

**Specificatie van
programmering Regionaal
Bedrijventerrein Twente**

Bijlagenrapport

Uitgevoerd in opdracht van:
Stuurgroep RBT

Nijmegen, 12 februari 2002

Inhoudsopgave

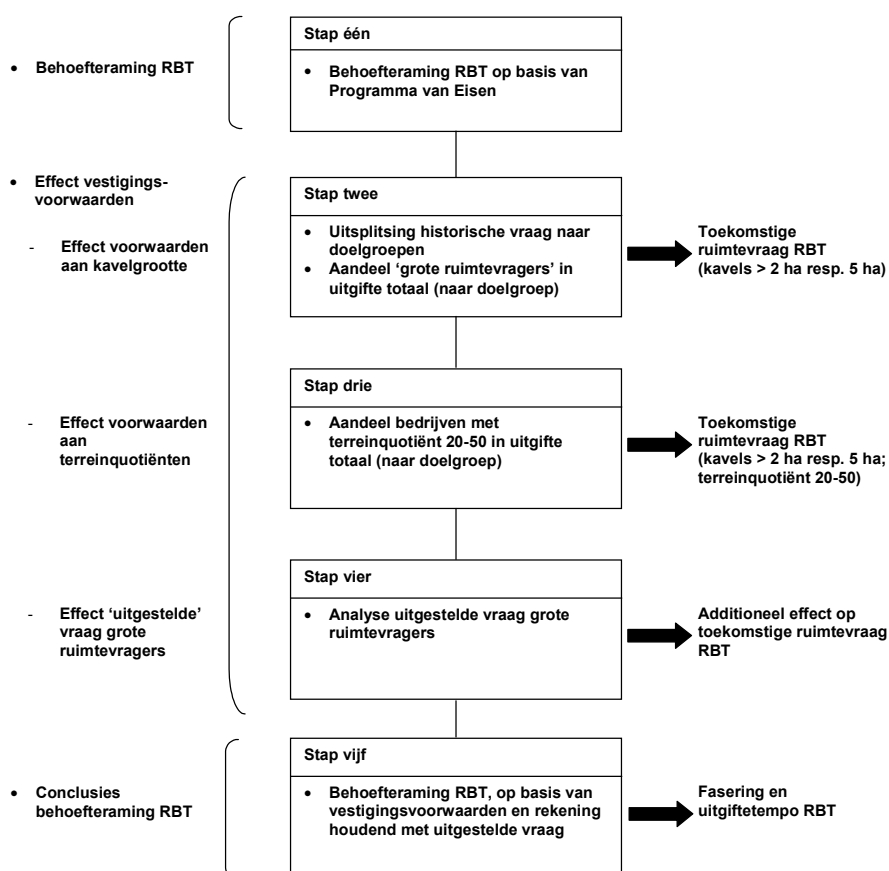
Blz.

Bijlage 1	Doelgroepen en ruimtebehoefte	1
	1 Inleiding	1
	2 Stap één: behoefteraming Programma van Eisen	2
	3 Stap twee: effect voorwaarde kavelgrootte	4
	4 Stap drie: effect voorwaarde terreincoëfficiënt	8
	5 Stap vier: effect uitgestelde vraag grote ruimtevragers	10
	6 Stap vijf: conclusies behoefteraming RBT	14
Bijlage 2	Informatie gemeenten	17
Bijlage 3	Projecten met betrokkenheid van de OOM	21
Bijlage 4	Referentieanalyse bedrijventerreinen	23
	1 Inleiding	23
	2 Referentieterreinen	24
	3 Conclusies uit referentieanalyse	35
Bijlage 5	Relevante tabellen uit ZORRO rapport	39
Bijlage 6	Zorgvuldig ruimtegebruik en de Ondernemer	43

1 Inleiding

In deze bijlage staat de ruimtebehoefteraming voor het RBT centraal. Er is reeds een raming gemaakt door de Werkgroep RBT. De uitkomsten van dit onderzoek heeft echter nog niet tot een voldoende onderbouwd resultaat geleid. Dit onderzoek moet deze gewenste onderbouwing wel geven. In figuur 1 is de methodiek weergegeven die hiertoe is gehanteerd.

Figuur 1 Onderzoeksmethodiek ruimtebehoefteraming RBT



Uitgangspunt vormt de analyse van de historische uitgiftecijfers van de gemeenten Enschede, Hengelo, Almelo en Borne. Hieruit extrapolierend is een verwachting van de ruimtebehoefte voor de toekomst opgesteld.

Vervolgens worden de voorwaarden die aan de ontwikkeling van het RBT gesteld zijn, in deze behoefte-raming verwerkt en wordt bekeken wat de effecten zijn op de totale ruimte-vraag. De gestelde voorwaarden zijn:

- minimale kavelomvang van 2 ha voor Transport & Distributie en 5 ha voor Productie;
- terreincoëfficiënt tussen de 20 en 50;
- verplichte vestiging van het aantrekken bovenregionale bedrijvigheid, facultatieve vestiging regionale bedrijvigheid.

De uitkomst van deze analyse zal een specificatie van de ruimtebehoefte zijn voor ontwikkeling op het RBT. Deze behoefte-raming zal worden vergeleken met de eerder gemaakte raming.

De uitkomst van dit onderzoek is geen hernieuwde analyse van vraag en aanbod verhoudingen. Er wordt alleen een herberekening gegeven van de ruimte-vraag op het RBT.

2 Stap één: behoefte-raming Programma van Eisen

In deze paragraaf worden de resultaten de behoefte-raming uit het Programma van Eisen Regionaal Bedrijventerrein Twente samengevat. Dit document is opgesteld in het programmeringsoverleg op 8 juni 2000 en aangepast op 24 april 2001.

Programma van Eisen RBT, 8 juni 2000 / 24 april 2001

Doelgroepen

De doelgroep voor het RBT wordt in het Programma van Eisen omschreven als:

- grote ruimtevragers uit productie en logistiek;
- met een hoogwaardig en wervend karakter;
- waar mogelijk geclusterd;
- GDV & PDV activiteiten zullen niet worden toegelaten op het terrein.

Uitgangspunten

In het bestuurlijk programmeringsoverleg zijn voorwaarden gesteld aan de ontwikkeling op het RBT. Deze zijn:

- de locatie mag niet concurrerend zijn voor andere terreinen in de regio;
- andere terreinen moeten (planologisch) in de ontwikkeling worden beperkt;
- goede afspraken over financiering, ontwikkeling, kavelgrootte en exploitatie zijn vereist;
- een aanvaardbaar en samenhangend grondprijsbeleid is vereist.

Over de ontwikkeling, kavelgrootte en exploitatie is het volgende vastgesteld:

- grootschalige productievervestigingen van buiten de regio (verplichtend) en van binnen de regio (facultatief) van 5 ha of meer, en
- T&D- en assemblagebedrijven van buiten de regio (verplichtend) en van binnen de regio (facultatief) van 2 ha of meer, en
- terreincoëfficiënt van minimaal 20 en maximaal 50 arbeidsplaatsen per ha.

Behoefteraming

Op grond van bovengenoemde voorwaarden is in het Programma van Eisen gekomen tot een ruimtebehoefteraming voor het RBT. De berekening is als volgt gemaakt:

Aanbod

- het aanbod in Twente voor de doelgroep 'grote ruimtevragers' is in het PvE (8 juni 2000) (tot 2005) geraamd op 52 ha:
 - Bedrijventerrein Twente: 30 ha;
 - Twentepoort II: 10 ha;
 - Oldenzaal: 12 ha.
- dit zal echter niet allemaal voor de onderscheiden sectoren worden uitgegeven;
- daarnaast is de verwachting dat het merendeel van het huidige aanbod al uitgegeven is voordat de uitgifte van het RBT zal starten.

Vraag

- door de gemeenten Almelo, Enschede en Hengelo is geraamd welke grote bedrijven moeten verhuizen door ruimtegebrek en conform het geschetste profiel in aanmerking zouden komen voor het RBT. Deze vraag is geschat op 4 ha per jaar;
- vervolgens stelt men dat de vraag groter is dan 4 ha, aangezien er ook vraag verwacht mag worden uit de overige gemeenten in Twente en buiten Twente. Hiervoor is een correctiefactor van 1,67 toegepast (alhoewel het werkelijke cijfer, naar verwachting van de werkgroep RBT, waarschijnlijk hoger zal liggen.);
- de totale vraag naar kavels op het RBT, uitgaande van de gestelde vestigingsvoorwaarden, wordt hierdoor geraamd op 6,7 ha per jaar

3 Stap twee: effect voorwaarde kavelgrootte

De gemeenten Enschede, Hengelo, Almelo en Borne hebben de historische uitgiftecijfers van de laatste tien jaar aangeleverd, uitgesplitst naar doelgroep. Deze cijfers zijn verder geanalyseerd door Buck Consultants International. De resultaten zijn opgenomen in deze paragraaf en in bijlage 2.

De uitgaven van alle gemeenten tezamen worden uitgesplitst in de doelgroepen die in de ontwikkelingsvoorwaarden zijn aangeduid: productiebedrijven groter dan 5 ha en transport & distributie en logistieke bedrijven groter dan 2 ha. De uitsplitsing is weergegeven in tabel 1. Hieruit blijkt een significant verschil in de uitgegeven oppervlakte per bedrijfssector: productieactiviteiten hebben in de jaren 1990 – 1999 het grootste deel van de uitgaven opgeëist (58 %).

Aangezien de uitgifte in grote kavels niet alleen in de vier grote steden plaatsvindt, moet een correctiefactor worden toegepast om de historische uitgifte voor de regio Twente te kunnen bepalen. Een inschatting van het programmeringsoverleg RBT is dat een correctiefactor van 1,67 voldoet. Deze aanname wordt ondersteund door het feit dat de uitgifte van de drie grote steden ongeveer 60% was van de totale uitgifte in Twente¹. In het onderhavige onderzoek wordt deze factor overgenomen.

Tabel 1 Historische uitgiftecijfers (T&D / L > 2 ha, productie > 5 ha) voor drie sectoren in gemeenten Enschede, Hengelo en Almelo (in vierkante meters), 1990-1999, opgehoogd met regionale correctiefactor

Productie	Transport& Distributie/Logistiek	Overig
61.000	20.000	19.999
180.000	23.635	58.470
116.500	25.047	
254.000	27.000	
	27.000	
	27.188	
	62.642	
	150.000	
611.500 (61 ha)	338.877 (34 ha)	78.469 (7,8 ha)
1,67 * 61 ha: 102 ha	1,67 * 34 ha: 57 ha	1,67 * 7,8 ha: 13 ha
58%	33%	8%

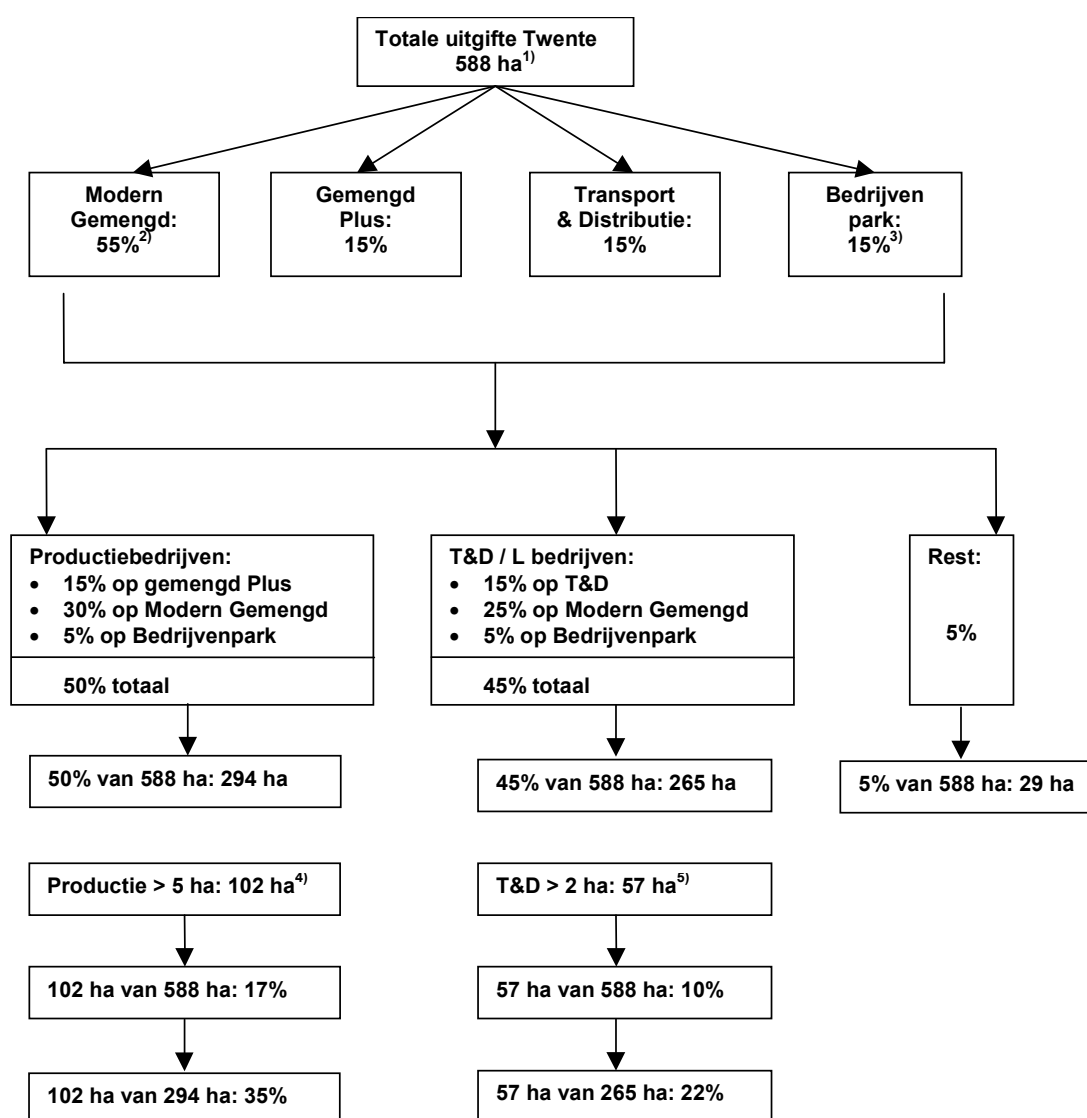
Bron: Gemeente Enschede, Hengelo en Almelo 2001 (Borne geen uitgaven aan grote ruimtevragers), bewerking BCI

¹ Ruimte voor een krachtig Overijssels bedrijvenlandschap 2000-2010, Provincie Overijssel

Aandeel 'grote ruimtevragers' in totale uitgifte

Figuur 2 geeft aan hoe de verhouding is tussen de totale uitgifte in Twente tussen 1990 en 1999 (588 ha) en de uitgifte aan de aangeduide doelgroepen met kavels groter of gelijk aan 2 ha of 5 ha in diezelfde periode. De 'rest categorie' bestaat uit dienstverlenende bedrijven op bedrijventerreinen, maar deze worden verder niet meer in de analyse verwerkt.

Figuur 2 Uitsplitsing in doelgroepen en aandeel 'grote ruimtevragers' in Twente, historische uitgifte 1990-1999



1) Bron: Provincie Overijssel, Ruimte voor een krachtig Overijssels bedrijvenlandschap 2000-2010, pag. 23

2) Bron voor de verdeling in vier typen bedrijventerreinen: Buck Consultants International, Bedrijventerreinen regio Twente, Provinciaal Bedrijventerreinen Overleg, februari 1999 (inschatting)

3) Bestaat uit productie, groothandel, diensten

4) Gegevens op basis van aangeleverde cijfers door gemeente Enschede, Almelo, Hengelo, Borne en correctie (tabel 1)

5) Gegevens op basis van aangeleverde cijfers door gemeente Enschede, Almelo, Hengelo, Borne

Uit dit figuur blijkt de totale uitgifte in de sectoren productie en transport & distributie/ logistiek in de periode 1990-1999 (dus ook kleiner dan 5 ha of 2 ha): respectievelijk 294 en 265 ha (inschatting). Deze inschatting is tot stand gekomen op basis van gegevens over het aandeel van uitgiften op de verschillende soorten terreinen in de totale uitgiften en het aandeel van de relevante sectoren in het ruimtebeslag op de onderscheiden terreinen.

