeidspotentieel, die in toenemende mate hoog opgeleid is. Ook de nabijheid van kennisinstellingen is een pre bij locatiebeslissingen. Steeds vaker vestiging of subvestiging op campussen. Ook de beschikbaarheid van laag opgeleid personeel is in enkele branches van grote invloed op de (door)ontwikkeling van bedrijven.
Er is een toename zichtbaar van cleantech productieprocessen en hergebruik van grondstoffen. Hierdoor komt steeds vaker het begrip ‘<u>circulaire economie</u>’ onder de aandacht. Dit houdt in dat er verstandig wordt omgegaan met grondstoffen. Alle producten moeten zo in elkaar zitten dat ze makkelijk uit elkaar te halen zijn en alle onderdelen opnieuw kunnen worden gebruikt. Het recycelen van grondstoffen is daardoor een trend die nog verder door zal zetten in de toekomst	Extra ruimte voor (recycling-) activiteiten en cleantech productiebedrijvigheid richting 2040. De verwachting is dat dergelijke bedrijven in aantal, omvang en aandeel zullen stijgen binnen de bedrijvigheid in hogere milieucategorieën. Beleid van de provincie is om te genezen en te voorkomen dat hindersituaties ontstaan.

Vertaling naar locatie-eisen, doelgroepen en kwalitatieve vraagraming

Ondanks de ontwikkelingen naar steeds hoogwaardiger productie en een focus op innovatie en technologische ontwikkelingen geldt voor veel industriële en productiebedrijven dat reguliere locatiewensen en -eisen (zoals bereikbaarheid, ligging, afzetmarkt, etc.) van groot belang blijven. Daar komt door de beschreven ontwikkeling bij dat de nabijheid van een kennisinstelling, samenwerking met ketenpartners (niet perse fysiek naast elkaar gevestigd) en beschikbaarheid van kwalitatief hoog opgeleid personeel steeds belangrijker worden. We geven we hieronder een overzicht van de locatiewensen en -eisen vanuit de sector productie en industrie en hoe deze zich ontwikkelen (mede gelet op de hiervoor beschreven ontwikkelingen in de sector).

Ligging van het bedrijventerrein:

We zien een duidelijk onderscheid in de ligging van de bedrijfslocatie bij diverse typen bedrijven in productie en industrie. Het is lastig om de groep bedrijven over één kam te scharen.

Ten aanzien van ligging zien we dat het onderscheid op ligging vooral gemaakt wordt op basis van de mogelijk overlast die een bedrijf veroorzaakt voor de woonomgeving vanwege hinder- en risicofactoren. Een perifere ligging of aan de rand van de woonomgeving is voor grootschalige en milieuhinderlijke bedrijven gewenst. Voor kleinere maakindustrie (in lagere milieucategorieën) is een vestiging nabij of in de stad/ woonkern gewenst, mede mogelijk gemaakt vanwege het feit dat deze industrie relatief ‘schoon’ is. Juist met de opkomst van smart industries en hightech productie is de ligging in het stedelijk weefsel of in de nabijheid van elkaar, bijvoorbeeld op campussen, van groot belang voor bedrijven.

Arbeidsmarkt: Voor industrie en productie is arbeid een zeer cruciale factor in de bedrijfsvoering. De beschikbaarheid van personeel is in sommige sectoren (bv metaalindustrie, techniek, etc.) op alle niveaus (laag, middelbaar, hoog) ontoereikend. Op basis van het rapport *De arbeidsmarkt naar opleiding en beroep tot 2016* van het Researchcentrum voor Onderwijs en Arbeidsmarkt (ROA) van de Universiteit Maastricht (december 2011) blijkt bijvoorbeeld een tekort van ongeveer 150.000 mensen in de technische sector in Nederland in 2016. Het gaat om 61.000 laagopgeleiden, 58.000 middelbaar opgeleiden en 35.500 hoogopgeleiden. Het behouden en aantrekken van gekwalificeerd personeel is dan ook een belangrijk strategisch agendapunt bij industriële bedrijven. Bedrijven proberen op verschillende manieren personeel te werven en op te leiden, bijvoorbeeld via werving in het buitenland, zoals ASML, of via oprichting van

bedrijfsscholen. Andere industriële bedrijven maken mede vanwege het tekort aan technisch personeel de keuze om buiten Europa verder te groeien.

Voor bedrijven in de sector industrie en productie is de beschikbaarheid van personeel dus van groot belang. Echter het probleem zit met name in de opleiding en het tekort aan gekwalificeerd personeel. Hierdoor is arbeid (en bijvoorbeeld het beschikbaar hebben van een grote arbeidsmarkt) geen onderscheidend criterium. Dit is anders voor hightech bedrijven in de Brabantse clusters. Hier zien we dat arbeid (hoog opgeleid) een belangrijk vestigingscriterium kan zijn.

Bereikbaarheid weg: Net zoals bij de logistieke bedrijven geldt een goede bereikbaarheid ook voor industriële bedrijven als een van de belangrijkste vestigingsfactoren, zo blijkt uit onderzoek van Stec Groep naar grootschalige industriële verplaatsingen (Database Locatiebeslissingen Nederland, 2000-2014) en onder bedrijfsruimtegebruikers (Stec Groep, Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld, 2002, 2005 en 2010). Vooral de industriebedrijven die een grote toe- of afvoer van grondstoffen en producten kennen is een hoogwaardige bereikbaarheid, oftewel nabijheid tot snelwegen, zeer belangrijk. Voor het grote MKB-deel van de industrie, de middelgrote en kleinschalige bedrijvigheid, is een goede bereikbaarheid richting afzetgebied/ketenpartner van groot belang. De bereikbaarheid van het bedrijf voor personeel is ook van groot belang.

Bereikbaarheid OV: De OV-bereikbaarheid van een industrieel bedrijf wordt weliswaar als pre genoemd, maar is geen doorslaggevend vestigingscriterium voor veel bedrijvigheid. Bij bedrijven met veel werkgelegenheid - zoals ASML, Philips, Sabic, Bruynzeel - is uiteraard een goede OV-bereikbaarheid gewenst. Een hoogwaardige openbaar vervoerverbinding is voor campuslocaties en bedrijven in hightech van groot belang. Het gaat hier over een selecte groep bedrijven.

Bereikbaarheid water en spoor: Voor een select deel van de bedrijven in de industrie is de bereikbaarheid en ligging aan goederenspoor of water (binnenvaart) van groot belang voor de bedrijfsvoering. De schaarste aan plekken en de grote footprint van de industrie gevestigd op watergebonden locaties maakt dat deze bedrijven honkvast zijn. Het vervoer over water zal de komende jaren toenemen. Een deel van de industriële bedrijven zal indirect gebruik maken van water en spoor (met name de verladers) terwijl andere bedrijven (zand en grind, petrochemisch, offshore, recycling, etc.) absoluut via water bereikbaar willen zijn. Het belang van de bereikbaarheid via water en spoor blijkt uit de diverse MIRT-opgaven in Brabant en het onderzoek van APPM (Multimodale Bedrijventerreinen Benutten van kansen, 2014).

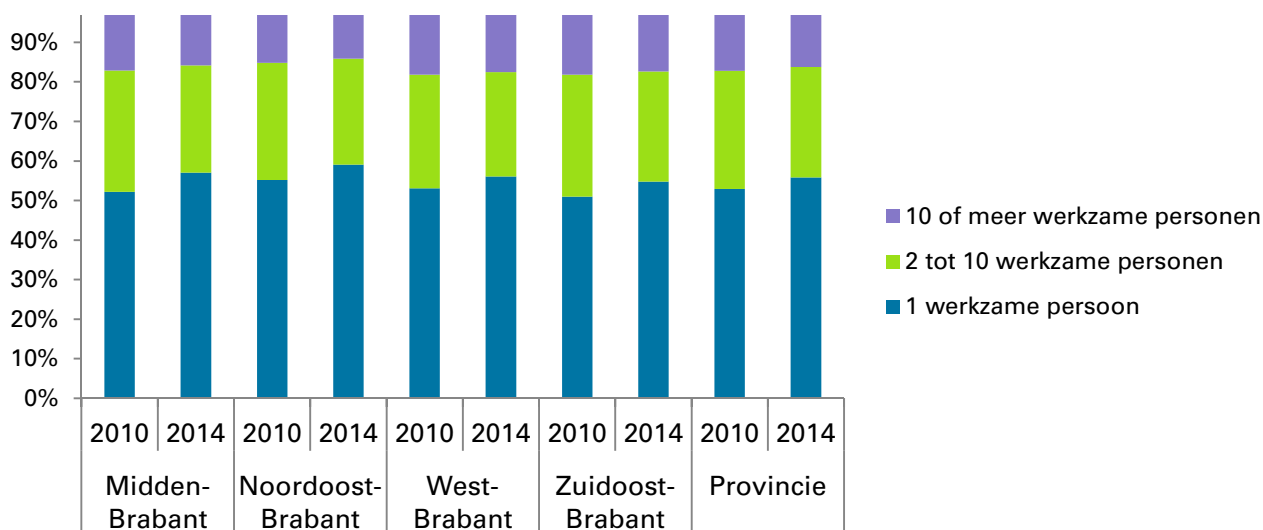
Kavelgrootte:

De beschikbaarheid van data voor de sector industrie en productie is zeer beperkt. We baseren ons bij de inschatting van de kavelgrootte op diverse onderzoeken, statistieken en databestanden.

Uit diverse marktrapporten¹² blijkt dat tussen de 80 en 85% van de bedrijven in de industrie en productie in Noord-Brabant (afhankelijk van de exacte subsector) minder dan 10 mensen in dienst hebben en dus als kleinschalig aangemerkt kunnen worden. Bovendien blijkt uit cijfers van het CBS dat het aantal zeer kleine bedrijven licht stijgt. Het aantal grote bedrijven blijft relatief constant.

¹² Diverse sectorrapporten van onder andere ABN AMRO (2015) Rabobank (2015) en ING (2015), en CBS, 2015;

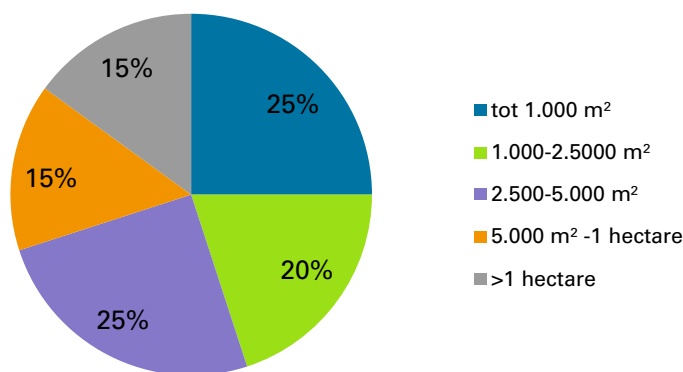
Figuur 97: Verdeling bedrijvigheid in industrie in Brabant, naar regio en grootteklasse van het bedrijf



CBS, 2015, Bewerking Stec Groep

Op basis van onderzoek van Stec Groep (2002, 2005, 2010) blijkt ook dat de meeste bedrijven kleinschalig zijn. Een klein deel grote bedrijven drukt wel een flinke stempel op het ruimtebeslag. In onderstaande figuur een verdeling van het ruimtegebruik.

Figuur 108: Ruimtegebruik naar grootteklasse in productie & industrie



Stec Groep, 2002-2012

Juist in de industrie zien we enkele zeer grote spelers, vaak ook met meerdere vestigingslocaties (soms op relatief korte afstand van elkaar). Hier zien we sites oplopend tot een paar hectare. In uitzonderlijke gevallen zijn productiefaciliteiten groter dan 20 hectare. Naar de toekomst verwachten we echter dat dynamiek van deze groep zeer klein/nihil zal zijn. Daarnaast is er een hele grote groep bedrijven die klein tot middelgroot van omvang zijn. De kleinere bedrijven hebben vaak behoefte aan een werkplek of opslagloods (vaak in de verzamelgebouw). De groep middelgrote bedrijven (die wel tot circa 50 arbeidsplaatsen kunnen oplopen afhankelijk van het segment) heeft behoefte aan reguliere middelgrote kavels tussen 2.500 en 5.000 m².

Bouwhoogte: Kleinschalige reguliere industrie (MKB, kleinschalig tot middelgroot) bestaat uit een diverse groep bedrijven actief in alle subsectoren binnen de industrie. Deze bedrijven hebben voldoende aan reguliere bedrijfsgebouwen met een bouwhoogte vanaf zo'n 7 tot 8 meter. Echter, om flexibiliteit in

bijvoorbeeld voorraadbeheer en productiecapaciteit mogelijk te maken is een bouwhoogte tussen de 10 en 14 meter voor vel van deze bedrijven tegenwoordig de norm. Voor sommige industriële productiebedrijven geldt echter dat een bouwhoogte van 14 meter onvoldoende is. Mogelijk vanwege de omvang van het product dat vervaardigd moet worden of bijvoorbeeld vanwege het moeten plaatsen van opslagtanks/ dieseltanks voor koeling van koelinstallaties e.d. Daarnaast is er nog een aparte categorie industriebedrijven, denk aan recyclingbedrijven, agrofood, specifieke bouwbedrijven of de chemische/ farmaceutische industrie die vanwege de processen en technieken die gebruikt worden om producten te vervaardigen een veel hogere bouwhoogte nodig hebben. Regelmatig zijn er zoekvragen van bedrijven in de industrie (productieplant) waar een benodigde bouwhoogte tot 40 meter gevraagd wordt. Het gaat vaak om één productiefaciliteit op een groter kavel.

Milieucategorie: Kenmerkend aan industriële bedrijven is dat in sommige gevallen overlast veroorzaakt wordt in de vorm van geluid-, geur- of stofoverlast. Daarnaast gaan sommige productieprocessen gepaard met verhoogde risico's als gevolg van de grondstoffen/ materialen die gebruikt worden of het type productieproces (explosiegevaar bijvoorbeeld). Het beleid van de provincie is om overlast te genezen en of te voorkomen en bedrijven zo goed mogelijk in te passen in de omgeving. Grootschalig uitplaatsen is daarmee niet aan de orde. Vooral veel industrieën in het Bio-based cluster (agrofoodindustrie en chemische productiebedrijven) behoren tot deze groep. Dan is er nog een klein groep industriële bedrijven die tot uitzondering 6 behoort. Het gaat hier bijvoorbeeld om zeer grootschalige staal- en ijzerfabrieken of raffinaderijen.

Toch geldt dat de meeste industriële bedrijven tot milieucategorie 3.1 of 3.2 behoren waarmee ze een geringe afstand tot woongebieden in acht mogen nemen. Juist waar het gaat om hightech is de milieudruk laag en is sprake van bijna kantoorachtige bedrijfsruimte.

Verhoogde veiligheidsvoorschriften en milieuwetgeving zorgt er daarnaast ook voor dat de bedrijven steeds meer investeren in het verbeteren, schoon en veilig maken van hun productieproces en bedrijfsomgeving. Ook ontstaan er nieuwe productiemethoden dankzij Smart Industries en Additive Manufacturing waardoor de overlast beperkt blijft.

Vertaling naar deelsegmenten in de industrie en locatiewensen- en eisen

Als we bovenstaande vertalen naar (ruimtelijk) relevante verschillen tussen diverse groepen binnen de sector productie en industrie kunnen we een vierdeling maken. Hierbij nemen we de benodigde ruimte (in kavelomvang) en hindercategorie (HMC) als belangrijkste twee criteria voor het onderscheid tussen de deelsegmenten. Immers de locatiewensen en -eisen zijn redelijk homogeen bij MKB in de reguliere bedrijvigheid (tot 1 hectare) in industrie en productie. Nuances zien we in de verschijningsvorm (mate van representativiteit) en de samenwerking (in de Brabantse clusters).

We onderscheiden 4 doelgroepen:

- Grote en zeer zware industrie (categorie 5 en 6).
- Kleine en (middel)grote zware industrie (milieucategorie 4).
- Kleinschalige (high tech) maakindustrie (kavels tot 5.000 m²).
- Grootschalige (high tech) maakindustrie (kavels vanaf 5.000 m²).

