



Kwalitatief verdiepingsonderzoek bedrijventerreinen Noord-Brabant

Stec Groep aan provincie Noord-Brabant

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

Kwalitatief verdiepingsonderzoek bedrijventerreinen Noord-Brabant

Stec Groep aan provincie Noord-Brabant

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

Inhoudsopgave

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

stec groep

Kwalitatief verdiepingsonderzoek bedrijventerreinen Noord-Brabant

Bijlagen

61

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

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

Samenvatting

Inleiding

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

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

Belangrijkste bevindingen

We geven nu per segment onze hoofdbevindingen weer.

(Zeer) grootschalige logistiek

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

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

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

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

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

Industrie/chemie

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

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

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

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

MKB (< 5.000 m²)

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

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

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

Thematerreinen/campussen

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

Hoe naar duurzame verstedelijkingsafspraken bedrijventerreinen in de RRO's

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

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

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

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

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

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

1 Inleiding

1.1 Achtergrond

Nieuwe kwantitatieve prognoses voor de vraag naar bedrijventerrein

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

Startpunt voor actuele, 'Ladderproof' regionale bedrijventerreinafspraken

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

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

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

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

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

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

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

Voorliggend onderzoek kwalitatieve bouwsteen voor RRO-afspraken

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

1.2 Onze aanpak en proces

Gevolgd aanpak in dit onderzoek

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

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

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

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

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

Intensief proces met provincie, regio's en markt

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

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

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

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

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

1.3 Leeswijzer

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

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

2 Uitgangspunt: behoefteraming

2.1 Belangrijkste conclusies uit behoefteraming

Behoefte aan bedrijventerrein volgens de terreinquotiëntenmethode

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

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

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

Prognose ruimtebehoefte per periode en regio

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

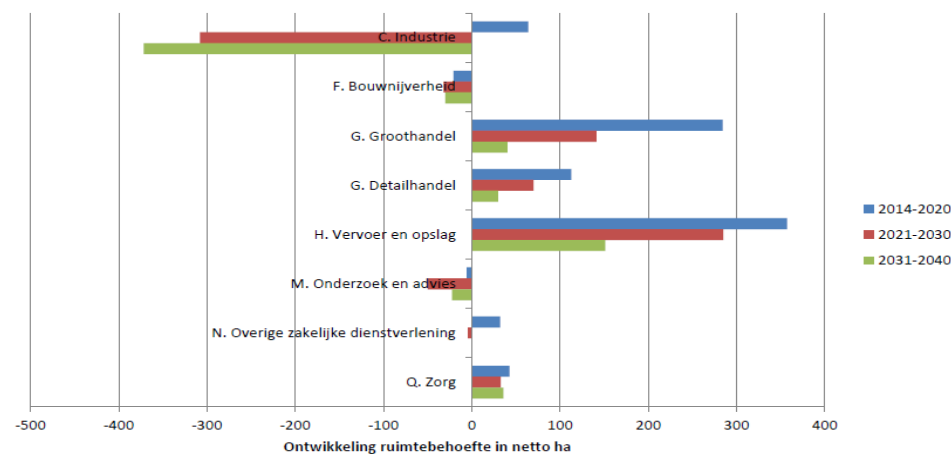
Tabel 1: Prognose ontwikkeling ruimtebehoefte (in netto ha) per regio¹

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

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

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

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



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

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

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

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

2.2 Relatie behoefteraming met voorliggend onderzoek Stec Groep

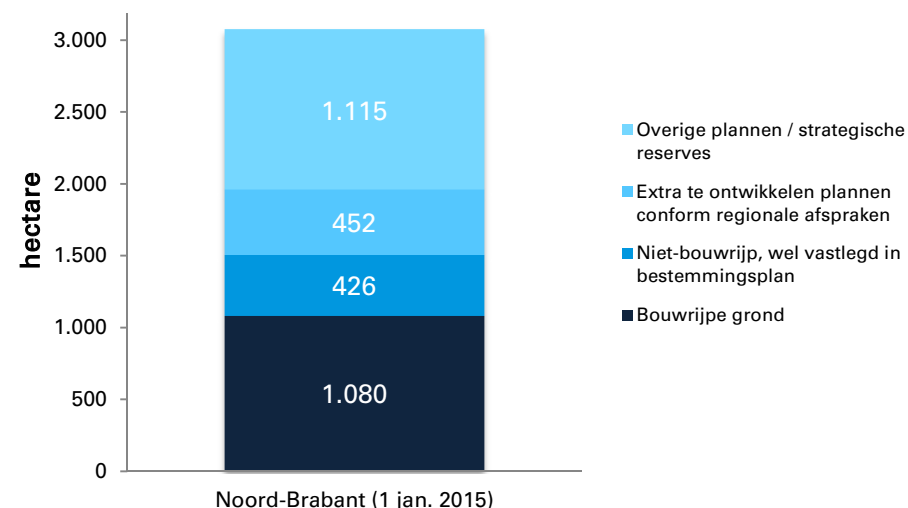
Provinciale raming richtinggevend voor regio's om afspraken over bedrijventerreinen te maken