Conclusies

Met behulp van figuur 2 kunnen we een aantal zaken concluderen:

- in totaal is in Twente tussen 1990 en 1999 588 ha bedrijventerrein uitgegeven;
- in de sectoren productie en transport & distributie / logistiek is respectievelijk 294 en 265 ha uitgegeven;
- in deze sectoren tussen 1990 en 1999 aan kavels > 5 ha (productie) en > 2 ha (T&D/ Logistiek) respectievelijk 102 en 57 ha uitgegeven. Dit leidt tot de volgende conclusies:
 - van alle uitgiften in de productiesector betreft 35% kavels > 5 ha;
 - van alle uitgiften in de Transport & Distributie en Logistiek betreft 22% kavels > 2 ha;
 - 17% van de totale uitgifte kwam voor rekening van de grootschalige productie (> 5 ha);
 - 10% van de totale uitgifte kwam voor rekening van de grootschalige Transport & Distributie en Logistiek (> 2 ha).
- de uitgifte komt per jaar neer op 10,2 ha voor grootschalige productie en 5,7 ha voor grootschalige transport & distributie en logistiek.

Een voorwaarde die eveneens is gesteld bij de kavelomvang is dat grote bedrijven binnen de regio niet verplicht worden om zich op het RBT te vestigen. Om deze aanvullende voorwaarde in de berekening op te kunnen nemen, hanteren wij de aanname dat 80% van de uitgiften aan grote ruimtevragers op het RBT zal worden gerealiseerd. Indien de historische uitgiftecijfers geëxtrapoleerd worden naar de periode 2002-2010, leidt dit tot de volgende uitkomsten:

- **productie, minimale kavelomvang 5 ha: 80% van 10,2 ha is 8,2 ha per jaar;**
- **transport & distributie / logistiek, minimale kavelomvang 2 ha: 80% van 5,7 ha is 4,6 ha per jaar²;**
- **in totaal komen wij, op grond van de voorwaarde over kavelgrootte tot een behoefte van 12,8 ha per jaar, waarvan 65% productiebedrijven en 35% transport / distributie en logistieke bedrijven.**

² Bij de extrapolatie is geen rekening gehouden met veranderingen in het economisch klimaat omdat het hier een terrein betreft. In paragraaf 6 wordt daar nader op ingegaan.

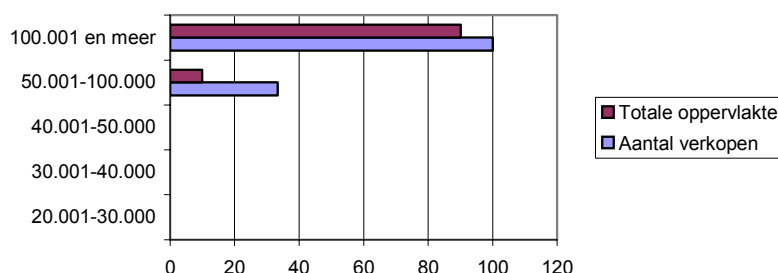
Aanvulling

Bij deze uitkomst is een aanvullende opmerking op zijn plaats. In het geval van de productie is een voorwaarde van een minimale kavelgrootte van 5 ha gehanteerd. Er zijn uiteindelijk maar vier uitgiften die daar in de afgelopen 10 jaar aan voldaan hebben. Deze drie uitgiften waren allen van een zeer grote omvang: 11,7 ha, 18 ha en 25,4 ha. Deze drie uitgiften beïnvloeden de uitkomst van deze exercitie sterk (zie figuur 3).

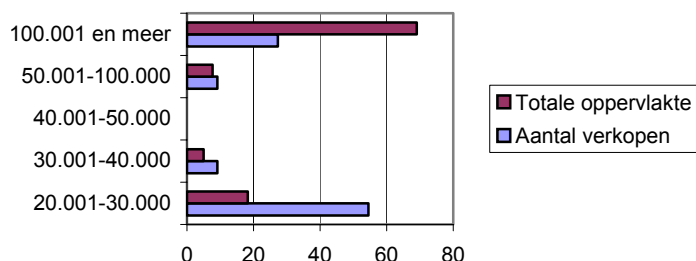
In het geval van Transport & Distributie / Logistiek hebben zeven bedrijven kavels >2 ha gekocht. Hier was sprake van één grote uitgifte van 15 ha, waardoor de uitkomsten sterk beïnvloed zijn (zie figuur 4).

De uitgiften aan grote kavels beïnvloeden de uitkomsten van de historische analyse sterk, maar dit wil niet zeggen dat dit soort uitgiften in de toekomst niet van belang zullen zijn. De verwachting is dat ook in de toekomst grote bedrijven zich in de regio Twente zullen vestigen. De bijbehorende ruimtevraag is echter moeilijk vast te stellen, aangezien de uitgiften van zeer grote kavels sterk fluctueert.

Figuur 3 Aantal verkopen en de daarin uitgegeven oppervlakte (in %) van Productie > 5 ha tussen 1990-1999



Figuur 4 Aantal verkopen en de daarin uitgegeven oppervlakte (in %) van Transport en Distributie / Logistiek > 2 ha tussen 1990-1999



4 Stap drie: effect voorwaarde terreincoëfficiënt

In deze paragraaf wordt het effect berekend van de voorwaarde dat een bedrijf dat zich wil vestigen op het RBT een terreincoëfficiënt moet hebben van minimaal 20 en maximaal 50 (stap drie uit figuur 1). De inhoud van het onderzoek 'Bedrijven onder Dak; terreincoëfficiënten' is één van de bouwstenen voor de berekening. Van de voor dit onderzoek relevante delen volgt nu een samenvatting.

Bedrijven onder Dak; terreincoëfficiënten, 2001

Doelstelling

Dit onderzoek is er één uit een reeks binnen het kader 'Bedrijven onder Dak'. Het doel van het gehele onderzoek is het maken van een regiovertaling van de Bedrijvenmonitor: een beeld schetsen van de huidige situatie en de dynamiek in huisvestingsproblematiek in de regio's Rivierenland en Twente. Dit specifieke terreincoëfficiënten onderzoek dient twee doelen: inzicht verschaffen in de regionale dynamiek van de bedrijfshuisvesting en in de terreincoëfficiënten op de bedrijfslocaties in de regio's.

Definitie

De terreincoëfficiënt is het (gemiddeld) aantal werknemers per hectare. Hierbij wordt de gehele kaveloppervlakte gemeten, dus inclusief ongebruikte ruimte en andere interne reserves³.

In 'Bedrijven onder Dak' is de terreincoëfficiënt als volgt berekend:

- het ruimtebeslag van alle bedrijven in de regio is berekend (som van opgegeven kaveloppervlaktes);
- het totaal aantal werkzame personen is berekend (in full time equivalenten);
- het aantal hectares gedeeld door het aantal werkzame personen geeft de terreincoëfficiënt in de regio of per locatie;
- de vermenigvuldiging van het aantal personen met de terreincoëfficiënt geeft de netto uitgegeven grond.

³ Bedrijven onder Dak, 2001, pag. 11, overgenomen uit: Bedrijfslocatiemonitor, terreinverkenning, Centraal Planbureau, Den Haag 1997, pag. 130

Resultaten

Regionale terreincoëfficiënt

Uit bovenstaande berekening volgt dat Twente een regionale terreincoëfficiënt heeft van 49. Ook blijkt uit het onderzoek dat de terreincoëfficiënt hoger uitvalt naarmate een gebied een meer stedelijk karakter heeft. Eenzelfde verhouding blijkt te bestaan tussen de 'ouderdom' van een terrein en de coëfficiënt: wanneer een terrein nieuwer is, dan ligt de coëfficiënt op een hoger niveau.

Terreincoëfficiënten van bedrijfssectoren

In het onderzoek is in diverse bronnen gezocht naar gegevens over terreincoëfficiënten voor verschillende bedrijfssectoren in Twente. Uit de enquête van Bedrijven onder Dak is de volgende tabel samengesteld:

Tabel 2 Gemiddelde terreincoëfficiënt in Twente per type bedrijventerrein (N=2.811)

	Groothandel	Transport	Industrie	Diensten	Bouw	Totaal
Gemengd	37	41	47	53	74	45
Distributie	20	43	124	105	65	47
Zware industrie	47	52	72	83	113	61
Kantoren	41	-	60	120	211	103
Totaal	37	43	48	59	75	47

Bron: *Bedrijven onder Dak, KvK Rivierenland en Twente / Veluwe, 2001*

Met name de gemengde en distributieterreinen zijn in het kader van dit onderzoek interessant. De gemiddelden hiervan liggen op 45 en 47. Het blijkt verder dat vooral bedrijven die in ons rapport als 'productie' zijn aangemerkt een hoge gemiddelde terreincoëfficiënt hebben (zie industrie en bouw).

Uit de provinciale werkgelegenheidsenquête volgt dat de gemiddelde terreincoëfficiënten voor Industrie, Bouw, Handel en Vervoer respectievelijk neerkomen op 47, 24, 36 en 43.

Conclusies voor programmering van RBT

Het is lastig om op basis van de gemiddelde terreincoëfficiënten een uitspraak te doen over het aandeel bedrijven dat zou passen binnen de randvoorwaarde van een terreincoëfficiënt tussen de 20 en 50.

Uit tabel 2 blijkt dat de gemiddelde coëfficiënten die door de onderscheiden bedrijfssectoren worden gerealiseerd sterk aan de bovenkant van de aangegeven bandbreedte (20-50) liggen. Dit leidt tot de veronderstelling dat een groot deel van de bedrijven uit de doelgroepen niet in aanmerking zal komen voor vestiging op het RBT wanneer de voorwaarde over de terreincoëfficiënt strikt zal worden gehanteerd.

Wel mag worden aangenomen dat de terreincoëfficiënt voor grootschalige bedrijvigheid lager zal zijn dan het gemiddelde voor de totale bedrijvigheid in de sectoren productie en transport & distributie / logistiek.

We schatten in dat 40% van de grootschalige bedrijven een terreincoëfficiënt heeft die hoger is dan 50. Verder schatten we in dat 10% van de bedrijven een terreincoëfficiënt heeft die lager is dan 20. Dit zou betekenen dat 50% van de terreinuitgifte binnen de norm van minimaal 20 en maximaal 50 valt.

Wanneer dit percentage worden toegepast op de uitgifte per jaar die in paragraaf 2.3 is vastgesteld dan komen we uit op de volgende cijfers:

- ***productie, minimale kavelomvang 5 ha én beperking van terreincoëfficiënt tussen de 20 en 50: 50% van 8,2 ha per jaar: 4,1 ha;***
- ***transport & distributie / logistiek, minimale kavelomvang 2 ha én beperking van terreincoëfficiënt tussen de 20 en 50: 50% van 4,6 ha per jaar: 2,3 ha;***
- ***in totaal komen wij, op grond van de voorwaarden over kavelgrootte én de terreincoëfficiënt tot een behoefteraming van 6,4 ha per jaar, waarvan 65% productiebedrijven en 35% transport /distributie en logistieke bedrijven.***

5 Stap vier: effect uitgestelde vraag grote ruimtevragers

Deze paragraaf behandelt de vierde stap in de berekeningsmethode: het effect van de uitgestelde vraag van grote ruimtevragers op de ruimtebehoefte voor het RBT. Verhuisgeneigde bedrijven, die nog niet verhuisd zijn, zullen nu mogelijk verhuizen, omdat de ontwikkeling van het RBT zorgt voor een aanbod van kavels dat voldoet aan zowel de kwantitatieve als kwalitatieve eisen.

Bij deze analyse is gebruik gemaakt van het rapport 'Ruimtegebruik bedrijven Twente' van de Kamers van Koophandel van Veluwe en Twente (STOGO, 2001). Een korte samenvatting van de belangrijkste passages volgt hieronder. Tevens is gebruik gemaakt van gegevens die door de gemeenten en OOM zijn aangeleverd.

Ruimtegebruik bedrijven Twente

Doel

De Kamers van Koophandel van Veluwe en Twente willen de ruimtebehoefte van Twentse bedrijven in beeld brengen. Het onderzoek dient met name drie doelstellingen:

- daadwerkelijke ruimtebehoefte van zittende bedrijven in kaart brengen;
- duidelijk maken in welk type bedrijfshuisvesting bedrijven geïnteresseerd zijn;
- aangeven wat de problemen zijn bij de huisvesting.

Verplaatsingsplannen en –problemen van bedrijven

Bedrijven die opereren aan huis

- 18% op zoek naar een bedrijfspand, hiervoor is een oppervlak van 89.200m² vereist.

Bedrijven met een bedrijfspand uit huis

- één derde is geïnteresseerd in een bedrijfspand. Ongeveer 10% van de ondervraagden heeft plannen om buiten Twente te verhuizen;
- ongeveer 75% heeft verhuisplannen binnen vijf jaar;
- de ruimtebehoefte voor zelfstandige bedrijfspanden is 346.400m². Er ontstaat echter ook een overschot aan woningen met een bedrijfspand van 94.600m²;
- de meeste verplaatsingsproblemen komen door een gebrek aan kwantiteit en kwaliteit van het kavelaanbod en de te hoge prijs.

Zelfstandige bedrijfspanden

- één op de vier bedrijven wil zich verplaatsen of een nevenvestiging oprichten; ongeveer 10% van de ondervraagden heeft plannen om buiten Twente te verhuizen;
- de grootste gewenste verplaatsing is die van het centrum of de rest van de bebouwde kom naar een bedrijfsterrein;
- ongeveer 75% van de verplaatsters heeft verhuisplannen binnen 5 jaar;
- op basis van dit onderzoek wordt een ruimtebehoefte geraamd van 1.312.000m².
- ook voor deze groep geldt dat het tekort aan kwantiteit en kwaliteit van het kavelaanbod en de hoge prijs de grootste problemen zijn.

Conclusies

De conclusies in dit rapport zijn:

- binnen 5 jaar is er een behoefte van **175 ha** in aparte bedrijfspanden;
- de onderzochte bedrijven vallen hoofdzakelijk in de categorie kleinschalige bedrijvigheid;
- een uitgestelde vraag naar grote kavels kan op basis van dit onderzoek niet worden vastgesteld.

Er heeft een nader onderzoek plaatsgevonden (analyse KvK) naar de belangstelling voor vestiging op het RBT van bedrijven die grote kavels wensen. Conclusies hieruit:

- productiebedrijven > 5 ha: vijf bedrijven met een totale vraag van 44,5 ha;
- transport en logistieke bedrijven > 2 ha: twee bedrijven met een totale vraag van 15 ha.

Conclusies voor ruimtebehoefte RBT

De problemen die verplaatsing van deze zeven bedrijven op dit moment onmogelijk maken houden voor het grootste deel (42%) verband met een kwantitatief tekort aan ruimte voor bedrijven. Hieruit volgt dat er een gerede kans is dat het aanbieden van nieuwe kavels, zoals zal gebeuren met de ontwikkeling van het RBT, uiteindelijk zal leiden tot het verplaatsen van bedrijven. Ook zal een kwalitatief hoogwaardige omgeving op het RBT bedrijven aantrekken, omdat er ook een kwalitatief tekort isesignaleerd.