Om de verdeling naar deelsegment te maken is gekeken naar het aandeel per sector in het aantal vestigingen en arbeidsplaatsen in de sector industrie (op basis van LISA en CBS). Hieraan gekoppeld zijn gegevens over ruimtegebruik per bedrijf. De verdeling is als volgt:

Tabel 11: Verdeling vraag naar deelsegment in industrie

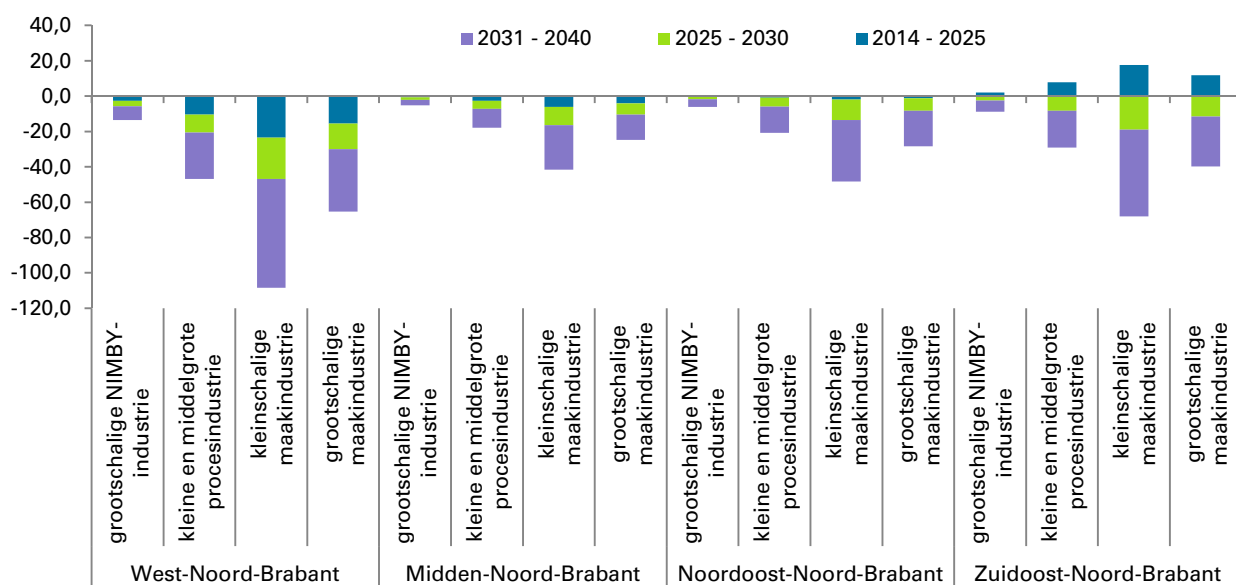
Deelsegment	Aandeel in marktvraag
Grootschalige zware industrie (categorie 5 en 6)	5%
Kleine en middelgrote zware industrie (categorie 4)	20%
Kleinschalige (high tech) maakindustrie (kavels tot 5.000 m ²)	45%
Grootschalige (high tech) maakindustrie (kavels vanaf 5.000 m ²)	30%

Bron: Stec Groep, op basis van diverse bronnen, 2015. Gebruikt zijn gegevens van CBS (vestigingen en grootte), LISA (werkgelegenheid en ruimtegebruik), Stec Groep (omvang en aandeel per type bedrijf/deelsegment) en propertynl/vastgoedjournaal (transactiegegevens)

KWANTITATIEVE ANALYSE VRAAG NAAR INDUSTRIE IN ONDERSCHIEDEN DEELSEGMENTEN (provincie Noord-Brabant, 2014)

Bekijken we de toekomstige vraag in Noord-Brabant naar kavels vanuit de industrie dan blijkt er tot en met 2040 een negatieve ruimtevraag te ontstaan van -530 hectare netto. Hoewel ook Bureau Buiten uitgaat van een groei in het ruimtegebruik per arbeidsplaats (immers, arbeidsplaatsen worden gedeeltelijk 'overgenomen' door robots en machines) kan dit de sterke daling in de ruimtebehoefte als gevolg van de afname van het totaal aantal arbeidsplaatsen in de industrie niet compenseren. De negatieve ruimtevraag is het sterkst in West-Brabant (-234 hectare). Deze regio heeft een aandeel in de negatieve vraag van 44%, gevolgd door Zuidoost-Brabant (20%; -106 hectare) en Noordoost-Brabant (19%; -104 hectare). De negatieve ruimtevraag is absoluut gezien in Midden-Brabant het minst met -90 hectare (een aandeel van 17%).

Opvallend is echter dat de regio Zuidoost-Brabant tot en met 2025 als enige regio nog een (beperkte) uitbreidingsvraag kent van in totaal zo'n 40 hectare netto. Deze vraag is vooral afkomstig van de kleinschalige maakindustrie (met name vanuit het cluster HTSM, zo blijkt ook uit de detailraming voor deze sector). Na 2025 neemt de ruimtevraag in alle regio's sterk af. Feitelijk komt dit neer op het inkrimpen of verdwijnen van een industriële bedrijven op enkele plekken. Dit geldt voor alle regio's, hoewel er duidelijk regionale verschillen zijn.



Tabel 12: Vertaling locatiewensen en –eisen naar de drie doelgroepen binnen het segment productie en industrie

	Grote en zeer zware industrie (cat. 5 en 6)	Kleine en middelgrote zware industrie (cat 4)	Kleinschalige (high tech) maakindustrie	Grootschalige (high tech) maakindustrie
Ligging	Perifeer, verwijderd van woonwijken, i.v.m. zware hinder- en risicocirkels en vele vervoerbewegingen	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. hinder- en risicocirkels.	Mogelijk grenzend aan of in nabijheid van woonwijk, mits hinder woon-omgeving beperkt is	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. omvang en vervoerbewegingen
Bereikbaarheid weg	Een goede, directe en onbelemmerde wegverbinding waarbij geen woonkernen doorsneden worden	Aan doorgaande weg/ reguliere N-weg. Pre voor ligging en bereikbaarheid via snelweg.	Aan doorgaande weg/ reguliere N-weg	Een goede en directe wegverbinding (N-weg) waarbij geen woonkernen doorsneden worden
Bereikbaarheid OV	Geen relevant criterium, wel een pré	Geen relevant criterium, wel een pré	Geen relevant criterium, wel een pré	Geen relevant criterium, wel een pré
Bereikbaarheid water en spoor	Nabijheid van water/spoor is een extra criterium/pre	Nabijheid van water/spoor is een extra criterium/pre	Geen relevant criterium	Geen relevant criterium
Kavelgrootte	Kavelgrootte minimaal 1 tot 5 hectare, oplopend tot vele hectares.	Zowel kleinere kavels, 1 hectare, alsook kavels tot 3 hectare. Incidenteel zeer grote kavels.	Kavels overwegend tussen de 1.000 m ² tot 5.000 m ²	Kavelgrootte vanaf 1 hectare
Bouwhoogte	14-20 meter. Vrijstelling tot hoger mogelijk.	Vanaf 8 tot 20 meter. Vrijstelling tot hoger mogelijk.	Vanaf 8 tot 14 meter	14-20 meter. Vrijstelling tot hoger mogelijk.
Milieucategorie	t/m milieucategorie 6	t/m milieucategorie 4	t/m milieucategorie 3	t/m milieucategorie 3
Arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt	Vanwege kleinschaligheid is omvang van arbeidspool minder relevant; er is vooral vraag naar lager en middelbaar opgeleid personeel. Bij high tech juist technisch hoog opgeleid personeel.	Vraag naar lager en middelbaar opgeleid personeel. Bij high tech juist technisch hoog opgeleid personeel.
Voorzieningen	-	-	Bij hightech/ R&D: Nabijheid universiteit / kennisinstelling Uitstraling locatie en gebouw Clustering van waardeketen	Bij hightech/ R&D: Nabijheid universiteit / kennisinstelling Uitstraling locatie en gebouw Clustering van waardeketen

Bouw

Kenmerken en eigenschappen

De sector bouw is te verdelen in:

- Burgerlijke en utiliteitsbouw (B&U) (bouw van woningen, kantoren en dergelijke).
- Grond-, weg- en waterbouw (GWW).
- Installatiebedrijven (elektrische installaties, verwarming en dergelijke).
- Afwerkbedrijven (zoals schilders en stukadoors).
- Andere, gespecialiseerde bedrijven (als onder meer heikwerk en betonstaalvlechten).

Daarbij geldt dat het merendeel van de bedrijven in de bouw behoort tot het midden- en kleinbedrijf en daarbinnen zijn weer erg veel zeer kleine bedrijven. Er bestaat slechts een klein aantal grote concerns, waarvan de verhuisgeneigdheid, groei of uitbreidingsbehoefte (zeker gezien de economische crisis van de laatste jaren) praktisch nihil is. We zien juist eerder een concentratietendens of het afstoten van vestigingen en activiteiten. In de beschrijving hieronder van locatie- en pandeisen gaan we daarom specifiek in op die van de middelgrote en kleinschalige bouw. Verder blijkt dat de sector bouw erg conjunctuurgevoelig is: wanneer de economie (sterk) groeit, neemt over het algemeen de vraag (en dus investeringen) naar nieuwe gebouwen, en infrastructuur toe. Bij economische krimp vindt het tegenovergestelde plaats. Dit effect is sinds de economische crisis van 2008 in Nederland zeer duidelijk zichtbaar geworden: De werkgelegenheid in de bouwnijverheid is de afgelopen 4 jaar onafgebroken gedaald, in totaal met ruim 50.000 arbeidsjaren.

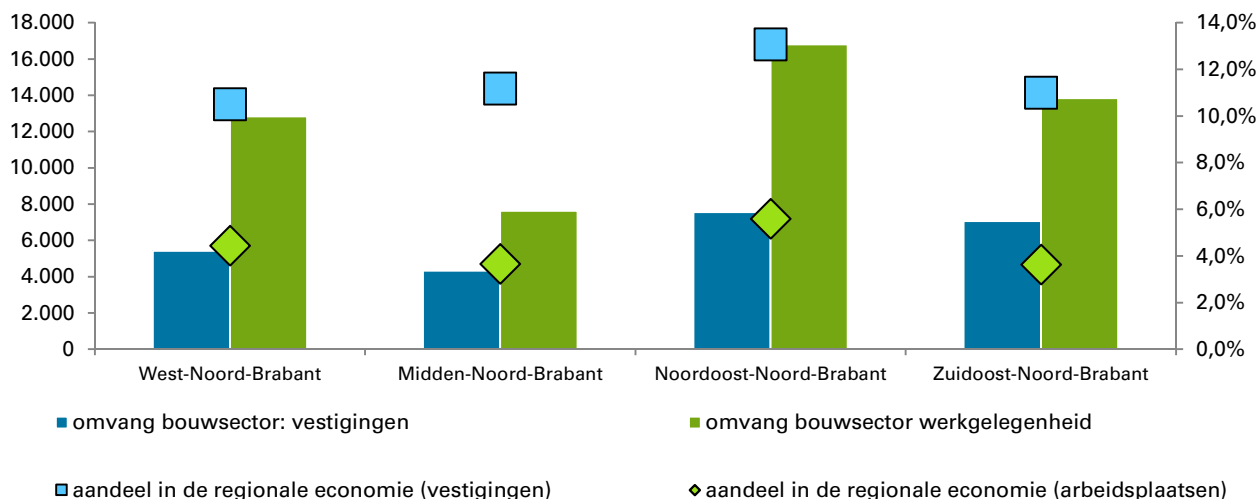
Het belang van de sector bouwnijverheid voor Brabant

De bouwsector is een van de pijlers onder de Nederlandse (en Brabantse) economie. De slogan van de sector “De bouw maakt het” spreekt wat dat betreft voor zich. Het is deze sector die werkt aan het verzorgen van een kwalitatief hoogwaardige infrastructuur op basis waarvan Nederland haar internationale concurrentiepositie in de logistiek, handel en industrie kan behouden en zelfs uitbreiden. Ook werkt de bouw hard om ons te voorzien van een dak boven ons hoofd en een plek om te kunnen werken. Simpel gezegd, zonder de bouw geen woningen, wegen en bedrijven.

De bouwsector telt in Nederland is circa 140.000 bedrijven. Noord-Brabant heeft daarin een aandeel van ruim 17%. Bij de ruim 24.000 Brabantse bouwbedrijven werken in totaal ruim 51.000 mensen. De bouwsector in Noord-Brabant heeft een aandeel in de economie van 11% qua aantal vestigingen en ruim 4% qua aantal arbeidsplaatsen. De bouwsector is in Noordoost-Brabant overigens het sterkst vertegenwoordigd, zowel absoluut als relatief. Qua omvang in vestigingen, maar vooral in arbeidsplaatsen, is de bouwsector nog enigszins beperkt in Midden-Brabant, hoewel ook hier geldt dat het aandeel in de totale economie vergelijkbaar is met dat van de andere regio's.

Circa 50% van de bouwbedrijven is in Noord-Brabant op een bedrijventerrein gevestigd, zo blijkt uit cijfers van LISA.

Figuur 119: Aandeel bouwsector (vestigingen en werkgelegenheid) naar regio



CBS 2015, bewerking Stec Groep

De bouwsector kenmerkt zich in relatief veel vestigingen en een laag aantal werknemers per vestiging. Het aantal kleine zelfstandigen is de afgelopen jaren sterk toegenomen. Juist deze groep is vaak in de woonomgeving gevestigd.

Trends en ontwikkelingen bouw¹³

De bouwsector is sterk in beweging. Sinds 2008 kent de sector magere jaren en een teruglopende productie en werkvoorraad/ -omzet. Vele bedrijven zijn omgevallen en het aantal arbeidsplaatsen is afgenomen. Mede door de crisisjaren is echter het aantal zelfstandige en kleinschalige bedrijven explosief gegroeid. In combinatie met de nu aantrekkende economie en bouwproductie ontstaan er ook weer kansen voor de bedrijventerreinenmarkt.

Trend	Betekenis voor locatiewensen en -eisen
Al ingezet voor de crisis, maar sterk gestimuleerd door de crisis, neemt het outsourcen van arbeidsplaatsen en een verdere focus op kernactiviteiten bij grotere bouwondernemingen toe. Hierdoor is het <u>aantal ZZP'ers explosief toegenomen</u> . Mogelijk werkt een aantal nog vanuit huis, maar in toenemende mate zullen ook deze kleinere bedrijven een plek (moeten) zoeken op bedrijventerreinen waardoor de vraag naar kleinschalige (en flexibel indeelbaar) vastgoed toeneemt.	Groeiende behoefte aan kleine en flexibel indeelbare bedrijfsunits of bedrijfsverzamel panden.

