



Grip op ruimtevraag

Behoefte aan reguliere bedrijfsruimte
in gemeente Tholen 2017-2026

Stec Groep aan Gemeente Tholen

Jasper Beekmans en Lukas Meuleman
5 januari 2018

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
2	Grip op ramingen	4
2.1	Diverse ramingen tonen verschillende behoeftecijfers	4
2.2	Op basis van de provinciale raming een vraag van maximaal 8-10 hectare verwacht voor gemeente Tholen t/m 2025.....	4
2.3	Op basis van ramingen voor West-Brabant wordt een extra vraag van circa 2 tot 4 hectare verwacht	5
2.3.1	Grootschalige logistieke vestigers zorgen voor indirecte werkgelegenheid en circa 5,5 hectare extra afgeleide vraag naar bedrijfsruimte	5
2.3.2	Mogelijk beperkte extra vraag vanuit West-Brabant verwacht	6
2.3.3	Verbeterde bereikbaarheid door A4 zorgt voornamelijk voor behoud van gevestigde bedrijven	8
2.4	Check historische uitgifte: gemiddeld wordt circa 1,3-2,3 hectare per jaar uitgegeven	9
2.5	Op basis van diverse ramingen en historische uitgifte lijkt een ruimtevraag voor Tholen tot en met 2027 van circa 17,5-19,5 hectare realistisch	10
3	Verdieping kwalitatieve vraag	12
3.1	Vraag naar bedrijventerreinen in Tholen komt vanuit regulier MKB, logistiek en spin-off vanuit logistiek.....	12
4	Aanbod in perspectief	18
4.1	Tholen heeft nog circa 8,3-10,9 hectare in hard planaanbod beschikbaar; groot deel al onder optie.....	18
4.2	Bedrijventerreinenaanbod in Tholen kan slechts deels in kwalitatieve vraag vanuit belangrijkste doelgroepen voorzien.....	19
5	Conclusies	20
5.1	Kwantitatief en kwalitatief nog behoefte aan hectare bedrijventerrein in Tholen.....	20
5.2	Uitgesplitst naar doelgroepen en segmenten: vooral nog een behoefte aan modern-gemengde bedrijfskavels in Tholen.....	20
5.3	Uitgesplitst naar kavelomvang: behoefte vanuit kleinschalige, lokale bedrijvigheid.	21

1 Inleiding

Nu een actualisatie op de behoefteraming voor reguliere bedrijvigheid in Tholen

In 2015/2016 maakten we voor de provincie Zeeland een top-downprognose van de ruimtebehoefte aan bedrijventerreinen. Vertaald naar Tholen komt deze raming op een behoefte van maximaal 8 hectare tot en met 2025 in gemeente Tholen. Sindsdien hebben binnen en rondom Tholen diverse ontwikkelingen plaatsgevonden. De gereedgekomen nieuwe A4 zorgt voor (grootschalige) logistieke vraag. Dit heeft mogelijk een spin-off effect. Ook overloop vanuit bedrijven die in West-Brabant geen ruimte kunnen vinden is mogelijk. De lokale verhoudingen tussen vraag en aanbod in Tholen liggen nu mogelijk anders dan twee jaar geleden. De gerealiseerde uitgifte in de afgelopen jaren geven u hiervoor een sterke indicatie: deze liggen structureel hoger dan de geprognosticeerde vraag.

Naar een bedrijventerreinenstrategie Tholen

Deze actualisatie van de behoefteraming bedrijventerreinen op lokaal niveau vormt input voor de toekomststrategie voor bedrijventerreinen in Tholen. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen lokale bedrijvigheid en bovenlokale/regionale bedrijfsruimte. In het bijzonder worden effecten van de grotere bovenregionale (logistieke) instroom op de reguliere bedrijventerreinvraag in Tholen in beeld gebracht. Wat voor invloed heeft de ontwikkeling van Welgelegen III voor (grootschalige) logistiek op de (te verwachten) ruimtevraag voor Tholen? Levert deze ontwikkeling met stuwende logistieke bedrijvigheid bijvoorbeeld meer werk en daarmee ook ruimtevraag op bij bestaande bedrijven in Tholen? Of leidt dit zelfs tot vestiging van nieuwe bedrijven met indirecte werkgelegenheid gelieerd aan logistiek zoals truck-wash, reparatiebedrijven of uitzendbureaus voor chauffeurs? Ook het intensiveren van uw acquisitie op bedrijven, zoals geformuleerd in de bestuursopdracht acquisitie in brede zin, sluit aan bij een mogelijke extra ruimtevraag.

Nu: een actuele lokale en regionale vraagraming

Voorliggende rapportage brengt de vraag naar reguliere bedrijfskavels in Tholen in beeld voor de (middel)lange termijn. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen de reguliere lokale vraag en mogelijke bovenregionale vraag (mogelijk beïnvloed door de nieuwe A4, overloop vanuit West-Brabant en een logistieke spin-off).

We zetten alle bestaande ramingen op een rij en vergelijken dit met historische en recent gerealiseerde uitgifte. Op basis van deze ramingen stellen we (in een bandbreedte) een geactualiseerde raming voor gemeente Tholen op. Vervolgens confronteren we de actuele vraag en het actuele aanbod om tot een behoefte te komen voor Tholen. Ook leest u een analyse van kansrijke doelgroepen en welke segmenten de behoefte zich naar verwachting zal voordoen.

2 Grip op ramingen

2.1 Diverse ramingen tonen verschillende behoeftcijfers

Voor Tholen en de omliggende regio zijn diverse vraagramingen voor bedrijfsruimtegebruikers opgesteld (bijvoorbeeld voor de provincie Zeeland en de regio West-Brabant). Uit deze verschillende ramingen destilleren we een lokale vraag naar reguliere bedrijfskavels voor Tholen. In deze paragraaf zetten we de diverse ramingen op een rij en plaatsen deze in een actueel perspectief. De ramingen geven een bandbreedte voor de reëel te verwachten vraag. Als controle op deze vraagramingen kiezen we daarnaast voor het extrapoleren van de historische uitgifte van bedrijventerreinen in Tholen.

De vraagramingen bedrijventerreinen in zowel Zeeland als West-Brabant gaan over de uitbreidingsvraag. Ofwel, het extra ruimtebeslag dat nodig is voor bedrijventerreinen ten opzichte van het basisjaar van de prognose. Bijvoorbeeld: nu is 100 hectare bedrijventerrein uitgegeven en het model raamt in 2030 een ruimtebeslag van 150 hectare. Dan is de uitbreidingsvraag +50 hectare.

Deze ramingen gaan er dus impliciet vanuit dat alle ruimte die nu al als bedrijventerrein is uitgegeven in de toekomst in gebruik blijft. Eventuele vervangingsvraag door het onttrekken/transformeren van locaties aan het al uitgegeven/in gebruik zijnde areaal of doordat locaties incourant zijn geworden, zit dan ook niet in de ramingen.

2.2 Op basis van de provinciale raming een vraag van maximaal 8-10 hectare verwacht voor gemeente Tholen t/m 2025

Voor de berekening van de marktvraag naar bedrijventerreinen in gemeente Tholen maken we een actuele vertaling van de meest recente vraagraming voor bedrijventerreinen van de provincie Zeeland (Actualisatie Vraagraming Provincie Zeeland, Stec Groep, juni 2016). Voor provincie Zeeland is de uitbreidingsvraag bepaald op maximaal 110 hectare netto tot en met 2025. De raming rekent uiteindelijk voor Tholen een lokale vraag door en gaat hierbij uit van reguliere parameters. De raming houdt daarmee geen rekening met incidentele bijzondere (grootschalige) ruimtevragers en de effecten van deze vestigers. Ook houdt de raming geen rekening met externe factoren zoals de nieuwe snelweg A4 of bovenregionale dynamiek (bijvoorbeeld vanuit West-Brabant).

De raming voor de provincie Zeeland berekent de reguliere *uitbreidingsvraag*. Uitbreidingsvraag is de vraag naar bedrijventerreinen als gevolg van capaciteitsgebrek in de huidige, uitgegeven voorraad bedrijventerreinen. Deze (extra) ruimtebehoefte ontstaat door werkgelegenheidsgroei (uitbreiding/inkrimping van activiteiten van bestaande bedrijven, oprichting/opheffing van bedrijven en vestiging/vertrek van bedrijven in/uit de provincie). Voor het berekenen van de uitbreidingsvraag naar bedrijventerrein is de systematiek gebruikt die oorspronkelijk ook is gehanteerd in de Bedrijfslocatiemonitor (BLM) van het Centraal Planbureau (CPB, 2005). Het model telt drie parameters om de uitbreidingsvraag te berekenen:

1. De ontwikkeling van de werkgelegenheid (in arbeidsplaatsen)
2. Het aandeel van de werkgelegenheid dat zich op bedrijventerreinen vestigt (de locatietypevoorkeur, LTV)
3. Het gemiddeld ruimtegebruik per werkzame persoon (terreinquotiënt, of TQ).

Door het vermenigvuldigen van de drie parameters wordt het totale 'netto areaal bedrijventerreinen in gebruik' (oftewel, de totaal uitgegeven netto bedrijventerreinen) in de provincie Zeeland berekend.

Voor provincie Zeeland wordt t/m 2025 een maximale uitbreidingsvraag verwacht van 110 hectare. Het aandeel van Tholen in deze totale vraag wordt vervolgens top-down berekend op basis van drie parameters:

- Het aandeel in de historische uitgifte.
- Het aandeel in de werkgelegenheid.
- Het aandeel van het aantal banen op bedrijventerreinen.

Het aandeel van Tholen wordt op basis van deze parameters bepaald op circa 7 tot 7,5%. Dit betekent een te verwachten reguliere uitbreidingsvraag voor regio Tholen t/m 2025 van maximaal circa 8 hectare.

De meest actuele raming van de provincie Zeeland bepaalt de vraag voor regio Tholen op minimaal 1 tot maximaal 8 hectare in de planperiode 2015-2026. In het, door de provincie vastgestelde, bedrijventerreinprogramma van de gemeente Tholen wordt uitgegaan van een maximale vraag van 10 hectare. De vraag van 10 hectare is gebaseerd op een eerste versie van de provinciale raming. We hanteren als uitgangspunt daarom een maximale vraag van 8-10 hectare en een minimale vraag van 1 hectare in de planperiode.

We vinden gezien de historische uitgifte, de huidige uitgifte, landelijke trends en huidige leads voor Tholen de bovenkant van de bandbreedte realistisch. We hanteren in de raming dan ook voor de uitbreidingsvraag consequent de bovenkant van de bandbreedte. Dit uitgangspunt is ook gehanteerd in het bedrijventerreinprogramma van de gemeente.

2.3 Op basis van ramingen voor West-Brabant wordt een extra vraag van circa 2 tot 4 hectare verwacht

De raming voor provincie Zeeland bepaalt een lokale en reguliere uitbreidingsvraag voor de regio Tholen. De raming houdt hiermee slechts beperkt rekening met bovenregionale dynamiek en/of externe ontwikkelingen. Voor Tholen spelen twee belangrijke ontwikkelingen die vooralsnog slechts beperkt zijn meegenomen in de raming, het gaat hierbij om:

- Incidentele grootschalige bedrijfsruimtegebruikers die zich momenteel in Tholen vestigen.
- Mogelijke spin-offeffecten van het doortrekken van de A4 voor de vraag naar bedrijfsruimte in Tholen.