Dat er verplaatsing van bedrijven zal optreden wordt ook bevestigd door de informatie van de gemeenten (zie ook bijlage 2):

Tabel 3 Verwachte uitgestelde verplaatsingen vanuit het stedelijke gebied

Gemeente	Uitgestelde vraag per gemeente
Enschede	In totaal is een behoefte van 11 ha geconstateerd. Dit is uitgesplitst in een distributiecentrum van een supermarkt (3 ha), een groothandel (3 ha) en een bedrijf uit de slachtindustrie (5 ha). De gegadigde bedrijven vallen respectievelijk in de milieucategorieën 4.1, 3.2 en 4.1.
Hengelo	De uitgestelde vraag is op 8 ha gesteld. Dit zijn industriële bedrijven (6 ha), die per bedrijf niet groter zijn dan 2 ha of kleinschalige industrie- of T&D bedrijven (totaal 2 ha). Daarnaast verwacht men nog verplaatsingen van bedrijven die voor 1990 gevestigd zijn, maar men kan daarvan de omvang in hectares niet aangeven. Dit zijn bedrijven uit beide onderscheiden sectoren.
Almelo	Uit een inventarisatie van te verplaatsen bedrijven blijkt dat één bedrijf in aanmerking komt in de categorie Productie. Het gaat hier om een bedrijf met een ruimtevraag van 6 ha. (Op grond van het gestelde criteria over de terreincoëfficiënt zou het bedrijf echter niet op het RBT kunnen worden toegelaten).
Borne	De inschrijffijst van de gemeente Borne laat zien dat er geen bedrijven zijn die meer ruimte vragen dan 2 ha. Het enige bedrijf dat eventueel zou kunnen passen in het RBT-profiel is een productiebedrijf dat 1 ha vraagt.

N.B. Onduidelijk of er overlap zit tussen de bedrijven uit analyse OOM en gegevens gemeenten.

Voor wat betreft de vraag naar kavels op het RBT mag verwacht worden dat de 'uitgestelde' vraag van deze bedrijven een positief effect zal hebben op het uitgiftetempo (overigens is er natuurlijk op dit moment geen garantie dat bedrijven zich ook daadwerkelijk op het RBT

zouden willen vestigen). Dit positieve effect doet zich dan met name voor in de eerste jaren van uitgifte. Daarna zal het effect van de uitgestelde vraag afzwakken.

Uitgaande van een start van de uitgifte in 2003 wordt door ons voor de eerste drie jaren een hoger uitgiftetempo verwacht. Onzekerheden over de daadwerkelijke interesse van de bedrijven voor vestiging op het RBT maken een inschatting moeilijk.

Met het nodige voorbehoud -de daadwerkelijke verhuisbereidheid van de bedrijven is immers nog onbekend- schatten we de uitgifte in de eerste drie jaren, rekening houdende met de uitgestelde vraag en zonder voorwaarden aan terreincoëfficiënt, op 21-23 ha per jaar (uitgestelde én reguliere vraag). Daarna zakt de uitgifte terug naar het in stap 2 vastgestelde niveau. Indien de terreincoëfficiënt-voorwaarde wordt gehanteerd, worden deze cijfers ongeveer gehalveerd: 10-12 ha per jaar in de eerste drie jaren en daarna het niveau zoals vastgesteld in stap 3.

De uitgestelde vraag bij productiebedrijven is groter dan die van de transport & distributie en logistieke bedrijven. Hierdoor zal naar verwachting de uitgifte aan productiebedrijven in de eerste drie jaren groter zijn dan die aan transport & distributie- en logistieke bedrijven. We maken de aanname dat de verdeling zal uitvallen in 80%-20%.

Op grond hiervan komen wij tot de volgende berekening:

- ***productie, minimale kavelomvang 5 ha, beperking van terreincoëfficiënt tussen de 20 en 50 en rekening houdende met de uitgestelde vraag: eerste drie jaar 8-9,6 ha per jaar, vanaf jaar vier 4,1 ha per jaar;***
- ***transport & distributie / logistiek, minimale kavelomvang 2 ha, beperking van terreincoëfficiënt tussen de 20 en 50 en rekening houdende met de uitgestelde vraag: eerste drie jaar 2-2,4 ha per jaar, vanaf jaar vier 2,3 ha per jaar;***
- ***in totaal komen wij, op grond van de voorwaarden over kavelgrootte, de terreincoëfficiënt en de uitgestelde vraag tot een behoefteraming van 10-12 ha per jaar in de eerste drie jaren, vanaf jaar vier zal dit terugvallen naar 6,4 ha per jaar.***

Wanneer de terreincoëfficiënt niet als voorwaarde wordt opgenomen, dan komen wij tot de volgende behoeftcijfers:

- ***productie, minimale kavelomvang 5 ha en rekening houdende met de uitgestelde vraag: eerste drie jaar 16,8-18,4 ha per jaar, vanaf jaar vier 8,2 ha per jaar;***
- ***transport & distributie / logistiek, minimale kavelomvang 2 ha en rekening houdende met de uitgestelde vraag: eerste drie jaar 4,2-4,6 ha per jaar, vanaf jaar vier 4,6 ha per jaar;***
- ***in totaal komen wij, op grond van de voorwaarden over kavelgrootte en de uitgestelde vraag tot een behoefteraming van 21-23 ha per jaar in de eerste drie jaren, vanaf jaar vier zal dit terugvallen naar 12,8 ha per jaar.***

6 Stap vijf: conclusies behoefte-raming RBT

De analyse in dit hoofdstuk geeft een beeld van het effect van de vestigingsvoorwaarden voor het RBT op de vraag naar kavels op het RBT en het effect van de uitgestelde vraag van bedrijven op die vraag. De berekeningen zijn gedeeltelijk gebaseerd op aannames en inschattingen en dienen dan ook met de nodige voorzichtigheid gehanteerd te worden.

Indien uitsluitend de kavelomvang als vestigingsvoorwaarde wordt gehanteerd, zou de uitgifte in de eerste drie jaar op 21-23 ha per jaar kunnen liggen en vanaf jaar 4 op ca. 10-13 ha per jaar. Door de grotere uitgestelde vraag in de categorie productie verwachten wij in de eerste drie jaren een verdeling in de uitgiften van 80% productiebedrijven en 20% T&D / logistiek. In de jaren hierna zal de verdeling geleidelijk teruggaan naar de huidige verdeling in de regio: ca. 65% in de categorie productie en ca. 35% in de categorie.

Indien ook de voorwaarden aan de terreincoëfficiënt worden gehanteerd, zou de uitgifte in de eerste drie jaren op 10-12 ha kunnen liggen en vanaf jaar 4 op 5-7 ha per jaar. Hierbij geldt dezelfde verdeling naar categorieën.

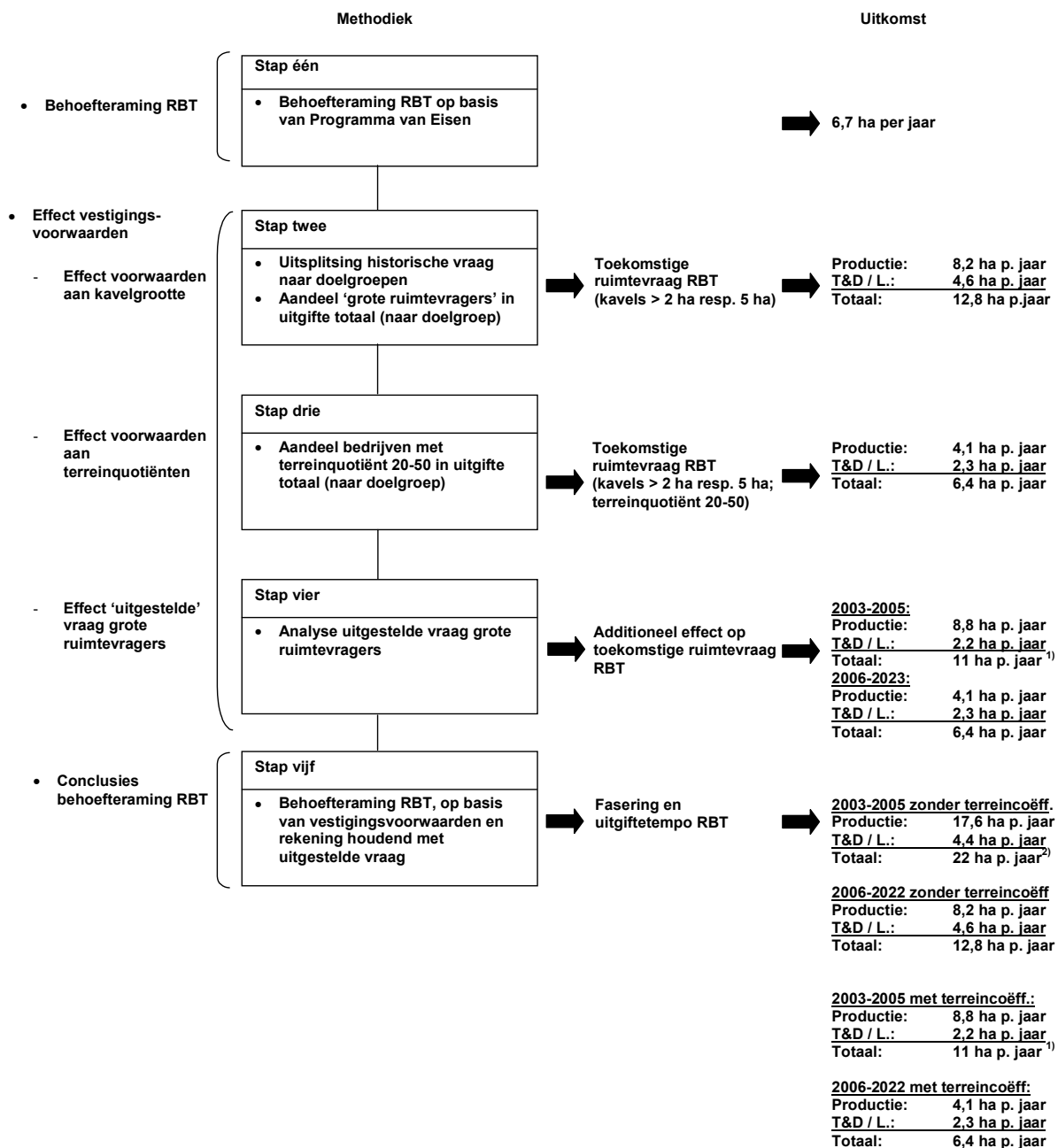
In regionale behoefte-ramingen is het gebruikelijk om minimum- en maximumscenario's op te stellen op basis van (met name) verwachtingen voor de economische groei. IN de behoefte-raming voor het RBT heeft deze exercitie niet plaatsgevonden, omdat dit op terreinniveau niet zinvol is. De minimum- en maximumvariant die hierboven is aangegeven is dan ook met name gebaseerd op ervaringscijfers.

Figuur 5 (volgende pagina) geeft een samenvatting van de in dit hoofdstuk gevolgde methodiek en de daaruit voortkomende resultaten.

Een vergelijking van de resultaten met de ruimtebehoefte berekening uit het Programma van Eisen (8 juni 2000 en 24 april 2001) leidt tot de volgende conclusie:

- oorspronkelijke raming: 6,7 ha (inclusief alle voorwaarden) voor een exploitatieperiode van 20 jaar;
- nieuwe berekening (rekening houdende met alle voorwaarden en potenties): drie jaren gemiddeld 11 ha, vanaf jaar vier 6,4 ha. Dat komt voor een exploitatieduur van 20 jaar neer op een gemiddelde van 7,1 ha per jaar $((3 \cdot 11 + 17 \cdot 6,4) / 20)$;
- de omvang van de berekende ruimtebehoefte voor het RBT verschilt dus niet wezenlijk. In dit hoofdstuk is met name een specificatie aangebracht ten aanzien van de vraag per doelgroep, de kavelgrootte en jaarlijkse verschillen in de behoefte (met name in de eerste drie jaar, maar ook daarna fluctuaties).

Figuur 5 Gekozen methodiek en resultaat



1) in de tekst is opgenomen: 10-12ha per jaar. Voor deze sheet is hier een gemiddeld van 11 ha per jaar aangehouden

2) in de tekst is opgenomen: 21-23 ha per jaar. Voor deze sheet is hier een gemiddeld van 22 ha per jaar aangehouden

Bijlage 2

Informatie gemeenten

Inleiding

Enschede, Hengelo en Almelo hebben historische uitgiftegegevens over transacties groter dan 2 ha aangeleverd. Dit is gedaan voor de sectoren Transport & Distributie, Logistiek, Productie en soms ook nog overige sectoren. De gegevens van de gemeente Borne zijn niet in een dergelijke mate gedetailleerd.

Daarnaast is de gemeenten gevraagd om informatie te verstrekken over de verplaatsingsverwachting van bedrijven in bovengenoemde sectoren. Deze informatie is zeer verschillend aangeleverd vanuit de vier gemeenten.

De aangeleverde informatie is verder geanalyseerd in het kader van de specificatie van de programmering van het RBT. Geprobeerd is in een heldere structuur de verschillende cijfers te presenteren.

1 Analyse historische uitgifte

Enschede

De tabel van Enschede geeft de uitgften weer die een grotere oppervlakte bevatten dan 2 ha. Tussen 1990 en 1996 zijn er geen uitgften geweest boven 2 ha.

Tabel 1 Historische uitgifte gemeente Enschede

Transport / Distributie	Logistiek	Productie / industrie	Overig
1999: 1 bedrijf, 2 ha	1996: 2 bedrijven, 5,4 ha	1997: 1 bedrijf, 2,8 ha 1998: 1 bedrijf, 6,1 ha 2000: 1 bedrijf, 2,7 ha 2001: 1 bedrijf, 25,4 ha ¹⁾	
Totaal: 2 ha	Totaal: 5,4 ha	Totaal: 37 ha	Totaal: 0 ha
Gemiddeld per jaar: 0,2 ha	Gemiddeld per jaar: 0,5 ha	Gemiddeld per jaar: 3,7 ha	Gemiddeld per jaar: 0 ha

1) *Grolsch bierbrouwerij*

Voor het gemiddelde is een periode van 10 jaar genomen.

Hengelo

De gemeente Hengelo geeft aan dat uit de historische analyse blijkt dat er in de afgelopen 10 jaar 27,3 ha zijn uitgegeven, die aan de criteria van het RBT voldaan zouden hebben. Daarvan kwam 8,5 ha voor rekening van de transport- & distributiesector, 5,2 ha werd uitgegeven aan logistieke bedrijven en 13,6 ha is uitgegeven aan een industrieel bedrijf.

Het hele overzicht van uitgiften groter dan 2 hectare is gegeven in tabel 2.

Tabel 2 Historische uitgifte gemeente Hengelo

Transport / Distributie	Logistiek	Productie / industrie	Overig
Voor '90: 2 bedrijven, 8,5 ha 2001: 1 bedrijf, 2,4 ha	Voor '90: 2 bedrijven, 7,3 ha 1991: 1 bedrijf, 2,5 ha 1999: 1 bedrijf, 2,7 ha	Voor '90: 5 bedrijven, 94 ha ²⁾ 1993: 1 bedrijf, 4 ha 1998: 1 bedrijf, 18 ha	V. '90: 1 bedrijf, 2,6 ha 1994: 1 bedrijf 5,8 ha 1998: 1 bedrijf, 2,0 ha
Totaal: 10,9 ha	Totaal: 12,5 ha	Totaal: 116 ha	Totaal: 10,4 ha

2) onder meer Thales en Akzo Nobel

Almelo

De gemeente Almelo geeft aan dat er in de afgelopen 10 jaar 6,4 ha grond is verkocht met de eisen van het RBT. Alle uitgiften (inclusief de uitgiften die van toepassing zijn) zijn in tabel 3 opgenomen:

Tabel 3 Historische uitgifte gemeente Almelo

Transport / Distributie	Logistiek	Productie / industrie	Overig
1983–1992: 1 bedrijf, 2,3 ha	1980-1991: 1 instelling, 37,6 ha 1995: 1 bedrijf, 1,5 ha	1980-1990: 1 bedrijf, 2,2 ha 1984-1998: 1 bedrijf, 2,3 ha 1988-1992: 1 bedrijf, 2 ha 1989-1992: 1 bedrijf, 23,3 ha 1990-2000: 1 bedrijf, 2 ha 1992-1998: 1 bedrijf, 2,1 ha 1995-2000: 1 bedrijf, 3 ha 1996-2000: 1 bedrijf, 2 ha	1989-1990: 1 bedrijfs- verzamelgebouw, 2 ha
Totaal: 2,3 ha	Totaal: 39,1 ha	Totaal: 38,9 ha	Totaal: 2 ha
Gemiddeld per jaar: 0,2 ha	Gemiddeld per jaar: 2,0 ha	Gemiddeld per jaar: 1,9 ha	Gemiddeld p. j.: 0,2 ha

Voor het gemiddelde is een periode van 20 jaar genomen.