¹³ Op basis van diverse sectorrapportages: ABN AMRO (2013) sectorupdate Bouw en Vastgoed, Bouwend Nederland (2015) feiten & cijfers, Ministerie van Economische Zaken (2007), sectorrapport: bouw, debouwmaakt.nl (2015), Rabobank (2015) cijfers en trends in de bouw

De demografische ontwikkelingen in Nederland zijn bepalend voor de <u>toekomstige economische groeipotentie</u> van de bouwsector. Denk onder andere aan: - afname bevolking/huishoudens waardoor minder nieuwbouw - minder kantometers nodig als gevolg van nieuwe werken dus minder nieuwbouw De toekomstige werkzaamheden bestaan in toenemend mate uit herontwikkeling van bestaand vastgoed naar nieuwe vastgoedconcepten en/of herontwikkeling door een verandering in functie. De totale bouwproductie verandert in omvang (minder) en kwaliteit (hoogwaardiger, duurzamer, kleiner, flexibeler). Er treedt in toenemende mate een verschuiving op van grootschalige nieuwbouw in buitengebied naar kleinschalige (her-) bouw in bestaande situatie/ binnenstedelijk gebied	Geen sterke impact op locatie- en huisvestingseisen.
Het <u>afnemen van de publieke investeringen in weg- en waterbouw</u> is bepalend voor de toekomstige vraag naar bedrijven in deze specifieke sub-sector. Tot 2028 wil de Rijksoverheid 11 miljard euro bezuinigen op infrastructuur. Daar komen de bezuinigingen bij gemeenten en provincies nog eens bovenop. Er wordt dus veel minder dan noodzakelijk geïnvesteerd in nieuwe wegen, openbaar vervoer en vaarwegen.	De behoefte aan grote locaties voor bouwbedrijven blijft afnemen. Toename samenvoegingen.
<u>Toenemend belang van duurzaamheid</u>; er is de laatste jaren al meer aandacht ontstaan voor duurzaam bouwen door zowel opdrachtgever als bouwer. De vraag naar duurzame bouwproducten (denk ook aan isolatie van woningen, paatsen van zonnepanelen, HR++ glas en nieuwe CV-installaties, et cetera) neemt ook toe vanwege nieuwe wet- en regelgeving: bijvoorbeeld het verplicht stellen van het aanwezig zijn van een energielabel bij verkoop van woningen. Consumenten zullen in toenemende mate de oudere huizenvoorraad willen verduurzamen. Dit betekent ook een groeiende behoefte aan import en fabricage van duurzame bouwmaterialen.	Er ontstaat een groeimarkt voor kleinere bouwbedrijven in de stad/ kern waardoor een centrale ligging nabij de potentiële klantendoelgroep voorkeur heeft
Door toenemende automatisering, robotisering en nieuwe technologische ontwikkelingen op het gebied van standaardisering van productie van bouwmaterialen, pre-fabricage en 3D-Printing ontstaat een verschuiving van <u>meer bouw in de fabriek en meer assemblage op locatie</u>.	Groeiende vraag naar flexibele en grootschalige opslagplaatsen voor grondstoffen en bouwproducten en –materialen
Door de toename van uitbestedingen en het groeiende belang van goed Supply Chain Management (SCM) ontstaat <u>meer behoefte aan samenwerking</u> tussen bedrijven door voorwaartse (richting planontwikkeling en ontwerp) of achterwaartse integratie (richting beheer, onderhoud) in het bouwproces. Het effect en de behoefte aan verbeterde communicatie en stroomlijning in bouwprocessen wordt vergroot vanwege het feit dat er steeds meer kleinschalige bedrijven en ZZP'ers bijkomen, terwijl het aantal grote bouwbedrijven juist inkrimpt. Ook de behoefte aan logistieke planningssoftware en IT-systemen, maar vooral ook GIS-systemen (Geo-informatiesystemen) die informatie geven over kwaliteit van ruimte, grond en andere omgevingsfactoren, neemt toe. Dankzij deze systemen kunnen faalkosten beperkt worden, de planning verbeterd (arbeid, logistiek van materiaalgebruik en toeleveranciers) en kosten bespaard.	Minder voorraad, uitbesteding levering en just-in-time delivery, zorgen voor versterking kleinschaligheid in de bouw.

Locatiewensen en -eisen bouw

Op basis van de algemene beschrijving van de sector en de trends geven we hieronder een overzicht van de locatiewensen en -eisen vanuit de sector bouw en hoe deze zich ontwikkelen.

Ligging van het bedrijventerrein: De ligging van een gemiddeld bouwbedrijf is voor de sector van gemiddeld belang. Uiteraard hechten bedrijven veel waarde aan toegankelijkheid en bereikbaarheid, maar de locatiekeuze voor bouwbedrijven, juist vanwege de vaak kleine omvang en lokale gebondenheid hangt vooral af van de woonplaats van de desbetreffende ondernemers.

Voor de kleinere bouwondernemingen (er geldt dat ruim 93% van de bouwbedrijven minder dan 5 werknemers in dienst heeft) geldt dat een locatie aan de stadsrand of nabij woonkernen een prima plek is. Daarbij is de nabijheid tot de eigen woonplek, maar ook de nabijheid tot de afzetmarkt en klanten belangrijk. Het werkgebied van bouwbedrijven is vaak lokaal en bij enkele bedrijven regionaal/nationaal.

Arbeidsmarkt: Gezien de beperkte omvang van de bedrijven is arbeidsmarkt geen relevant criterium voor de meeste bouwbedrijven.

Bereikbaarheid weg: De meeste bouwbedrijven hebben voldoende aan een lokaal goed bereikbare plek, mits de doorstroming naar de locatie maar goed is en er niet teveel hinder wordt ondervonden. Het vervoer van en naar de meeste bouwbedrijven is dan ook beperkt en gaat hoofdzakelijk om woon-werkvervoer.

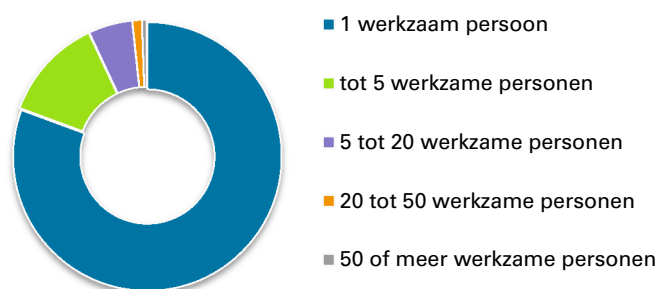
Uitzondering zijn de grootschalige bouwbedrijven die veel voorraad in beheer hebben en daardoor ook extra veel vervoersbewegingen realiseren (aanvoer en afvoer van materiaal, grondstoffen, bouwproducten, et cetera) of beschikken over grootschalig bouwtransport dat op de locatie geparkeerd moet staan. Deze bedrijven zijn op zoek naar locaties met grote en brede wegen (met brede draaicirkels) het liefst aan de rand van de stad of perifeer gelegen zodat er zo min mogelijk overlast veroorzaakt wordt voor omwonenden.

Bereikbaarheid OV: Een OV-bereikbaarheid is voor bouwbedrijven geen factor in de locatiekeuze gezien de zeer beperkte omvang van de meeste bedrijven en het feit dat vele bedrijven graag dichtbij de woonkern gevestigd willen zijn. Autobereikbaarheid is veel belangrijker.

Bereikbaarheid multimodaal: n.v.t.

Kavelgrootte: De bouwsector bestaat voor 93% uit (zeer) kleine bedrijven met minder dan 5 werkzame personen. Slechts een handjevol bedrijven in de bouwsector (6,4%) telt 5 tot 20 werkzame personen en amper een half procent van alle bedrijven is groter. De gemiddelde kavelgrootte van een bouwbedrijf is dan ook klein tot zeer klein, enkele uitzonderingen daargelaten. Het gaat om kavels met een omvang tussen de 100 tot 2.500 m², vooral afhankelijk van de omvang van het wagenpark en de voorraad/ opslag van goederen en materialen.

Figuur 20: Omvang bouwbedrijven in Brabant, naar werkzame personen (2014)



CBS, 2015

Bouwhoogte: Praktisch alle bouwbedrijven zijn op zoek naar een functioneel bedrijfspand waarin de bedrijfswagen geparkeerd kan worden en waarin enkele machines opgeslagen kunnen worden. Daarnaast moet een bedrijfspand ook mogelijkheden bieden voor de opslag van bouwmaterialen en goederen, hoewel een belangrijk deel van deze materialen ook buiten gestald kan worden. Dat betekent dat een gemiddelde bouwhoogte tussen de 6 en 8 meter voor het overgrote merendeel van de bouwbedrijven voldoende is. Slechts een handvol grootschalige bouwbedrijven die veel voorraad/ opslag in beheer hebben of een grootschalige wagenpark zullen bouwhoogtes tot 14 meter nodig hebben.

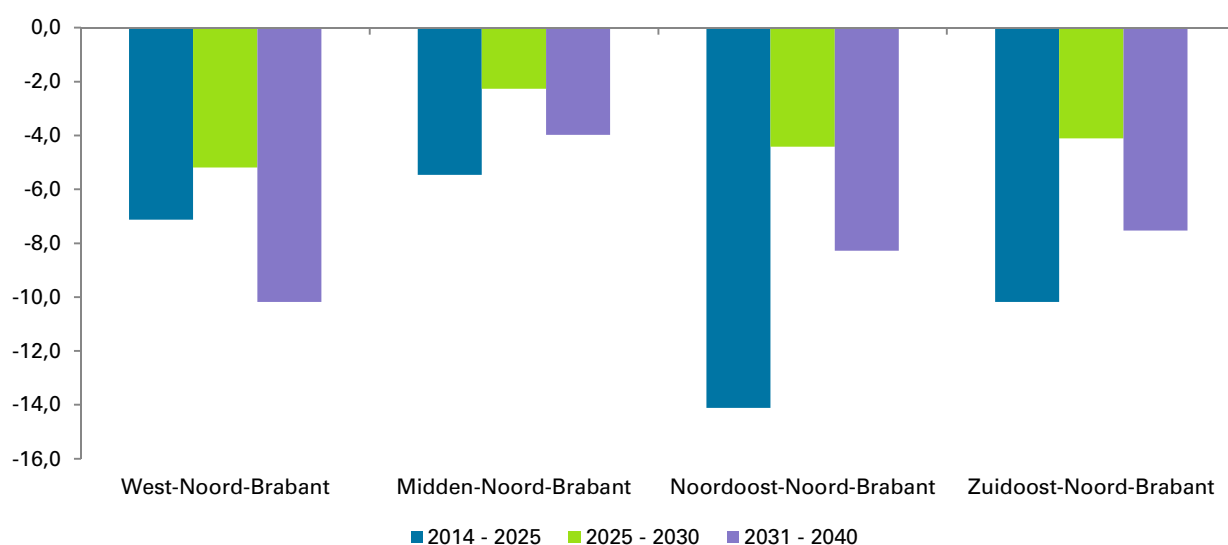
Milieucategorie: Alle bouwbedrijven, variërend van stukadoor-, schilder en loodgietersbedrijven tot grondverzet of rioleringsbedrijven vallen onder milieucategorie 2 en 3.

Vertaling naar deelsegmenten in de logistiek en locatiewensen- en eisen

We maken voor de sector bouw geen onderscheid in verschillende deelsegmenten. Praktisch alle bedrijven in de bouwsector stellen vergelijkbare eisen aan kavel en pand. De verschillen die mogelijk zijn op individueel niveau bij bedrijven binnen de bouwsector vallen binnen de gestelde marges zoals hierboven uiteengezet

KWANTITATIEVE ANALYSE VRAAG NAAR BOUW (provincie Noord-Brabant, 2014)

In Heel Noord-Brabant blijkt een negatieve totale ruimtevraag vanuit de sector bouw. Bureau Buiten (2014) verwacht een afname van het in gebruik zijnde aantal hectare door bouwbedrijven tot en met 2040 van meer dan 80 hectare. Dit geldt voor alle regio's, hoewel er duidelijk regionale verschillen zijn. De afname blijft beperkt in Midden-Brabant tot enkele hectares (15% van de totale afname). Opvallend is vooral de sterke kwantitatieve afname in de vraag tot en met 2025 in de regio waar momenteel de meeste bouwbedrijfsvestigingen zijn: Noordoost-Brabant. Een negatieve vraagontwikkeling kan niet een-op-een vertaald worden in een verhaal waarbij er geen nieuw bedrijventerrein meer beschikbaar hoeft te zijn voor bouwbedrijven. De dynamiek in deze sector is bepalend voor de kwalitatieve vraagontwikkeling. Zo zien we dat, hoewel het aantal arbeidsplaatsen ook de laatste jaren al zeer sterk aan het afnemen is in de sector bouw, er toch nog altijd een groot aantal bedrijven is bijgekomen. Deze bedrijven zoeken nieuwe ruimte, voornamelijk nabij de eigen woonomgeving, maar op termijn mogelijk op bedrijventerreinen. Het zijn dan ook vooral de grotere bouwbedrijven die zijn ingekrompen, en dan specifiek wat betreft arbeidsplaatsen en in mindere mate ook in ruimtegebruik.



Tabel 13: Vertaling locatiewensen en –eisen naar de doelgroep bouw

Bouw	
Ligging	Gezien de kleinschaligheid in de sector en de wens/ eis dichtbij klanten en woonplek gevestigd te zijn geldt dat de meeste bedrijven een plek zoeken in, of nabij de woonkern of een locatie aan de rand van de stad/ kern.
Bereikbaarheid weg	Aan een reguliere (boven)lokale wegenstructuur, liefst een radialenmilieu of n-weg
Bereikbaarheid OV	Bereikbaarheid OV is niet van belang
Bereikbaarheid water en spoor	Geen relevant criterium.
Kavelgrootte	Kavels overwegend tussen de 100 m ² tot 2.500 hectare (dus < 1 hectare)
Bouwhoogte	Tot 14 meter en overwegend tussen de 6 en 8 meter
Milieucategorie	t/m milieucategorie 3

Arbeidsmarkt	Vanwege kleinschaligheid is omvang van arbeidspool niet relevant; kwalitatief en flexibel inzetbaar van groter belang.
--------------	--

Consumentendiensten

Kenmerken en eigenschappen

Consumentendiensten verwijzen naar die bedrijvigheid die een directe dienst aanbied aan consumenten. Dit is hoofdzakelijk in de vorm van verkoop van allerlei producten en diensten. Allerlei activiteiten behoren tot deze sector, waaronder alle vormen van detailhandel, horeca en persoonlijke diensten en consultancy. De meeste van deze consumentendiensten (lees: reguliere detailhandel / winkels) kunnen zich niet vestigen op een bedrijventerrein, denk aan een kledingwinkel, buurtsuper of kapperszaak. In dit onderdeel richten we ons met name op detailhandel en specifiek perifere en grootschalige detailhandel.

Perifere en grootschalige detailhandel: verkoop van diverse producten consumenten elektronica, tuin- en bouwartikelen, meubels, keukens en badkamers, et cetera.

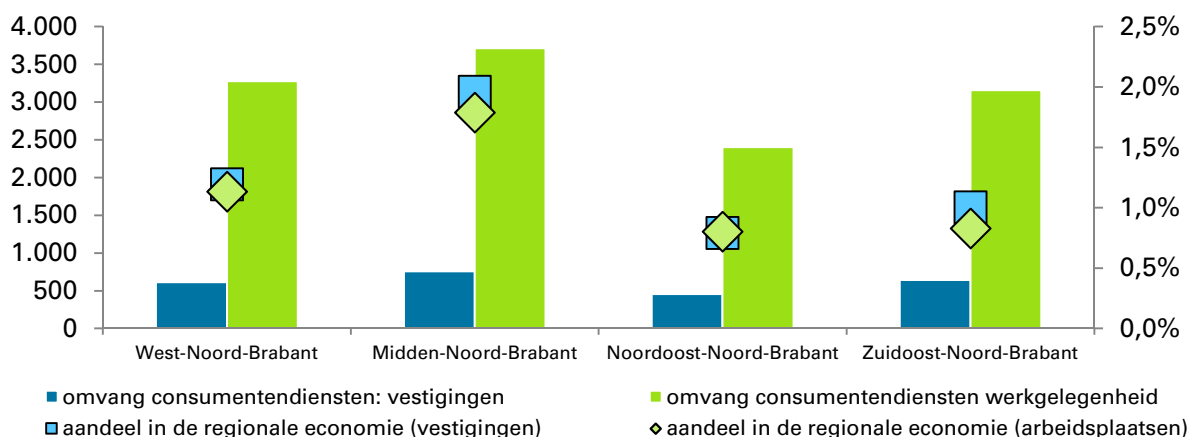
Aangezien showrooms van autodealers soortgelijke eisen stellen aan de bedrijfsomgeving, nemen we deze ook mee in deze beschrijving.