We brengen de effecten van deze ontwikkelingen in Tholen in beeld en kwantificeren waar mogelijk deze extra ruimtevraag voor regio Tholen.

2.3.1 Grootschalige logistieke vestigers zorgen voor indirecte werkgelegenheid en circa 5,5 hectare extra afgeleide vraag naar bedrijfsruimte

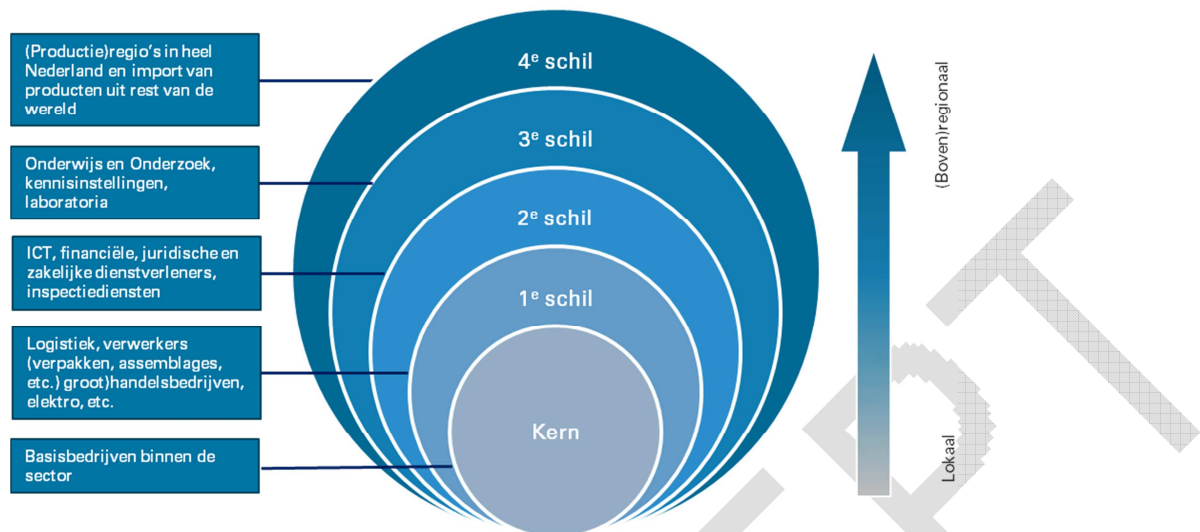
In Tholen wordt 15 hectare op Welgelegen III ontwikkeld voor grootschalige logistiek (> 5 hectare)¹. De kans dat zich hier een grootschalige logistieke partij vestigt is hiermee groot. Deze incidentele grootschalige logistieke bedrijfsruimtegebruiker is niet meegenomen in reguliere ramingen vanuit de provincie Zeeland. We laten de ruimtevraag vanuit grootschalige logistieke vestigers sec hier ook buiten beschouwing, u vraagt om een raming van de vraag vanuit reguliere bedrijven.

De zeer grootschalige logistiek zorgt wel voor mogelijke spin-off aan bedrijfsruimtezoekers. Activiteiten binnen één bedrijf leiden vaak tot werkgelegenheid bij andere bedrijven. Denk bijvoorbeeld aan afgeleide activiteiten in de productieketen of van toeleveranciers, zakelijke dienstverlening of advies, of de bakker die iedere ochtend twee bruine broden komt brengen. Het gaat om kantoorhoudende activiteiten, zoals financiële diensten, juridische diensten, douanediens en ICT, en niet-kantoorhoudende activiteiten, zoals maintenance en repair, bandenservice en truckwash. Daarnaast kan het gaan om ketenbedrijven voor

¹ Het bestemmingsplan voor Welgelegen III is vastgesteld. Naar verwachting wordt dit begin 2018 onherroepelijk. Verkoop van de gronden is geen probleem; in feite zijn afname en bouwplannen al rond.

Value Added Logistics (VAL). De extra gecreëerde werkgelegenheid varieert per sector en per type bedrijf. Ook de plaats waar de extra werkgelegenheid ontstaat kan variëren.

Figuur 1: Spin-off effecten



Bron; Stec Groep, 2017

Aangezien de incidentele grootschalige vestiger (logischerwijs) niet is opgenomen in de ramingen naar bedrijfsruimtegebruikers, zal ook de afgeleide vraag vanuit deze ontwikkeling een 'extra' ruimtevraag zijn. We maken een indicatie van de werkgelegenheidsrelaties en daarmee de afgeleide werkgelegenheid aan de hand van landelijk gehanteerde multipliers voor de verschillende bedrijfssectoren

Op basis van een terreinquotiënt en een indirecte werkgelegenheid bepalen we de verwachte afgeleide extra vraag op circa 5,5 hectare:

- Een analyse onze eigen Database Locatiebeslissingen Nederland (bron: Stec Groep, 2000 tot heden) laat zien dat een logistiek bedrijf circa 20 tot 30 arbeidsplaatsen heeft per hectare, afhankelijk van omvang, activiteit en sector. Kleinere bedrijven (1-5 hectare) hebben daarbij een hoger gemiddelde (26 tot 28 arbeidsplaatsen per hectare) en zeer grote bedrijven (>8 hectare) zitten iets lager qua gemiddelde (tussen 20 en 23 arbeidsplaatsen per hectare). Het aantal werkzame personen per hectare logistiek zal naar verwachting in de komen jaren (door automatisering, schaalvergroting en robotisering) afnemen. We gaan daarom uit van de onderkant van de bandbreedte van circa 20 werkzame personen per hectare.
- Op basis van een extra uitgifte van 15 hectare logistiek levert dit 300 directe banen op.
- Daarnaast levert logistiek gemiddeld een extra indirecte werkgelegenheid op van factor 0,5 (bron: CBS StatLine, 2016; Rabobank Cijfers en Trends, 2016).
- Vijftien hectare logistiek levert daarmee dus nog circa 150² indirecte 'reguliere' banen op.
- Om dit te vertalen naar de ruimtebehoefte hanteren we het gemiddelde – zijnde 378 m² per werknemer – van de terreinquotiënten van logistieke supportdiensten in West-Brabant en de gemiddelde terreinquotiënt op lokale bedrijventerreinen in de regio³.

Dit betekent een extra afgeleide ruimtevraag van circa 5,5 hectare.

2.3.2 Mogelijk beperkte extra vraag vanuit West-Brabant verwacht

Economische relatie tussen Westhoek en Tholen leidt mogelijk tot overloop naar Tholen

Op basis van de economische relatie tussen Westhoek en Tholen en de gunstige ligging aan de nieuwe A4, kan een beperkte afvloeiing worden verwacht van bedrijfsruimtebehoefte richting de gemeente Tholen. De

² Volgens de berekening $300 * 0,5 = 150$

³ De terreinquotiënt is het totale uitgegeven bruto oppervlak dat een bedrijf in gebruik heeft. Dus naast de oppervlakte in het gebouw zelf ook de ruimte voor parkeren, laden en lossen, groen op de kavel (maar niet het openbaar groen op een terrein) et cetera.

effecten hiervan laten zich momenteel al zien met het realiseren van 15 hectare logistiek vastgoed in Tholen, waarvan een groot deel door een derde partij op risico wordt ontwikkeld. De relatie tussen Tholen en West-Brabant (Westhoek) en de verbeterde infrastructuur leidt mogelijk tot een overloop vanuit Westhoek naar Tholen van vooral logistieke vestigers. We plaatsen de geraamde ruimtevraag voor regio Westhoek in het perspectief van Tholen.

Regionale bedrijventerreinenprogrammering Westhoek houdt slechts beperkt rekening met Tholen
Regio West-Brabant heeft juni 2017 een afsprakenkader voor de bedrijventerreinenmarkt vastgesteld. Input voor dit afsprakenkader is een regionale raming bedrijventerreinen 2015. Deze raming prognosticeert de behoefte voor de regio West-Brabant en raamt specifiek de vraag voor de subregio Westhoek. Voor regio Westhoek wordt in de periode 2016-2026 een ruimtevraag van circa 80 hectare verwacht (Afsprakenkader Bedrijventerreinen West-Brabant, 2017).

- Hiervan komt circa 40 hectare vanuit lokale (MKB) bedrijvigheid. Het gaat om vraag van lokale bedrijven die al in de gemeenten van de Westhoek gevestigd zijn. Deze vraag is over het algemeen sterk aan de verschillende gemeenten in de subregio gebonden en vertoont slechts een beperkte verhuisradius van hooguit zo'n 5 tot 8 kilometer. Als het enigszins kan willen deze bedrijven op de huidige locatie en anders in ieder geval in de eigen gemeente hun uitbreidingsbehoefte realiseren.
- De overige 40 hectare komt vanuit – hoofdzakelijk kleine tot middelgrote logistieke (tot 5 hectare) – bedrijven; de zogenaamde 'subregionale (logistieke) vraag'. Deze bedrijven oriënteren zich meer op het (sub)regionale niveau van bijvoorbeeld de Westhoek. Zij zoeken vooral aantrekkelijke locaties langs de voor hun belangrijke vervoerscorridors en zijn daardoor wat minder gemeentegebonden.

Het regionale afsprakenkader West-Brabant constateert voor de subregio Westhoek een tekort aan hard, uitgeefbaar bedrijventerrein. Er is circa 70 hectare hard aanbod, terwijl de vraag 80 hectare is. Bovendien wordt komende 10 jaar nog een vervangingsvraag van 28 hectare verwacht in de Westhoek, zo laat het afwegingskader zien. In het afsprakenkader zijn daarom diverse zachte locaties op groen gezet. Deze moeten de vraag komende jaren verder faciliteren, maar zijn nog geen zekerheid. Voor deze locaties moeten immers nog alle (bestemmingsplan)procedures doorgelopen worden. Op korte termijn kan kortom sprake zijn van een krappe marktsituatie in de Westhoek.