Borne

De historische uitgiften van Borne zijn alleen gegeven voor alle bedrijfssectoren samen. Uit het verkoopregister blijkt echter dat er sinds 1990 geen verkopen geweest zijn groter dan 2 ha.

2 Analyse uitgestelde vraag

Enschede

De gemeente Enschede heeft een gegadigdenlijst aangeleverd voor bedrijven die minimaal 2 ha nodig hebben voor de bedrijfsvoering. In totaal gaat het om 11 ha en met een veronderstelde wachttijdsduur van 3 jaar houdt dat 3,7 ha per jaar in.

Tabel 4 Verwachting over uitgestelde vraag gemeente Enschede, bedrijven groter dan 2 ha

Transport / Distributie	Logistiek	Productie / industrie	Overig
Distributiecentrum van een supermarkt, 3 ha	Groothandel, 3 ha	Slachtindustrie, 5 ha	
Totaal: 3 ha	Totaal: 3 ha	Totaal: 5 ha	Totaal: 0 ha

Enschede heeft ook milieucategorieën aangegeven:

- de gegadigde in de sector Transport / Distributie valt in milieucategorie 4.1;
- de gegadigde in de logistieke sector valt in milieucategorie 3.2;
- de gegadigde in de productie / industrie sector valt in milieucategorie 4.1.

Hengelo

De gemeente Hengelo heeft een inventarisatie gemaakt van verplaatsingen vanuit het Hart van Zuid. Hiervan wordt gezegd dat er in totaal niet meer dan 6 ha nodig is en dat de gemiddelde omvang van de kavels niet groter is dan 2 ha. Ook is onduidelijk of de bedrijven aan de eisen voldoen ten aanzien van de werkgelegenheid.

Vanuit het overig stedelijk gebied, niet zijnde een bedrijventerrein verwacht men een verplaatsingsomvang van ongeveer 2 ha in de sectoren T&D en productie. De bedrijven zullen echter gering van omvang zijn.

De gemeente verwacht meer mogelijkheden voor verplaatsing bij bedrijven op bestaande bedrijventerreinen (Van Gend en Loos, Van Wezel en Morsinkhof Beton). Daarvan is echter geen verwachting in cijfers gegeven.

Tabel 5 Verwachting over uitgestelde vraag, gemeente Hengelo

Transport / Distributie	Logistiek	Productie / industrie	Overig
Verplaatsingen van overige bedrijventerreinen uit het stedelijk gebied: 2 ha		Verplaatsingen uit het Hart van Zuid worden geschat op 6 ha	
Totaal: 2 ha	Totaal: 0 ha	Totaal: 6 ha	Totaal: 0 ha

Almelo

De cijfers van Almelo die in de tabel zijn opgenomen, zijn tot stand gekomen in een gezamenlijke discussie tussen de gemeente Almelo en de provincie.

Tabel 6 Verwachting over uitgestelde vraag, gemeente Almelo

Transport / Distributie	Logistiek	Productie / industrie	Overig
		Met name in de industrie verwacht Almelo een bijdrage aan de invulling van het RBT te kunnen leveren van 6 ha.	
Totaal: 0 ha	Totaal: 0 ha	Totaal: 6 ha	Totaal: 0 ha

Borne

De gemeente Borne heeft een gegadigdenlijst aangeleverd voor bedrijventerreinen Borne en Bornerbroek. Hieruit blijkt dat er slechts twee bedrijven zijn die in de buurt van de eis over de minimale kavelomvang van 2 ha komen. Het gaat om de bedrijven De Bleeker Groep en Beers bedrijfsauto's. Beide bedrijven hebben een aanvraag voor één hectare gedaan. De Bleeker groep voldoet echter niet aan het bedrijfsprofiel van het RBT (dienstverlenende activiteiten, nabij nieuwe IKEA vestiging). Beers bedrijfsauto's vormt een onderhoud / en revisie service voor Scania vrachtwagens. Dit bedrijf zou onder de sector Transport & Distributie geschaard kunnen worden.

Bijlage 3

Projecten met betrokkenheid van de OOM

Tabel 1 Projecten met betrokkenheid van OOM

Naam	Aantal ha	Jaar van vestiging	Aantal werknemers	Terrein-coëfficiënt	Vestigingsplaats	Status	Herkomst
Kirby	gehuurd	1996	20		Enschede	gerealiseerd	VS
Panduit	14	1996	60	4,3	Almelo	gerealiseerd	VS
Timberland	3	1996	130	43,3	Enschede	gerealiseerd	VS
Matthias Rath	gehuurd	1997	200		Almelo	gerealiseerd	VS
Ijsseltechnologie	gehuurd	1997	100		Enschede	vertrokken	prov Utrecht
Murexin	gehuurd	1998	20		Hengelo	gerealiseerd	Oostenrijk
Pemstar	gehuurd	1998	225		Almelo	gerealiseerd	VS
Oldenboom	2,7	1996			Enschede		Doetinchem
CMG	gehuurd	1999	135		Enschede	gerealiseerd	Utrecht
SNT	gehuurd	1999	1.000		Enschede	gerealiseerd	Den Haag
BSC	gehuurd	2000	100		Enschede	gerealiseerd	Groningen
Polaroid	2 - 3	2001	15	5,0	Enschede	gerealiseerd	Enschede/VS
Onderhanden	per 1-12-01						
10 - 30 ha	2 bedrijven	40 ha					
5 - 10 ha	4 bedrijven	26 ha					
2 - 5 ha	1 bedrijf	2 ha					
Gemist door gebrek aan aanbod							
1 x 2 ha							
1 x 8 ha							

1 Inleiding

In deze bijlage wordt een referentieanalyse beschreven ten aanzien van de programmering van vergelijkbare bedrijventerreinen, elders in Nederland. Om meer inzicht te krijgen in mogelijkheden van programmering van het RBT, is een analyse gemaakt van de programmering van vijf vergelijkbare terreinen in Nederland. Tevens worden twee globale plannen voor inrichting van terreinen geanalyseerd (Westpoort en Moerdijkse Hoek); deze terreinen zijn nog in de planfase. De terreinen zijn geselecteerd op basis van de doelgroepen die op het terrein zijn gevestigd en/of op basis van het feit dat het terrein een regionale betekenis heeft. In een aantal gevallen zijn beide overeenkomsten aan de orde. De analyse van uiteindelijk zeven terreinen biedt een kader voor de programmering van het RBT; het is dus geen concurrentieanalyse voor het Regionaal Bedrijventerrein Twente.

Paragraaf 2 schetst steeds per terrein zowel het profiel als de uitgangspunten voor het terrein. Deze uitgangspunten zijn niet voor elk terrein dezelfde geweest. Tevens is ook niet elk uitgangspunt of eis even 'hard' op elk terrein; op sommige terreinen houdt de gemeente of regio strikt vast aan de van tevoren opgestelde richtlijnen, op andere terreinen is dat minder het geval. In paragraaf 3 trekken wij, op grond van de analyse van de andere terreinen en bureauexpertise, conclusies voor de programmering van het RBT. Hierbij wordt specifiek ingegaan op de tot nu toe voorgestelde criteria en eisen voor de programmering van het RBT. Tevens wordt in paragraaf 3 een indicatie gegeven van de prijsstelling die op het RBT kan worden gehanteerd.

2 Referentieterreinen

In deze paragraaf wordt aandacht besteed aan terreinen die voor het RBT als referentie kunnen dienen.

De geselecteerde terreinen zijn:

- Bijsterhuizen, Nijmegen;
- Trade Port West, Venlo;
- International Business park Friesland, Heerenveen;
- Hessenpoort I, Zwolle;
- Moerdijk, Moerdijk;
- Moerdijkse Hoek, Moerdijk (planfase);
- Westpoort, Groningen (planfase).

Het profiel van elk terrein geeft de kenmerken van de terreinen kernachtig weer. Dit zijn onder meer de doelgroepen, de locatiequotiënt, de oppervlaktes en de prijsstelling die in de praktijk gerealiseerd zijn. In de tabel over programmering wordt duidelijk welke eisen de gemeente of regio 'hard' heeft gehanteerd of op welke punten men echt heeft willen sturen. Daarnaast is het effect van de maatregelen voor het terrein of de gebruikers opgenomen.

Bedrijventerrein Bijsterhuizen, Nijmegen

Profiel terrein

Tabel 1 *Profiel schets Bijsterhuizen*

Kenmerk / aspect	
• Plaats / provincie	Nijmegen, Gelderland
• Type terrein	Modern gemengd terrein
• Eerste uitgifte	1993
• Afbakening doelgroep	Zeer hoogwaardige industrie / handel, hoog- en laagwaardige productie, kapitaalsintensieve procesindustrie, logistieke bedrijven
• Status terrein	Fase 1-4 uitgegeven, laatste fase beschikbaar
• Locatiequotiënt ¹⁾	45
• Totaal oppervlakte bruto	250 ha
• Totaal oppervlakte netto	160 ha
• Onmiddellijk beschikbaar	10 ha
• Op termijn beschikbaar	50 ha
• Prijsstelling	Koopprijs: euro 80,- tot euro 115,- per m2. Huurprijs: euro 45,- tot euro 65,- per m2
• Aantal werknemers	3.000

Kenmerk / aspect	
• Bereikbaarheid van terrein:	
– Weg	Nabij knooppunt A326 en A73
– Spoor	NS-station op 1,5 km.
– Openbaar vervoer	Bushalte aanwezig
– Water	-
• Herkomst van bedrijven	10% is internationaal, overig: onduidelijk
• Aanwezige voorzieningen	Restaurant, tankstation
• Overige kenmerken	Bedrijvenvereniging voor gezamenlijke activiteiten.

1 De locatiequotiënt die uiteindelijk gerealiseerd is.

Programmering

Tabel 2 Inhoud programmeringskader Bijsterhuizen en resultaten

Eisen in programmering	Resultaat
Doelgroep van vijf gewenste product-markt combinaties is afgebakend	• Harde eis: een negatieve lijst van doelgroepen is gekoppeld aan het bestemmingsplan voor het terrein • Resultaat is vestiging van bedrijven binnen de afgebakende doelgroep: met name transportbedrijven, logistieke dienstverleners en productie- en assemblagebedrijven • Geen ruimtebeperkende afbakening: doelgroep vrij breed geformuleerd
Milieucategorieën 1-4 toegestaan	• Harde eis: zie ook hiervoor negatieve doelgroepenlijst • Er is minder ruimtebehoefte voor met name de zware industrie, omdat dit buiten de milieucategorieën valt
Prijsstelling, niet afhankelijk van doelgroep	• Afhankelijk van soort kavel en plaats op terrein • Terrein is in hoog tempo uitgegeven, bedrijven hebben met deze prijsstelling geen probleem • Geen merkbaar effect op de ruimtebehoefte
Fasering in het plan: deel voor de logistiek (Logipark) als eerste ontwikkeld	• Van tevoren opgestelde fasering en hier is ook aan gehouden • Grotere logistieke kavels als eerste uitgegeven, faciliteiten voor meer productiegerichte bedrijven ontbraken in eerste fase van ontwikkeling
Maximale bouwhoogte: 24 meter	• Harde eis: vastgelegd in bestemmingsplan • Voor de bedrijven op dit terrein levert dit geen negatieve effecten op
Maximaal bebouwingspercentage	• Harde eis: opgenomen in bestemmingsplan • Voor de bedrijven op dit terrein levert dit geen problemen op
Locatiequotiënt	• Niet als eis opgenomen
Maximale of minimale kavelomvang	• Niet als eis opgenomen
De herkomst van bedrijven	• Niet als eis opgenomen

Trade Port West, Venlo

Profiel

Tabel 3 Profielschets Trade Port West

Kenmerk / aspect	
• Plaats / provincie	Venlo, Limburg
• Type terrein	Combinatie Gemengd plus terrein en Transport- en distributie-terrein
• Eerste uitgifte	1991
• Afbakening doelgroep	Logistiek, transport, industrie en afvalverwerking (Ecopark)
• Status terrein	Volledig uitgegeven, fase 2 wordt ontwikkeld
• Locatiequotiënt	Onbekend
• Totaal oppervlakte bruto	220 ha
• Totaal oppervlakte netto	140 ha
• Onmiddellijk beschikbaar	-
• Op termijn beschikbaar	70 ha (netto)
• Prijsstelling	Van euro 55,- tot euro 90,- per m2
• Aantal werknemers	3.500
• Bereikbaarheid van terrein:	
– Weg	Nabij A67 en A73
– Spoor	NS station op 4 km.
– Openbaar vervoer	Bushalte op terrein
– Water	-
• Herkomst van bedrijven	15% internationaal, 35% nationaal, 50% regionaal en lokaal
• Aanwezige voorzieningen	Tankstation, opslagfaciliteiten en douanefaciliteiten

Programmering

Tabel 4 Inhoud programmeringskader Trade Port West en resultaten

Eisen in programmering	Resultaat
Doelgroep van gewenste bedrijfssectoren is afgebakend	• Niet als harde eis geformuleerd, eerder een gevolg van ontwikkelingen op dat moment (werkeloosheid, stadsvernieuwing waardoor verplaatsing gewenst was, grenswerkzaamheden vervielen en nieuwe vraag van met name Aziatische bedrijven) • Resultaat is dat bedrijven uit deze sector zich hebben gevestigd: logistieke dienstverleners, industriële bedrijven en afvalverwerkingsbedrijven • Geen ruimtebeperkend effect, omdat de doelgroep breed is afgebakend
Milieucategorieën 3-5 toegestaan	• Harde eis: MER procedure was verplicht, dus ligt er een koppeling met het bestemmingsplan. Tevens is in een regionaal plan vastgelegd welke milieucategorieën waar gevestigd worden in de regio • Bedrijven uit de zwaardere categorieën zijn inderdaad vertegenwoordigd • In deze afbakening is er meer kans op vestiging van grotere ruimtevragers: grotere transport- of industriële bedrijven

Eisen in programmering	Resultaat
Bruto – netto verhouding van ruimtebehoefte op terrein is 3 staat tot 2	• Geen vastgelegde eis, maar een les uit de praktijk • Het resultaat is dat de faciliteiten en infrastructuur kan worden aangepast aan de behoeften van de te vestigen bedrijven
Prijsstelling, niet afhankelijk van doelgroep	• Afhankelijk van plaats op het terrein • Er is geen belemmerend resultaat bij de gevestigde bedrijven merkbaar
Volgorde aangebracht in gegadigdenlijst ¹⁾	• Gemeentelijke strategie, maar nergens vastgelegd • Venlo: vooral transportbedrijven (nu ook grootste groep) • Directe vestiging van bedrijven komt vaker voor dan aankoop van grond door beleggers/ontwikkelaars
Uitgiftestrategie: alleen ontsluiting bij verkoop van de kavels	• Tijdens aanvraag van (milieu- en bouw-) vergunningen wordt deel van terrein ontsloten: strategie blijkt mogelijk • Strategie leidt tot minder renteverliezen bij gemeente • Geen negatieve effecten voor bedrijven merkbaar
Maximum bouwhoogte: 25 meter	• Harde eis: vastgelegd in bestemmingsplan • Eis leidt niet tot problemen bij doelgroep
Maximum bebouwingspercentage van 65%	• Harde eis: vastgelegd in bestemmingsplan • Eis levert geen problemen op voor bedrijven
Locatiequotiënt	• Niet als eis opgenomen
Minimum omvang van de kavels	• Niet als eis opgenomen
De herkomst van bedrijven	• Niet als eis opgenomen