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

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

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

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



Bron: provincie Noord-Brabant, 2015

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

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

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

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

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

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

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

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

Onzekerheden vragen om 'vinger aan de pols'

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

3 Methodiek

3.1 Kwalitatieve indeling van de vraag in deelsegmenten

Zes segmenten in de vraag naar bedrijventerreinen

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

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

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

De onderscheiden segmenten en deelsegmenten in de vraag zijn:

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

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

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

3.2 Beoordeling aanbod

Beoordeling aanbod op basis van planstatus en omvang

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

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

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

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

Aan de hand van ruimtelijk relevante kwaliteitskenmerken

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

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

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

Tabel 2: Score bedrijventerreinen in viercategorieën

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

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

Markttechnisch hoge score, beperkingen in bestemmingsplan of profiel = GEEL

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

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

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

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

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

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

Bustour gebruikt om duiding te geven aan resultaten

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

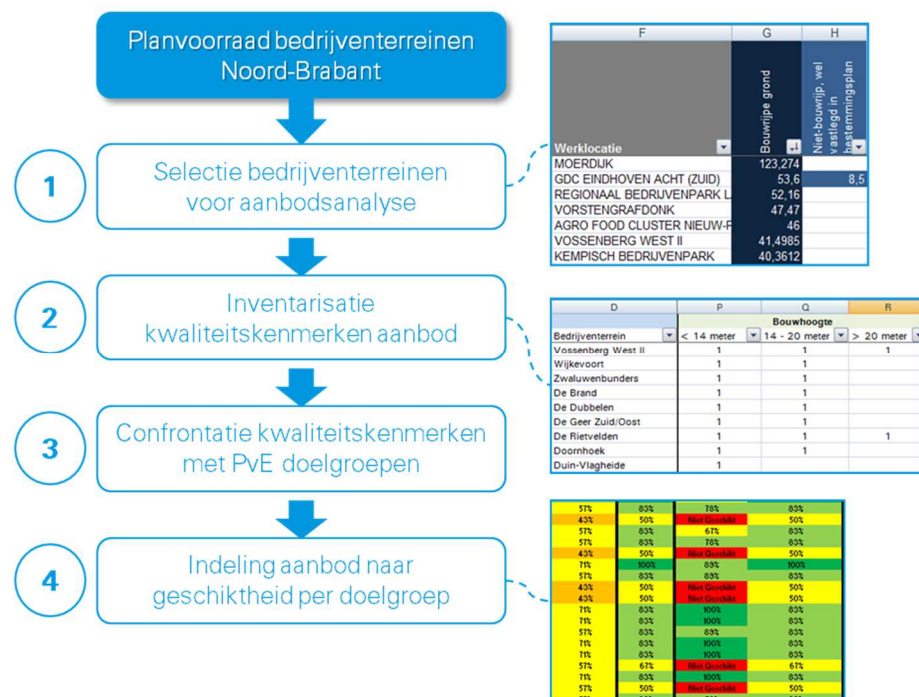
In de bijlage is meer over de opzet en achtergrond van de bustour te lezen. In de beoordeling van de bustour zat, door middel van open vragen, ook de mogelijkheid om dieper op de kwalitatieve aspecten van de terreinen in te gaan.

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

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

Schematisch ziet de beoordeling er als volgt uit.

Figuur 3: Overzicht methodiek kwaliteitsonderzoek bedrijventerreinen Noord-Brabant



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

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

Score van terreinen per deelsegment

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

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

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

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

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

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

Verder hanteren we volgende uitgangspunten bij de beoordeling:

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

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

Aspect arbeidsmarkt in de beoordeling van bedrijventerreinen

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

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

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

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

3.3 Doorkijk naar conclusies en regionale afspraken

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

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

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

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

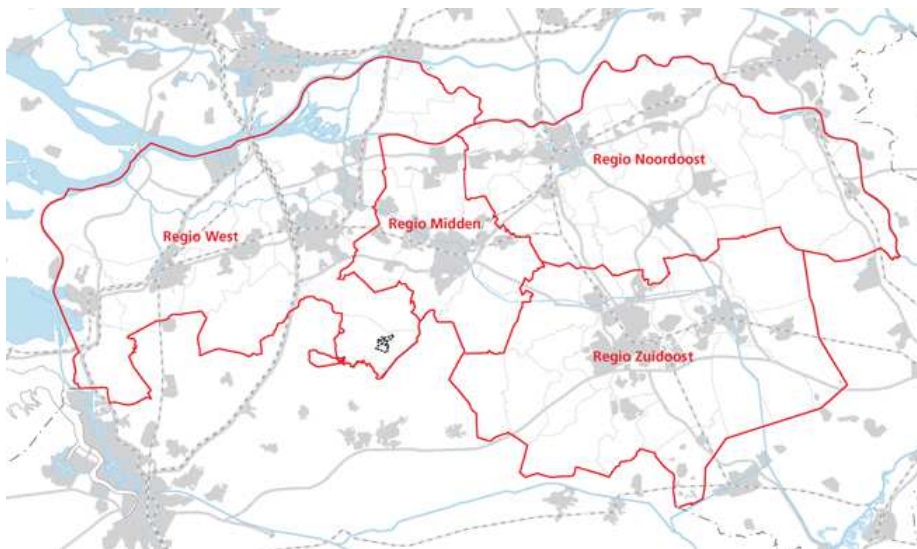
Daarnaast benadrukken we dat we in dit onderzoek geen keuzes maken over de diverse locaties. Dat hoort thuis in de regionale bedrijventerreinafspraken. Voorliggend onderzoek biedt hiervoor kwalitatieve, markttechnische bouwstenen.