Figuur 2: Programmering subregio Westhoek

SUBREGIO WEST		UITBREIDINGSVRAAG TOT 2026		AANBOD				
Gemeente	Werklocatie	Subregionale (logistieke) vraag	Lokale vraag	Trans- formatie	Bouwrijp	Niet- bouwrijp	RRO 2012	strategische reserves
Bergen op Zoom	OUDE MOLEN	39,9	10,0*		4,2**			
	DE SCHANS 6						5,0	5,0
	DE STER						8,0	7,0
	AUVERGNEPOLDER							65,0
Halderberge	KORENWEIDE II / III		2,7		0,3			
	BORCHWERF II D (HALDERBERGE)				5,8			
	BORCHWERF II F (HALDERBERGE)				12,7			
Moerdijk	ZEVENBERGSCHE HOEK		5,0***		2,2			
	FIJNAART-WEST						3,0	2,0
	NOORDRAND						7,0	10,0
	STATIONSGBIED						10,0****	10,0****
	SINT JOSEPHPLEIN							10,0
	SCHANSDIJK			-7,1				
	MOLENGORS/HUIZERSDIJK/GENERAAL ALLENWEG (ZEVENBERGEN)			-3,0				
Roosendaal	MAJOPPEVELD UITBR.		17,9		27,6*****			
	BORCHWERF II B				4,0			
	BORCHWERF II C (ROOSENDAAL)				4,6			
	Omleiding A58/A17							100,0
	STADSOEVERS (BORCHWERF WEST/NOORD)			-18,0				
Steenbergen	REINIERPOLDER		1,5		4,7			3,4
Woensdrecht	RESERVERING SPECIAL (DE KOOI 2A/B)		1,6				15,0	
	UITBREIDING DE KOOI				3,7			6,0
Totaal op groen		39,9	38,7	-28,1	69,8	0,0	23,0	12,0

Bron: regionaal afsprakenkader bedrijventerreinen West-Brabant, juni 2017

In de ramingen voor de Westhoek is geen specifieke vraag voor de gemeente Tholen bepaald, wel wordt er rekening gehouden met een economische relatie tussen Westhoek en Tholen. In het afsprakenkader is dit als volgt opgenomen:

“In de gemeente Tholen wordt gewerkt aan de ontwikkeling van het terrein Welgelegen III. Het betreft een uitbreiding van het bestaande bedrijfsgebied Welgelegen met 15 ha netto, vooral gericht op grote logistiek. Tholen ligt in de provincie Zeeland en valt niet onder de regionale afspraken in RRO verband met de provincie Brabant. Omdat Tholen – zeker nu de A4 gereed is – wel ruimtelijk-economische samenhang met West-Brabant, en de Westhoek in het bijzonder, vertoont is het wel relevant om de betekenis van Welgelegen III voor de Westhoek/West-Brabant te duiden. We constateren dat het grootste deel van de behoefte aan deze locatie voortkomt uit het eigen bedrijvenbestand in Tholen en omgeving. Verder constateren we dat de ontwikkeling past binnen het actuele – en door de provincie Zeeland op 29 maart 2016 goedgekeurde – bedrijventerreinenprogramma 2016-2025 van Tholen. De vraag voor Welgelegen III komt voor het grootste deel tot stand van buiten de regio West-Brabant/de Westhoek. Dit wordt bijvoorbeeld bevestigd door het bedrijf Alternate dat al (deels) gevestigd is in Tholen en op Welgelegen III verder uitbreidt.”

Incidentele vestigers vanuit Westhoek kunnen zich voordoen, maar overschat dit niet

In de raming voor West-Brabant wordt uitgegaan van een overwegend lokaal verzorgingsgebied voor Welgelegen III. Immers, de locatie past al in de vraag/aanbod programmering van Tholen zelf, dus er wordt geen significant (verstoring) effect op de West-Brabantse markt verwacht.

Gezien de nieuwe snelweg A4, de huidige leads voor bedrijventerrein Welgelegen III en de, vooral op korte tot middellange termijn mogelijk krappe marktsituatie in de Westhoek, is een (beperkte) belangstelling van bedrijven met ruimtevraag vanuit de Westhoek naar Tholen eventueel mogelijk. Meest waarschijnlijk is dat het daarbij gaat om kleine tot middelgrote logistieke en groothandelsbedrijven. Immers, deze bedrijven verplaatsen wat makkelijker over grotere afstand en het is specifiek voor dit segment (subregionale logistieke vraag) waarin het huidige harde plaanbod in de Westhoek aan de krappe kant is. Omdat het hier gaat om incidentele grootschalige (tot 5 hectare) vestigers is een specifieke vraag moeilijk te ramen. Uitgaande van de totale subregionaal georiënteerde vraag in Westhoek van circa 40 hectare kan een inschatting worden gemaakt van de extra vraag voor Tholen. Een afvloeiing van 5 tot 10%, betekent een mogelijke extra ruimtevraag voor Tholen van circa 2 tot 4 hectare. We kunnen deze cijfers nauwkeuriger inschatten en indelen in specifieke doelgroepen en ruimtevragers in fase 2 van het onderzoek.

Overigens merken we op dat de onzekerheid van deze vraag wel groot is en dat de realiteit van deze vraag voor Tholen bijvoorbeeld afhangt van de voortvarendheid waarmee de regio Westhoek extra aanbod voor dit segment aan de voorraad toevoegt en bijvoorbeeld ook van het succes van uw eigen acquisitie-inspanningen.

2.3.3 Verbeterde bereikbaarheid door A4 zorgt voornamelijk voor behoud van gevestigde bedrijven

Het belangrijkste aspect van een verbeterde bereikbaarheid voor de regio Tholen is in eerste instantie niet zozeer een vergrote aantrekkingskracht voor bedrijvigheid van buiten de regio (bovenregionaal, nationaal of internationaal) maar voornamelijk het blijven voorzien in een aantrekkelijk ondernemersklimaat van zittende en nieuwe bedrijven uit Tholen (bron: TNO, 2015). Er is een duidelijk verband tussen de kwaliteit van de bereikbaarheid en het locatiegedrag en verhuiscapaciteit van bedrijven. Locaties waar de bereikbaarheid is verbeterd vervullen een belangrijke functie bij het behouden van vitale bedrijven voor de regio. Bedrijven met een mogelijke uitbreidingswens zijn sneller geneigd in de regio te blijven (denk aan bijvoorbeeld de uitbreiding van Alternate).

Figuur 3: Belangrijkste locatieoverwegingen voor logistieke partijen



Bron: Logistiek in Beeld (Stec Groep, 2016)

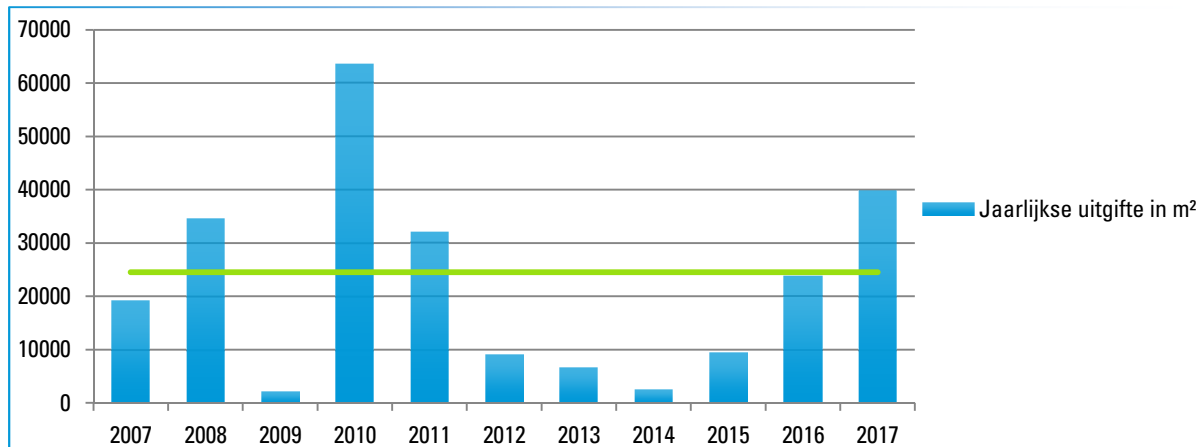
INPUT VOOR UW BESTUURSOPDRACHT ACQUISITIE: THOLEN HEEFT GOEDE ARBEIDSMARKT MET LOYALE WERKNEMERS

We adviseren u in de kantlijn van dit advies graag over uw bestuursopdracht 'acquisitie in brede zin'. Voor uw bedrijventerreinen benadrukt u al het belang van re-integratie van uitkeringsgerechtigden. Tegelijk roemt u de sterke lokale arbeidsmarkt met loyale werknemers. In de huidige markt ervaren veel werkgevers in bijna alle regio's van Nederland een tekort aan voldoende (goed) personeel, zo blijkt ook uit het onderzoek naar regionale arbeidsmarkten van Stec Groep. Voor Tholen kunnen loyale, goede werknemers dus een belangrijk unique selling point zijn. Zeker als logistieke bedrijvigheid de arbeidsmarkt van West-Brabant als onvoldoende beoordelen kan Tholen een interessante alternatieve vestigingslocatie zijn. In uw acquisitiestrategie voor bedrijventerreinen kunt u dit punt dan ook extra benadrukken.

Een verbeterde bereikbaarheid is vooral belangrijk om te kunnen blijven voorzien in een aantrekkelijk ondernemersklimaat. Het optimaliseren van de bereikbaarheid van de regio is essentieel voor het behouden van bedrijven en mensen (arbeidskrachten en inwoners) en draagt bij aan het behouden van een vitale, duurzame regionale economie. Het in kaart brengen van de gevolgen door een verbeterde bereikbaarheid is daarbij een zogenaamd wicked problem. Dit houdt in dat de precieze invloed van de ingrepen onmogelijk kan worden bepaald omdat het per definitie incompleet, te complex en bovendien veranderend van aard is. We concluderen tegelijkertijd wel dat de nieuwe A4 heeft geleid tot een (nog) duidelijkere economische relatie van de regio Tholen met de regio Westhoek. Mogelijke extra vraag vanuit overloop van Westhoek hebben we al bepaald op circa 2-4 hectare. Het verbeteren van de bereikbaarheid sterkt deze economische relatie en is reden om ook hier de bovenkant van de bandbreedte te hanteren.

2.4 Check historische uitgifte: gemiddeld wordt circa 1,3-2,3 hectare per jaar uitgegeven

Als extra check van de raming van de uitbreidingsvraag plus de spin-off die ontstaat als gevolg van de vestiging van grootschalige logistiek, extrapoleren we ook de historische uitgifte van bedrijventerreinen in Tholen.

Figuur 4: Historische uitgifte reguliere bedrijventerreinen gemeente Tholen 2007-2017

Bron: Gemeente Tholen, 2017; Bewerking Stec Groep 2017

In bovenstaande figuur wordt de uitgifte van bedrijventerreinen in Tholen in de periode 2007 t/m 2017⁴ weergegeven. We gebruiken een langdurige periode van 10 jaar om de invloed van 'incidenten' en het effect van de economische en financiële crisis in de uitgifte te reduceren. Gemiddeld wordt in Tholen circa 2,5 hectare netto per jaar uitgegeven. Overigens, wanneer we alleen kijken naar de uitgifte in de afgelopen 5 jaar valt op dat het uitgiftetempo in deze periode met circa 1,6 hectare per jaar gemiddeld lager ligt dan het langjarig gemiddelde. Op basis van historische uitgifte is de bandbreedte in uitgifte minimaal 1,6 hectare per jaar, en maximaal 2,5 hectare per jaar.

BELANG CHECK EXTRAPOLATIE UITGIFTE VOOR VRAAGRAMING

Extrapolatie van de historische uitgifte is gebaseerd op de uitgifte in voorgaande jaren. Extrapoleren wordt sterk beïnvloed door de vraag-aanbodsituatie, conjunctuur en eventuele 'incidenten' (grote eenmalige uitgifte of juist geen uitgifte) in het verleden. Verder houdt deze methode geen rekening met toekomstige ontwikkelingen in bijvoorbeeld economische structuur, locatietypevoorkeur, terreinquotiënt of (extra) bovenregionale aantrekkingskracht. De eerste methode (de provinciale prognose) komt aan deze tekorten tegemoet, maar is gevoelig voor veranderingen in kengetallen en aannames over marktaandeel en economisch groeipad die eraan ten grondslag liggen. Juist de combinatie van methoden geeft daarom een goed afgewogen, betrouwbaar beeld.

2.5 Op basis van diverse ramingen en historische uitgifte lijkt een ruimtevraag voor Tholen tot en met 2027 van circa 17,5-19,5 hectare realistisch

In vergelijking met de provinciale raming(en) (methode 1) is methode 2 (historische uitgifte) voor de komende tien jaar optimistischer.