1) *Allereerst komen bedrijven voor vestiging aan bod, die een gemeentelijk belang (verplaatsing voor woningbouw of milieueisen) dienen. Dan komen verbouwers en starters aan bod. Tenslotte is het de beurt aan respectievelijk aannemers en projectontwikkelaars met concrete opdrachtgevers of een bouwverplichting en beleggers.*

International Business park Friesland (IBF), Heerenveen

Profiel

Tabel 5 Profielschets IBF

Kenmerk / aspect	
• Plaats / provincie	Heerenveen, Friesland
• Type terrein	Bedrijvenpark
• Eerste uitgifte	1995
• Afbakening doelgroep	Bijzonder stuwende productiebedrijven (internationaal) w.o. chemie
• Status terrein	Beschikbaar
• Locatiequotiënt	Onbekend
• Totaal oppervlakte bruto	250 ha
• Totaal oppervlakte netto	130 ha
• Onmiddellijk beschikbaar	26 ha
• Op termijn beschikbaar	90 ha
• Prijsstelling	euro 45,- per m2.
• Aantal werknemers	Huidig aantal: 500

Kenmerk / aspect	
• Bereikbaarheid van terrein:	
– Weg	Nabij A7 en A32
– Spoor	NS-station Heerenveen op 1 km.
– Openbaar vervoer	Bushalte is aanwezig
– Water	-
• Herkomst van bedrijven	Internationaal
• Aanwezige voorzieningen	In constructiefase: logistieke en facilitair centrum

Programmering

Tabel 6 Inhoud programmeringskader IBF en resultaten

Eisen in programmering	Resultaat
Doelgroep is afgebakend: stuwende werkgelegenheid in de productiesector	• Harde voorwaarde: in 1995 opgesteld en in 2005 vindt evaluatie plaats waarna koers gewijzigd zou kunnen worden. Wanneer bedrijf niet precies binnen doelgroep valt dan buigt Raad van Aandeelhouders en Commissarissen zich hierover en doet uitspraak • Effect: alleen internationale bedrijven in deze sectoren zijn gevestigd • Doelgroep beperkt afgebakend: beperkend effect op ruimtebehoefte
Milieucategorie 1-3 toegestaan	• Effect: uitsluitend hinderlijke bedrijven worden niet getolereerd
Alle kavels zijn 10 ha groot	• Harde eis: uitgifte geschiedt per 10 ha
1/3 van de ruimte is gereserveerd voor groen en water	• Ruime opzet van terrein: ruimtevragend
Fasering: in fase 1 is 40 ha ontsloten	• Deze strategie beperkt rentekosten
Prijsstelling: uitgifteprijs standaard fl. 100,-	• Harde eis: er wordt geen onderscheid naar doelgroep of locatie op terrein
De locatiequotiënt	• Niet als eis opgenomen

Hessenpoort, Zwolle

Profiel

Tabel 7 Profielschets Hessenpoort

Kenmerk / aspect	
• Plaats / provincie	Zwolle, Overijssel
• Type terrein	Modern gemengd terrein
• Eerste uitgifte	1999
• Afbakening doelgroep	Grootschalige bedrijven (> 1 ha) uit de distributie, logistiek en industrie
• Status terrein	Beschikbaar
• Locatiequotiënt	Onbekend

Kenmerk / aspect	
• Totaal oppervlakte bruto	150 ha
• Totaal oppervlakte netto	110 ha
• Onmiddellijk beschikbaar	53 ha (optieregeling)
• Op termijn beschikbaar	Hessenpoort II: 100 ha
• Prijsstelling	Variërend van euro 45,- tot euro 125,- per m2
• Aantal werknemers	Onbekend
• Bereikbaarheid van terrein:	
– Weg	Direct aan de A28
– Spoor	10 km van NS-station
– Openbaar vervoer	bushalte op terrein
– Water	-
• Herkomst van bedrijven	Nationaal: 20%, bovenregionaal: 40%, regionaal: 20% en lokaal: 20%
• Aanwezige voorzieningen	Facility Boulevard (ondersteunende diensten) en Truck Service Center
• Overige kenmerken	Terrein veel sneller uitgegeven dan verwacht.

Programmering

Tabel 8 Inhoud programmeringskader Hessenpoort en resultaten

Eisen in programmering	Resultaat
Doelgroepen afgebakend in bepaalde bedrijfssectoren	• Geen harde eis, er is een inschatting gemaakt van de mogelijkheden en men maakt een keuze uit de bedrijven die zich aandienen • PDV/GDV bedrijven worden geweigerd; dit is wel een harde eis. Eén uitzondering: vrachtwagenverkoper. Toegestaan door de sterke link met transportbedrijven op het terrein • Er hebben zich bedrijven uit de benoemde sectoren gevestigd
Bedrijven met kavel > 1 ha mogen zich vestigen	• Harde eis: er is slechts één kavel kleiner, omdat dit een restkavel was • Door deze eis is er een grote ruimtebehoefte: grotere bedrijven vestigen zich
Milieucategorieën 2-5 toegestaan	• Harde eis • De doelgroep is met deze eis zeer ruim afgebakend en levert geen effect op in de ruimtebehoefte
Prijsstelling: vrij hoog	• Prijs is gekoppeld aan de locatie op het terrein • Geen merkbaar effect bij uitgifte van terrein: terrein is jaren eerder uitgegeven dan in de planning was voorzien
Fasering in planontwikkeling	• In de praktijk is hier niet aan voldaan. Men wilde gedifferentieerd zijn in het aanbod van locaties voor verschillende doelgroepen. Daarnaast bleek ook de marktvraag voldoende om het terrein in het geheel te ontsluiten en geen fasering aan te brengen.
Maximum bouwhoogte: 15-20 meter	• Bedrijven op terrein hebben hier voldoende aan (praktijk 10-12 meter) • Eis kan ruimtevragend werken, omdat bedrijven niet hoog mogen bouwen
Maximum bebouwingspercentage 70-75%	• Bedrijven kunnen met deze richtlijn uit de voeten
Minimale bebouwingsdichtheid aan de zichtlocaties	• Hier vestigen zich bedrijven die aan de eis kunnen voldoen • Deze bedrijven hebben een hogere arbeidsgraad (rentabiliteit) • Van toepassing op een klein deel van het terrein

Eisen in programmering	Resultaat
Voorzieningen van tevoren in plannen voorzien	- Gerealiseerd worden een Facility Boulevard, een Truck Service Center en een collectief sprinkler systeem - De ruimte voor voorzieningen is hard afgebakend (23,5 ha) - Collectief sprinklersysteem bespaart ruimte: niet ieder bedrijf treft sprinkler voorzieningen voor het eigen bedrijf
Verplichting voor een dakhemelwaterinfiltratievoorziening	- Ieder bedrijf heeft een voorziening - Is van groot belang, omdat terrein in agrarisch gebied is ontwikkeld
De locatiequotiënt	Niet als eis opgenomen
Herkomst van bedrijven	Niet als eis opgenomen

Moerdijk, Moerdijk

Profiel

Tabel 9 Profielschets Moerdijk

Kenmerk / aspect	
Plaats / provincie	Moerdijk, Noord-Brabant
Type terrein	Combinatie van Gemengd plus terrein en Zeehaventerrein
Eerste uitgifte	Jaren '70
Afbakening doelgroep	Havengerelateerde industrie en industriële dienstverlening
Status terrein	Uitgegeven
Locatiequotiënt	Onbekend
Totaal oppervlakte bruto	2.600 ha (inclusief zeearmen)
Totaal oppervlakte netto	1.158 ha
Onmiddellijk beschikbaar	-
Op termijn beschikbaar	-
Prijsstelling	Euro 30,- tot euro 65,-
Aantal werknemers	2.500
Bereikbaarheid van terrein:	In de directe nabijheid van de A16 en A17
– Weg	Goederenterminal langs spoorlijn Rotterdam – Roosendaal
– Spoor	Bushalte
– Openbaar vervoer	Haven aan Hollandsch Diep
– Water	
Herkomst van bedrijven	PM
Aanwezige voorzieningen	Opslag, douanefaciliteiten, service point, collectief transportsysteem
Overige kenmerken	Ook infrastructuurnetwerk via pijpleidingen

Programmering

Tabel 10 Inhoud programmeringskader Moerdijk en resultaten

Eisen in programmering	Resultaat
Doelgroepen van gewenste bedrijfstakken zijn benoemd	- Geen harde eis, doelgroep ontstaat met name door clustering van bedrijven in havengerelateerde industrie en industriële dienstverlening - Doelgroep is breed afgebakend, werkt dus niet ruimtebesparend

Eisen in programmering	Resultaat
Milieucategorieën 3-5 toegestaan	• Harde eis • Bedrijven die aan deze eis voldoen hebben zich gevestigd • Door de afbakening zijn relatief grote ruimtevragers gevestigd
Prijsstelling	• PM
Maximum bouwhoogte 120 meter	• Dit geldt op Moerdijk Seaport (een aparte locatie voor grootschalige zeeactiviteiten) • De bedrijven kunnen hiermee uit de voeten
Een minimale en maximale ka- velomvang	• Niet als eis opgenomen
De herkomst van bedrijven	• Niet als eis opgenomen
De locatiequotiënt	• Niet als eis opgenomen

Moerdijkse Hoek, Moerdijk

Voor Moerdijkse Hoek en Westpoort Groningen worden op dit plannen ontwikkeld, maar er is nog geen grond uitgegeven. Deze planprocessen zijn echter toch interessant om te bekijken, omdat er ook over uitgangspunten en eisen van de inrichting wordt nagedacht. Tevens is de doelgroep van de terreinen vergelijkbaar.

Profiel

Tabel 11 Profielschets Moerdijkse Hoek

Kenmerk / aspect	
• Plaats / provincie • Type terrein • Eerste uitgifte • Afbakening doelgroep	Moerdijk, Noord-Brabant Gemengd plus terrein In ca. 2010 Doelgroepenafbakening loopt, opties: zware en middelzware industrie, logistieke dienstverlening, haven- en kadegelieerde activiteiten, procesindustrie en glastuinbouw
• Status terrein • Locatiequotiënt • Totaal oppervlakte bruto • Totaal oppervlakte netto • Onmiddellijk beschikbaar • Op termijn beschikbaar • Prijsstelling • Aantal werknemers • Bereikbaarheid van terrein: – Weg – Spoor – Openbaar vervoer – Water • Herkomst van bedrijven • Aanwezige voorzieningen • Overige kenmerken	In ontwikkeling - 750 ha (waarvan 150 ha glastuinbouw) Nog niet bekend - 750 ha (bruto) Nog niet bekend Nog niet bekend Nabij A16 en A17 Goederenspoorlijn Lage Zwaluwe – Roosendaal Nog niet bekend Nabij Hollandsch Diep (niet direct hieraan gelegen) Zowel regionaal als bovenregionaal Nog niet bekend Duurzaamheid moet grote rol gaan spelen

Programmering

Tabel 12 Voorlopige eisen Moerdijkse Hoek en voorziene resultaten

(Voorlopige) eisen programmering	Voorziene resultaat
Doelgroepenafbakening	- Voorlopig gedefinieerd als zware en middelzware industrie, logistieke dienstverlening, haven- en kadegelijke activiteiten, procesindustrie en glastuinbouw - Verplaatsing van industriële activiteiten uit de omgeving om stedelijke gebieden in West-Brabant te ontlasten - Specifieke vestigingscondities terrein nadrukkelijk uitgangspunt voor afbakening doelgroepen - Na onderzoek blijkt terrein zeer geschikt te zijn voor glastuinbouw
Milieucategorieën 2-5 toegestaan	-
Overlast van bedrijvigheid mag niet toenemen t.o.v. huidige situatie	- Nadruk op terrein op duurzaamheid en multimodaal vervoer - Parkmanagement kan een belangrijke rol spelen in de ontwikkeling

Westpoort, Groningen

Profiel

Tabel 13 Profielschets Westpoort Groningen

Kenmerk / aspect	
Plaats / provincie	Groningen, Groningen
Type terrein	Combinatie van Modern gemengd terrein en Bedrijvenpark
Eerste uitgifte	Circa 2003
Afbakening doelgroep	Tot op heden vastgesteld als gemengde, transportgerelateerde, watergebonden, ICT- en Life sciences bedrijvigheid
Status terrein	In ontwikkeling
Locatiequotiënt	Nog niet bekend
Totaal oppervlakte bruto	Tot 2010: 150 ha, na 2010: 100 ha
Totaal oppervlakte netto	-
Onmiddellijk beschikbaar	-
Op termijn beschikbaar	250 ha (bruto)
Prijsstelling	Nog niet met zekerheid bekend, ca.: euro 55,- tot euro 80,-
Aantal werknemers	Nog niet bekend
Bereikbaarheid van terrein:	
– Weg	Gelegen langs de A7
– Spoor	NS-station in de stad, eventueel een HSL-station
– Openbaar vervoer	Nog niet bekend
– Water	Nog niet bekend
Herkomst van bedrijven	Nog niet bekend
Voorzieningen	Nog niet bekend
Overige kenmerken	Gelegen langs een EHS gebied, duurzaamheid en intensief ruimtegebruik worden als belangrijk gezien

Programmering

Tabel 14 Voorlopige eisen Westpoort en voorziene resultaten

(Voorlopige) eisen programmering	Voorziene resultaat
Doelgroepen	• Bedrijven die zich zullen vestigen bevinden zich in de gemengde, transportgerelateerde, watergebonden, ICT- en Life sciences bedrijvigheid
Milieucategorieën 1-4 toegestaan	• Bedrijven uit deze categorieën zullen zich vestigen
Indeling in kavels van verschillende grootte	• Men voorziet een ruime behoefte van grotere kavels (> 2,5 ha) voor watergebonden en transportgerelateerde bedrijvigheid. • Dit geldt in iets mindere mate voor industrie en stuwende sectoren (internationale bedrijven) • Voor de sectoren ICT en Life Sciences is het gewenst dat er kleinere kavels worden geconstrueerd.
Milieuvriendelijkheid en ethisch ondernemen is van belang	• Intensivering van ruimtegebruik kan worden toegepast

Prijsstelling

In de terreinvergelijking is ingegaan op de prijsstelling die op de terreinen wordt gehanteerd. In de kaders 1 en 2 zijn de resultaten van deze exercitie en aanvullende regionale informatie weergegeven.

Prijsstelling bedrijventerreinen

Terreinen	Prijsstelling ¹⁾	Criterium van variatie in prijsstelling (indien van toepassing)
Bijsterhuizen, Nijmegen	Koop: 80-115 Huur: 45-65	Locatie op het terrein Locatie op het terrein
Trade Port West, Venlo	Zichtlocatie : 72,50-90 Overig: 61-66	Industriële activiteiten: goedkoper Logistiek: 135, ecopark (afval) 145
IBF, Heerenveen	Koop: 45	
Hessenpoort Zwolle	Zichtlocatie A28: 115-125 Overige zichtloc.: 90-102,50 Reststoffencentrum.: 80 Binnengebied: 81,50-90 Hoogspanning ²⁾ : 45-57	Speciaal prijsbeleid v. toepassing
Moerdijk, Moerdijk	30-65	
Moerdijkse Hoek, Moerdijk	Nog niet bekend	
Westpoort, Groningen	Verwachting: 55-80	

1) Prijzen zijn in euro's per vierkante meter

2) 'Hoogspanning' betekent dat dit de prijs van kavels betreft die onder hoogspanningsleidingen liggen, waardoor deze niet voor elk doeleinde geschikt zijn en de kavel daardoor minder aantrekkelijk is.