4 Resultaten en conclusies

4.1 Inleiding

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

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



Bron: provincie Noord-Brabant

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

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

Locaties niet in dit onderzoek

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

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

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

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

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

Provincie Brabant 2015. bewerking Stec Groep

4.2 RRO West-Brabant

4.2.1 Kwalitatieve vraag naar bedrijventerreinen in West-Brabant

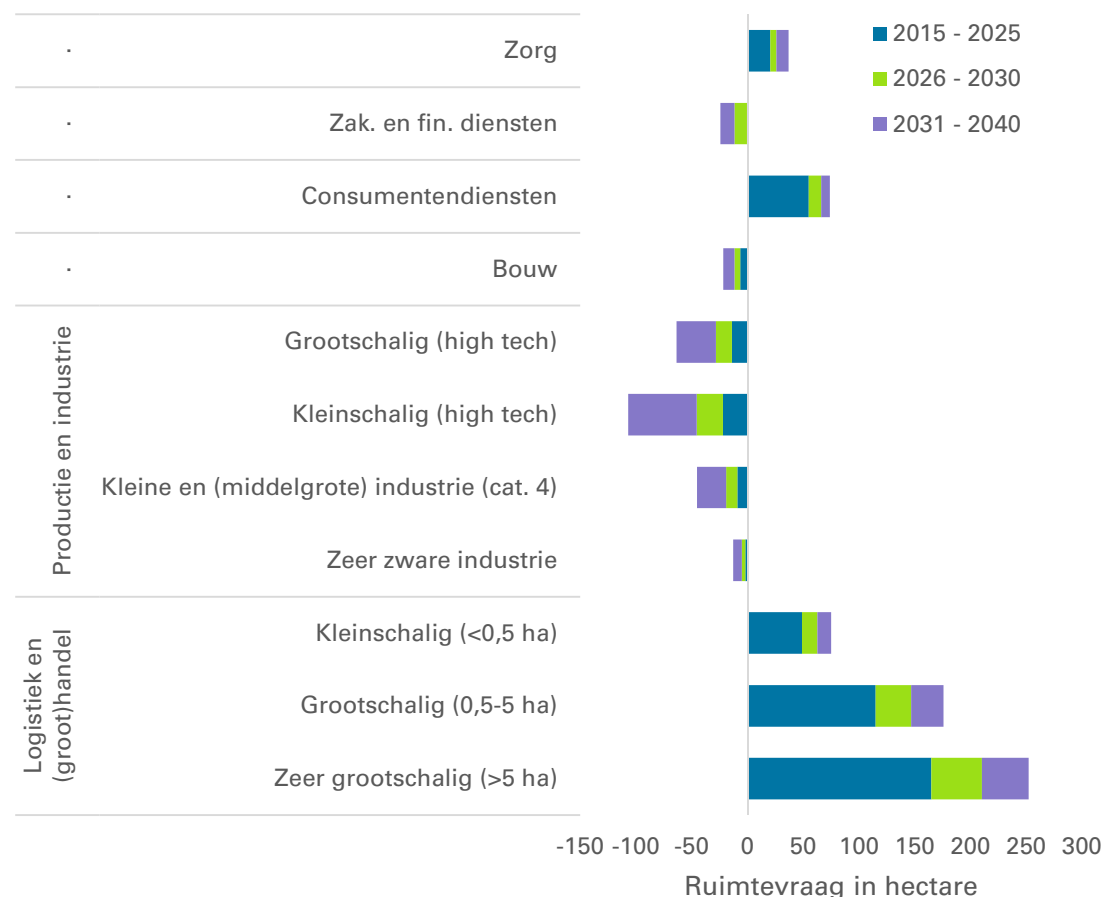
Uit de kwantitatieve prognose blijkt dat er tot en met 2040 behoefte is aan 340 hectare nieuw bedrijventerrein in West-Brabant. Het overgrote deel van deze ruimtevraag zal zich voordoen in de eerste tien jaar. De ruimtevraag vlakkt langzaam af en is in de periode 2031-2040 zelfs negatief. Dit is het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

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

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

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

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



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

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

[illegible]

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

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

Grootschalige logistiek

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Industrie/chemie

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

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

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

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

MKB-bedrijvigheid (< 5.000 m²)