- Op basis van de historische uitgifte kan worden uitgegaan van een vraag van circa 16 tot 25 hectare⁵. Deze bandbreedte is erg ruim. Daarbij vinden we vraag die gebaseerd is op het vijfjaarlijks gemiddelde (1,6 hectare per jaar) op dit moment het meeste realistisch voor de komende jaren.
- De provinciale ramingen komen uit op een vraag van maximaal circa 8-10 hectare voor de komende tien jaar. Inclusief de berekende extra vraag (circa 5,5 hectare spin-off en maximaal 4 hectare overloop) betekent dit een verwachte ruimtevraag van circa 17,5-19,5 hectare in de periode 2018-2029.

⁴ We hanteren de transportdatum van kaveluitgifte als uitgangspunt voor het uitgiftejaar. Met name tussen 2016 en 2017 levert dit verschil om met eerdere versies van onze rapportage.

⁵ Op basis van een 5-jarig gemiddelde is een vraag van circa 16 hectare te verwachten (minimum van de bandbreedte, gemiddelde van circa 1,6 hectare per jaar), op basis van een 10-jarig gemiddelde is een ruimtevraag van circa 25 hectare te verwachten (maximum van de bandbreedte, gemiddelde van circa 2,5 hectare per jaar).

We constateren dat de provinciale top-down raming, aangevuld met de raming van te verwachten extra vraag voor Tholen van onderop binnen de bandbreedte van de raming op basis van historische uitgifte valt.

We concluderen daarom dat op basis van de historische uitgifte, de uitgifte in de afgelopen 5 jaar, de uitgifte tot dusverre in 2017, de raming van de provincie Zeeland en de raming van de regio West-Brabant een ruimtevraag van circa 17,5-19,5 hectare naar verwachting realistisch is voor Tholen in de periode 2018 t/m 2027.

Deze indicatie van de ruimtevraag is gebaseerd op kengetallen, ramingen en diverse aannames. De werkelijke vraag blijft hoe dan ook afhankelijk van diverse factoren. De zekerheid over de 8-10 hectare op basis van de provinciale raming is het grootst. Aan de extra vraag die we hebben geraamd zijn meer onzekerheden verbonden. De vraag kan worden beïnvloed door spin-off van extra vestiging van grootschalige logistiek. We raamden deze op circa 5,5 hectare. Maar die is wel afhankelijk van de aard en type van de grootschalige logistiek die zich vestigt. De mogelijke overloop vanuit West-Brabant is met circa 4 hectare ook substantieel, maar ook onzeker. Als de regio Westhoek erin slaagt om op korte tot middellange termijn voldoende locaties voor subregionale logistieke vraag te realiseren, dan is deze overloop minder aannemelijk. Bovendien hangen uw slagingskansen daarbij ook af van het aanbod dat u te bieden heeft en de acquisitie-inspanningen die u hierop pleegt. Deze eventuele logistieke 'overlopers' zullen enkel geïnteresseerd zijn in een vestigingsplek zo dicht mogelijk bij de A4 corridor. Concreet gaat het dan dus om een locatie op of nabij Welgelegen. Kunt u hier geen/niet voldoende ruimte bieden, dan verwachten we dat de overloop en zich niet of nauwelijks zal voordoen. Bedrijfslocaties elders ofwel 'dieper' in Tholen zullen naar verwachting niet interessant zijn voor deze ruimtevragers.

3 Verdieping

kwalitatieve vraag

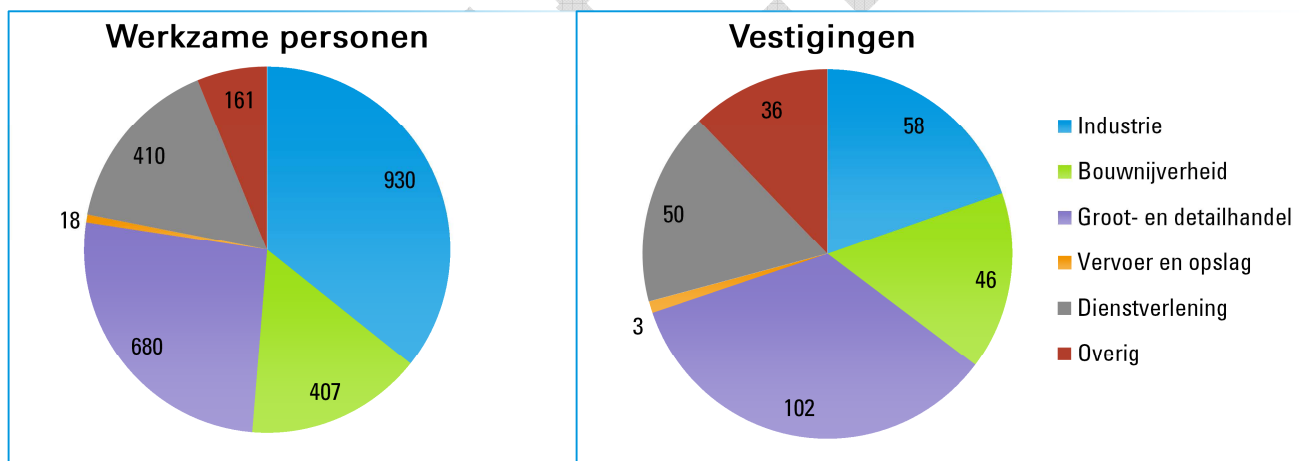
3.1 Vraag naar bedrijventerreinen in Tholen komt vanuit regulier MKB, logistiek en spin-off vanuit logistiek

Reguliere verdeling van bedrijfsruimtegebruikers in Tholen

Het gros van de bedrijvigheid in Tholen bestaat uit reguliere bedrijfsruimtegebruikers (zie figuur 4). Het gaat dan om activiteiten zoals reguliere industrie, bouwnijverheid, (groot)handelsactiviteiten, industrie en een deel dienstverlening. Opvallend is het relatief kleine deel vervoer en opslag, we merken hier bij op dat een groot deel van industrie en met name groot- en detailhandel wel een aanzienlijke logistieke component hebben die als deelactiviteit veelal onder de activiteit 'vervoer en opslag' vallen. Naar verwachting zal het aantal werkzame personen in de logistieke sector snel groeien.

Gezien de samenstelling van de bedrijvigheid in Tholen, heeft het merendeel (60 tot 80%) van de bedrijven in uw gemeente een min of meer standaard bedrijfspand nodig. Dit wordt ook bevestigd door de huidige voorraad bedrijfspanden. Daarmee is de verdeling van bedrijfsruimtegebruikers in Tholen vergelijkbaar met die in Nederland, zo blijkt uit onze Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld (bron: Stec Groep, 2017).

Figuur 5: Werkgelegenheid en aantal vestigingen op bedrijventerreinen in Tholen naar sector



Bron: Werkgelegenheid Zeeland, provincie Zeeland, 2016

De ruimtevraag vanuit de 'reguliere bedrijfsruimtegebruikers' is in de afgelopen jaren niet sterk veranderd. We zien momenteel wel verschillende trends die naar verwachting van invloed zullen zijn op de vraag vanuit bedrijfsruimtegebruikers (zie hiervoor de bijlage). Voor Tholen verwachten we dat er vooral een sterke clustering van bedrijvigheid ontstaat. Dit betekent een mogelijke verschuiving van bestaande bedrijvigheid maar vooral ook een clustering van nieuwe bedrijvigheid rondom een thema (bijvoorbeeld logistiek). Dit is bijvoorbeeld het geval voor spin-off bedrijven (zoals gezegd kantoorhoudende activiteiten, zoals financiële diensten en ICT. Maar ook niet-kantoorhoudende activiteiten, zoals maintenance en repair, bandenservice en truckwash) die zich in Tholen vestigen door de ontwikkeling van Welgelegen III of er al gevestigd zijn en extra groeien. Het gaat om reguliere bedrijvigheid die qua segment van het pand, milieucategorie en andere locatie-eisen passend of al gevestigd zijn op de reguliere terreinen in Tholen, zo schatten we in.

In het algemeen zien we de tweekoppigheid in de markt toenemen: enerzijds een vraag naar steeds grotere kavels in met name de logistieke en industriële sectoren en anderzijds een toenemende vraag naar steeds kleinere bedrijfsruimten vanuit zzp'ers en startups.

Vooraf vanuit logistieke partijen steeds meer vraag naar grootschalige kavels

Bedrijven opereren als gevolg van globalisering op een steeds hoger schaalniveau. Dat kan ook steeds gemakkelijker; het instapniveau om internationaal te opereren wordt steeds lager. Voornaamste oorzaken hiervan zijn de opkomst van nieuwe locatietechnologie, steeds kleiner wordende internationale economische- en handelsbarrières en steeds lagere 'transactiekosten' voor internationale operatie. Voornamelijk logistieke bedrijven zijn in toenemende mate op zoek naar grootschalige ruimte. Locaties moeten daarbij ook niet dertien-in-een-dozijn zijn. Mogelijkheid tot hoog bouwen, een sterke (soms multimodale) bereikbaarheidspropositie en uitbreidingsmogelijkheden in toekomst zijn relevant, naast de aanwezigheid van een sterk en ruim arbeidspotentieel. Op basis van de raming van de verwachte vraag voor Tholen, verwachten we een groeiend aandeel van logistieke bedrijfsruimtegebruikers in Tholen. We verwachten dan ook dat de gemiddelde kavelomvang van ruimtegebruikers in Tholen zal toenemen. We hebben het dan over logistieke gebruikers met kaveloppervlaktes van circa 2 hectare. Voor grotere kavels is Welgelegen III (en eventuele toekomstige uitbreidingen van dat terrein) bedoeld.

Consumenten doen bovendien steeds meer aankopen online. Van manufacturer tot consument worden logistieke stromen als gevolg hiervan anders georganiseerd ("vanavond besteld, morgen in huis"). Dat heeft een aanzienlijke invloed op het B2C-netwerk - de logistieke stromen van retailer naar consument - en vertaalt zich ook weer door naar het B2B-netwerk, de logistieke stroom tussen manufacturer, groothandel en depots. Distributiecentra en e-commerce bedrijven moeten anders gaan werken en vestigen zich vaak dichterbij de stad om de afstand tot de consument te beperken. De klant komt centraler te staan; klanten tonen nieuw (technologisch) koopgedrag. Consumenten hebben de keuzen uit meerdere kanalen, willen elk moment kunnen bestellen en producten zo snel mogelijk geleverd krijgen. Een zijdelingse ontwikkeling is de ruimtevraag vanuit pick-up points: plekken waar de consument de online bestelde boodschappen kan ophalen, die bij voorkeur worden gevestigd op vanuit het stedelijk weefsel goed bereikbare locaties. Regelmatiger zijn dit bedrijventerreinen. Ook hier verwachten we voor Tholen een toenemende tweekoppigheid in de ruimtevraag. Naast enkele grootschalige logistieke partijen op Welgelegen III (deze ruimtevraag blijft hier buiten beschouwing)⁶ zullen ook kleinschaliger logistiek dienstverleners of pick-up points zich naar verwachting op de Tholense bedrijventerreinen vestigen.

Merendeel van bedrijfsruimtegebruikers in Nederland heeft voorkeur voor reguliere modern gemengd vastgoed op bedrijventerreinen...