Het belang van de sector consumentendiensten voor Brabant

Noord-Brabant telt in totaal ongeveer 20.000 bedrijven in de sector detailhandel. Maar zoals hierboven al benoemd is het merendeel van de bedrijven behorende tot de detailhandelssector niet toegestaan op bedrijventerreinen. We kijken daarom alleen naar de 'grootschalige en perifere detailhandelsbedrijven' waarvan inmiddels een groot deel op bedrijventerreinen gevestigd is. Dit deelsegment binnen de detailhandelssector beslaat ongeveer 10% van alle bedrijven (Discussienota detailhandel in Noord-Brabant, 2012), hoewel er regionaal verschillen zijn. Zo kent Midden-Brabant een hogere concentratie en een groter aandeel grootschalige en perifere detailhandelsvestigingen dan andere regio's vanwege de diverse grotere woonboulevards (o.a. 'Woonboulevard Waalwijk').

De conclusie is dat de sector consumentendiensten in Brabant zo'n 2.400 grootschalige en perifere detailhandelsbedrijven telt. Er werken circa 12.500 mensen in dit deelsegment van de detailhandel. De sector consumentendiensten zoals hierboven gedefinieerd is daarmee goed voor 2% van alle bedrijven in Brabant. Vanwege de hogere concentratie aan grootschalige en perifere detailhandel in Midden-Brabant geldt dat het aandeel in de regionale economie hier groter is, terwijl absoluut gezien vooral Zuidoost-Brabant veel werkgelegenheid en vestigingen in deze sector kent.

Figuur 121: Aandeel consumentendiensten (vestigingen en werkgelegenheid) naar regio



Trends en ontwikkelingen consumentendiensten

Binnen de consumentendienstensector zien we een aantal trends en ontwikkelingen die van invloed zijn op de wensen en eisen die consumentendiensten hebben ten aanzien van locatie en pand.

Trend	Betekenis voor locatiewensen en -eisen
De <u>brancheverbreiding en –vervaging neemt verder toe</u>: de aangeboden assortimenten worden verbreed en wel zodanig dat verschillende winkeltypen elkaar qua assortiment gedeeltelijk kunnen overlappen. Ook bij PDV en GDV-bedrijven waar de grootschalige fietszaak ook kleding en schoenen gaat verkopen of de buitensportspecialzaak zich meer gaat toeleggen op mainstream kledingproducten. Er vindt een duidelijke <u>groei in schaalgrootte</u> plaats binnen de detailhandelssector, wat in Brabant al sterk in opkomst is en verwacht wordt door te zetten. In onderstaande figuur is de ontwikkeling in type winkelgebieden in Noord-Brabant weergegeven (Discussienota detailhandel in Noord-Brabant, 2012).	Schaalvergroting bij winkels in PDV en GDV. Noodzaak voor goede bereikbaarheid, voldoende parkeren en nabijheid andere winkels.
Door toenemende internetaankopen en –verkoop <u>neemt de vraag naar winkelvastgoed af</u>. Dit effect is ook sterk merkbaar bij de grootschalige of perifere detailhandelsbranche. Internetverkoop biedt kansen voor de groei van bedrijven op bedrijventerreinen als afhaalpunt en showroom, zonder dat er daadwerkelijk gewinkeld hoeft te worden. Een en ander is afhankelijk van detailhandelsbeleid. Meeste kans op overleven is op PDV/GDV clusters (woonboulevard).	Steeds vaker gaan solitaire en perifere winkels failliet. Een breed assortiment leidt tot schaalvergroting van deze winkels. Clustering biedt voordelen.
<u>Afname van single-brand showrooms en opkomst multi-brand showrooms</u>. Er is een sterke tendens waarneembaar waarin autodealers meerdere merken gaan verkopen en samenvoegen. Hierdoor ontstaan grotere showrooms op zichtlocaties en enkele steunpunten voor onderhoud en reparatie.	Schaalvergroting en toename leegstand bij kleinere dealers/panden. Op zichtlocaties – waar ruimte is – ontstaan grote dealers.

Locatiewensen en -eisen consumentendiensten

Op basis van de algemene beschrijving van de sector en de trends geven we hieronder een overzicht van de locatiewensen en -eisen vanuit de sector consumentendiensten en hoe deze zich ontwikkelen.

Ligging van het bedrijventerrein: Perifere en grootschalige detailhandelsvestigingen, evenals bedrijven in de autobranche, stellen hoge eisen ten aanzien van de locatie. Klantcontact (B2C) is voor deze bedrijven van groot belang. Een zichtzone of zichtlocatie heeft daarom de voorkeur. Bedrijven in deze branche willen graag reclame kunnen maken voor hun activiteiten of producten. Daarom zijn de bedrijven geneigd daar te zitten waar veel stromen mensen langs komen, liefst goed bereikbaar in de stad, maar anders langs uitvalswegen aan de stadsrand.

Door de omvang van de goederen en dus noodzakelijke autobereikbaarheid en de clustering van gerelateerde winkels op woonboulevards, hebben retailers sinds de jaren '70 gekozen om zich te vestigen

op perifere locaties aan de randen van de stad. Zo is bijvoorbeeld inmiddels 90% van de Doe-Het-Zelf-zaken en 80% van de woonwinkels gevestigd op een dergelijke locaties.

Arbeidsmarkt: Nabijheid van personeel is gewenst, maar door de beperkte behoefte aan arbeid is dit geen cruciaal criterium. De nabijheid van bevolkingsconcentraties is voor deze doelgroep cruciaal.

Bereikbaarheid weg: Grootschalige detailhandelsbedrijven willen overwegend op goed bereikbare plekken zitten en beschikken over voldoende parkeerplaatsen.

Bereikbaarheid OV: Voor de ABC-bedrijven in deze sector is een OV-bereikbaarheid niet belangrijk. Het merendeel van de consumenten komt met de auto naar de vestiging. Voor grootschalige en perifere detailhandelsbedrijven is een OV-verbinding niet cruciaal, maar wordt wel steeds belangrijker. Een goede HOV-verbinding (hoogwaardig openbaar vervoer zoals tams, treinen en snelbussen) is een duidelijke pre, hoewel de autobereikbaarheid nog altijd het belangrijkste is. Consumenten willen overigens vooral kunnen winkelen met de auto (zeker waar het gaat om volumineuze artikelen).

Bereikbaarheid multimodaal: n.v.t.

Kavelgrootte: Binnen de detailhandelssector hebben grootschalige en perifere sector bedrijven per definitie een minimale grootte. Meestal beginnen deze bedrijven een omvang om en nabij de 1.000 m² hoewel ze kunnen uitgroeien tot een omvang van zelfs 10.000 m². Dat betekent dat de kavelomvang (zeker gezien de hoge parkeereisen die aan een PDV/ GDV vestiging verbonden zijn) ongeveer het dubbele dient te zien, dus zo'n 2.000 tot 20.000 m². Overigens geldt dat bedrijven in deze sector vaak geclusterd zijn op een locatie (boulevard) en gezamenlijk onder een dak gehuisvest zijn waarin grote ruimtes gehuurd worden. Soms zijn panden meerlaags gebouwd en kunnen een totale kavelomvang hebben van meer dan 10 hectare. Voor individuele bedrijven in de sector geldt een gemiddelde omvang tussen 750 en 1.500 m² (retaillocaties in 2020, de nieuwe winkelkaart van Nederland, 2014, ABN AMRO), vertaald naar kavelomvang is dat 1.500 tot 3.000 m².

Bouwhoogte: Met name de autodealers (showrooms) streven naar een hoogwaardige uitstraling. Deze groep bouwt in toenemende mate tweelaags en maakt daarom gebruik van de maximale bouwhoogte tot zo'n 12 tot 14 meter.

De perifere en grootschalige detailhandelsbedrijven streven in de basis een hoogwaardige uitstraling na, met uitzondering van het 'goedkope' of 'budget' segment (waartoe bijvoorbeeld de Leenbakker en CarpetRight behoren) en lichtinval en een ruime opzet van pand en kavel zijn nodig. Deze panden hebben dan ook vaak een bouwhoogte van zo'n 6 tot 8 meter en bij gelaagde (twee- of meerlaags) bouw verdubbeld dit.

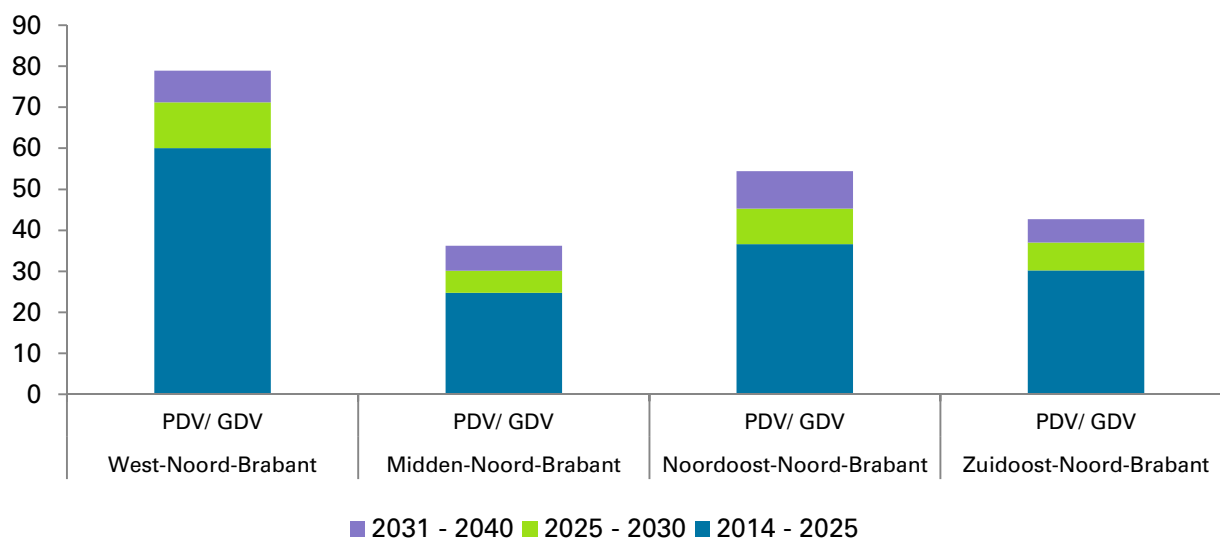
Milieucategorie: Bedrijven in grootschalige en perifere detailhandelsvestigingen hebben een milieucategorie 2 of 3 (vanwege de verkeersaantrekkende werking).

Vertaling naar deelsegmenten in de logistiek en locatiewensen- en eisen

Hoewel het mogelijk is dat beleidsmatig wordt ingezet op het terugdringen van detailhandelsbedrijven op bedrijventerreinen, is hier in de huidige raming geen rekening mee gehouden. De huidige situatie is namelijk zodanig dat er wel detailhandel op bedrijventerreinen gevestigd is.

KWANTITATIEVE ANALYSE VRAAG NAAR CONSUMENTENDIENSTEN (provincie Noord-Brabant, 2014)

In Heel Noord-Brabant ontstaat tot en met 2040 een totale behoefte aan (of uitbreidingsvraag naar) bedrijventerrein van zo'n 175 hectare afkomstig van de consumentendienstensector. De grootste ruimtevraag ontstaat in West-Brabant, te weten bijna 79 hectare (37%). De regio Noordoost-Brabant kent een totale ruimtevraag vanuit deze sector van ruim 54 hectare (26%), de regio Zuidoost-Brabant van 43 hectare (20%) en Midden-Brabant van 36 hectare (17%).



Tabel 14: Vertaling locatiewensen en –eisen naar de twee doelgroepen binnen het segment consumentendiensten

PDV/ GDV, inclusief showrooms (ABC)	
Ligging	Liefst dichtbij grote stedelijke centra, in/ of nabij woonwijken of aan de rand van de stad/ kern
Bereikbaarheid weg	Aan doorgaande weg/ reguliere N-weg. Aan snelweg is pré.
Bereikbaarheid OV	Voorkeur voor een (H)OV-knooppuntlocatie
Bereikbaarheid water en spoor	Niet van toepassing
Kavelgrootte	Minimale kavelomvang vanaf 1.500 m ² tot zo'n 2 hectare
Bouwhoogte	Regulier zo'n 6 tot 8 meter, maar ook hoger tot zo'n 16 meter
Milieucategorie	t/m milieucategorie 3
Arbeidsmarkt	Nabijheid van arbeids pre.
Voorzieningen	Bevolkingsconcentraties nabij.

Dienstverlening

Kenmerken en eigenschappen

De meeste banen op bedrijventerreinen zijn te vinden in de industriële en logistieke sector. Bedrijventerreinen waren oorspronkelijk ook bestemd voor dit soort activiteiten, omdat ze in woonwijken milieu- en geluidsoverlast veroorzaken. Desondanks is het aandeel banen in de dienstensector op bedrijventerreinen zowel absoluut als relatief toegenomen de laatste decennia (PBL, 2008; 2014). Dit ondanks het locatiebeleid van de nationale overheid, dat de ontwikkeling van kantoren (en winkels) op bedrijventerreinen aan banden moest leggen (Louw e.a. 2004). Wanneer we het over de dienstverlening hebben dan gaat het in essentie om alle type bedrijven behorende tot:

- Financiële dienstverlening (het bank- en verzekeringswezen)
- Zakelijke dienstverlening (grote variatie aan bedrijven waaronder juridische en facilitaire diensten tot reclame-, architecten- en uitzendbureau's). Ook onderzoek en spur- en ontwikkelingswerk behoren hiertoe.
- IT of ICT-dienstverlening (alle dienstverlening die samenhangt met de informatie en communicatietechnologie)
- Tertiaire dienstverlening (variërend van maatschappelijke en overheidsdiensten tot onderwijs)

Er geldt dat de dienstensector zich bij voorkeur, of praktisch uitsluitend, in kantoren of kantoorachtige panden vestigt. Toch is ongeveer een kwart (hoewel verschillend per regio en provincie) van de kantorenvoorraad op bedrijventerreinen gevestigd, zo blijkt uit onderzoek en cijfers van LISA. In heel Nederland, hoewel vooral in de Randstad, is er ten opzichte van de vraag een forse overcapaciteit aan kantoren. Op dit moment staat ongeveer 15% van de kantoren in Nederland leeg (NVM, 2014, DTZ, 2015). Het toekomstperspectief van kantoren op bedrijventerreinen is zeer matig en de (structurele) leegstand is er vaak erg hoog, zo blijkt uit onderzoek. Een verdere sanering van kantoren op slecht ontsloten locaties of perifere/solitaire kantoren op bedrijventerreinen lijkt noodzakelijk, zo blijkt uit onderzoek (Neprom en PropertyNI, 2007; gemeente Den Bosch, 2011; Plabeka, 2014). Toch blijkt dat ook de laatste jaren het aantal banen in de dienstverlening gestaag is gegroeid op bedrijventerreinen en ook naar de toekomst toe verwachten we nog een lichte uitbreiding.