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

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

Consumentendiensten

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

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

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

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

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

Thematerreinen en/of campussen

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

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

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

4.2.3 Kwalitatieve beoordeling zacht aanbod West-Brabant

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

[illegible]

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

Grootschalige logistiek

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

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

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

Industrie/chemie

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

MKB-bedrijvigheid (< 5.000 m²)

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

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

Consumentendiensten

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

Thematerreinen en/of campussen

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

4.3 RRO Midden-Brabant

4.3.1 Kwalitatieve vraag naar bedrijventerreinen in Midden-Brabant

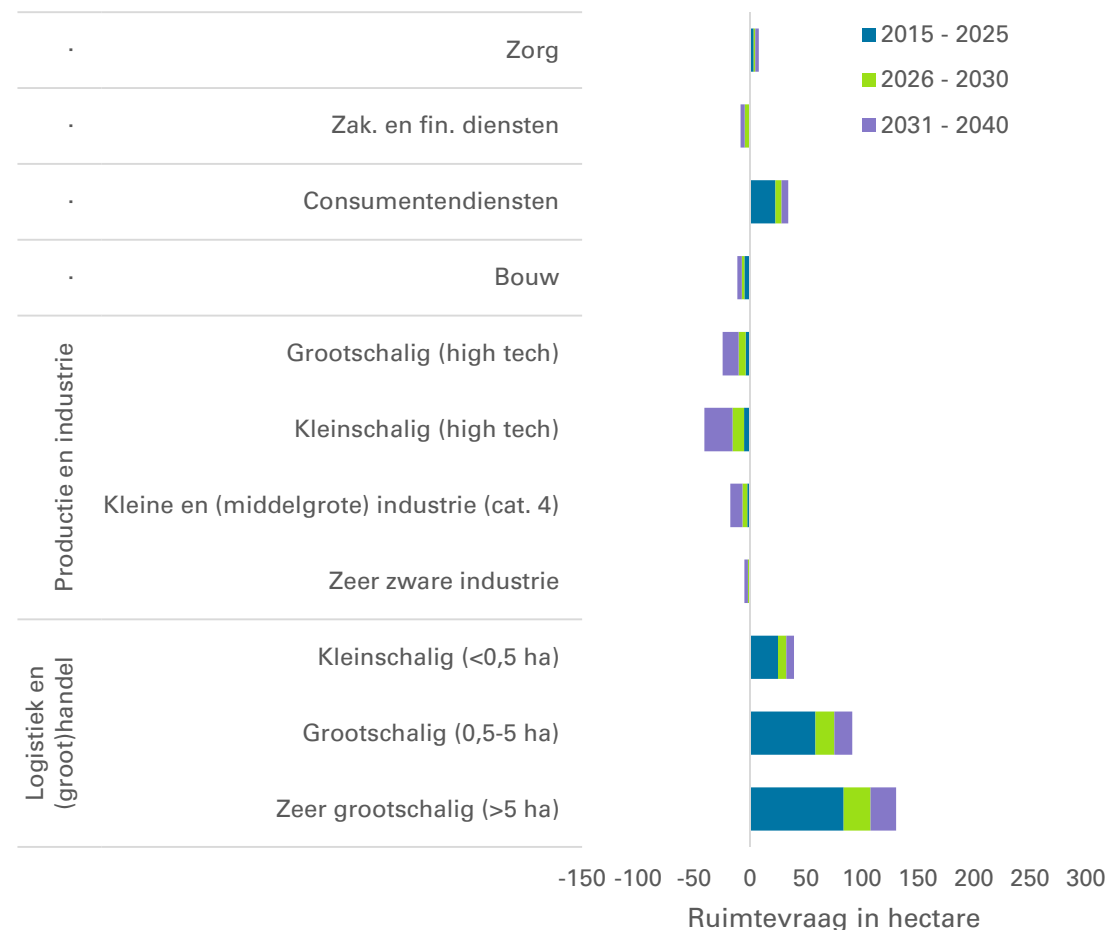
Uit de kwantitatieve prognose blijkt dat er tot en met 2040 behoefte is aan 195 hectare nieuw bedrijventerrein in Midden-Brabant. Het overgrote deel van deze ruimtevraag zal zich voordoen in de eerste tien jaar. De ruimtevraag vakt langzaam af en is in de periode 2031-2040 zelfs licht negatief. Uit de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

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

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

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

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



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

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

[illegible]

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

Grootschalige logistiek

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Industrie/chemie

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

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

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

MKB-bedrijvigheid (< 5.000 m²)

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

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

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

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

Consumentendiensten

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

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

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

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

Thematerreinen en/of campussen

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

4.3.3 Kwalitatieve beoordeling zacht aanbod Midden-Brabant

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

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

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

Grootschalige logistiek

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

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

Industrie/chemie

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

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

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

Eenzelfde conclusie geldt voor het kleinschalige industriële segment.