De uitstraling van het pand en de uitstraling van een bedrijventerrein vormen steeds vaker doorslaggevende locatiefactoren voor bedrijven. Segment staat dan ook min of meer los van bedrijfsactiviteit (bijvoorbeeld productie, distributie, hoofdkantoor) of sector (bouw, reparatie en onderhoud, handel, IT, zakelijke dienstverlening).

⁶ Deze vraag blijft buiten beschouwing, maar we gaan er wel van uit dat het bestemmingsplan voor Welgelegen III op korte termijn onherroepelijk wordt en grootschalige logistieke partijen zich ook daadwerkelijk kunnen vestigen.

Figuur 6: vraag naar bedrijfstvastgoed per segment in Nederland als geheel



Op dit moment is 10% tot 15% van de vraag in Nederland als hoogwaardig te typeren.

Bedrijfsruimtegebruikers hechten over het algemeen niet erg veel waarde aan kwaliteit en uitstraling van hun huisvesting: de bulk van de vraag (65 tot 75%) is dan ook standaard in segment en zoekt naar een regulier maar verzorgd (modern gemengd) bedrijventerrein. De overige vraag naar bedrijventerreinen bestaat uit functionele werkterreinen.

... maar het merendeel van bedrijfsruimtegebruikers in Tholen geeft voorkeur aan functioneel vastgoed op bedrijventerreinen

Als we naar de bestaande bedrijventerreinen en bedrijfstvastgoed van Tholen kijken, zien we een ander beeld dan het gemiddelde beeld in Nederland. In de bijlage is een overzicht opgenomen van de Tholense bedrijventerreinen met hun segment en meest voorkomende kavelgroottes. We constateren dat:

- In Tholen circa 90% van de bedrijventerreinen de uitstraling van functioneel werkterrein heeft. Op enkele van die terreinen staan ook panden in het modern gemengde segment.
- Welgelegen II heeft vooral een modern gemengd profiel. In oppervlak neemt dit een groot aandeel van het totale oppervlak aan bedrijventerrein in de gemeente in.
- Hoogwaardig bedrijventerrein ontbreekt, met uitzondering van de woonboulevard in Poortvliet (functie grootschalige detailhandel).

Vertaling naar ruimtevraag: twee derde toekomstige ruimtevraag is regulier modern gemengd

De huidige voorraad aan terreinen en bedrijfstvastgoed zegt echter niet alles over de toekomstige vraag. Veel van de functionele werkterreinen zijn lokaal verzorgende terreinen. De groei kan vooral worden verwacht op goed bereikbare terreinen zoals Welgelegen. Daarnaast zal de toekomstige vraag in Tholen een afwijking vertonen ten opzichte van de bedrijven die nu in Tholen gevestigd zijn. Dit omdat spin-off bedrijven gelieerd aan grootschalige logistiek en overloop bedrijven uit West-Brabant voor een belangrijk deel nu nog niet in Tholen gevestigd zijn. Al met al verwachten we dat de vraag in Tholen er naar segment als volgt uit zal zien:

- Circa 5-10% hoogwaardig bedrijfstvastgoed/bedrijventerrein
- Circa 60-70% modern gemengd bedrijfstvastgoed/bedrijventerrein
- Circa 20-35% functioneel bedrijfstvastgoed/bedrijventerrein

Bedrijven die een hoogwaardige locatie zoeken zullen op goede (zicht)locaties willen landen. Die zijn in de gemeente alleen aanwezig op Welgelegen II. De 20-35% in het segment functioneel hangt vooral samen met de groei van lokale bedrijvigheid. De grootste groei zit naar verwachting in het modern gemengde segment. In de volgende paragraaf koppelen we deze conclusies aan de totale geraamde ruimtevraag.

In totaal raamden we in paragraaf 2.5 een ruimtevraag voor reguliere bedrijvigheid van 17,5-19,5 hectare. Op basis van voorgaande percentages resulteert dit in de volgende vraag naar segment:

Tabel 1: Verdeling van de ruimtevraag naar verschijningsvorm

Segment	Percentage van vraag	Bandbreedte vraag (in hectare)
Hoogwaardig	5-10%	1-2
Modern gemengd	60-70%	10-14
Functioneel	20-35%	3-7

Bron: Stec Groep, 2017

In de bijlage is een beschrijving opgenomen van de voor Tholen relevante doelgroepen. Het gaat om:

- Regulier midden- en kleinbedrijf
- Kleinschalige en middelgrote logistiek
- Kleinschalige industrie
- B2C functies

Van deze doelgroepen zullen kleinschalige industrie en (deels) regulier midden en kleinbedrijf vooral zoeken naar functioneel werkterrein. Vanuit bedrijven in de doelgroepen B2C en kleinschalige en middelgrote logistiek is de meeste ruimtevraag te verwachten. Deze doelgroepen zoeken een locatie met modern gemengde uitstraling en goede bereikbaarheid.

Vraag verschuift meer en meer naar regulier modern-gemengd en kavelomvang neemt toe

In het modern gemengde segment valt een schaalvergroting in de vraag te verwachten. Ook zal een deel van de lokale (MKB) bedrijven die doorgroeien naar wat grotere kavels vragen, zo verwachten we. Bijvoorbeeld als bedrijven groeien die nu gevestigd zijn op een kleinschalig, lokaal terrein waar geen uitbreidingsmogelijkheden meer zijn. Vrijgevallen kleinschalige kavels bieden vervolgens ruimte voor startende bedrijven.

We verwachten dat de vraag van circa 20-35% naar functioneel werkterrein zich vooral zal manifesteren als kleinschalige kavels (tot circa 5.000 m²) met incidenteel een kavel tot circa één hectare. In het modern gemengde segment treedt schaalvergroting op: kavels van minimaal 5.000 m² tot circa 2 hectare zijn hier de meest gangbare omvang in de toekomstige vraag, zo schatten we in. Incidenteel kan een vraag ontstaan naar nog grotere kavels (met name in de logistieke vraag). Voor het hoogwaardige segment geldt hetzelfde als voor functionele kavels. We verwachten dat de geraamde vraag van één tot twee hectare zich zal voordoen in maximaal enkele kavels.

Uitsplitsing vraag naar kavelomvang: 50% groot- en 50% kleinschalig

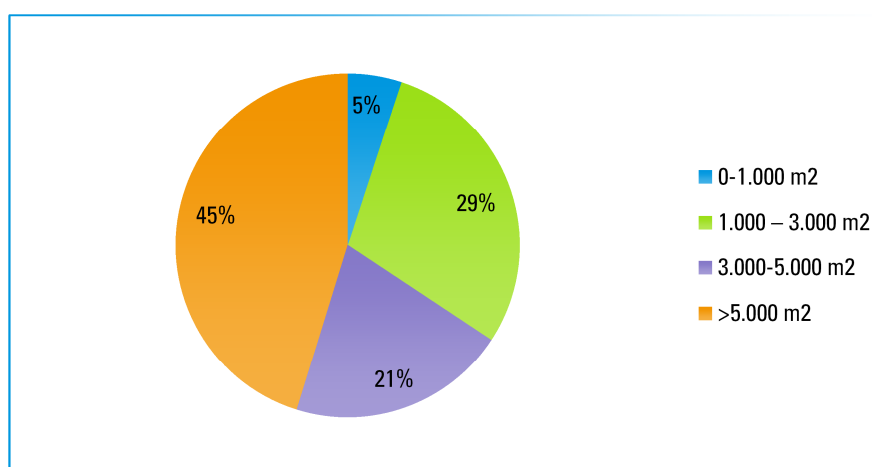
We ontvingen van u een overzicht van de uitgegeven kavels vanaf 2015. In totaal werden in Tholen in deze periode 23 kavels uitgegeven (zie onderstaand overzicht). Het totaal uitgegeven oppervlak bedroeg circa 7,3 hectare. De gemiddelde omvang per uitgegeven kavel was zo gezien circa 3.200 m². Dit gemiddelde wordt enigszins vertekend door de twee grote kavels die werden uitgegeven op Welgelegen. Laten we die buiten beschouwing dan komt de gemiddelde omvang van een uitgegeven kavel op circa 1.800 m².

Tabel 2: Uitgegeven kavels in Tholen 2015-2018 naar grootteklasse⁷

	Welgelegen	Oud-Vossemeer	St. Annaland	Prins Hendrikpolder	St. Maartensdijk	Totaal (m ²)
0-1.000 m ²	1.811	555	-	429	902	3.697 (5%)
1.000 – 3.000 m ²	9.687	-	1.289	1.950	8.372	21.298 (29%)
3.000-5.000 m ²	10.772	-	-	-	4.203	14.975 (21%)
>5.000 m ²	32.978	-	-	-	-	32.978 (45%)
Totaal	55.248 (76%)	555 (1%)	1.289 (2%)	2.379 (3%)	13.477 (18%)	72.948 (100%)

Bron: gemeente Tholen, bewerking Stec Groep 2018

Figuur 7: uitgifte in hectares naar grootteklasse (kolom 'totaal' tabel 2)



Bron: gemeente Tholen, bewerking Stec Groep 2018

De twee kavels >5.000 m² die zijn uitgegeven op Welgelegen nemen 45% in van het totaal uitgegeven areaal. Van de overige 55% is meer dan de helft uitgegeven aan kavels >5.000m² op Welgelegen. Daarmee is Welgelegen goed voor circa driekwart van alle uitgifte in hectares in de gemeente de laatste drie jaar.

Tabel 3: Aantal transacties

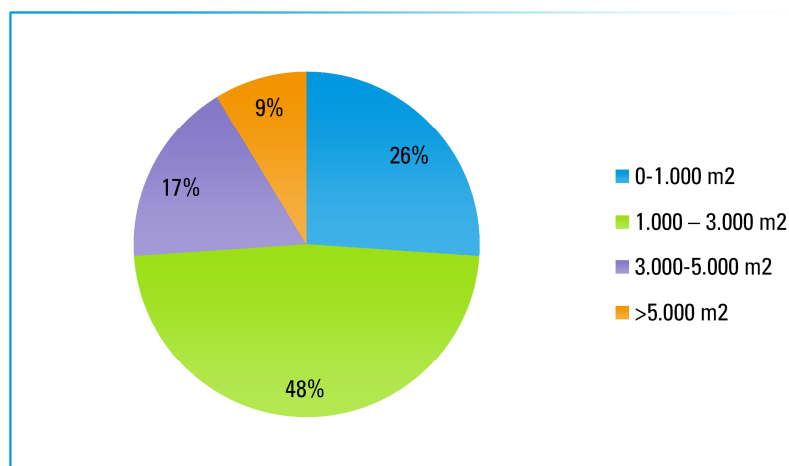
	Welgelegen	Oud-Vossemeer	St. Annaland	Prins Hendrikpolder	St. Maartensdijk	Totaal
0-1.000 m ²	2	1	-	1	2	6 (26%)
1.000 – 3.000 m ²	5	-	1	1	4	11 (48%)
3.000-5.000 m ²	3	-	-	-	1	4 (17%)
>5.000 m ²	2	-	-	-	-	2 (9%)
Totaal	12 (52%)	1 (4%)	1 (4%)	2 (9%)	7 (30%)	23 (100%)

Bron: gemeente Tholen, bewerking Stec Groep 2018

In aantal transacties is het beeld anders. Uitgifte van kavels kleiner dan 3.000 m² zijn goed voor circa driekwart van het totaal aantal transacties. Het aandeel van Welgelegen is kleiner dan in uitgifte.