Figuur 132: Toekomstperspectief kantoorlocaties

toekomstperspectief kantoorlocaties		
locatietype	toekomst-perspectief	(structurele) leegstand
• multifunctionele stationslocaties	++	lage kans
• kantoren in centrummilieus	+	lage kans
• OV-knooppunten en voorstadshaltes	+	beperkte kans
• stadsrandlocaties	0	redelijke kans
• snelweglocaties	-	vrij grote kans
• kantoren op bedrijventerreinen	--	grote kans
• kantoren in woonwijken	0	redelijke kans

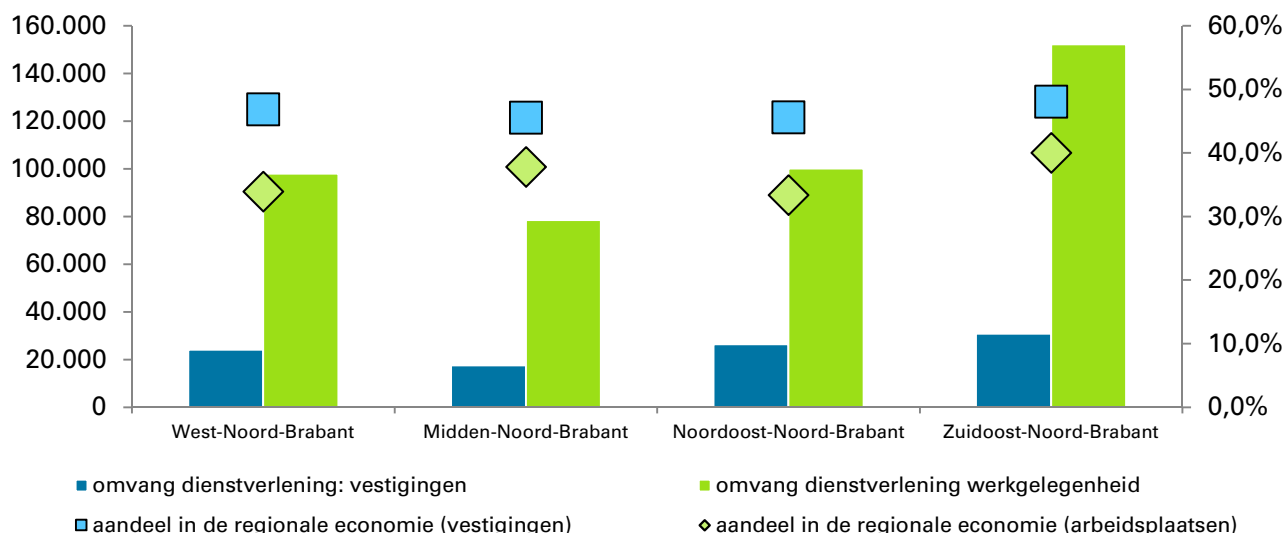
Belang van de sector dienstverlening (op bedrijventerreinen) in Brabant

De zakelijke dienstverlening is één van de snelst groeiende bedrijfstakken in Nederland. Inclusief het uitzendwezen telt de sector meer werknemers dan de gehele industrie. De meeste zakelijke dienstverleningsbedrijven zijn klein. Het leeuwendeel van de zakelijke dienstverleningsbedrijven heeft 5 of minder werknemers. De drempel om te starten is laag doordat het leveren van zakelijke diensten over het algemeen relatief weinig investeringen vergt in gebouwen, machines en voorraden.

In totaal telt Brabant zo'n 428.000 arbeidsplaatsen, verdeeld over zo'n 99.000 vestigingen in de sector dienstverlening (CBS, 2014). De sector dienstverlening is daarmee goed voor zo'n 36% van alle werkgelegenheid in de provincie en maar liefst 47% van alle vestigingen. Deze percentages zijn per subregio vergelijkbaar, maar absoluut gezien is deze sector in Zuidoost-Brabant met meer dan 150.000 arbeidsplaatsen verdeeld over 30.000 vestigingen, het grootst. In Zuidoost-Brabant zijn ook de meeste

banen in de dienstverlening op bedrijventerreinen gevestigd, circa 50%. In andere Brabantse regio's ligt dit aandeel op circa 25-30%.

Figuur 143: Aandeel sector dienstverlening (vestigingen en werkgelegenheid) naar regio (totaal)



CBS 2015, bewerking Stec Groep

Trends en ontwikkelingen dienstverlening

Binnen de sector dienstverlening zien we een aantal trends en ontwikkelingen die van invloed zijn op de wensen en eisen die consumentendiensten hebben ten aanzien van locatie en pand.

Trend	Betekenis voor locatiewensen en -eisen
'Het Nieuwe Werken': Plaats- en tijdonafhankelijk werken raakt steeds meer ingeburgerd. Medewerkers werken waar en wanneer ze willen met mobiele technologie zoals hun laptop, tablet, smartphone, GPS, Web 2.0 en cloud computing. Mensen krijgen de mogelijkheid om op andere plekken (thuis of onderweg) te werken dan op het traditionele kantoor. Voor de werkgever betekent dit onder meer dat er minder kantoorwerkplekken nodig zijn en dat er (dus) minder vierkante meter nodig is per werknemer.	Het nieuwe werken stelt andere eisen aan kantoorhuisvesting: multimodale bereikbaarheid, (kleine) flexwerkplekken, ontmoetings- en loungeplekken en coffeecorner. Ook de aanwezigheid van faciliteiten, zoals kinderdagverblijven, sportscholen, horeca en 'easy shopping' wordt steeds noodzakelijker (JLL, 2013). Kantorentansacties worden steeds kleiner (nu al gemiddeld 1.500 m ²) en nemen in aantallen af (DTZ, 2015). Minder voorkeur voor bedrijventerreinen / solitaire locaties)
De groeiende behoefte aan een sneller, groter en duurzamer digitaal netwerk ter ondersteuning van automatisering, robotisering en de digitalisering van de samenleving zorgt voor een toenemende behoefte aan ICT-specialisten. Ook het digitale netwerk zelf zal aangelegd en onderhouden moeten worden (de fysieke infrastructuur aanleggen). De hoeveelheid (digitale)data en het gebruik van cloudcomputing blijft sterk groeien. Het gevolg is een <u>groeiende behoefte aan opslagcapaciteit en verwerkingscapaciteit</u> . Er is meer behoefte aan nieuwe en grootschalige datacenters.	Datacenters willen een vestiging met een uitstekende ICT-infrastructuur in combinatie met een veilige omgeving en een stabiel energienetwerk.

De digitalisering van de economie maakt het ook nodig dat er een 'upgrading' van werkzaamheden plaatsvindt: competenties worden belangrijker en er is in toenemende mate behoefte aan specialisatie van dienstverleners op specifieke vakgebieden. In de diensteneconomie is <u>goed gekwalificeerd en klantgericht personeel</u> een vereiste om onderscheidend te zijn. De toenemende vergrijzing (en ontgroening) maken het risico op een tekort opgeleid en voldoende gespecialiseerd personeel groter.	Groeiende behoefte aan goed ontsloten en uitstekend bereikbare (bij voorkeur ook met OV) locaties, dichtbij een hoogopgeleide arbeidspool.
<u>ICT</u> neemt een steeds belangrijker plaats in bij bedrijven of het nu gaat om marketing, data of efficiënte (werk)processen. Dit geldt voor vrijwel alle sectoren in het MKB. Om maximaal te kunnen profiteren van deze toenemende vraag zal de sector meer moeten samen werken. Klanten willen meer inspraak en simpele ICT-oplossingen. De vraag van klanten om geïntegreerde oplossingen vraagt om co-creatie in de ICT-keten. Deze vraag wordt mede ingegeven door trends als Internet-of-Things, big data en mobiel. Zeker nu de klant de eigen ICT-afdeling steeds meer afslankt en zich richt op de eigen kernactiviteit	Clustering van high-tech (ICT) dienstverleners maakt het mogelijk om een goed georganiseerd en bereikbaar netwerk aan te kunnen bieden zodat flexibel ingespeeld kan worden de markt vraag. Datacenters en hosters (de Infrastructure-as-a-service en Platform-as-a-service lagen) en software ontwikkelaars creëren kansen door meer samen te werken en totaaloplossingen bij de klant neer te leggen
Kantoorgebruikers willen in toenemende mate zich vestigen op een <u>hoogwaardige en aantrekkelijk locatie die optimaal bereikbaar is met goed openbaar vervoer</u> (liefst een treinstation) <u>en een hoog voorzieningenniveau en levendige (en groene) omgeving, oftewel nabij of in stedelijke winkelcentra met een hoogwaardig horecaniveau (DTZ, 2015, NVM, 2015).</u> Dit om een aantrekkelijk en goed bereikbaar te zijn voor een zo groot mogelijke groep (hoogopgeleide) potentiële werknemers.	Minder vraag en behoefte aan perifere locaties, groeiende vraag naar centrale en binnenstedelijke toplocaties, op het knooppunt van OV en autobereikbaarheid, nabij hoogwaardige voorzieningen

Locatiewensen- en eisen sector dienstverlening op bedrijventerreinen

Op basis van de algemene beschrijving van de sector en de trends geven we hieronder een overzicht van de locatiewensen en -eisen vanuit de sector consumentendiensten en hoe deze zich ontwikkelen.

Ligging van het bedrijventerrein: De nadruk van de kantorendynamiek op de beste locaties in kernsteden neemt toe. Het betreft vooral locaties die goed met het openbaar vervoer te bereiken zijn en een hoog voorzieningenniveau kennen. Deze plekken hebben de grootste aantrekkingskracht. Het gaat dus vooral om goed ontsloten plekken zo dicht mogelijk tegen de het stadscentrum aan (DTZ, 2015). Voor bedrijventerreinen geldt dat er een scheiding is tussen locaties nabij de stad (snelweglocaties, randen van bedrijventerreinen) en kleinschalige kantoren op bedrijventerreinen in dorpen, vaak gelegen op zichtlocaties.

Arbeidsmarkt: Arbeid is voor dienstverleners van groot belang. Juist in deze sector is middelbaar tot hoog opgeleid personeel gewenst. Deze doelgroep is over het algemeen bereid om een grotere afstand af te leggen voor werk. Ook de dienstverleners die op een bedrijventerrein gevestigd zijn hebben vaak een bredere regionale oriëntatie.

Bereikbaarheid weg: Hoewel een OV-bereikbaarheid voor de meeste kantoorgebruikers steeds belangrijker is geworden geldt dat een goede bereikbaarheid via de weg nog altijd in de top 3 locatiefactoren van dienstverlenende bedrijven staat. Met name ICT-gerelateerde dienstverleners hechten, vanwege de hoge mate van detachering van werknemers, aan een goede autobereikbaarheid. Een locatie moet dan ook beschikken over voldoende parkeergelegenheid en minimaal een ligging aan een doorgaande weg met een goede doorstroming.

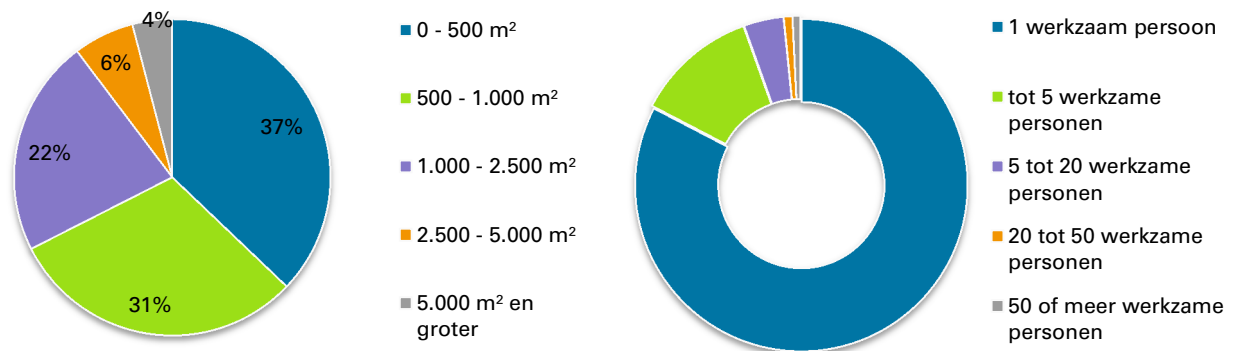
Bereikbaarheid OV: Zoals blijkt uit de trendanalyse hierboven wordt voor veel dienstverlenende bedrijven een hoogwaardige OV-verbinding steeds belangrijker. Daar staat echter wel tegenover dat de dienstverleners die zich op bedrijventerreinen willen vestigen minder zwaar tillen aan deze eis, puur vanwege het feit dat bedrijventerreinen tot nu toe vaak niet over een hoogwaardige OV-verbinding

beschikken. Het effect hiervan is inmiddels duidelijk geworden, namelijk dat steeds meer dienstverlenende bedrijven weer wegtrekken van bedrijventerreinen waardoor kantoorachtige panden leeg komen te staan.

Bereikbaarheid multimodaal: n.v.t.

Kavelgrootte: Uit diverse onderzoeken van Stec Groep (voor de provincie Utrecht en Zuid Holland en de regio West-Brabant) blijkt dat de meeste transacties (opnames) van dienstverlenende (of kantoorachtige bedrijven) kleiner zijn dan 1.000 m². Het gaat om bijna 70% van het totaal aantal bedrijven in deze branche. Slechts een handjevol bedrijven heeft een omvang groter dan 5.000 m². Ook als we kijken naar het aantal werknemers per bedrijf (de bedrijfsgrootte) dan valt op dat het overgrote merendeel van de bedrijven zeer kleinschalig is. Sterker nog, ruim 80% van alle bedrijven telt slechts 1 werknemer en nog geen 2% van alle bedrijven telt meer dan 20 werknemers.

Figuur 154: Sector dienstverlening naar omvang (in m² vvo) en werkzame personen



Bron: CBS 2015, LISA 2014, PropertyNL 2015, bewerking Stec Groep

Vertaald naar kavelgrootte geldt dat bedrijven in deze sector op zoek zijn naar relatief kleinschalige kavels (tussen de 200 tot 2.000 m²) en er wordt zeer zelden een kavel groter dan 1 hectare uitgegeven. Daar komt bij dat bedrijven in deze sectoren vooral een relatief hoge bouwhoogte kunnen realiseren waardoor het kaveloppervlak per definitie beperkt blijft.

Bouwhoogte: de meeste bedrijven in de dienstverlening zijn op zoek naar een locatie en pand met een goede uitstraling en hoogwaardige kwaliteit vanwege het belang van het klantcontact. Veel van de dienstverlenende bedrijven zitten bij elkaar in een multifunctioneel pand. Dat betekent dat er vaak meerlaags gebouwd wordt waardoor bouwhoogtes tot zo'n 20 meter kunnen voorkomen. Het gros van de kleinschalige kantoorachtige bedrijfsverzamelunits heeft echter een bouwhoogte van zo'n 12 tot 18 meter terwijl solitaire units al volstaan met zo'n 6 tot 10 meter.

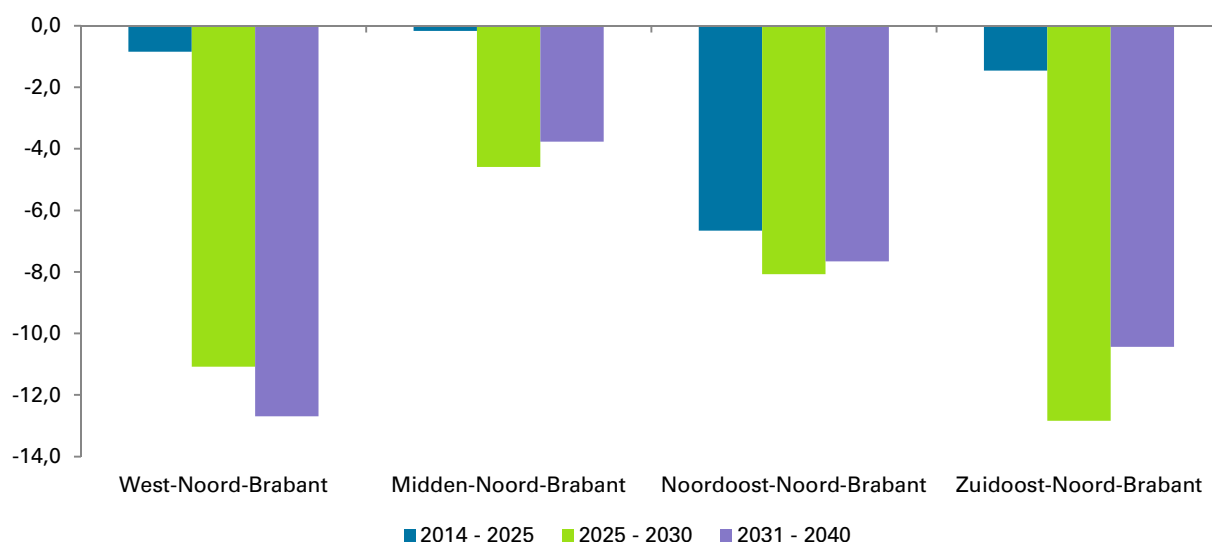
Milieucategorie: Alle bedrijven in deze branche behoren tot milieucategorie 1 of 2 of zijn zelfs niet opgenomen in de staat van bedrijfsactiviteiten op bedrijventerreinen (VNG, 2015).