Conclusie:

- er is een grote variatie zichtbaar in de prijs die voor een vierkante meter gevraagd wordt. De prijzen variëren van euro 30,- tot euro 125,-
- ook binnen een terrein kunnen de prijzen aanzienlijk verschillen.

	Noord-Brabant	Limburg	Noord-Nederland	Gelderland
A-1 locaties	113-182	73-113	68-91	136
Logistiek > 2 ha	68-159	50-73	34-57	113-147
Productie > 5 ha	91-136	39-68	23-45	79-125

Bron: Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen van Noord-Brabant, Limburg, Noord-Nederland en Gelderland; bewerkt door OOM

Prijzen in euro's per vierkante meter

Ook de prijzen in Twente zijn relevant in het kader van het vaststellen van een marktconform prijspeil. Uit tabel 15 blijkt dat de prijzen in de regio de afgelopen jaren weliswaar sterk fluctueerden, maar een stijgend prijspeil is wel af te leiden uit de gegevens.

Tabel 15 Gegevens over prijspeil in Twente (bedrijven > 2 ha)

Jaar	Gerealiseerde prijspeil(en), in euro per vierkante meter	Soort locatie (indien gespecificeerd)
1997	39	Gedeeltelijk binnenterrein, gedeeltelijk zichtlocatie
1998	29,50	
1999	84	Zichtlocatie
2000	84	Gedeeltelijk binnenterrein, gedeeltelijk zichtlocatie
2001	52 / 63,50 / 102-125	? / binnengebied / middengebied-zichtlocatie

Met name de prijzen die gehanteerd worden op Hessenpoort zijn een goede referentie voor het RBT. Het gaat hier om de vestiging van dezelfde soort bedrijven en vergelijkbare faciliteiten. Op grond hiervan zou het prijsniveau voor het RBT tussen euro 80,- (binnengebied) en euro 115,- (zichtlocaties) kunnen liggen. Deze prijzen liggen boven de huidige uitgifte prijzen in Twente, maar uitgangspunt is dan ook een bedrijventerrein van hoge kwaliteit. Bovendien zal de uitgifte van kavels gedurende een zeer lange periode geschieden (tot 2020) en dient rekening te worden gehouden met een verdere structurele stijging van uitgifteprijzen.

3 Conclusies uit referentieanalyse

In de slotparagraaf worden enkele conclusies geformuleerd ten aanzien van de programmering op de onderzochte terreinen

Conclusies uit referentieanalyse

Doelgroep

Op ieder terrein zijn bedrijfssectoren benoemd die in aanmerking komen voor vestiging op het terrein in kwestie. Niet in alle gevallen betreft het een 'harde' formulering; dit is alleen het geval op Bijsterhuizen en het International Business Park Friesland. Op het eerste terrein wordt deze eis bekrachtigd door de koppeling met het bestemmingsplan; het IBF houdt zich strikt aan de doelgroepen die in de marktanalyse zijn aangeduid als vestigers op het terrein (in 2005 wordt er geëvalueerd). Op Bijsterhuizen is de 'harde' doelgroep wel vrij breed geformuleerd, waardoor veel bedrijven voor vestiging in aanmerking komen.

Op de overige terreinen wordt de formulering van de doelgroep als richtlijn beschouwd, maar wordt de beslissing per aanvraag gemaakt.

Milieucategorieën

In alle gevallen wordt voor de terreinen vastgesteld welke milieucategorieën zijn toegestaan op het terrein en hier wordt ook op elk terrein strikt aan vastgehouden.

Kavelomvang

Op het International Business Park Friesland en de Hessenpoort wordt gewerkt met harde voorwaarden over omvang van de uit te geven kavels. In het eerste geval worden alleen kavels met een omvang van 10 ha uitgegeven, de Hessenpoort eist een minimum kavelomvang van 1 ha. In Venlo heeft men op regionaal schaalniveau voor alle bedrijfsterreinen vastgelegd wat de maximale kavelomvang van bedrijven mag zijn, om zo een verdeling van doelgroepen over de beschikbare terreinen te bewerkstelligen. De gemeente probeert zo kleine en grote bedrijven een passende locatie te geven.

In alle andere gevallen is er geen eis over de kavelomvang opgenomen, maar wordt wel onderkend dat het aantrekken van bepaalde doelgroepen uitgifte van kavels met een gemiddeld grotere omvang met zich mee brengt. Dit geldt met name voor bedrijven uit de logistieke sector.

Eisen ten aanzien van fasering in het plan

Op Bijsterhuizen, Venlo Trade Port en het International Business Park Friesland is duidelijk sprake van een fasering in de ontwikkeling van het plan. In Nijmegen is het logistieke deel van het bedrijventerrein als eerste ontwikkeld en volgen nu de andere delen. In Venlo –ook op Trade Port West- wordt een speciale uitgifte strategie gevolgd. Delen van het terrein worden alleen ontsloten wanneer de kavels ook verkocht zijn. In de tijd dat de vergunningen worden aangevraagd, wordt de ontsluiting tot stand gebracht. Dit brengt met zich mee dat segmentering van doelgroepen op het terrein moeilijk of niet tot stand kan komen. Het International Business Park Friesland in Heerenveen is opgedeeld in delen die opeenvolgend ontwikkeld worden. Op dit moment is 40 ha van de 130 ha ontwikkeld.

Op Hessenpoort is er uiteindelijk voor gekozen de voorgenomen fasering niet uit te voeren, omdat men de verschillende doelgroepen op het terrein wilde segmenteren en diverse locaties wilde aanbieden.

Eisen ten aanzien van herkomst van bedrijven

De herkomst van bedrijven is op het International Business Park Friesland als een harde eis geformuleerd. Uit een marktanalyse voor het International Business Park Friesland is gebleken dat er voor stuwende bedrijvigheid (internationale herkomst van bedrijven) potentie bestaat in die regio.

Op alle andere terreinen wordt wel gezegd dat de potentie er is voor het aantrekken van bedrijvigheid op een bovenregionaal, of zelfs (inter)nationaal niveau, maar is dit gegeven niet als harde eis in de stukken neergelegd.

Prijsstelling

De prijzen variëren per terrein sterk:

- Moerdijk: euro 30,- (samenhangend met het type activiteiten en de 'ouderdom' van het terrein).
- Bijsterhuizen en Hessenpoort: euro 115,- tot euro 125,-.

Ook tussen locaties op een terrein kan de prijs sterk variëren. Voor zichtlocaties wordt een hogere prijs gevraagd dan de overige locaties.

Alleen in Venlo worden de kavels goedkoper aangeboden aan industriële bedrijven: het verschil is ongeveer euro 13,50 per m². Op de andere terreinen wordt geen duidelijk onderscheid gemaakt in prijs per doelgroep.

Een hogere prijsstelling van bepaalde locaties op een terrein lijkt geen belemmering te zijn in de uitgifte van het terrein. Juist Bijsterhuizen en de Hessenpoort -met hogere prijzen- zijn uiterst succesvol in het aantrekken van bedrijven en zijn sneller uitgegeven dan van tevoren was voorzien.

Eisen voor te treffen voorzieningen

In de programma's van eisen voor bedrijventerreinen worden in toenemende mate centrale voorzieningen opgenomen. Door dit direct bij aanvang van de uitgifte te doen, kunnen de kosten voor deze voorzieningen (deels) via de grondprijs op bedrijven worden afgewenteld.

Eisen over maximale bouwhoogte en bebouwingspercentage

Vaak worden, al dan niet in een bestemmingsplan, bindende voorschriften voor de bouwhoogte en bebouwingsdichtheid opgenomen. In de analyse is gebleken dat een bouwhoogte tussen de 15 en 25 meter het vaakst voorkomt. Dit voldoet ook voor de meeste bedrijven. In Moerdijk geldt een maximum van 120 meter, om aan de eisen van zeehavengerelateerde bedrijven te kunnen voldoen.

Wat betreft de bebouwingsdichtheid op de kavel komt een percentage van 65-75% het meest voor. Ook dit voldoet voor de meeste bedrijven.

Eisen over terreincoëfficiënt

Op geen enkel terrein wordt een minimale of maximale terreincoëfficiënt gehanteerd.

Brutto/netto verhouding

Op Trade Port West, maar ook op andere vergelijkbare terreinen in Venlo, wordt gewerkt met een bruto – netto grondverhouding van 3 staat tot 2. In de praktijk is gebleken dat een

juiste inrichting van een dergelijk terrein dit vereist. Ook brengt de gemeente Venlo een volgorde aan in de gegadigdenlijst.

Op het IBF is een harde eis neergelegd ten aanzien van de ruimte voor groen en waterpartijen. Dit is vastgesteld op 1/3 van het terrein.

De bruto – netto verhouding op andere terreinen is als volgt:

- Bijsterhuizen: (ongeveer) 3 staat tot 2;
- Hessenpoort: (ongeveer) 3 staat tot 2;
- Moerdijk: ruim 2 staat tot 1 (samenhangend met de zeehavenactiviteiten; de aanlegsteigers worden wel in de bruto oppervlakte meegenomen, maar bieden geen plaats aan bedrijven).

Een bruto – netto verhouding van drie staat tot twee is redelijk standaard.

Bijlage 5

Relevante tabellen uit ZORRO rapport

Tabel 1 Mening ondernemers over ondergrondse oplossingen gedifferentieerd naar hoofdactiviteit (aandeel in %)

Ondergrondse Oplossingen	Hoofdactiviteit						Totaal
	Lichte Productie	Zware productie	Bouw	Bouwinstallatie	Groothandel	Transport & distributie	
Kan & wil	9	15	4	11	10	20	10
Kan maar wil niet	19	18	15	19	9	10	15
Kan niet maar wil wel	2	6	10	6	7	12	6
Kan niet & wil niet	54	48	66	56	51	49	54
Onbekend of het kan	16	12	5	8	24	10	15
Totaal	100	100	100	100	100	100	100

Bron: Buck Consultants International, Zorgvuldig ruimtegebruik en de ondernemer, 2001

Tabel 2 Mening ondernemers over mogelijkheden van ondergrondse oplossingen uitgesplitst naar vloeroppervlak (aandeel in %)

Mogelijkheden van ondergrondse oplossingen	Vloeroppervlak (in m ²)				Totaal
	Tot 1000	1000-1999	2000-4999	5000 en meer	
Is mogelijk	16	35	29	41	29
Is niet mogelijk	84	65	71	59	71
Totaal	100	100	100	100	100

Bron: Buck Consultants International, Zorgvuldig ruimtegebruik en de ondernemer, 2001

Tabel 3 Mening ondernemers over het stapelen van activiteiten gedifferentieerd naar hoofdactiviteit (aandeel in %)

Bouwen van extra lagen	Hoofdactiviteit						Totaal
	Lichte Productie	Zware productie	Bouw	Bouwinstallatie	Groothandel	Transport & distributie	
Kan & wil	38	47	36	57	35	43	40
Kan maar wil niet	22	13	18	9	16	14	18
Kan niet maar wil wel	4	13	8	3	8	7	6
Kan niet & wil niet	29	19	33	23	25	24	27
Onbekend of het kan	7	9	4	9	16	12	9
Totaal	100	100	100	100	100	100	100

Bron: Buck Consultants International, Zorgvuldig ruimtegebruik en de ondernemer, 2001

Tabel 4 Mening ondernemers over het horizontaal uitbreiden gedifferentieerd naar hoofdactiviteit (aandeel in %)

Horizontaal Uitbreiden	Hoofdactiviteit van bedrijf						Totaal
	Lichte productie	Zware productie	Bouw	Bouwinstallatie	Groothandel	Transport & distributie	
Kan & wil	59	61	42	51	43	49	51
Kan maar wil niet	10	9	10	10	10	5	9
Kan niet maar wil wel	11	12	15	15	20	23	15
Kan niet & wil niet	19	18	33	23	24	21	23
Onbekend of het kan	1	0	0	0	3	3	1
Totaal	100	100	100	100	100	100	100

Bron: Buck Consultants International, Zorgvuldig ruimtegebruik en de ondernemer, 2001

Tabel 5 Mening ondernemers over mogelijkheden om horizontaal uit te breiden uitgesplitst naar FSI (aandeel in %)

Mogelijkheden om horizontaal uit te breiden	FSI					Totaal
	0-0,24	0,25-0,49	0,50-0,74	0,75-0,99	1 en meer	
Is mogelijk	82	76	68	39	34	65
Is niet mogelijk	18	24	32	61	66	35
Totaal	100	100	100	100	100	100

Bron: Buck Consultants International, Zorgvuldig ruimtegebruik en de ondernemer, 2001

Tabel 6 Mening ondernemers over het in de tijd langer gebruiken van de ruimte (aandeel in %)

Ruimte in de tijd langer gebruiken	Hoofdactiviteit van bedrijf						Totaal
	Lichte productie	Zware productie	Bouw	Bouwinstal- latie	Groothandel	Transport & distributie	
Kan & wil	48	65	20	24	29	36	38
Kan maar wil niet	20	13	13	21	11	5	15
Kan niet maar wil wel	3	3	3	3	5	10	4
Kan niet & wil niet	28	19	61	47	49	44	40
Onbekend of het kan	1	0	4	5	6	5	3
Totaal	100	100	100	100	100	100	100

Bron: Buck Consultants International, Zorgvuldig ruimtegebruik en de ondernemer, 2001

Tabel 7 Mening ondernemers over mogelijkheden om ruimten langer in de tijd te gebruiken uitgesplitst naar aantal werkzame personen (aandeel in %)

Mogelijkheden om ruimten langer in de tijd te gebruiken	Werkzame personen				Totaal
	1-9	10-19	20-49	50 en meer	
Is mogelijk	33	53	57	67	54
Is niet mogelijk	67	47	43	33	46
Totaal	100	100	100	100	100

Bron: Buck Consultants International, Zorgvuldig ruimtegebruik en de ondernemer, 2001

Zorgvuldig ruimtegebruik en de Ondernemer

Zorgvuldig Ruimtegebruik en de Ondernemer

Buck Consultants International, Nijmegen/Den Haag, november 2001

In opdracht van:

Ministerie van Economische Zaken

Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu

Habiforum, Expertisenetwerk Meervoudig Ruimtegebruik

Aanleiding voor het onderzoek

In het kader van de Vijfde Nota wordt volop gediscussieerd over de verschillende ***ruimte-claims voor bedrijventerreinen***. Op voorhand is te zeggen dat diverse functies moeten strijden om de beperkt beschikbare ruimte en dat door de betrokken partijen meer ruimte wordt gevraagd dan feitelijk beschikbaar is. Daarvoor zal naar verschillende oplossingen moeten worden gezocht. Intensief ruimtegebruik is één van de mogelijkheden. Alhoewel het de moeite waard is de mogelijkheden voor intensivering na te gaan, is dit geen panacee. Er zijn zeker mogelijkheden om te komen tot intensivering voor veel uiteenlopende functies, maar er liggen op dat punt nog vragen waarop een afdoende antwoord moet worden geformuleerd. Wat dat betreft is er thans vaak nog sprake van een topdown benadering waarbij het idee van intensivering wordt gestimuleerd vanuit de (rijks)overheid. Er is echter nog nauwelijks iets bekend over de condities waaronder bedrijven bereid zijn te kiezen of kunnen kiezen voor ruimte-intensieve concepten.

Het is daarom noodzakelijk om via een ***bottom-up benadering*** te kijken naar realistische mogelijkheden voor intensivering van het ruimtegebruik. Met nadruk wordt hier 'realistisch' gesteld om aan te geven dat intensiveringen aan een aantal randvoorwaarden moeten voldoen. Enerzijds mag intensivering namelijk de economische functies niet belemmeren en anderzijds mag een intensivering van het ruimtegebruik niet leiden tot een mindere kwaliteit, maar moet worden gestreefd naar een bijdrage in het verbeteren van de kwaliteit. Om uitdrukking te geven aan het belang van deze randvoorwaarden wordt daarom in deze rapportage gesproken over ***zorgvuldig ruimtegebruik*** in plaats van intensief ruimtegebruik.