MKB-bedrijvigheid (< 5.000 m²)

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

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

Consumentendiensten

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

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

Thematerreinen en/of campussen

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

4.4 RRO Noordoost-Brabant

4.4.1 Kwalitatieve vraag naar bedrijventerreinen in Noordoost-Brabant

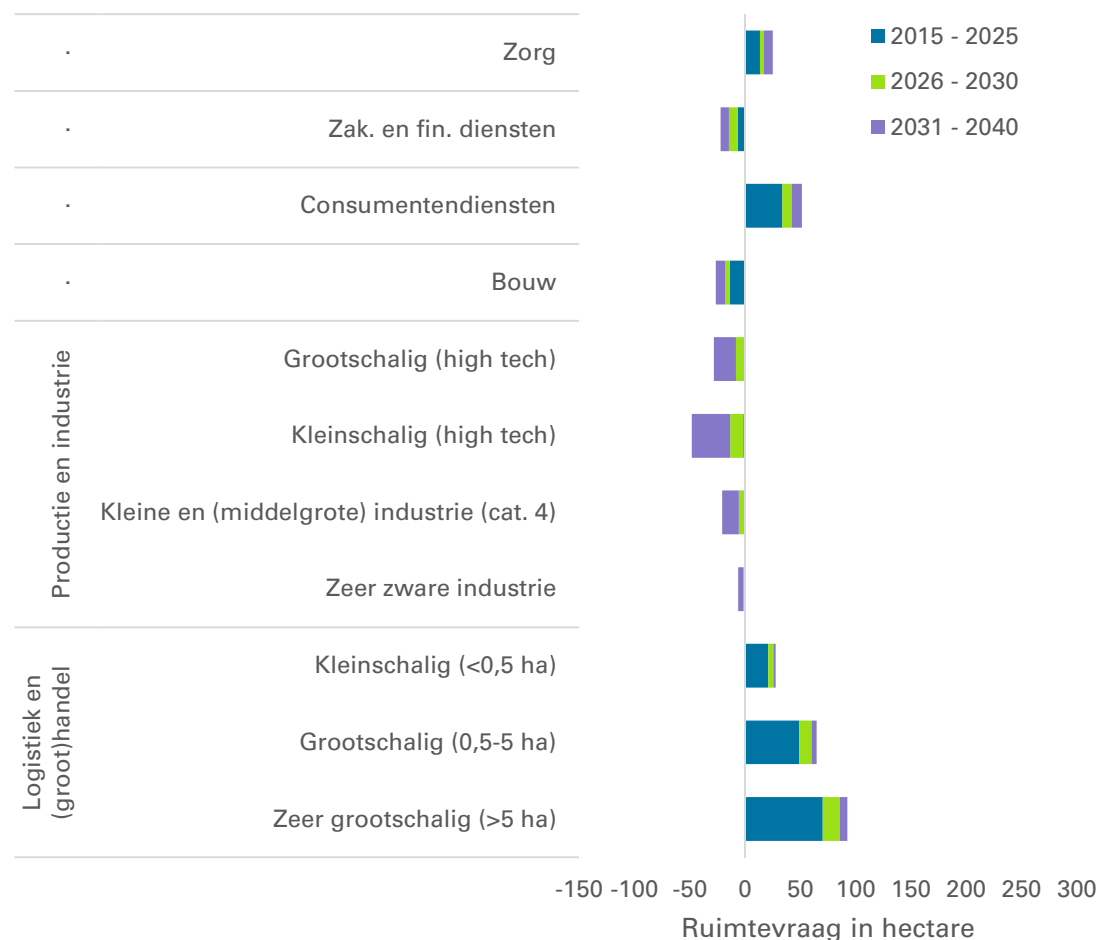
Uit de kwantitatieve prognose blijkt dat er tot en met 2040 behoefte is aan 110 hectare nieuw bedrijventerrein in Noordoost-Brabant. Het overgrote deel van deze ruimtevraag zal zich voordoen in de eerste tien jaar. De ruimtevraag vakt langzaam af en is in de periode 2031-2040 zelfs licht negatief. Uit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

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

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

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

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



[illegible]

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

Grootschalige logistiek

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Industrie/chemie

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

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

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

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

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

MKB-bedrijvigheid (<5.000 m²)

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

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

Consumentendiensten

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

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

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

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

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

Thematerreinen en/of campussen

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

4.4.3 Kwalitatieve beoordeling zacht aanbod Noordoost-Brabant

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

[illegible]

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

Grootschalige logistiek

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

Industrie/chemie

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

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

MKB-bedrijvigheid (< 5.000 m²)