Vertaling naar deelsegmenten in de logistiek en locatiewensen- en eisen

We maken voor de sector dienstverlening geen onderscheid in verschillende deelsegmenten. Praktisch alle bedrijven in de dienstverlening stellen vergelijkbare eisen aan kavel en pand. De verschillen die mogelijk zijn op individueel niveau bij bedrijven binnen deze sector vallen goeddeels binnen de gestelde marges zoals hierboven uiteengezet.

KWANTITATIEVE ANALYSE VRAAG NAAR DIENSTVERLENING (provincie Noord-Brabant, 2014)

In Noord-Brabant blijkt een negatieve totale ruimtevraag vanuit de sector dienstverlening. Bureau Buiten (2014) verwacht een afname van het in gebruik zijnde aantal hectare door dienstverlenende bedrijven op bedrijventerreinen tot en met 2040 van zo'n 80 hectare. Dit geldt voor alle regio's, hoewel er duidelijk regionale verschillen zijn. De afname blijft beperkt in Midden-Brabant tot enkele hectares (11% van de totale afname). Opvallend is vooral de sterke kwantitatieve afname in de vraag tot en met 2025 in de regio Noordoost-Brabant, terwijl in de andere regio's deze negatieve ruimtevraag pas veel later inzet. Overigens kan de negatieve vraagontwikkeling niet een-op-een vertaald worden in een verhaal waarbij er geen nieuw bedrijventerrein meer beschikbaar hoeft te zijn voor dienstverlenende bedrijven. Tot en met 2025 zal er zeker nog enige uitbreidingsbehoefte bestaan en ook daarna blijft er een bepaalde dynamiek in deze sector bestaan. Echter de dynamiek zal vooral kwalitatief zijn en gestimuleerd worden door een vervangingsvraag.



Tabel 15: Vertaling locatiewensen en –eisen naar de doelgroep dienstverlening

Bouw	
Ligging	De sector heeft de wens/ eis dichtbij stedelijke centra gevestigd te zijn met een hoogwaardig voorzieningenniveau en een goede OV-bereikbaarheid. De meeste bedrijven zoeken een plek in, of nabij de stedelijke centra of een locatie aan de rand van de stad/ kern.
Bereikbaarheid weg	Aan een reguliere (boven)lokale wegenstructuur, liefst een radialemilieu of n-weg
Bereikbaarheid OV	Bereikbaarheid OV is van bovengemiddeld belang voor deze groep bedrijven, gezien het feit dat ze een aantrekkelijke vestiging zoeken goed bereikbaar voor hoogopgeleide beroepasbevolking
Bereikbaarheid water en spoor	Geen relevant criterium.
Kavelgrootte	Kavels overwegend tussen de 200 tot 5.000 m ² (dus < 1 hectare)
Bouwhoogte	overwegend tussen de 6 en 8 meter, maar bij meerlaagsbouwen tot circa 20 meter.
Milieucategorie	t/m milieucategorie 2
Arbeidsmarkt	Hoewel de sector gekenmerkt wordt door kleinschaligheid is de kwaliteit en omvang van arbeidspool zeer belangrijk (vooral vanwege de toenemende high-tech/ ict-gerelateerde werkzaamheden); Ook de flexibele inzetbaarheid van arbeid is van groter belang.
Voorzieningen	Eisen ten aanzien van zichtbaarheid en uitstraling van bedrijfsomgeving

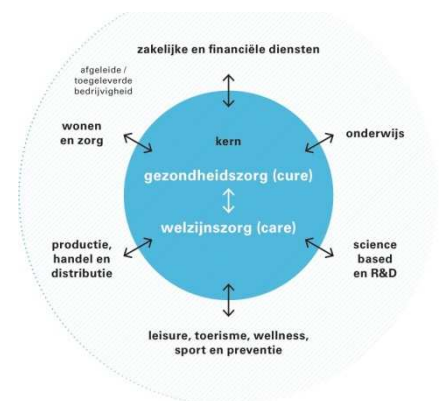
Zorg

Kenmerken en eigenschappen

De kern van de zorgsector bestaat uit alle economische activiteiten die een relatie hebben met 'cure' (het genezen) en 'care' (het verzorgen of verplegen), zoals ziekenhuis, huisartsen, tandartsen, fysiotherapeuten, verzorging- en verpleeghuizen, de thuiszorg, GGD en GGZ. Daarnaast vallen ook sectoren als de jeugdzorg, kinderopvang, internaten (waaronder asielzoekerscentra), sociaal cultureel werk, welzijn ouderen, maatschappelijke opvang en Arbo-zorg onder de zorg.

Verder hangt ook een groot aantal andere sectoren samen met de zorgsector. Zorg gaat wat dat betreft breder dan alleen gezondheids- en welzijnzorg en wordt ook wel aangeduid als de 'zorgeconomie'. De zorgeconomie omvat ook een breed scala aan indirect gerelateerde activiteiten. Het gaat ook om een breed scala aan andere zorggerelateerde activiteiten binnen de zakelijke en financiële dienstverlening (zoals zorgverzekeraars), productie, handel en logistiek (zoals farmaceutische industrie, medische technologie), science en R&D (universiteiten, kennisinstellingen, etc.), detailhandel (drogisterijen, opticiens, etc.), voorzieningen voor sport en ontspanning (zoals fitnesscentra, sauna). Deze laten we hier echter buiten beschouwing omdat ze al zijn opgenomen bij de hiervoor behandelde sectoren (industrie, logistiek, handel, dienstverlening, consumentendiensten).

Figuur 165: Zorgeconomie

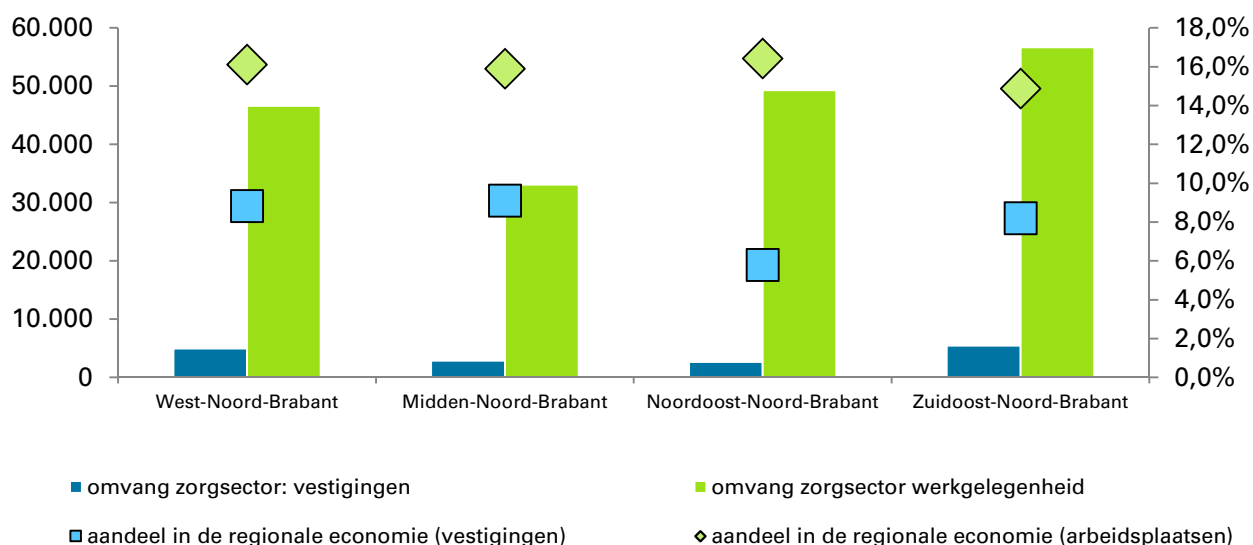


Circa 10% van de bedrijven in de zorg in Brabant zijn op een bedrijventerrein gevestigd, zo blijkt uit gegevens van LISA. Dit aandeel is de afgelopen jaren toegenomen. We verwachten ook dat dit aandeel in de toekomst nog verder groeit.

Belang van de sector zorg (op bedrijventerreinen) in Brabant

De toenemende vergrijzing is een van de belangrijkste redenen waarom de zorgsector in Nederland, maar ook in Noord-Brabant, sterk is gegroeid en vooral ook in de toekomst zal blijven groeien. Volgens de CBS Bevolkingsprognose zal het aantal 65-plussers toenemen van 2,7 miljoen in 2012 tot een hoogtepunt van 4,7 miljoen in 2041. In 2040, het hoogtepunt van het aantal 65-plussers, is naar schatting 26% van de bevolking 65-plusser, waarvan een derde ouder is dan 80 jaar. Ter vergelijking: in 2012 is het percentage 65-plussers nog 16%, waarvan 25% 80-plus is. Het effect van de vergrijzing is niet in alle regio's, steden en dorpskernen gelijk. Het landelijke gebied zal sneller en meer vergrijzing (ook door de toenemende ontgroening) dan het stedelijke gebied. Met de toename van het aantal ouderen stijgt de zorgvraag. Inmiddels werken in Noord-Brabant 185.000 personen, verdeeld over zo'n 16.000 bedrijven, in de gezondheids- en welzijnszorg. In totaal komt 16% van de totale werkgelegenheid in Noord-Brabant voor rekening van de gezondheids- en welzijnszorg. Daarmee is de zorgsector een van de grootste werkgevers van de provincie.

Figuur 176: Aandeel sector zorg (vestigingen en werkgelegenheid) naar regio (totaal)



CBS 2015, Bewerking Stec Groep

Opvallend is dat in Zuidoost-Brabant de sector een relatief laag aandeel heeft in de totale werkgelegenheid, hoewel deze regio absoluut gezien de meeste arbeidsplaatsen kent. Verder blijkt dat in Noordoost-Noord-Brabant er relatief weinig bedrijven in de zorg gevestigd zijn (zowel absoluut als relatief) maar dat het wel o grotere bedrijven gaat qua aantal arbeidsplaatsen gezien het belang van de sector in de totale werkgelegenheid.

Hoewel de meeste zorgbedrijven in de woonwijk of in stadscentra gevestigd zijn, zien we de laatste jaren een toename van zorgbedrijven op bedrijventerreinen (10%). Het aandeel zorgbedrijven dat op bedrijventerreinen gevestigd is ten opzichte van het totaal aantal zorgbedrijven blijft echter relatief beperkt. Omdat de sector wel groeit de komende jaren wordt een toename in de ruimtebehoefte op bedrijventerreinen verwacht.

Trends en ontwikkelingen zorg

Binnen de sector zorg zien we een aantal trends en ontwikkelingen die van invloed zijn op de wensen en eisen die zorgbedrijven hebben ten aanzien van locatie en pand.

Trend	Betekenis voor locatiewensen en -eisen
De groep ouderen neemt toe, en met de toename ook het bestedingenpatroon. Ook de groep vermogende ouderen neemt rap toe. Het effect is dat de grotere groep, niet werkende 65-plussers hogere eisen stelt aan de omgeving. Er ontstaat <u>meer behoefte aan andere type zorgactiviteiten</u> of een koppeling van zorg, entertainment en recreatie. Meer ouderen zijn bereid meer te betalen voor een goede zorg (en aanverwante diensten). Een resultaat hiervan is de ontwikkeling van zorghotels, zorgcentra en zorgboulevards. Toename van recreatieve zorg (fitness, massagasalons, schoonheidsspecialist, diëtist, fysiotherapeuten, etc.) in combinatie met een sterkere concentratie in grootstedelijke wijkcentra, en kleinschalig aanbod in middelgrote kernen (>5.000 inwoners). in kleinschalige kantoorunits, maar vooral in, of bij huis (ruimtes van 100 m²).	Clustering van zorgactiviteiten nabij woonomgeving en ziekenhuizen.

<u>Clustering van zorgactiviteiten</u> (zoals een apotheek, huisarts, psycholoog of fysiotherapeut) geeft meer voordelen dan alleen de gezamenlijke huisvesting en het delen van de kosten daarvan. Er zijn bijvoorbeeld meer ondersteuningsmogelijkheden en faciliteiten, zoals receptie, management en administratie. Maar ook kunnen praktijkassistenten, -ondersteuners en andere hulpverlenende disciplines gemakkelijker worden ingezet. De problemen rond onderlinge vervanging en waarneming tijdens ziekte, vakantie en nascholing worden mogelijk. Voor de patiënt betekent de HOED meer continuïteit van de zorg en een breder dienstenpakket; voor de huisarts en de overige praktijkmedewerkers zijn er vooral meer mogelijkheden tot collegiale steun en professionele verdieping.	Clustering van zorgactiviteiten in een pand op een locatie. Behoeft aan multifunctionele en flexibel in te delen panden op goed bereikbare plekken (wandelen, fiets of met OV) in de woonwijk of aan de rand van de woonwijk (mogelijk op bedrijventerreinen) neemt toe. Ook herontwikkeling.
Ook in de zorg neemt <u>het aantal zelfstandigen sterk toe</u>. Het werk wordt in toenemende mate gecombineerd met het persoonlijke leven. Het is daarom wenselijk dat de werkplek vlak bij huis ligt en de nodige voorzieningen eromheen (kinderopvang, winkels, sportvoorzieningen). Zo kan er snel en flexibel geschakeld worden tussen werk en privé.	Behoeft aan nabijheid van de werkplek bij de woonplek: in/ of nabij de woonwijk.
Verder is er sprake van een optimalisering en standaardisatie van werkprocessen in de zorg door toepassing van technologie en ICT. Bij elke vorm van vernieuwing in 'medisch en zorg' vormt ICT een strategisch instrument. Denk bijvoorbeeld aan de invoering van het Elektronisch Patiënten Dossier (EPD) en het Elektronisch Kind Dossier (EKD). Maar ook aan het kunnen afsluiten van zorgverzekeringen via internet en het kunnen beoedelen van zorgaanbieders of het opvragen van meer informatie over de zorgaanbieders, waardoor de keuzevrijheid ("Waar wil ik geholpen worden?") toeneemt. Ook kan ICT worden ingezet om de zorg minder arbeidsintensief te maken en zorg op afstand mogelijk te maken (telemedicine en telemonitoring). Domotica doet in toenemende mate een intrede in de zorg: Domotica is een verzamelbegrip voor technische voorzieningen in en om de woning die mensen in staat stellen (langer) zelfstandig te blijven wonen. Comfort en veiligheid kunnen worden verhoogd door bijvoorbeeld zorgalarmering, bewegingssensoren, aansluitingen voor diverse vormen van (ICT) communicatie in geval van zorgbehoefte en toepassingen die de dagelijkse handelingen in de woning vereenvoudigen.	Meer integratie en samenwerking tussen zorg en productie en industrie. Ook logistiek van groot belang.
Schaalvergroting enerzijds en anderzijds een toenemende behoefte aan kennisnetwerk rondom zorg in combinatie met de groeiende vraag naar innovatieve producten en diensten (in relatie tot de groei ICT-gerelateerde zorgproducten), leiden tot een ontwikkeling van hoogwaardige high-tech kennisclusters: concentratie op bedrijventerreinen aan de rand van de woonstad/kern, nabij kennis- en grootschalige zorginstellingen, van zorggerelateerde productiebedrijven en farmaceutische bedrijven.	Clustering van zorggerelateerde diensten en productiebedrijven in de nabijheid van zorgkennisclusters (bij Academische Ziekenhuizen of grootschalige zorginstellingen)

Locatiewensen- en eisen zorgsector op bedrijventerreinen

Op basis van de algemene beschrijving van de sector en de trends geven we hieronder een overzicht van de locatiewensen en -eisen vanuit de sector consumentendiensten en hoe deze zich ontwikkelen.