Er zijn in Nederland al enkele voorbeelden van concrete projecten gericht op zorgvuldig ruimtegebruik, die aantonen dat sommige ondernemers bereid zijn te investeren in intensiveringconcepten. Bekende voorbeelden zijn: het distributiecentrum van Schuitema in Woer-

den en Flight Forum in Eindhoven. Ook vastgoedpartijen raken meer en meer geïnteresseerd. Daarmee is echter geenszins gezegd dat het idee van zorgvuldig ruimtegebruik bekendheid bij het bedrijfsleven geniet, noch dat dit idee momenteel een grote aanhang onder ondernemers kent.

Uit twee recent door Buck Consultants International uitgevoerde onderzoeken (voor respectievelijk het Ministerie van VROM (2000) en het ministerie van Economische Zaken (2000)) komt duidelijk naar voren dat er **een gebrek aan inzicht is in de mogelijkheden van het bedrijfsleven om ook daadwerkelijk over te gaan tot zorgvuldig ruimtegebruik**. Daarvoor is nog te weinig bekend over de kwantitatieve effecten en de meerkosten voor de bedrijven van zorgvuldig ruimtegebruik. Ook de invloed van bedrijfsprocessen op de mogelijkheden tot intensivering is onvoldoende bekend. Om deze kennis te vergaren dient de 'andere kant van intensivering' onderzocht te worden: niet de kant van de wensen van de overheid, maar juist ook de kant van de mogelijkheden van het bedrijfsleven.

Het op de juiste wijze inspelen op de wensen en mogelijkheden van ondernemers is cruciaal voor het realiseren van succesvolle intensiveringprojecten. Om deze wensen en mogelijkheden in beeld te brengen heeft Buck Consultants International in opdracht van het Ministerie van Economische zaken, het Ministerie van Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, Habiforum, Provincie Noord-Holland, Gemeente Den Haag, Gemeente Rotterdam, Gemeente Amsterdam en de Provincie Utrecht samen met de Utrechtse Kamers van Koophandel, de gemeente Amersfoort en de gemeente Utrecht het project '**Zorgvuldig ruimtegebruik en de ondernemer**' opgezet. In dit onderzoek moet inzichtelijk worden gemaakt onder welke condities bedrijven bereid zijn te investeren in zorgvuldig ruimtegebruik.

Om inzichtelijk te maken op welke manier het bedrijfsleven aankijkt tegen intensivering van ruimte en onder welke voorwaarden zij wil meewerken aan zorgvuldig ruimtegebruik is het belangrijk dat in dit onderzoek primair wordt uitgegaan van de mogelijkheden en belemmeringen van ondernemers. Het beschikbare instrumentarium en de te volgen strategieën van de partijen die tot nu toe betrokken zijn geweest (overheden en ontwerpers) zijn reeds uit eerdere onderzoeken bekend. Het onderzoek heeft daarom de volgende doelstelling:

Het verschaffen van inzicht in de mogelijkheden en de belemmeringen die ondernemers zien bij het zorgvuldig ruimtegebruik en het doen van aanbevelingen die leiden tot:

- meer kennis over de intensiveringsmogelijkheden bij uiteenlopende typen van bedrijven (een 'intensiveringstypologie');
- meer inzicht in de mogelijke inzet van instrumenten;
- een betere communicatie richting bedrijfsleven.

Op basis van deze doelstelling zijn de volgende **onderzoeksvragen** geformuleerd:

- 1 Welke factoren bepalen (naast de bedrijfsprocessen) de mogelijkheden voor zorgvuldig ruimtegebruik?
- 2 Welke mogelijkheden zijn er voor ondernemers om intensiever om te gaan met ruimte?
- 3 Welke typologie van bedrijven is er op basis van intensiveringmogelijkheden op te stellen?

- 4 Leidt zorgvuldig ruimtegebruik tot hogere kosten? Zijn er ook extra (indirecte) opbrengsten? En hoe is dan het saldo?
- 5 Welk instrumentarium kan worden ingezet om ondernemers te stimuleren tot het intensiveren van ruimtegebruik en mogelijke belemmeringen weg te nemen?

Op basis van de bevindingen van het onderzoek moet worden geconcludeerd dat er géén typologie van bedrijven is aan te duiden, waarmee de mogelijkheden van zorgvuldig ruimtegebruik kunnen worden ingeschat. Om zorgvuldig ruimtegebruik bij bedrijven te stimuleren en daadwerkelijk te realiseren is maatwerk noodzakelijk en kan niet worden volstaan met een algemene aanpak. De analyse van de informatie heeft wel inzichtelijk gemaakt welke mogelijke knelpunten bij diverse oplossingen voor bedrijfsuitbreidingen zich kunnen aandienen en kan als vertrekpunt worden genomen bij de **individuele aanpak**. Het is mogelijk gebleken om aan de hand van een aantal variabelen bij een specifiek bedrijf te bepalen wat de waarschijnlijkheid is dat een bepaald **knelpunt** zich zal voordoen. (Deze waarschijnlijkheid zegt overigens niets over de omvang van het knelpunt bij de betreffende ondernemer.) Voorbeelden hiervan zijn:

- een hogere ruimtedruk duidt op een hogere kans dat het de huidige gebouwconstructie als belemmering wordt ervaren bij ondergrondse oplossingen;
- een hogere ruimtedruk verhoogt de kans dat de bestaande bebouwing als knelpunt wordt ervaren bij horizontale oplossingen;
- een groter aandeel kantoorruimte (ten opzichte van het totale vloeroppervlak) verhoogt de kans dat de ondernemer de representativiteit als belemmering ziet bij het gezamenlijk invullen van de groenvoorziening;
- een toenemend aandeel productie-, assemblage- en orderpicking ruimte (ten opzichte van het totaal vloeroppervlak) verhoogt de kans dat de bereidheid van de medewerkers om in ploegendiensten te werken als belemmering wordt ervaren.

Tevens concluderen wij, op grond van met name de interviews, dat **het ruimtegebruik niet is geoptimaliseerd**. Bedrijfsprocessen zijn steeds verder geoptimaliseerd en zodoende zo efficiënt en effectief mogelijk ingericht. Van de processen zijn zowel de kosten als de baten nauwkeurig in beeld gebracht. Daarbij is rekening gehouden met diverse variabelen zoals doorlooptijd van processen, mogelijke inzet van mensen en hulpmiddelen en de wettelijke mogelijkheden die bedrijven hebben met betrekking tot de productie. Het gebruik van de ruimte is echter niet dusdanig geoptimaliseerd dat ondernemers precies weten welke consequenties zorgvuldig ruimtegebruik heeft op het productieproces en op kosten en baten van het bedrijf. Veelal wordt aangenomen dat de kosten te hoog zijn en dat de baten van het optimaliseren van het ruimtegebruik niet opwegen tegen de kosten (zie ook paragraaf 5.3).

Samenvattend kunnen de volgende conclusies worden getrokken:

Huidige ruimtegebruik

- Een groot deel van de ondernemers (44%) geeft aan in de nabije toekomst in fysieke zin te willen groeien door of op de huidige locatie uit te breiden (26%) of te verhuizen naar een grotere locatie (18%). Slechts een klein deel (3%) geeft aan te willen krimpen. Dit betekent dat er een groot potentieel is van bedrijven die in deze plannen de principes van zorgvuldig ruimtegebruik kunnen meenemen. Belangrijk is om de bedrijven zover te krijgen dat bij de eerste ideeën over de uitbreidingsplannen zorgvuldig ruimtegebruik wordt meegenomen in het afwegingsproces en het ontwerp.
- Van de kavels wordt gemiddeld ongeveer de helft bebouwd. In eerste instantie lijkt dit weinig. Echter slechts 6% van de kavel wordt niet gebruikt. Het overige deel wordt dus wel functioneel gebruikt door de bedrijven. 15% van de kavel wordt gebruikt voor parkeren.
- Het bebouwingspercentage verschilt logischerwijs naar gelang de hoofdactiviteit van het bedrijf. Transport- & distributiebedrijven kennen het laagste bebouwingspercentage, omdat een relatief groot deel van de kavel wordt gebruikt voor manoeuvreerruimte opslag in de open lucht en dergelijke. Lichte productiebedrijven en groothandelsbedrijven kennen het hoogste bebouwingspercentage.
- Uit de interviews blijkt dat ondernemers vinden dat zij de beschikbare ruimte optimaal benutten. Er valt echter nog winst te behalen. Bedrijven hebben veelal wel de voor de handliggende opties benut zoals het volbouwen van de kavel, 'kantoortopping' en het werken in ploegendiensten. Als wij kijken naar meer innovatieve oplossingen dan blijkt er nog weinig gedaan te worden. Uit de enquête blijkt dat bedrijven nog weinig in de hoogte bouwen. Meer dan 75% van de bedrijfsactiviteiten wordt uitgevoerd op één laag. Slechts 3% van de gebouwen is hoger dan twee lagen.
- Ten aanzien van de kwaliteit op bedrijventerreinen is geconcludeerd dat ondernemers kwaliteit veelal vertalen in begrippen als bereikbaarheid, parkeermogelijkheden en het feit of het een zichtlocatie betreft.

Individuele oplossingen voor bedrijfsuitbreidingen

- Een kwart van de ondernemers heeft aangegeven ondergrondse bedrijfsuitbreidingen te kunnen realiseren. Van deze ondernemers wil 40% ook daadwerkelijk ondergrondse oplossingen realiseren (10% van alle van bedrijven). De mogelijkheden die ondernemers zien blijken afhankelijk te zijn van het totale vloeroppervlak van het bedrijf. Ondernemers van grote bedrijven geven vaker aan ondergrondse uitbreidingen te kunnen realiseren dan ondernemers bij kleinere bedrijven. Uit de interviews is gebleken dat de verwachte kosten van ondergrondse bedrijfsuitbreidingen echter vaak als belemmerend worden ervaren.

- De mogelijkheden om extra bouwlagen te realiseren zijn volgens de ondernemers groot. Bijna 60% geeft aan dat extra bouwlagen kunnen worden gerealiseerd.
- Horizontale uitbreidingen blijken in 60% van de gevallen te kunnen worden gerealiseerd. Met name grotere bedrijven (kavelomvang en vloeroppervlak) hebben vaker mogelijkheden om horizontaal uit te breiden. Bovendien blijken bedrijven met een hoge ruimtedruk (hoge Floor Space Index, hoge Ground Space Index en een lage Open Space Ratio) minder vaak over horizontale uitbreidingmogelijkheden te beschikken.
- Zorgvuldig ruimtegebruik kan ook vorm krijgen door de ruimte in de tijd langer te gebruiken. 38% van alle ondernemers geeft aan dit te kunnen en te willen realiseren en 15% geeft aan dit wel te kunnen, maar toch niet te willen. Productiebedrijven geven bovendien vaker aan dat de ruimte in de tijd langer kan worden gebruikt. Mede op basis van de interviews kan worden geconcludeerd dat het aantal werkzame personen bepalend is voor de mogelijkheden die er zijn. Kleine bedrijven blijken bijvoorbeeld niet in ploegen te kunnen werken omdat het aantal leidinggevenden te laag is.

Gezamenlijke oplossingen voor bedrijfsuitbreidingen

- Het bundelen van voorzieningen als vergaderaccommodaties, sportvoorzieningen en dergelijke is bij 30% van de bedrijven te realiseren. Bouw- (24%) en bouwinstallatiebedrijven (21%) blijken minder mogelijkheden te zien, terwijl transport- & distributiebedrijven (42%) vaker mogelijkheden zien.
- De mogelijkheden die er zijn om gezamenlijke parkeervoorzieningen te realiseren worden positief ingeschat (het kan in 52% van de gevallen). Geconcludeerd is dat ondernemers met ervaring met parkeren buiten de eigen kavel of gezamenlijk met andere bedrijven positiever gestemd zijn over gezamenlijke parkeervoorzieningen.
- Bundelen van groenvoorzieningen kan bij 57% van alle bedrijven.
- Gezamenlijke opslag blijkt vooral bij transport- & distributiebedrijven (47%) en zware productiebedrijven (52%) te kunnen. Dit ligt moeilijker bij de bouwinstallatiebedrijven; hiervan geeft 81% van de ondernemers aan geen gezamenlijke opslag te kunnen realiseren.
- Bij één derde van de bedrijven wordt aangegeven dat zij mogelijkheden zien zich te vestigen in een bedrijfsverzamelgebouw terwijl slechts 3% van de bedrijven in een bedrijfsverzamelgebouw gevestigd is. Er is dus nog een groot potentieel aan bedrijven dat de mogelijkheid ziet zich in een bedrijfsverzamelgebouw te vestigen. Hiermee kan een aanzienlijke ruimtewinst behaald worden, omdat hier bijna alle vormen van zorgvuldig ruimtegebruik kunnen worden gecombineerd.
- Voor het organiseren van de gezamenlijke oplossingen is contact tussen ondernemers een belangrijk aspect. Uit de interviews is gebleken dat er onvoldoende contact tussen

ondernemers bestaat en dat zij ook niet snel geneigd zijn om oplossingen gezamenlijk te zoeken. Door de organisatiegraad van bedrijventerreinen te verhogen kunnen wellicht de mogelijkheden voor gezamenlijke oplossingen voor bedrijfsuitbreiding toenemen.

Knelpunten

- Er is in het verleden bij de bouw van bedrijfspanden (en het lijkt er op dat dit nog niet veranderd) te weinig rekening gehouden met eventuele uitbreidingen van het bedrijfspand en/of het gebruik van het pand voor andere activiteiten. Door bedrijven worden wel oplossingen gevonden om alsnog uit te breiden op de locatie maar deze oplossingen kosten of veel geld of komen het bedrijfsproces niet ten goede. Het is daarom belangrijk om bij de bouw al zo veel mogelijk rekening te houden met toekomstige uitbreidingsmogelijkheden. Dit kan bijvoorbeeld door gebouwconstructies sterk genoeg te maken zodat er nog één of meerdere verdiepingen bij kunnen. Tevens kunnen bedrijfspanden zo gebouwd worden dat zij voor meerdere bedrijfsactiviteiten gebruikt kunnen worden. In de woningbouw zijn hier voorbeelden van te vinden waar in Vinex wijken scholen worden gebouwd die gemakkelijk kunnen worden omgebouwd tot woningen.
- De knelpunten die worden ervaren zijn divers en variëren voor de verschillende vormen van zorgvuldig ruimtegebruik. Regelmatig terugkerende knelpunten zijn bestaande bebouwing/constructie, kosten, regelgeving en de aard van het bedrijfsproces. Opvallend is dat kosten in de enquête slechts bij het stapelen en ondergronds bouwen als één van de belangrijkste knelpunten wordt ervaren terwijl in de interviews de kosten veel vaker worden aangehaald. Uit de interviews blijkt dat veel van de knelpunten financieel te verhalen zijn en op die manier als financieel probleem kunnen worden aangeduid.

Optimalisering van het ruimtegebruik

Vooraf uit de interviews blijkt dat het ruimtegebruik van bedrijven niet of slechts gedeeltelijk is geoptimaliseerd. De huisvesting en de plaats van vestiging wordt bij veel bedrijven als gegeven ervaren. Bedrijfsuitbreidingen worden vooral in het platte vlak gezocht, omdat daar ogenschijnlijk ruimte voor is (het is de makkelijkste oplossing). De kosten worden door de ondernemers veelal als te hoog ingeschat terwijl de baten van een intensiever ruimtegebruik moeilijk inzichtelijk zijn te maken. De ondernemers zien de baten vooral uit de besparing van kosten voor de aankoop van grond. De grondprijs lijkt echter te laag om daarmee het zorgvuldiger gebruik van de ruimte te bevorderen. Baten kunnen echter ook zitten in bijvoorbeeld het verhuren van ruimte aan derden of het optimaliseren van het bedrijfsproces. Daarnaast zijn er ook maatschappelijke baten, deze baten worden door de meeste ondernemers niet direct meegenomen, omdat ze niet direct bijdragen aan het bedrijfsresultaat.