⁷ Exclusief optie van 5.000 m² Alternate op Welgelegen

Figuur 8: aantal transacties naar grootteklasse (in percentages)

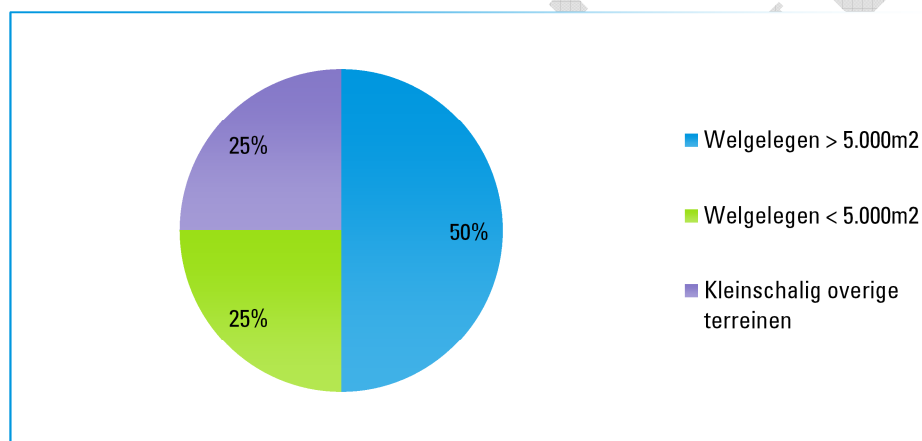


Bron: gemeente Tholen, bewerking Stec Groep 2018

We concluderen:

- Circa 50% van de uitgifte in hectares in de laatste drie jaar betreft kavels >5.000 m². Kavels van deze omvang zijn alleen beschikbaar op bedrijventerrein Welgelegen.
- Van de overige 50% uitgegeven hectares is circa 25% op uitgifte van kavels <5.000 m² op 'lokale' bedrijventerreinen.
- De laatste 25% uitgifte betreft kavels <5.000m² op bedrijventerrein Welgelegen.

Figuur 9: verhouding grootschalig/kleinschalig op Welgelegen en overige terreinen



Bron: gemeente Tholen, bewerking Stec Groep 2018

Vertaling naar toekomstige vraag in grootteklassen

De meest recente uitgiftes laten een gemiddelde kavelomvang zien tussen 1.800 m² en 3.200 m² (respectievelijk exclusief en inclusief kavels > 5.000 m² op Welgelegen). Naar verwachting treedt naar de toekomst enige schaalvergroting op in de omvang van ruimtevragers. We hanteren voor de vraagraming een indeling naar kavels kleiner en groter dan 5.000 m². Passen we bovenstaande percentages toe op de ruimtevraag dan komen we bij een ruimtevraag van 17,5-19,5 hectare uit op de volgende verdeling:

Tabel 4: Verdeling van de ruimtevraag naar kavelomvang

Type	Percentage van vraag	Bandbreedte vraag (in hectare)
Kleinschalig overige terreinen	25%	4-5
< 5.000m² Welgelegen	25%	4-5
> 5.000m² Welgelegen	50%	9-10

4 Aanbod in perspectief

4.1 Tholen heeft nog circa 8,3-10,9 hectare in hard planaanbod beschikbaar; groot deel al onder optie

Gemeente Tholen beschikt momenteel over circa 12 verschillende bedrijventerreinen (bron: IBIS, 2017). In totaal heeft de gemeente een voorraad aan bedrijventerreinen van circa 137 hectare. Het aanbod uitgeefbare hectares loopt uiteen van circa 8,3-10,9 hectare, afhankelijk van de bron die wordt gebruikt. Tabel 2 geeft een overzicht van de huidige voorraad en uitgeefbare hectares in de gemeente en de verschillende bronnen die hiervoor dienen.

Tabel 5: Voorraad bedrijventerreinen Tholen en planaanbod per terrein

Bedrijventerrein	Totale voorraad in netto hectare (bron: website IBIS)	Totaal uitgeefbaar gemeente volgens website IBIS ⁸ (hectare)	Uitgeefbaar volgens website provincie Zeeland ⁹	Uitgeefbaar volgens gemeente (hectare)
Oud-Vossemeer	6,3	2*	2	0,2
Noord	1,5			
Veerdijkseweg	5,5			
Poortvliet	10,2			
Lageweg	1			
St. Annaland	10,9			1,4
Pr. Hendrikpolder	6,7			
Welgelegen	61,9	7,9	5,4	7,9**
St. Maartensdijk	26	0,6	0,4	1
Stavenisse	2,4	0,4	0,5	0,4
Busmaritiem	2,7			
Langeweg	1,7			
Totaal	136,8	9	8,3	10,9

Bewerking Stec Groep, 2017 *2 hectare 'niet terstond' uitgeefbaar **onder optie (5 ha hard 2,9 ha zacht)

Let op: we kunnen geen uitspraken doen over de juistheid van bovenstaande informatie. Wel adviseren wij u met de provincie te overleggen over de bronnen die zij gebruiken voor de provinciale website en de IBIS database om de informatie zoveel mogelijk gelijk te trekken.

VIERKANTE METERS AANBOD IN BESTAAND VASTGOED BEPERKT: LEEGSTAND ONDER FRICTIE

Voor een zuivere behoeferaming moeten niet alleen vraag en aanbod van kavels met elkaar worden geconfronteerd. Leegstand in bestaand vastgoed kan in een deel van de vraag voorzien. Een grote voorraad (courant) leegstaand vastgoed kan een effect hebben op de vraag-aanbod verhouding. Maar enige leegstand is nodig om een schuifruimte te garanderen in een gezonde vastgoedmarkt. Doorgaans wordt 5% frictieleegstand als een gezond percentage beschouwd,

⁸ www.ibis-bedrijventerreinen.nl

⁹ <https://www.zeeland.nl/kaarten-en-cijfers/kaarten/bedrijventerreinen>, peildatum 31-10-2017

Voor Tholen worden er via Funda in business (oktober, 2017) tien leegstaande bedrijfspanden aangeboden. Deze tien bedrijfspanden zijn gezamenlijk goed voor een kleine 10.000 m² aan aanbod in bestaand vastgoed. We concluderen dat het aanbod in leegstaand vastgoed beperkt is. Leegstand ligt met een leegstandspercentage van circa 1% onder frictieniveau. Dit duidt op krapte. We corrigeren de behoefte raming daarom niet voor leegstand.

4.2 Bedrijventerreinenaanbod in Tholen kan slechts deels in kwalitatieve vraag vanuit belangrijkste doelgroepen voorzien

Wanneer we het aanbod uitsplitsen naar segmenten zien we dat een groot deel van de voorraad in Tholen een functioneel karakter heeft. De lokale terreinen met nog uit te geven bedrijfskavels zijn allen eveneens functioneel van aard. Het nieuwe uit te geven Welgelegen richt zich juist op een meer modern-gemengde bedrijfsruimtegebruiker (zie ook onderstaande tabel 6).

Tabel 6: Uitgeefbare hectares naar segment per terrein

Bedrijventerrein	Segment	Uitgeefbaar volgens gemeente (hectare)
Oud-Vossemeer	Functioneel	0,2
Noord	Functioneel	
Veerdijkseweg	Functioneel	
Poortvliet	Hoogwaardig/modern gemengd	
Lageweg	Modern gemengd	
St. Annaland	Functioneel	1,4
Pr. Hendrikpolder	Functioneel	
Welgelegen	Modern gemengd/functioneel	7,9**
St. Maartensdijk	Functioneel	1
Stavenisse	Functioneel	0,4
Busmaritiem	Functioneel	
Langeweg	Functioneel	
Totaal		10,9

Bron: Gemeente Tholen, 2017

Het meeste aanbod is in het modern gemengde segment op bedrijventerrein Welgelegen: 7,9 hectare. Deze hectares zijn echter ook allemaal onder optie. De overige drie hectare is vooral functioneel. St. Maartensdijk en St. Annaland zijn de enige terreinen waar nog tenminste één hectare uitgeefbaar is. Deze terreinen hebben grotendeels een functioneel profiel met enkele bedrijfspanden in het modern gemengde segment. De ligging ten opzichte van Welgelegen III is echter niet zodanig dat dit interessante plekken zullen zijn voor aan grootschalige logistiek gelieerde bedrijven. Zij hebben vaak een voorkeur voor een locatie dicht bij het bedrijf waar ze aan leveren.

5 Conclusies

5.1 Kwantitatief en kwalitatief nog behoefte aan hectare bedrijventerrein in Tholen

Wanneer we de kwantitatieve vraag voor de komende 10 jaar confronteren met het harde kwantitatieve planaanbod, zien we dat de vraag het aanbod de komende jaren naar verwachting overstijgt. Het planaanbod van 8,3-10,9 hectare kan niet (volledig) voorzien in de verwachte vraag van 17,5-19,5 hectare. De hectares op Welgelegen zijn onder optie. Het aanbod zou daardoor snel af kunnen nemen de komende jaren. Een tekort is bij doorzetten van huidige uitgiftecijfers binnen tien jaar mogelijk.

BELANG REGIONALE AFSTEMMING

De behoefte aan bedrijfsruimte zal verder in regionaal verband moeten worden afgestemd, zeker bij een mogelijke bestemmingsplanprocedure (Ladder). In regionaal verband (voor Tholen zowel de omliggende Zeeuwse regio, als de omliggende West-Brabantse regio) spelen dan vragen als:

- In hoeverre concurreren locaties bijvoorbeeld met elkaar?
- Moet de extra behoefte die zich mogelijk in Tholen voor zal doen daadwerkelijk in Tholen worden gevestigd of kan (een deel van) de behoefte in de omliggende marktregio (waar immers nog aanbod is) worden opgevangen? Hoe kunt u regionaal borgen dat deze vraag ook echt specifiek in Tholen moet landen?
- Welke afspraken uit het verleden liggen er en dient rekening mee te worden gehouden in mogelijke bestemmingsplantrajecten?

5.2 Uitgesplitst naar doelgroepen en segmenten: vooral nog een behoefte aan modern-gemengde bedrijfskavels in Tholen

Het grootste deel van het aanbod heeft een modern gemengd profiel. Dit is vanwege de ligging geschikt voor de meeste doelgroepen. Wel is dit aanbod voor het grootste deel onder optie. Als deze opties verzilverd worden is geen terrein met een overwegend modern gemengd profiel meer aanwezig. Logistieke spin-off bedrijven of overloop van bedrijven uit West-Brabant zullen zich grotendeels willen vestigen op een terrein met een modern gemengd profiel. Hetzelfde geldt voor de bedrijven in de doelgroepen B2C en het gedeelte van reguliere MKB bedrijven dat doorgroeit en niet meer op kleinschalige, lokale terreinen past.