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

Consumentendiensten

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

Thematerreinen en/of campussen

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

4.5 RRO Zuidoost-Brabant

4.5.1 Kwalitatieve vraag naar bedrijventerreinen in Zuidoost-Brabant

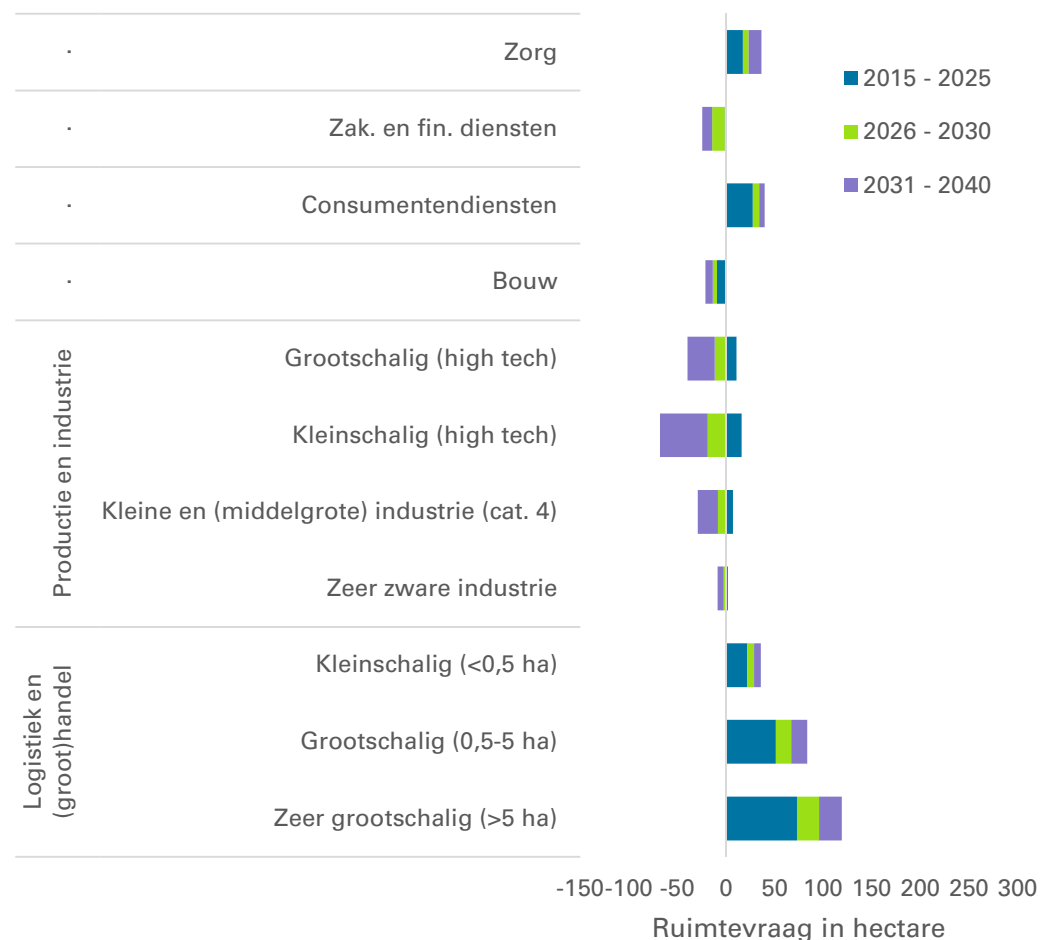
Uit de kwantitatieve prognose blijkt dat er tot en met 2040 behoefte is aan 160 hectare nieuw bedrijventerrein in Zuidoost-Brabant. Het overgrote deel van deze ruimtevraag zal zich voordoen in de eerste tien jaar. De ruimtevraag vakt langzaam af en is in de periode 2031-2040 zelfs licht negatief. Uit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

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

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

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

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



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

Grootschalige logistiek

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Industrie/chemie

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

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

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

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

MKB-bedrijvigheid (< 5.000 m²)

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

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

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

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

High tech maakindustrie

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

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

Tabel 4: Markttechnische beoordeling high tech zuidoost

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

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

Consumentendiensten

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

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

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

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

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

4.5.3 Kwalitatieve beoordeling zacht aanbod Zuidoost-Brabant

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

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

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

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

Grootschalige logistiek

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

Industrie/chemie

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

MKB-bedrijvigheid (< 5.000 m²)

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

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

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

Hih tech maakindustrie

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

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

Tabel 5: Markttechnische beoordeling high tech zuidoost

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

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

Consumentendiensten

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

4.6 Bovenregionale opgave bedrijventerreinen-afspraken

Brabant-brede afstemming en visie op logistieke bedrijventerreinen

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

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

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

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

5 Naar duurzame verstedelijkingsafspraken voor bedrijventerreinen

5.1 Inleiding

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

Als algemene uitgangspunten gelden voor de regionale afspraken:

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

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

5.2 Vaststellen actuele regionale behoefte (trede 1)

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

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

Wat betekent trede 1 voor de regionale bedrijventerreinafspraken?