Ook blijken antwoorden veelal niet onderbouwd te kunnen worden met gegevens. De ondernemers reageren en handelen eerder vanuit hun intuïtie. Dit blijkt onder andere uit de volgende reacties van ondernemers tijdens de interviews:

- ondergronds bouwen wordt als (te) duur beschouwd;
- er wordt binnen bedrijven nauwelijks gekeken naar de opbrengsten van nieuwe huisvesting op langere termijn;
- gezamenlijke opslag wordt veelal gevoelsmatig als niet haalbaar ingeschat;
- kwaliteit wordt door ondernemers vooral als kostenpost gezien.

Wel zien we dat de optimalisering van de bedrijfsruimte actueel wordt op het moment dat bedrijven ook daadwerkelijk gaan verhuizen. In die gevallen worden bedrijven gedwongen om opnieuw naar de huisvesting te kijken in relatie tot het bedrijfsproces. Er wordt door de bedrijven dan gezocht naar een optimale invulling van het nieuwe bedrijfspand. Probleem waar men dan tegen aanloopt is de manier waarop rekening gehouden kan worden met eventuele toekomstige groei van het bedrijf. Zeker nu gemeenten steeds vaker bedrijven verplichten de kavel volledig te gebruiken en geen strategische reserves meer toestaan, is het belangrijk dat bedrijven toch voldoende flexibiliteit inbouwen bij nieuw te bouwen bedrijfspanden. Dit kan bijvoorbeeld door delen te verhuren, constructies te realiseren die al rekening houden met een toekomstige uitbreiding of door het aangaan van relaties met andere bedrijven in de omgeving om gezamenlijk naar oplossingen te zoeken. Gezamenlijke opslag is bijvoorbeeld een goede mogelijkheid om een deel van de flexibiliteit in gezamenlijkheid met andere bedrijven te zoeken.

Een mogelijke verklaring voor het (gedeeltelijk) ontbreken van een optimalisering van het ruimtegebruik is dat huisvesting geen core-business is voor de bedrijven en dat ondernemers dus daarom de voor de hand liggende opties kiezen bij huisvestingsbeslissingen.

De scan die wordt ontwikkeld in de tweede deel van dit onderzoek (fase 4) zal meer informatie leveren over de kosten-baten overwegingen van bedrijven en kan tevens een instrument zijn om een bedrijven te ondersteunen in hun afwegingsproces en de voordelen te laten zien van innovatieve oplossingen. Tevens geeft de scan de mogelijkheid om ook daadwerkelijk samen met ondernemers de standaardoplossingen voor bedrijfsuitbreiding te vergelijken met andere opties. Daarom zal er in de scan nadrukkelijk aandacht moeten worden besteed aan vergelijkingen tussen de 'gebruikelijke' oplossingen en eventuele andere mogelijkheden die er zijn.

Aanbevelingen voor instrumenten

In de analyse en de conclusies zijn een aantal aanknopingspunten voor het ontwikkelen van instrumenten die zorgvuldig ruimtegebruik bij bedrijven stimuleren. Deze aanknopingspunten zijn:

- ondernemers zijn nog slechts beperkt bekend met de mogelijkheden van zorgvuldig ruimtegebruik;
- bedrijven hebben weinig relaties met andere bedrijven in dezelfde stad of op hetzelfde bedrijventerrein
- bepaalde voorwaarden uit bestemmingsplannen beperken de mogelijkheden die bedrijven hebben om zorgvuldiger met de ruimte om te gaan;

- de bouwkosten van het zorgvuldiger gebruik van de ruimte zijn hoger dan de bouwkosten voor traditioneel gebruik van de ruimte;
- bedrijven hebben het ruimtegebruik onvoldoende geoptimaliseerd;
- er is voldoende potentieel bij bedrijven om zorgvuldiger om te gaan met de ruimte.

De instrumenten die we beschrijven zijn vooral die instrumenten waar het rijk invloed op heeft. Uiteraard dient er een mix van instrumenten te ontstaan: instrumenten die het zorgvuldig ruimtegebruik stimuleren en instrumenten die ondernemers dwingen zorgvuldiger met ruimte om te gaan. Wij behandelen de volgende vier groepen van instrumenten: communicatie, wet- en regelgeving, financiën en organisatie.

Communicatie

Om het ruimtegebruik te optimaliseren is voor ondernemers beter inzicht nodig in:

- de mogelijkheden die er zijn om zorgvuldiger om te gaan met ruimte;
- de kosten die daaraan gekoppeld zijn;
- de opbrengsten die het oplevert.

Om bedrijven te stimuleren om zorgvuldig ruimtegebruik toe te passen moet inzichtelijk worden gemaakt wat voor de bedrijven de meerwaarde is. Voorbeeldprojecten zijn pas relevant als bedrijven daar ook uit opmaken dat er ook voordeel is te behalen. Het aanspreken van bedrijven op hun maatschappelijke verantwoordelijkheid alleen zal onvoldoende leiden tot het zorgvuldiger gebruiken van de ruimte. Tevens dient de boodschap op een toegankelijke manier te worden gepresenteerd.

Wet- en regelgeving

Bestemmingsplan en bouwvergunning

Uit de interviews en de enquête blijkt dat er in bestemmingsplannen verschillende blokkades zitten die het intensiever bebouwen van de ruimte op een kavel belemmeren. Het betreft hier bijvoorbeeld het maximale bebouwingspercentage. Het verdient dan ook aanbeveling om bestemmingsplannen te toetsen op de mogelijkheden voor zorgvuldig ruimtegebruik. Daarbij kan worden gedacht aan een beoordeling op basis van (een aantal) van de volgende criteria:

- de gehanteerde minimale en/of maximale hoogtes;
- de mate waarin rekening is gehouden met het ontwikkelen van gezamenlijke voorzieningen;
- de gehanteerde bebouwingsdichtheid (FSI, OSR en/of GSI) van de afzonderlijke kavels;
- de manier waarop het parkeren is georganiseerd.

Ook bij de beoordeling van bouwvergunningen zou er getoetst kunnen worden op mogelijkheden van zorgvuldig ruimtegebruik. Het betreft dan niet alleen de wijze waarop de ruimte in eerste instantie ingevuld gaat worden, maar ook nadrukkelijk op de mogelijkheden die worden gerealiseerd om mogelijke toekomstige uitbreidingen te kunnen realiseren op de betreffende locatie. Bij het vaststellen van toetsingscriteria is het belangrijk om rekening te houden met bedrijfsspecifieke situaties. Zoals uit de resultaten van het onderzoek blijkt, ligt bijvoorbeeld het gemiddelde bebouwingspercentage van de kavel bij bouwbedrijven lager dan gemiddeld. Het niet bebouwde oppervlak blijkt echter voor een aanzienlijk deel te worden aangewend voor het bedrijfsproces. Uiteraard moet bij het hanteren van toetsingscriteria worden voorkomen dat vestigingseisen kunnen worden omzeild.

Het hanteren van toetsingscriteria biedt echter geen soelaas bij bestaande terreinen en nieuwe terreinen waarvoor de bestemmingsplannen reeds zijn vastgesteld. In dergelijke situatie kan worden overwogen om onder vast te stellen randvoorwaarden af te wijken van de bestaande regels, zodat het aantal mogelijkheden om zorgvuldig ruimtegebruik toe te passen wordt vergroot.

Arbo wet

Ook wordt de Arbo wetgeving als knelpunt genoemd. Nader onderzoek is nodig om de precieze inhoud te weten van de belemmeringen in de Arbo wet. In de interviews is in ieder geval genoemd de noodzakelijke intreding van daglicht in bedrijfshallen waardoor ondergrondse oplossingen moeilijker zijn te realiseren. Uiteraard speelt hier de vraag of aanpassingen in de Arbo wet vanuit de optiek van zorgvuldig ruimtegebruik zijn te verantwoorden.

Financiën

Gestaffelde grondprijzen

Door de grondprijzen afhankelijk te maken van intensiteit van het ruimtegebruik kunnen bedrijven worden gestimuleerd intensiever te bouwen. Hierbij kan gedacht worden aan een korting op de grondprijs die afhankelijk wordt gesteld van het aantal etages én het aantal vierkante meters vloeroppervlak op de betreffende etages. Om dit instrument te kunnen inzetten is het noodzakelijk om andere methodes voor het opzetten van de exploitatie van bedrijventerreinen te ontwikkelen. Aangezien de grondprijs een klein deel vormt van de totale investering bij een nieuw te vestigen bedrijf, heeft dit instrument met name een signaal-functie. Het is de vraag of de mogelijke meerkosten van intensiever bouwen opwegen tegen de 'winst' van een lagere grondprijs.

Fiscale maatregelen

Er kunnen aparte fiscale regimes worden ontwikkeld voor de meerkosten die bedrijven maken voor het aanpassen van de gebouwconstructies aan de 'eisen' van zorgvuldig ruimtegebruik. Zo kan er bijvoorbeeld overwogen worden om de meerkosten voor een extra zware

fundering, waarmee eventuele toekomstige extra bouwlagen eenvoudiger zijn te realiseren, onder een ander fiscaal regime te laten vallen dan de normale investeringskosten van bedrijven. Hiermee kan het voor bedrijven financieel aantrekkelijker worden om bij nieuwbouw de constructie voor te bereiden op eventuele toekomstige uitbreidingen. Dit voorkomt dat, zoals nu in de interviews vaak geconstateerd, uitbreidingsmogelijkheden beperkt zijn doordat de bestaande gebouwconstructie hier onvoldoende 'ruimte' voor biedt.

Subsidies

Overwogen kan worden om bedrijven die zorgvuldig ruimtegebruik toepassen een tegemoetkoming te geven in de eventuele meerkosten in de vorm van een subsidie. Om een dergelijke subsidieregeling, maar dat geldt ook voor bovenstaande fiscale regelingen, mogelijk te maken is inzicht noodzakelijk in de mogelijke meerkosten van zorgvuldig ruimtegebruik. In de Z-scans (fase 4 van dit onderzoek) zal hier aandacht aan worden geschonken, echter uitgebreid onderzoek op dit punt is noodzakelijk.

Verder kan overwogen worden om bedrijven met een subsidie te stimuleren de mogelijkheden van zorgvuldig ruimtegebruik te inventariseren voor het betreffende bedrijf. Dit zou een brede subsidieregeling kunnen zijn die zich niet alleen richt op innovatieve mogelijkheden van ruimtegebruik.

Organisatie

Afstemming beleid

Als in een stad of regio bedrijventerreinen worden ontwikkeld waarop zorgvuldig ruimtegebruik in meer of mindere mate wordt afgedwongen en in de aanpalende gemeenten/regio's dit niet het geval is, bestaat het gevaar dat er scheve concurrentieverhoudingen ontstaan. Afstemming van het beleid rond zorgvuldig ruimtegebruik is daarom noodzakelijk.

Onderlinge relaties tussen bedrijven

Gebleken is dat de samenwerking tussen bedrijven vaak onvoldoende is ingevuld waardoor mogelijke ruimtewinst niet wordt gerealiseerd, bijvoorbeeld door parkeervoorzieningen of opslagfaciliteiten te delen of gebruik te maken van loze ruimte van een andere bedrijf. Veelal kan er met name tussen bedrijven die bij elkaar in de buurt zijn gevestigd door samenwerking een aantal gemeenschappelijke oplossingen op relatief eenvoudige wijze worden geregeld. Bedrijven moeten echter gestimuleerd worden deze relaties aan te gaan. Het verdient dan ook aanbeveling het oprichten van belangenverenigingen op bedrijventerreinen te stimuleren.

Bedrijventerreinmanagement

In het verlengde van het bevorderen van samenwerking tussen bedrijven ligt het stimuleren van parkmanagement/bedrijventerreinmanagement. Dit is een verder uitgewerkte vorm van het hier bovengenoemde punt en biedt derhalve meer mogelijkheden. Een onderdeel van bedrijventerreinmanagement kan bijvoorbeeld het beter benutten van de beschikbare ruimte zijn. Hierbij valt te denken aan het beter aanwenden van openbare ruimten voor parkeren en dergelijke, maar ook de rol van een 'ruimtemakelaar': Door ruimte die bedrijven (tijdelijk) niet gebruiken aan te wenden voor bedrijven die ruimtegebrek hebben kan ook ruimtewinst ontstaan (bijvoorbeeld tijdelijke loodsen en opslag in de open ruimte). Bedrijventerreinmanagement kan ook als platform dienen voor initiatieven zoals voorlichting, kennisuitwisseling, gezamenlijke voorzieningen en opslag van goederen.

Een belangrijke aanvullende mogelijkheid van bedrijventerreinmanagement is het handhaven en indien mogelijk het verbeteren van de kwaliteit op bedrijventerreinen. Enerzijds kan met bedrijventerreinmanagement de betrokkenheid van bedrijven worden vergroot en anderzijds kan het bedrijventerreinmanagement ook als platform dienen om de communicatie met met name de gemeente in te richten. De kwaliteit van bedrijventerreinen kan hierbij gebaat zijn. De voorlichting van de overheid kan via het bedrijventerreinmanagement vorm worden gegeven.

Bedrijventerreinmanagement kan onder andere worden gestimuleerd door voorlichting. Hiertoe is door het ministerie van Economische Zaken recentelijk de handreiking Parkmanagement opgesteld. Ook subsidiering kan mogelijkheden bieden.

Stedenbouwkundig plan

Om de kwaliteit van bedrijventerreinen te waarborgen en bij voorkeur te verhogen verdient het aanbeveling dat er voor de realisatie van nieuwe bedrijventerreinen een stedenbouwkundig plan wordt opgesteld, zoals dit nu reeds gebruikelijk is voor andere stadsontwikkelingen. Dit instrument biedt handvatten om de kwaliteit op bedrijventerreinen te waarborgen en ook de doelstelling aangaande zorgvuldig ruimtegebruik vast te leggen. Dit laat onverlet dat er binnen één bedrijventerrein gebieden met een verschillende intensiteit kunnen worden ontwikkeld. Met andere woorden op sommige plaatsen intensiveren ('bedrijvenstad') om elders op het bedrijventerrein een 'bedrijvenlandschap' (relatief extensief) te creëren.

De Z-scan

Zoals in de inleiding van deze paragraaf genoemd, wordt bij ruimtevraagstukken binnen bedrijven vaak onvoldoende gezocht naar een zo optimaal mogelijke invulling van de ruimte. Bovendien is geconstateerd dat er voldoende potentieel bij bedrijven is om zorgvuldiger met de ruimte om te gaan. Deze constatering en de conclusie dat een individuele benadering van bedrijven noodzakelijk is (§ 5.2) maakt de opzet van een individuele bedrijfsbenadering noodzakelijk. In het kader van het vervolgonderzoek zal derhalve een scan worden opgezet, waarmee op individueel bedrijfsniveau de mogelijkheden van zorgvuldig ruim-

tegebruik beoordeeld kunnen worden. Met de Z-scan worden mogelijke opties om zorgvuldiger met ruimte om te gaan samen met ondernemers verder uitgewerkt zodat er extra informatie beschikbaar komt over bijvoorbeeld de kosten en baten van zorgvuldig ruimtegebruik en de bouwtechnische of juridische belemmeringen die er zijn.

Deze scan kan door gemeenten en provincies bij individuele bedrijven worden ingezet om de bedrijven kennis te laten maken met innovatieve oplossingen voor het ruimtegebruik en om inzichtelijk te maken wat de kosten en opbrengsten zijn van bepaalde oplossingen. Hiermee worden de bedrijven gestimuleerd zorgvuldiger met de ruimte om te gaan. De inzet van de scan kan bijvoorbeeld door een gemeente gekoppeld worden aan de het verstrekken van een bouwvergunning.