Tabel 7: Verdeling behoefte naar verschijningsvorm

Segment	Aanbod (hectare)	Vraag (hectare)	Behoefte (hectare)
Hoogwaardig	0*	1-2	0*
Modern-gemengd	7,9	10-14	2 tot 6
Functioneel	3	3-7	0 tot 4

Bron: Stec Groep, 2017

* Opmerking: een deel van het aanbod op Welgelegen is geschikt (te maken) voor een hoogwaardige verschijningsvorm. Wanneer dit gebeurt, neemt het aanbod voor het modern gemengde segment af. Ervan uitgaande dat een eventuele vraag in het aanbod voor modern-gemengde bedrijvigheid op te vangen is, stellen we de additionele behoefte op 0 hectare.

De verwachte vraag naar functioneel werkterrein komt vooral vanuit de doelgroep kleinschalige industrie en reguliere MKB bedrijven. Op kortere termijn kan nog in de vraag worden voorzien, hoewel het aantal kavels van enige omvang beperkt is. Op langere termijn kan een tekort ontstaan. We adviseren u daarom om bedrijven in deze doelgroep te begeleiden naar een terrein met een modern gemengd profiel, als zij een schaa sprong maken. Op die manier blijven kavels voor bedrijven die een functioneel profiel zoeken ook behouden. Mogelijk kan een kleine toevoeging aan een bestaand terrein nodig zijn voor echt lokaal gewortelde bedrijven. Vanwege de beperkte omvang van de vraag (maximaal 4 hectare in tien jaar) kan die mogelijk ook (deels) door herstructurering van bestaande terreinen worden gevonden.

5.3 Uitgesplitst naar kavelomvang: behoefte vanuit kleinschalige, lokale bedrijvigheid.

Lokaal mogelijk nog extra behoefte aan kavels <5.000m²

Op lokaal niveau kan behoefte bestaan aan kleinschalige kavels (tot 5.000 m²) voor lokale bedrijvigheid. Het bestaande aanbod van drie hectare ligt verspreid over vier verschillende locaties en is beperkt tot een of enkele kavels per terrein. Lokale bedrijvigheid zal in veel gevallen ook echt lokaal willen landen, zo verwachten we. Daardoor kan op lokaal niveau ruimtetekort ontstaat. Het creëren van schuifruimte, door bedrijven die groter worden actief te verleiden naar Welgelegen te verhuizen of bestaande bedrijven stimuleren de ruimte zo efficiënt mogelijk te benutten zou mogelijk in een deel van de vraag kunnen voorzien. Aanvullend onderzoek zou moeten uitwijzen hoeveel van de geraamde ruimtevraag op deze manier gefaciliteerd zou kunnen worden.

Nu voldoende aanbod op Welgelegen maar ook veel kavels onder optie

Voor Welgelegen geldt dat als de laatste kavels (die onder optie zijn) worden uitgegeven een ruimtetekort ontstaat. Uitgaande van nog 7,9 hectare aanbod is sprake van overaanbod. Er is echter ook behoefte vanuit bedrijven die kavels >5.000m² zoeken. Het aanbod is kleiner dan de verwachte vraag vanuit beide segmenten. We hebben geen nader inzicht in de nog beschikbare kavels op Welgelegen (liggen deze aaneengesloten of niet? Zijn kavels samen te voegen tot grote kavels? Et cetera). Uitgifte voor kavels >5.000m² kan zorgen voor een tekort aan kleinere kavels op Welgelegen.

Tabel 8: Verdeling behoefte naar kavelomvang

Type kavels	Aanbod (hectare)	Vraag (hectare)	Behoefte (hectare)
<5.000m ² , lokale terreinen	3	4-5	1-2
<5.000m ² , Welgelegen	7,9	4-5	3,9-4,9 <i>overaanbod</i>
>5.000m ² , Welgelegen	7,9	9-10	1,1-2,1

5.4 Strategie: grotere ruimtevragers op Welgelegen accommoderen en lokaal schuifruimte garanderen

- In hectares zal naar verwachting de meeste ruimtevraag ontstaan rond bedrijventerrein Welgelegen. Dit vanwege de gunstige ligging, de mogelijkheid grotere kavels te realiseren en de nabijheid tot grootschalige logistiek die spin-off bedrijven zoeken.
- Op overige bedrijventerreinen zijn kavels >5.000m² schaars, zo schatten we in. Vanwege schaalvergroting en aantrekkende economie kan wel vraag naar grotere kavels ontstaan vanuit reeds gevestigde, lokale bedrijven die doorgroeien. Inzetten op verhuizing van groeiende lokale bedrijven naar Welgelegen heeft als gunstig neveneffect dat u ruimte vrijspeelt voor lokale, startende bedrijven.
- Kavels <5.000m² op Welgelegen waren de laatste drie jaar goed voor circa 30% van de totale uitgifte. Geen gering aantal. Hoewel we rekening houden met enige schaalvergroting, blijven (relatief) kleinere kavels belangrijk. Het is dus blijvend van belang om voldoende ruimte te bieden voor deze doelgroep.

Bijlage

Economische en ruimtelijke ontwikkelingen op de bedrijfsruimtemarkt

Trend	Toelichting	Gevolgen voor ruimtevraag op bedrijventerreinen
Toenemende aandacht voor duurzaamheid	Mensen zijn zich in toenemende mate bewust van de impact van grote maatschappelijke veranderingen op het milieu en de economie. Als gevolg van dat bewustzijn richt het beleid zich de laatste jaren steeds meer het ontwikkelen van een circulaire economie, gericht op het minimaliseren van waardeverlies in de productie- en consumptieketen en hergebruik van reststromen.	Bedrijfsprocessen worden als gevolg van deze transitie niet alleen anders ingericht, maar ook veranderen de locatie-eisen van bedrijven. Slimme koppeling van stromen vraagt om fysieke nabijheid van bedrijven waar hinder-veroorzakende bedrijvigheid wordt ontplooid. Bovendien zal deze ruimtevraag zich meer en meer op één specifieke locatie concentreren, zodat synergie voordelen worden behaald.
Automatisering en robotisering	De verwachting is dat automatisering en robotisering een grote impact gaat hebben op werk dat door de komende generaties in fabrieken, warehouses en kantoren wordt uitgevoerd. Productie- en logistieke processen worden geautomatiseerd, gerobotiseerd of gevirtualiseerd. Automatisering en robotisering leiden tot de creatie van nieuwe banen binnen specifieke arbeidssectoren. Met name technisch personeel voor onderhoud en reparaties, het bedienen of voeden van robots en machines en het uitlezen van (complexe) data is in toenemende mate gewild.	- Door automatisering en robotisering worden bedrijfsprocessen niet alleen sneller, maar ook compacter en ruimte-efficiënter. Daardoor wordt de ruimtevraag per arbeidsplaats kleiner. - Bedrijven binnen eenzelfde keten clusteren op een bedrijventerrein - Toegevoegde waarde op terrein neemt toe, laaggeschoolde arbeidsvraag neemt af.
ICT en Big Data	In toenemende mate worden bij bedrijfsbeslissingen en in de markt voor bedrijfsvastgoed nieuwe businessmodellen geïnventariseerd die de uitwisseling en het gebruik van big data vergemakkelijken.	Door toepassingen van ICT en Big Data kiezen bedrijven steeds bewuster voor een strategische locatie op basis van eigen analyse en oriënteren steeds minder gebonden aan de hand van het beschikbare aanbod op de markt. Zij weten in toenemende mate precies waar ze willen vestigen en vragen om flexibiliteit van een faciliterende gemeente, regio en provincie.
Opkomst Smart Industries	De opkomende 'smart industry' maakt maximaal gebruik van de nieuwste informatie en technologische ontwikkelingen zodat deze efficiënter, flexibeler en kwalitatief beter kan produceren. Veel productieprocessen worden als gevolg steeds meer gefragmenteerd over diverse, specialistische bedrijven. 'Outsourcing' komt steeds meer voor.	Clustering is interessant voor zowel kleinere bedrijven en startups, als grotere bedrijven. Het gaat vaak om bedrijven die zich specialiseren in een specifieke niche – denk aan hightech, aerospace of life sciences – of andere bedrijven waarvoor een fysieke nabijheid interessant is.
Groeiend ondernemerschap	In de laatste jaren is het zzp-schap een steeds groter segment op de arbeidsmarkt geworden. Niet alleen als gevolg van gedwongen ontslagen tijdens de economische crisis, maar ook als resultaat van veranderende arbeidswetgeving en andere maatschappelijke waarden. Het aandeel zelfstandigen op de arbeidsmarkt lijkt nu te stagneren (CBS, 2016). Dit wordt met name veroorzaakt doordat een bovengemiddeld groot deel van de zzp'ers de AOW-gerechtigde leeftijd bereikt.	Vaak houden zelfstandigen kantoor en opslag aan huis of met name in het geval van dienstverlenende sectoren, in een bedrijfsverzamelgebouw in de nabijheid van een levendige, multifunctionele omgeving. Onder beginnende, jonge zelfstandigen zijn locaties in of nabij de binnensteden voornamelijk aantrekkelijk. Regelmatig kiezen zzp'ers voor een ruimte in een bedrijfsverzamelgebouw. Het aantal bedrijfsverzamelgebouwen is de laatste jaren dan ook gestegen, voornamelijk op bedrijventerrein.
Detailhandels- en vrijetijdconcepten op perifere locaties	Binnen de detailhandels- en vrijetijdsector zijn nieuwe concepten steeds vaker op zoek naar een grootschalige ruimte op relatief goed bereikbare locaties, bij voorkeur goedkoper dan de van oudsher populaire binnensteden of wijkcentra.	Door ontwikkeling van nieuwe concepten vindt in toenemende mate verkleuring op bedrijventerreinen plaats. Bedrijventerreinen zijn aantrekkelijke locaties voor met name grootschalige concepten, vanwege de aanwezige ruimte en de relatief lage huisvestingslasten.

Inhaalslag na opvullen leegstand	Vanaf de economische crisis ontstond er flinke leegstand op veel bedrijventerreinen. Deze leegstand van bedrijven (en kavels) is in de afgelopen jaren veel weer gevuld.	De nieuwe uitgifte van bedrijventerreinen is op bepaalde terreinen beperkt. Leegstand en restkavels zijn weer gevuld waardoor leegstand is afgenomen. Recent en komende jaren is er een inhaalslag in ruimtevraag waar te nemen.
----------------------------------	--	--

Bron: Stec Groep, 2017

Bestaand aanbod bedrijventerreinen Tholen met inschatting segmenten en kavelgroottes

In onderstaande tabel geven we voor elk terrein een inschatting van de belangrijkste segmenten (hoogwaardig, modern gemengd, functioneel of een combinatie daarvan). Daarnaast geven we een inschatting van de meest voorkomende kavelgroottes op basis van luchtfoto's en kadastrale gegevens.