Ligging van het bedrijventerrein: goed bereikbare plekken op een bedrijventerrein, of sterk verweven in het stedelijk netwerk. De overgang tussen woonwijk en bedrijventerrein kan opgevuld worden met zorgfuncties (mits de industrie functie niet te zwaar is)

Arbeidsmarkt: Net als in de industrie kampt de sector zorg op termijn met een tekort aan personeel. De zorgsector opteert in grote mate op goed bereikbare plekken nabij bevolkingsconcentraties. Dit betekent dat arbeidsmarkt, hoewel zeer belangrijk, bij de locatiekeuze minder van invloed is. De bereikbaarheid van de zorginstelling is in die optiek veel belangrijker. Hoewel de sector gekenmerkt wordt door kleinschaligheid is de kwaliteit en omvang van arbeidspool zeer belangrijk juist vanwege de sterk toenemende zorgvraag vanuit de samenleving. Ook de flexibele inzetbaarheid van arbeid is van groter belang.

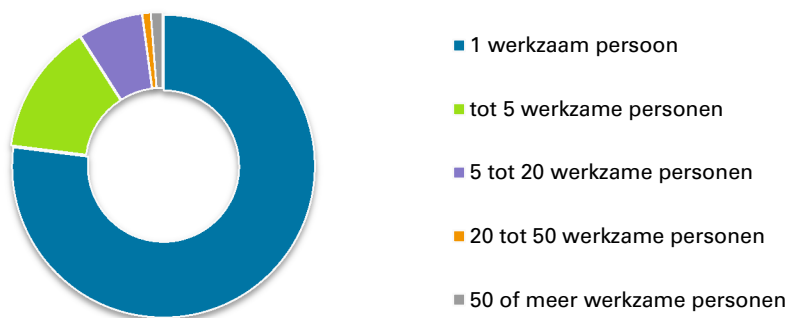
Bereikbaarheid weg: een goede autobereikbaarheid is voor het gros van de zorgbedrijven van ondergeschikt belang. Een reguliere lokale wegverbinding is gebruikelijk. Dit komt ook vanwege de behoefte aan een centrale ligging in het specifiek zorggebied, wat vaak al beperkt is tot een woonwijk of buurt. Uitzondering zijn bijvoorbeeld ambulancediensten of ziekenhuizen die een korte reistijd willen realiseren tot het zorggebied.

Bereikbaarheid OV: Een goede OV-bereikbaarheid (vooral de bus) is voor de meeste zorgbedrijven steeds belangrijker geworden. Hoewel ouderen in toenemende mate mobieler worden (en blijven) en met de fiets of de auto kunnen komen, geldt dat een goede bereikbaarheid met OV belangrijker wordt.

Bereikbaarheid multimodaal: n.v.t.

Kavelgrootte: Op basis van de grootteklasse van zorgbedrijven (CBS, 2015) kunnen we constateren dat meer dan 90% van de bedrijven in deze sector zeer kleinschalig is en minder dan 5 werknemers in dienst heeft. Sterker nog, ruim 75% van alle bedrijven telt slechts 1 werknemer. Slechts 2% van alle bedrijven telt meer dan 20 werknemers in de zorgsector. Vertaald naar kavelgrootte geldt dat bedrijven in deze sector op zoek zijn naar relatief kleinschalige kavels (tussen de 200 tot 2.000 m²).

Figuur 187: Bedrijfsomvang in werkzame personen in zorg in Brabant



Bron: CBS 2015, Bewerking Stec Groep

Bouwhoogte: de meeste bedrijven in de zorg zijn op zoek naar een locatie en pand met een goede uitstraling en hoogwaardige kwaliteit vanwege het belang van het klantcontact. In toenemende mate zijn zorgbedrijven op zoek naar multifunctioneel en flexibel indeelbare panden waarbij meerdere gebruikers onder een dak gehuisvest kunnen worden om zodoende schaal- en clustervoordelen te kunnen behalen. De bedrijven in deze sector, waar ze interesse hebben in bedrijventerreinkavels, hebben vooral een relatief lage bouwhoogte nodig. Het gaat vaak om fitness- of praktijkruimten waarbij een bouwhoogte van zo'n 6 meter ruim voldoende is, tenzij er meerlaags gebouwd wordt zodat een bouwhoogte tussen de 10 en 14 gerealiseerd wordt.

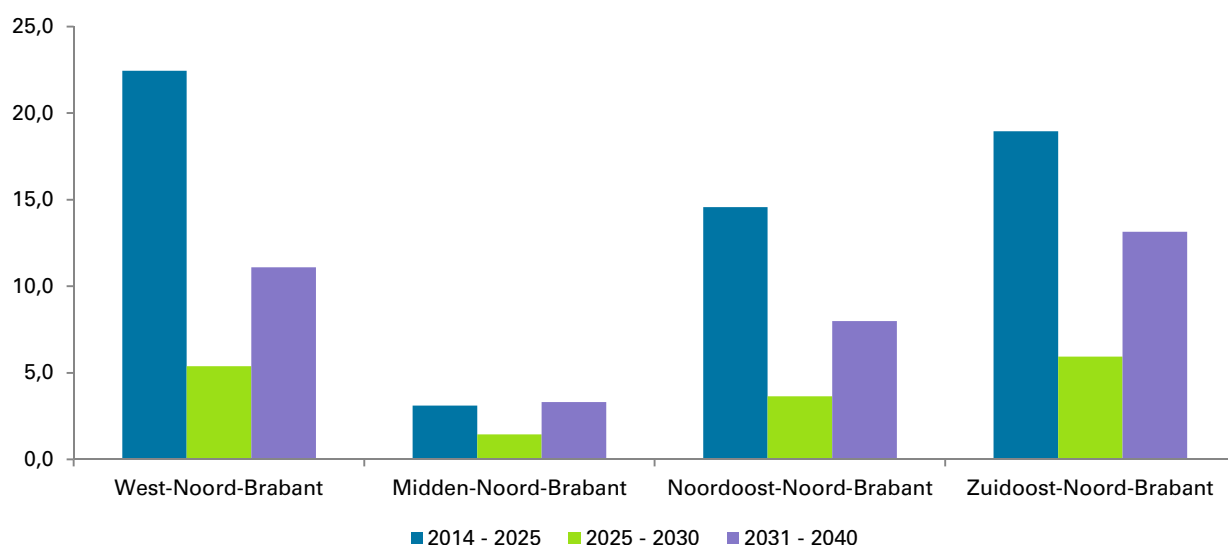
Milieucategorie: Alle bedrijven in deze branche behoren tot milieucategorie 1 of 2 of zijn zelfs niet opgenomen in de staat van bedrijfsactiviteiten op bedrijventerreinen (VNG, 2015).

Vertaling naar deelsegmenten in de zorg en locatiewensen- en eisen

We maken voor de sector zorg geen onderscheid in verschillende deelsegmenten. Praktisch alle bedrijven in de zorgsector stellen vergelijkbare eisen aan kavel en pand. De verschillen die mogelijk zijn op individueel niveau bij bedrijven binnen deze sector vallen goeddeels binnen de gestelde marges zoals hierboven uiteengezet.

KWANTITATIEVE ANALYSE VRAAG NAAR ZORG (provincie Noord-Brabant, 2014)

In heel Noord-Brabant ontstaat tot en met 2040 een totale behoefte aan (of uitbreidingsvraag naar) bedrijventerrein van zo'n 110 hectare afkomstig van de zorgsector. West- en Zuidoost-Brabant kennen de grootste uitbreidingsvraag. Beide regio's zijn goed voor ieder 35% van de totale ruimtevrage. Wat vooral opvalt is de lage uitbreidingsbehoefte in Midden-Brabant waar 'slechts' een vraag ontstaat van zo'n 8 hectare tot en met 2040. Verder blijkt de grootste ruimtevrage plaats te vinden tot en met 2025: in totaal 53% van de totale ruimtevrage in de gehele periode tot en met 2040.



Tabel 16: Vertaling locatiewensen en –eisen naar de doelgroep zorg

Zorg	
Ligging	De sector heeft de wens/ eis dichtbij woonbebouwing/ woonwijken gevestigd te zijn met een goede OV-bereikbaarheid. De meeste bedrijven zoeken een plek in, of nabij de stedelijke centra of een locatie aan de rand van de stad/ kern.
Bereikbaarheid weg	Aan een reguliere (boven)lokale wegenstructuur
Bereikbaarheid OV	Bereikbaarheid OV is van bovengemiddeld belang voor deze groep bedrijven, gezien het feit dat ze een aantrekkelijke vestiging zoeken die en goed bereikbaar is voor hoogopgeleide beroepsbevolking maar vooral goed bereikbaar voor mensen met een zorgvraag (in toenemende mate de oudere bevolking)
Bereikbaarheid water en spoor	Geen relevant criterium.
Kavelgrootte	Kavels overwegend tussen de 200 tot 5.000 m ² (dus < 1 hectare)
Bouwhoogte	Overwegend rond de 6 meter, maar bij meerlaagsbouwen tot circa 12 meter.
Milieucategorie	t/m milieucategorie 2
Arbeidsmarkt	Hoewel de sector gekenmerkt wordt door kleinschaligheid is de kwaliteit en omvang van arbeidspool zeer belangrijk juist vanwege de sterk toenemende zorgvraag vanuit d samenleving. Ook de flexibele inzetbaarheid van arbeid is van groter belang.
Voorzieningen	Nabijheid van ziekenhuis en zichtbaarheid



**Buck
Consultants
International**

Actualisatie ‘Marktperspectief Foodpark Veghel’

Inhoud

	Blz.
1 Vraagstelling en context	1
2 Relevante ontwikkelingen	3
3 Conclusies	9

Uitgevoerd in opdracht van:
Gemeente Veghel

Buck Consultants International
Nijmegen, 29 maart 2016

1 Vraagstelling en context

A Uw vraag

Op 29 april 2015 heeft de afdeling bestuursrechtspraak van de Raad van State het besluit van de raad van de gemeente Veghel van 13 februari 2014 vernietigd. Het besluit ging over de vaststelling van het bestemmingsplan 'Bedrijventerrein Foodpark' en het exploitatieplan 'Bedrijventerrein Foodpark'. Het belangrijkste argument voor de Raad van State om een streep te zetten door beide plannen, is dat de gemeente niet op een juiste wijze heeft beoordeeld of er wel of geen milieueffectrapportage voor de ontwikkeling van het bedrijventerrein dient te worden opgesteld. De Raad van State is van oordeel dat er een onlosmakelijk verband bestaat tussen de ontwikkeling van fase 1, waarvoor het bestemmingsplan was vastgesteld en de door de gemeente beoogde toekomstige ontwikkeling van de 2e fase van het bedrijventerrein. De gemeente Veghel is nu bezig met het opstellen van een nieuw bestemmingsplan voor Bedrijventerrein Foodpark (fase 1) om deze zo snel mogelijk in procedure te brengen en voorziet daarin ook een actualisatie van nut en noodzaak. De gemeente Veghel heeft Buck Consultants International (BCI) gevraagd of de conclusies van het onderzoek 'Marktperspectief Foodpark Veghel' (2011) en de eerdere actualisatie (2013) over-eind blijven.

In deze compacte en overzichtelijke notitie worden het nut en noodzaak voor Foodpark Veghel beschreven en onderbouwd met cijfers en kwalitatieve informatie. Hiervoor worden enkele stappen doorlopen:

- analyse van ontwikkelingen in recente jaren (vanaf 2013), in termen van regionale uitgifte voor Veghel en de regio
- oordeel van de gemeente Veghel over de marktomstandigheden en perspectieven voor Bedrijventerrein Foodpark
- beschrijving van de relatie met de ladder voor duurzame verstedelijking
- conclusies ten aanzien van de houdbaarheid van eerdere onderzoeken (2011 en 2013) en mogelijke nuanceringen

Foodpark Veghel richt zich vooral op food(gerelateerde) bedrijven. Hierbij wordt aangesloten op de volledige keten en gaat het niet alleen om bedrijven die primair actief zijn in de sector food, maar ook om bedrijven in de toeleverende sectoren, cross-overs en intermediairs zoals makelaars en adviseurs. Voor vestiging op Foodpark Veghel ligt het accent - in termen van concrete doelgroepen - op verwerkers, producenten, groothandel, retail en foodservice en logistiek.

B *Houdbaarheid ‘Marktperspectief Foodpark Veghel’ (2013)*

In september 2013 werd het ontwerpbestemmingsplan Bedrijventerrein Foodpark vastgesteld. Destijds is door een van de reclamanten de vraag gesteld of conclusies en aanbevelingen van het ‘Marktperspectief Foodpark Veghel’, dat in 2011 is opgesteld door BCI, nog actueel zijn. De gemeente Veghel heeft BCI toen gevraagd een toets te doen met betrekking tot de houdbaarheid van het Marktperspectief Foodpark Veghel (dd. oktober 2011).

Het marktperspectief (uit 2011) is hieronder kort samengevat:

Marktperspectief Foodpark Veghel (2011) – in het kort

In deze notitie is het marktperspectief van het Foodpark Veghel uiteengezet. Het geeft een beeld van het profiel van Veghel als ‘food & feed stad’ (SWOT), toont een overzicht van het perspectief van de sector (trends en ontwikkelingen) en maakt de ruimtebehoefte naar Foodpark Veghel inzichtelijk. Uit de analyses blijkt dat de ambitie die is neergelegd in het Masterplan Foodpark Veghel te groot is, zeker voor de komende 10 jaar. Ontwikkeling van een bedrijvenpark van 70 ha netto dat specifiek is ingericht voor food & feed bedrijven en daaraan gelieerd onderwijs, cultuur en kunst is vanuit marktperspectief niet realistisch, ook niet op langere termijn. In analyse wordt ingezoomd op de ontwikkelingsfilosofie voor het bedrijventerrein, waarbij de essentie, doelgroep en vestigingseisen, randvoorwaarden en bijkomende risico’s worden vertaald in concrete handvatten om Foodpark Veghel in ontwikkeling te brengen.

Om de haalbaarheid van dit marktperspectief te toetsen zijn in 2013 de volgende elementen opnieuw en nader bekeken:

- omvang uitgifte in de regio (aantal transacties, ha)
- aandeel van Veghel in de regio
- het gebruikte lange termijn-scenario (Transatlantic Market, TM)
- invulling van de beleidsimpuls in de afgelopen jaren (2014/2015)

Hieronder de toets resultaten (uit 2013) kort samengevat:

Houdbaarheid ‘Marktperspectief Foodpark Veghel’ (2013) – in het kort

In deze korte notitie zijn geen uitspraken gedaan over exacte hectares in relatie tot ruimtebehoefte. De markt staat onder druk, recente resultaten geven geen houvast voor passief optimisme en de lange termijn ramingen (voor werkgelegenheid) benadrukken nog eens extra de druk om onderscheidend te zijn en het tegendeel te bewijzen. De regionale plus kan uitsluitend worden gerealiseerd als regionale partners niet concurreren met Veghel en afspraken worden gemaakt én nageleefd over vestiging en concentratie van food/feed bedrijven in Veghel. De conclusie luidt dat het geschetste marktperspectief overeind blijft en dat er voldoende marktperspectief is voor de eerste fase (27,6 ha) tot 2020. De eerste fase van het Foodpark vraagt wel om een ontwikkelingsstrategie die zich op een bredere doelgroep richt dan de waardeketen food & feed (uit Veghel en de ruimere regio).

Om de haalbaarheid van het marktperspectief opnieuw te toetsen zijn in deze notitie dezelfde elementen opnieuw bekeken en geactualiseerd.