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

5.2.1 Kwantitatief

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

Aandachtspunt

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

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

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

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

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

5.2.2 Kwalitatief

Regionale segmentering op basis van kwalitatieve profielen

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

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

Bepalen marktregio's per profiel: afspraken op juiste schaalniveau

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

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

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

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

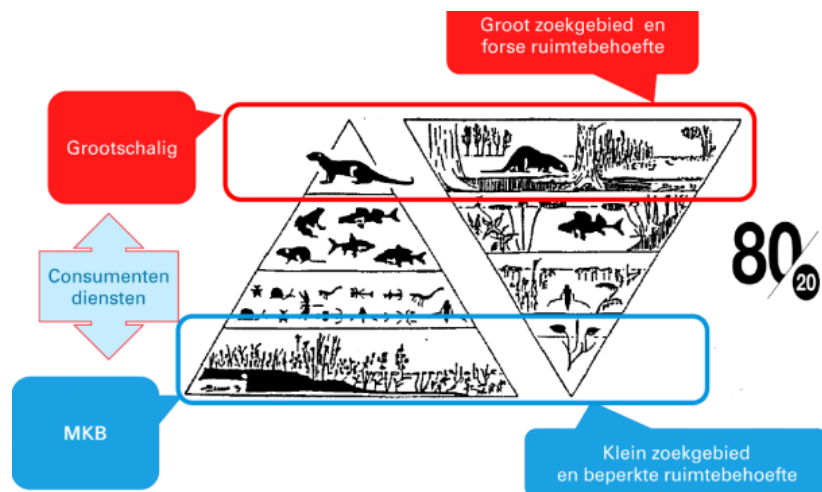
functie moeten heel goed bereikbaarheid zijn, grote kavels bieden en nabij een groot stedelijk verzorgingsgebied en arbeidspotentieel liggen. Belangrijke beleidsvraag hierbij is of deze functies (nog) op bedrijventerreinen mogen. Dit geldt ook voor functies als (solitaire) kantoren, die feitelijk al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

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

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

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

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



Bron: Stec Groep, 2015

5.2.3 Confrontatie vraag-aanbod: actuele regionale behoefte

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

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

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

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

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

Resultaat: extra ruimtebehoefte per profiel

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

5.3 Bepalen mogelijkheden bestaand stedelijk gebied (trede 2)

Wat betekent trede 2 voor de regionale bedrijventerreinafspraken?

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

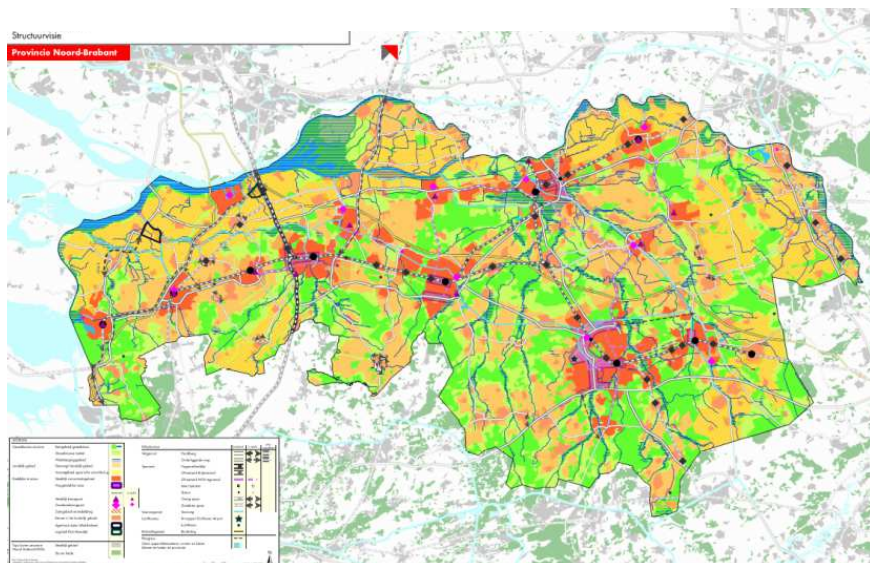
- Bestaand stedelijk gebied (afbakening) in de regio.
- Omvang en aard leegstand in de regio.
- Kansrijke, -arme en kansloze gebieden en gebouwen (pmc's).
- Hoe de markten in de regio goed gestructureerd kunnen worden.

Afbakening bestaand stedelijk gebied

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

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

Figuur 10: Structurenkaart provincie Noord-Brabant



Bron: Provincie Noord-Brabant

Grip op leegstand: bebouwd en onbebouwd

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

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

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

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

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

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

Strakke marktstructurering

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

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

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

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

Voorgaande betekent echter wel:

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

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

5.4 Resultaat: opgave regionale afsprakenkader (trede 3)

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

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

De voorliggende kwalitatieve beoordeling geeft hiervoor input. In ieder doelgroepenprofiel is immers aangegeven welke vereisten er gelden ten aanzien van de bereikbaarheid van personen/goederen (weg, OV, multimodaal). Zie hiervoor de profielen zoals opgenomen in hoofdstuk 3 en de bijlagen (programma van eisen bedrijventerreinenvraag).

Uitgangspunt voor regionale programmering is vervolgens: terreinen die deze modaliteiten hebben of kunnen krijgen, hebben de voorkeur.