Bedrijventerrein	Segment vastgoedmarkt	Meest voorkomende/bepalende kavelgroottes	Opmerkingen
Oud-Vossemeer	Functioneel	Klein (tot circa 5.000m ²)	-
Noord	Functioneel	Klein (tot circa 2.000 m ²)	Kleinschalig terrein.
Veerdijkseweg	Functioneel	Middelgroot (tot circa 2 hectare)	Bedrijven in agrarische sector, niet-reguliere bedrijvigheid.
Poortvliet	Hoogwaardig/modern gemengd	Enkele kleine bedrijfskavels, een middelgrote. Woonboulevard op een grote kavel (>5 hectare).	Voornamelijk woonboulevard. Daarnaast één groot bedrijf op kavel van circa 2 hectare en enkele kleinere kavels inclusief bedrijfswoningen.
Lageweg	Modern gemengd	Middelgroot (tot circa 2 hectare)	Terrein bestaat uit één vestiging van een autobedrijf.
St. Annaland	Functioneel	Kleine kavels (tot circa 5.000 m ²), m.u.v. de veiling (circa 1,5 hectare)	-
Pr. Hendrikpolder	Functioneel	Kleine kavels (tot circa 5.000 m ²)	-
Welgelegen	Modern gemengd/functioneel	Klein tot middelgroot (tot circa 2 hectare)	-
St. Maartensdijk	Functioneel	Vooraf kleine kavels (tot circa 5.000 m ²) ook enkele middelgrote kavels.	-
Stavenisse	Functioneel	Een kavel van circa 1 hectare	Terrein bestaat uit één vestiging van een sierbestravingsbedrijf en nog enkele uit te geven kavels.
Busmaritiem	Functioneel	Een kavel van circa 2 hectare met 'bedrijfsverzamelgebouw'	Kleinschalig terrein met bedrijven in watersport/maritieme bedrijven
Langeweg	Functioneel	Een kavel van circa 2 hectare	Terrein bestaat uit één vestiging van transportbedrijf.
Totaal			

Bron: gegevens uit IBIS, provinciale kaart bedrijventerreinen provincie Zeeland, kadastrale kaart en google maps. Bewerking Stec Groep, 2017.

Beschrijving relevante doelgroepen voor Tholense bedrijventerreinen

Doelgroep: regulier midden- en kleinbedrijf

- Wat zijn de kenmerken van deze doelgroep?

Regulier midden- en kleinbedrijf is vaak erg gebonden aan de gemeente/kern. De eigenaar komt uit de gemeente/kern en/of het bedrijf is al jaren in de omgeving gevestigd. Het gaat bijvoorbeeld om de lokale schilder, het service- en onderhoudsbedrijf, het bouwbedrijf en de elektromonteur. Regelmatig zoeken dit soort bedrijven naar een locatie in de nabijheid van woonkernen, die goed bereikbaar zijn. Ondernemer en werknemers willen op de fiets of op de scooter naar het werk kunnen, en het liefst dagelijkse 'ondersteuning' als een supermarkt nabij. Een solitaire locatie buiten de kern is voor deze bedrijven dan ook minder geschikt. Omdat Tholen gemiddelde genomen ver weg ligt van de snelweg is dit geen belangrijke vestigingseis, in tegenstelling tot in andere delen van Nederland. Wat betreft de

gewenste uitstraling is de doelgroep divers. Het ene bedrijf wenst een functionele bedrijfshal zonder bijzondere uitstraling, terwijl het andere bedrijf wat meer *exposure* zoekt en graag een nette, goed onderhouden plek heeft waar het klanten probleemloos kan ontvangen. Bedrijven hebben de voorkeur om in nabijheid van elkaar te vestigen.

- **Welke vraag wordt er van deze doelgroep verwacht?**

De uitbreidingsvraag vanuit het midden- en kleinbedrijf is de komende jaren beperkt, zo laat de provinciale prognose zien. In de Ladderonderbouwing voor Welgelegen III schatten we in dat de autonome groei van maximaal 10 hectare voor Tholen voor een belangrijk deel zou worden ingevuld met logistieke partijen. In de praktijk zien we dat de ruimtevraag van regulier midden- en kleinbedrijf vaak ook voorkomt uit vervanging: bedrijven die niet zozeer groeien, maar op de huidige locatie inefficiënt werken en een nieuw pand zoeken. Regelmatig komt de vraag ook voort uit uitplaatsing van bestaande bedrijven op andere locaties.

- **Waarom past deze doelgroep op Tholense bedrijventerreinen?**

Veel ondernemers hebben een sterke lokale binding met Tholen. Zij wonen er zelf, hun personeel woont er en ook hun afzetmarkt is vooral lokaal. Een deel van de bedrijven zal kunnen profiteren van de vestiging van grootschalige logistiek en daarom de komende jaren sneller doorgroeien. Dit kan gepaard gaan met een schaa sprong in kavelgrootte.

Doelgroep: kleinschalige en middelgrote logistiek

- **Wat zijn de kenmerken van deze doelgroep?**

Kleinschalige en middelgrote logistiek is vaak in hun locatiekeuze minder geënt op de internationale vervoersassen, maar kiest bij voorkeur voor een plek waar ze voornamelijk de regio goed kunnen verzorgen. Het gaat dan vooral om last-mile logistiek, logistieke bedrijven gericht op stadsdistributie, voornamelijk regionaal georiënteerde spelers en/of bedrijven met een productiecomponent. Vaak hebben dergelijke bedrijven ook geen expliciete voorkeur voor een locatie aan de snelwegafrit, maar voldoet een goed ontsloten plek ook prima, van waaruit zij regio goed kunnen faciliteren en die voor hun werknemers per fiets/scooter prima bereikbaar is. Dergelijke bedrijven zoeken een ruimte die geschikt is voor vestiging van maximaal enkele hectares en voldoende ruimte voor enkele tientallen vrachtvervoersbewegingen per dag. Dat betekent brede wegen, weinig gevaarlijke kruispunten en rechthoekige kavels om de interne vervoersbewegingen goed te organiseren. Bij voorkeur vestigen deze bedrijven in nabijheid van elkaar. Andersoortig vervoer nabij de locatie, zoals fietsers en veel autoverkeer, leidt immers al snel tot gevaarlijke verkeerssituaties.

- **Welke vraag wordt er van deze doelgroep verwacht?**

De uitbreidingsvraag vanuit de logistieke sector is de komende jaren relatief groot zo becijferden we. Dit hangt samen met de ontwikkeling van Welgelegen III. De vraag is tweekoppig: enerzijds zien we grotere distributiecentra opkomen op Welgelegen III. Door de nieuwe A4 wordt Tholen als geheel ook interessant voor logistieke vestigers uit andere delen van Zeeland. Anderzijds zien we steeds meer op de stad gerichte distributie opkomen. Deze vraag is voor Tholen wat minder relevant omdat er geen grote steden dichtbij zijn. Dat beeld wordt ook bevestigd door in Tholen (toekomstige) actieve logistieke partijen als Alternate. Het gaat om reguliere, regioverzorgende distributeurs, maar ook bedrijven die onder invloed van e-commerce veel te maken hebben met internetleveringen.

- **Waarom past deze doelgroep in Tholen?**

Tholen is door de nieuwe A4 goed ontsloten op de as Antwerpen-Rotterdam. Functioneel maakt de regio deel uit van logistieke hotspot West-Brabant. Voor logistieke partijen (transportbedrijven, bedrijven met een productiecomponent) in de Zeeuwse regio's is Tholen een interessante vestigingslocatie geworden. Het profiel van Tholen als locatie voor grootschalige logistiek met een cluster van aan logistiek toeleverende/dienstverlenende bedrijven kan daar verder aan bijdragen.

Doelgroep: kleinschalige industrie

- **Wat zijn de kenmerken van deze doelgroep?**

Kleinschalige industrie betreft bedrijven waar nog vaak echt met de handen gewerkt wordt. Het gaat om onder meer producenten en verwerkers, die lichte geur-, geluids- en andersoortige overlast veroorzaken. Dergelijke bedrijven kiezen vaak niet voor een solitaire locatie, maar zitten het liefst dicht

tegen het stedelijke weefsel aan, in de nabijheid van hun werknemers. Deze bedrijven kiezen vaak voor een locatie op 'scooterafstand'. Belangrijk voor kleinschalige industriële bedrijven is dat zij 'hinderruimte' krijgen van hun omgeving, nu en in de toekomst. Dat betekent dat zij het liefst gevestigd zijn in de nabijheid van andere bedrijven.

- **Welke vraag wordt er van deze doelgroep verwacht?**

De uitbreidingsvraag vanuit de industriële sector is de komende jaren beperkt; voornamelijk productie als onderdeel van logistieke activiteiten oefent nog een vraag uit. Vaak kunnen zuiver productiegerichte bedrijven als gevolg van automatisering en robotisering een steeds hogere productie realiseren op dezelfde ruimte. Bovendien zijn dergelijke bedrijven vaak niet snel verhuiscapabel, omdat er op de bestaande locatie hoge investeringen zijn gedaan in pand en apparatuur. Het gaat voornamelijk om uitbreidingsruimte van bedrijven die al in Tholen zijn gevestigd en vervanging van uitgeplaatste bedrijven óf bedrijven die willen verplaatsen naar een nieuwer pand.

- **Waarom past deze doelgroep in Tholen?**

De lage verhuiscapabelheid die kenmerkend is voor industriële bedrijven is naar verwachting voor Tholense bedrijven nog iets hoger vanwege de sterke lokale binding. Tholen beschikt daarnaast over vestigingslocaties die voldoen aan de belangrijkste vestigingsvoorkeuren van deze bedrijven: milieucategorie 4 en locaties buiten stedelijk weefsel maar toch dichtbij de kern.

Doelgroep: B2C-functies

- **Wat zijn de kenmerken van deze doelgroep?**

B2C-functies zijn bedrijven die gericht zijn op het faciliteren van de consument. Denk daarbij aan (grootschalige) detailhandel, maar bijvoorbeeld ook aan een autowasserette of autodealer, adviesbureau of andere zakelijke dienstverlener, vrijetijdskoncepten als een bowlingbaan, of R&D-georiënteerde bedrijven en laboratoria. Dergelijke functies vestigen graag in het stedelijk weefsel op een uitstekend bereikbare plek. De plek moet zowel met de auto als fiets goed bereikbaar zijn, en de locatie moet voldoende parkeerruimte kunnen bieden. Een representatieve uitstraling is voor hen essentieel. Met name (grootschalige) detailhandel heeft daarbij een voorkeur voor een locatie in het zicht. Clustering is bovendien gewenst voor dergelijke functies. Niet alleen kunnen ze op die manier profiteren van elkaars verkeersaantrekkende werking, maar ook kunnen zij op die manier sterker sturen op het door hen gewenste kwaliteitsniveau.

- **Welke vraag wordt er van deze doelgroep verwacht?**

De uitbreidingsvraag vanuit B2C-functies zal de komende jaren naar verwachting groeien. Met name detailhandel wordt steeds grootschaliger en oefent vraag uit, landelijk ook te merken aan de agressieve uitbreidingsstrategie van bedrijven als Hornbach, Bauhaus en Decathlon. Daarbij zien we ook dat op steeds meer locaties aanvragen worden ingediend voor een pick-up point van supermarkten, waar consumenten hun online bestelde boodschappen af kunnen halen. In de slipstream van dergelijke functies kunnen ook vrijetijdsbestedingen en andere ondersteunende functies, zoals kleinschalige horeca of een speelhal, vraag uitoefenen op de locatie. Voor aanvullende niche-concepten, zoals (hightech- of R&D-) clusters is de uitbreidingsvraag nog ongewis en zal veel afhangen van de eerste potentiële vestiger en uitvoering van beleidsstrategie, marketing en acquisitie.

- **Waarom past deze doelgroep in Tholen?**

Op dit moment zijn er al diverse B2C-functies gevestigd, maar verspreid over verschillende locaties. Welgelegen biedt ruimte aan vrijetijdskoncepten en Poortvliet aan de woonboulevard. Deze terreinen zijn goed ontsloten en bieden de juiste locatie-eisen voor bedrijven in dit segment.