2 Relevante ontwikkelingen

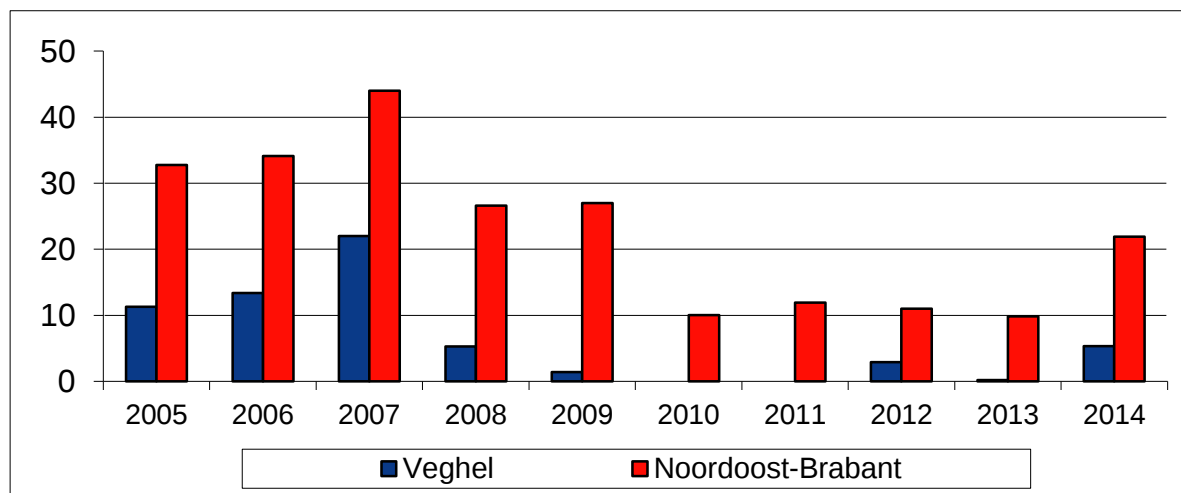
A Vraag en aanbod

Om de toekomstige vraag naar bedrijventerreinen voor Veghel te bepalen, worden twee invalshoeken gebruikt. Ten eerste kijken we naar de historische uitgifte, ten tweede maken we gebruik van recent uitgevoerde onderzoeken die zich baseren op macro-economische scenario's.

Historische uitgifte bedrijventerreinen 2005-2014

In de regio Noordoost-Brabant lag de uitgifte in de periode 2005-2014 gemiddeld (per jaar) op circa 23 ha. Op de bedrijventerreinen in de gemeente Veghel werd in deze periode circa 6,2 ha per jaar uitgegeven (een aandeel van circa 27% in de regio). Vanaf 2010 zien we een forse daling in de uitgifte in de regio. Ook in Veghel is vanaf 2008 sprake van een forse daling. In 2014 kruipen de cijfers weer enigszins omhoog en bevindt het uitgiftetempo zich (ongeveer) op het niveau van 2008, overigens zonder dat al bekend is of deze aantrekken- de uitgifte ook doorzet.

Figuur 1 Historische uitgifte bedrijventerreinen 2005-2014



Bron: IBIS, 2005-2014

De afgelopen vijf jaar (2011-2015) hebben in Veghel 13 transacties plaatsgevonden op bedrijventerreinen, voornamelijk op bedrijventerreinen De Dubbelen en Doornhoek. In 2014 heeft Veghel 5,4 ha bedrijventerrein uitgegeven. Dit is het hoogste uitgiftecijfer sinds 2007 (toen 22 ha). In de regio Noordoost-Brabant is in 2014 bijna 22 ha uitgegeven. In 2009 lag dit cijfer voor het laatst hoger (toen 27 ha).

In de gemeente Veghel is zoals gezegd de afgelopen tien jaar gemiddeld 6,2 ha per jaar uitgegeven. In de regio Noordoost-Brabant is dat 23 ha per jaar. Als dit gemiddelde wordt doorgetrokken voor de periode tot 2030, dan resulteert dat in een ruimtevraag op basis van historische uitgifte van 93 ha voor de gemeente Veghel en 345 ha voor de regio.

De gemeente Veghel heeft anno 2016 diverse concrete leads die serieuze belangstelling voor vestiging in Veghel hebben. Onderstaand de belangrijkste op een rij, waarbij gesprekken met kleinschalige lokale partijen niet zijn opgenomen.

- Veghel was onlangs in de race voor de vestiging van een nieuwe productiefaciliteit van Danone (deze is uiteindelijk geland in Cuijk, waar Danone al van oudsher is gevestigd).

Lange termijn scenario's

4

Eind 2014 heeft Bureau BUITEN in opdracht van de Provincie Noord-Brabant een prognose opgesteld naar de kwantitatieve behoefte aan bedrijventerreinen in de perioden 2014-2020, 2021-2030 en 2031-2040. Bureau BUITEN maakt gebruik van prognoses van EIB over de ontwikkeling van werkgelegenheid. Deze prognoses worden gehanteerd als de onderlegger voor bestuurlijke afspraken over de programmering van bedrijventerreinen in de Brabantse regio's. Begin 2015 is aansluitend op het kwantitatieve onderzoek een kwalitatief verdiepingsonderzoek bedrijventerreinen Noord-Brabant uitgevoerd (Stec Groep).

Onderstaande tabel geeft de prognose per periode voor de regio Noordoost-Brabant weer. De getallen betreffen de ontwikkeling van de ruimtebehoefte (toevoeging ten opzichte van de bestaande voorraad uitgegeven terrein).

Figuur 2 Prognose ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) Noordoost-Brabant

Periode	Noordoost-Brabant
2014-2020	+178
2021-2030	+10
2031-2040	-60
Totaal 2014-2040	+128

De netto ruimtebehoefte zit dus vooral in de komende jaren. Na 2030 vlakt de vraag af tot zelfs een negatieve vraag (resultaat van dalende en groeiende markten). Maar in de komende periode (tot 2030) wordt een ruimtebehoefte van 188 ha voorzien voor Noordoost-Brabant.

Uit de kwalitatieve verdiepingsslag blijkt dat de ruimtevraag zich grotendeels voor zal doen in de (zeer) grootschalige logistiek en groothandel. Bijna 95 hectare van de regionale uitbreidingsvraag wordt in dit segment verwacht. Het onderzoek stelt dat er geen ruimtevraag vanuit productie c.q. industrie te verwachten is. Trends en daadwerkelijke ruimtevraag (in Nederland en in de regio) laten voorlopig nog een ander beeld zien: er zijn in recente jaren (en nu eveneens) meerdere voorbeelden te noemen van productiebedrijven (o.a. in de foodsector) die omvangrijke kavels zoeken. Het voorbeeld van Danone is een hele concrete, die in de regio is geland. Veghel zelf heeft nu een concrete (internationale) lead die specifiek interesse heeft in een grote kavel in Veghel. Een vraag die in Veghel alleen op het Foodpark kan worden gefaciliteerd.

Aanbod van bedrijventerreinen

De regio werkt momenteel aan een herijking van de regionale afspraken over (programmering van) bedrijventerreinen, op basis van recente onderzoeken. Deze exercitie resulteert medio 2016 in nieuwe regionale afspraken.

Voor nu kan worden gesteld dat qua 'concurrerend aanbod' de regio slechts enkele locaties in de aanbidding heeft die mogelijk als alternatief voor Foodpark Veghel zouden kunnen dienen. Het betreft dan vooral de locaties Laarakker in Cuijk (nog circa 40-45 ha) en Vorstengrafdonk (nog circa 30 ha) die de huidige vraag kunnen accommoderen: grootschalig en met mogelijkheden voor een relatief hoge milieucategorie. Doornhoek en De Dubbelen (in Veghel) hebben nog beperkte keuze, er is (door de vele uitgiftes) weinig flexibiliteit

meer om de kavelgrootte aan te passen. Hetzelfde geldt voor de Rietvelden in 's-Hertogenbosch, waar nog één grote kavel beschikbaar is en enkele wat kleinere percelen. Heesch-West is als zacht plan ook nog in beeld, een gezamenlijke ontwikkeling van Oss en 's-Hertogenbosch van 90 ha. De besluitvorming van de betrokken partijen over verdere planvorming (doelgroepen, bestemmingsplan, en dergelijke) moet nog plaatsvinden.

Confrontatie vraag & aanbod

Voor de doelgroepen waar Foodpark Veghel vooral op mikt, in de keten van food-gerelateerde bedrijven, is het aanbod in de regio beperkt tot enkele (omvangrijke) bedrijventerreinen die de vraag van deze partijen kunnen accommoderen. Conform de kwantitatieve en kwalitatieve analyse van de ruimtebehoefte in Noordoost-Brabant zal een belangrijk deel van de ruimtevraag 'grootschalig' zijn. Daadwerkelijke transacties in het hele land ondersteunen de ontwikkeling, dat partijen regelmatig meer dan 10 ha zoeken.

Van de geprognosticeerde ruimtevraag van 188 ha tot 2030 zal dan ook het grootste deel 'grootschalig' zijn. Zeker niet allemaal groter dan 10 ha, maar in alle sectoren met dynamiek in ruimtevraag is sprake van een zekere schaalvergroting. Stec Groep voorziet in de periode tot 2030 een vraag van circa 150 ha voor grootschalige logistiek en zeer grootschalige logistiek. Overigens gaat dat gepaard met een negatieve vraag van andere sectoren zoals bouw, kleinschalige industrie en zakelijke dienstverlening. Dat laat onverlet dat voor de accommodatie van de grote vraag naar grootschalige kavels alle bovengenoemde terreinen (in Oss, Cuijk en 's-Hertogenbosch) een rol te vervullen hebben. De regio heeft dan wel een (grote) uitdaging op diverse andere plannen en locaties waar het aanbod niet (meer) tegemoet komt aan de actuele kwalitatieve vraag.

B Effort beleidsimpuls Foodpark Veghel

Economische stimulering

De economische stimulering van het cluster food & feed in Veghel, en in het bijzonder Foodpark Veghel, heeft de afgelopen jaren vooral vorm gekregen door het ontwikkelen van diverse marketing, promotie en branding-acties. De aanpak voor marketing en acquisitie van Foodpark Veghel is eind 2014 vastgelegd in een marketing- en acquisitieplan. Hierin worden de sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen voor Foodpark Veghel benoemd. Vervolgens worden hier concrete activiteiten (basics, offline, online en personal contact) aan gekoppeld.

Naast de lokale inzet vanuit Veghel, werken gemeenten in Noordoost-Brabant samen op het gebied van economie in Agrifood Capital. Binnen het samenwerkingsverband werken ondernemers, overheden en onderwijsinstellingen samen aan innovatieve oplossingen voor maatschappelijke vraagstukken rondom duurzaamheid, voeding en gezondheid. Agrifood Capital wil Noordoost-Brabant in 2020 laten excelleren als dé topregio in agrifood. Aan de hand van verschillende projecten wordt toegewerkt naar 15 concrete doelstellingen in 2020. Dit alles onder het motto: 'Sowing innovation, harvesting the future.'

Diverse food-gerelateerde initiatieven hebben afgelopen jaren het licht gezien in Veghel, die bijdragen aan de profilering en propositie van Veghel. Het Food Innovatie Center is een voorbeeld, evenals de Verspillingsfabriek die is opgezet door lokale ondernemer Bob Hutten van Hutten Catering (een initiatief waarin ook partijen als Wageningen UR en Sligro participeren).

Marketing & acquisitie

Op het gebied van marketing & acquisitie is het noodzakelijk dat de gemeente Veghel zich op verschillende manieren laat zien. De afgelopen jaren is ingezet op een aantal zaken.

Veghel heeft veel geïnvesteerd in de relatie met belangrijke partijen als BOM en NFIA, zodat deze ontwikkelingsmaatschappijen Veghel op het netvlies hebben als zij (buitenlandse) bedrijven adviseren en faciliteren. Dat lijkt zijn vruchten af te werpen, gezien gesprekken met de BOM over een grootschalige zuivelfabrikant.

De marketing en acquisitie aanpak is vastgelegd met concrete afspraken en activiteiten voor bedrijventerrein Foodpark Veghel (d.d. oktober 2014). De doelstelling van het marketing- en acquisitieplan is om bij te dragen aan een ontwikkeling van Foodpark. Het plan moet er voor zorgen dat het verwachte uitgiftetempo gehaald wordt en richt zich hoofdzakelijk op food(gerelateerde) bedrijven (zoals binnen Agri-Food Capital). De gemeente Veghel heeft aangegeven dat er - gezien de procedure bij de Afdeling Bestuursrechtspraak van de Raad van State tegen het vastgestelde bestemmingsplan - de afgelopen twee jaar weinig is ingezet op marketing en acquisitie, maar dat er desondanks relatief veel interesse is vanuit de markt voor Foodpark Veghel. De onzekerheid over het bestemmingplan lijkt hier (opvallend genoeg) weinig invloed op te hebben.

Een regionaal marketing & acquisitieapparaat vanuit Agri-Food Capital op het gebied van Agro & Food en aanpalende sectoren waar interessante cross-overs mogelijk zijn is verkend. Daarnaast wordt regionaal verkend of verdergaande afspraken over uitgifteprotocol of een regionale grondbank realistische opties zijn om de regionale propositie te versterken en verduurzamen.

Regionale afspraken

- Het nieuwe regionaal programma bedrijventerreinen zal naar verwachting in juni 2016 worden vastgesteld.
- In de 'Agenda Noordoost-Brabant: Richting 2020' werd in 2010 de ambitie uitgesproken om als Noordoost-Brabant in 2020 een excellente regio te zijn in Food, Health & Farma (FHF). Concreet wil Noordoost Brabant dat in 2020 minimaal vijf toplocaties (Willemspoort 's-Hertogenbosch, Life sciences Park Oss, Health Campus Boxmeer, Zorgpark Uden en Foodpark Veghel) voor innovatieve bedrijvigheid zijn gerealiseerd of worden voorbereid.
- Er zijn geen specifieke en formele afspraken gemaakt over het begeleiden en/of geleiden van potentiële food & feed bedrijven naar Foodpark Veghel. Ondanks dat wordt in de praktijk wel degelijk samengewerkt in het doorgeven en –spelen van mogelijke leads en geïnteresseerde bedrijven wanneer hier sprake van is. De lastige marktomstandig-

heden met beperkte gronduitgifte hebben echter wel een dempend effect op de bereidheid om samen te werken en leads naar de burens door te spelen.

Deelconclusies

Er wordt nog steeds op meerdere fronten actief werk gemaakt van de 'gerichte beleidsimpuls' om Veghel in brede zin en Foodpark Veghel in het bijzonder in de kijker te spelen van bedrijven en spelers in de keten van food.

De economische stimulering die lokaal en vooral regionaal is opgetuigd, heeft een positieve impact op de ontwikkeling van de food & feed sector en op de aantrekkelijkheid van de positie van Noordoost-Brabant, Veghel en Foodpark Veghel.

De marketing en acquisitie effort is lokaal opgepakt, regionaal wordt verder verkend. Vooralsnog heeft Veghel diverse serieuze en interessante leads te pakken.

3 Conclusies

A **Conclusies actualisatie ‘Markperspectief Foodpark Veghel’**

We doen, net als in 2013, geen nieuwe uitspraken over exacte hectares van Veghel in het regionale spectrum. De markt is meer in beweging, zeker in bepaalde (grootschalige) segmenten. Dat impliceert dat bepaalde (bestaande) bedrijventerreinen moeilijker tegemoet kunnen komen aan de actuele behoefte van bedrijven. Foodpark Veghel mikt echter wel op de doelgroepen waar sprake is van dynamiek en kan daar met de beoogde propositie goed op inspelen.

Een kanttekening is dat de eerder genoemde economische ‘plus’ (in kwantitatieve zin in orde van grootte van het Global Economy scenario) én de in 2011 geschetste mogelijke ‘plus’ vanuit de regio op basis van de prestaties afgelopen jaren (voor nu) niet meer te onderbouwen zijn.

Kortom: de **conclusie uit 2013 blijft overeind**. Voor de eerste fase van Foodpark Veghel (ca 28 ha netto) is er voldoende marktperspectief, ook in combinatie met het aanbod op locaties Laarakker en Vorstengrafdonk. Veghel komt met deze ontwikkeling tegemoet aan een evidente vraag in de markt die beperkt in de regio kan worden gefaciliteerd. Teveel aan hectares (in het aanbod) concentreert zich op andere locaties, wat onverlet laat dat de regio (inclusief Veghel) een maatschappelijke verantwoordelijkheid heeft om daarvoor tot slimme oplossingen te komen.

Een gerichte proactieve inzet op marketing & acquisitie is en blijft cruciaal, met een onderscheidende propositie en concurrentiepositie op (inter)nationaal niveau. Dit vraagt om een integrale clusteraanpak waarbij o.a. wordt samengewerkt met Agrifood Capital, BOM en NFIA op het gebied van op het gebied van marketing en acquisitie.