Daarbij adviseren wij om de zoektocht naar een geschikte locatie buiten het bestaand stedelijk gebied in eerste instantie te kiezen voor ontwikkelen van nieuwbouw aansluitend op bestaand bebouwd gebied. Redenen:

- Op deze manier ontstaat meer draagvlak voor (bestaande) voorzieningen. Denk aan parkmanagement op bedrijventerreinen.
- Bestaande locaties afmaken en versterken heeft vaak meer potentie: het betreft veelal locaties die zich al bewezen hebben. Ondernemers zijn er al gevestigd;
- Vanuit het idee van zuinig ruimtegebruik is aansluiten op bestaande bebouwing vaak ook meer efficiënt;
- Er kan veelal gebruik worden gemaakt van al bestaande infrastructuur.

Regionaal bedrijvenloket/1-loket

Belangrijk is dat vervolgens 'het juiste bedrijf op de juiste plek' komt in de regio's. In dat kader adviseren we de invoering van een regionaal bedrijvenloket in elke regio om ondernemers optimaal te kunnen begeleiden bij de huisvesting en verplaatsing/uitbreiding van het bedrijf ('juiste bedrijf op juiste plaats'). Ervaringen hiermee in regio Zuidoost-Brabant, Stedelijk Gebied Eindhoven in het bijzonder ('1-loket'), zijn positief. Het loket biedt ook directe marktinput naar monitoring en actualisatie van de behoefte ten behoeve van de jaarlijkse (ladder-proof) RRO-afspraken.

5.5 Tips en aanbevelingen proces

In deze paragraaf geven we nog enkele tips en adviezen mee voor het proces naar de nieuwe regionale afsprakenkaders. Immers, de te maken afspraken vragen een forse inspanning van iedere regio. In alle regio's is sprake van overaanbod en met het nieuwe afsprakenkader zullen de regio's heel concrete stappen moeten zetten in de reductie van dit overaanbod en het kwalitatief weer in balans brengen van de regionale bedrijventerreinenmarkt (in hoofdstuk 4 staan de specifieke regionale opgaven benoemd). We benoemen dan ook enkele uitgangspunten en aspecten die het keuzeproces kunnen versnellen, vergemakkelijken en helpen bij het maximaal borgen van de afspraken.

Financial engineering: wat is de prijs van niks doen & wat leveren goede afspraken op?

Om de sense of urgency en de meerwaarde van het nu zetten van stappen op de regionale bedrijventerreinenmarkten scherp te krijgen kan het helpen om de mismatch financieel door te rekenen. Wat is de prijs van niks doen en de mismatch zo te laten? Hoeveel geld en economie kost dit de regio's en Brabant als geheel. Wat zetten bestuurders daarmee op het spel? Daarbij kunnen ook zachtere, sociale aspecten zoals werkgelegenheid worden meegenomen, zodat

het een soort MKBA wordt. Vervolgens kunnen de effecten van diverse keuzescenario's (volgend uit 5.2 t/m 5.4) hiertegen afgezet worden.

Ervaring hiermee is o.a. opgedaan in de pilot retail van het ministerie van BZK in regio West-Brabant. Maar ook bij regio's elders in het land hebben we gemerkt dat dit bloot legt waar 'de regio het voor doet' en zo helpt om daadwerkelijk keuzes en afspraken te maken.

Daarbij moet natuurlijk ook goed gekeken worden welke financiële stappen al zijn gezet en door wie. Gemiddeld zitten gemeenten op zo'n 40% van de noodzakelijke afwaarderingen bij bedrijventerreinen, is onze ervaring. Kortom, er resteert nog een grote stap. Vaak zijn dit ook de lastigere plekken, die in eerdere schraprondes 'op oranje' zijn gezet. Om deze 60% draait het nu dus in de komende RRO afspraken. Dit helder neerzetten en concreet maken wat hiermee te winnen valt helpt de regio over de hindernis te gaan.

Duidelijke keuzecriteria

Belangrijk is dat de regio's een duidelijk afwegingskader bepalen voor de te maken keuzes/afspraken. Gebaseerd op onze ervaringen elders, adviseren wij idealiter:

1. Locaties die al op de markt zijn moeten zoveel mogelijk worden afgemaakt. Indien nodig, kan hierbij gekeken worden naar verbeterlagen om de uitgifte te stimuleren en het financieel resultaat te optimaliseren (aanpassen vestigingseisen, doelgroepen, opzet en inrichting, gerichte marketing/acquisitie, etc.). Ook tijdelijke invulling/exploitaties is daarbij een optie. Echter, plekken die echt niet passen bij de vraag – ook al zijn ze in uitgifte – moeten van de markt gehaald moeten worden. Voorliggend onderzoek vormt belangrijke bouwsteen hiervoor.
2. Het belangrijkste criterium voor de keuze in plannen in de Brabantse regio's moet zijn markttechnisch. Welke locaties sluiten zeer goed aan bij de vraag van bedrijven en/of voegen veel toe aan het vestigingsklimaat, bijvoorbeeld prioritaire clusters of moeilijk plaatsbare bedrijvigheid. De locaties met de meeste markttechnische meerwaarde moeten doorgaan. Voorliggend kwalitatief verdiepingsonderzoek biedt de input hiervoor.
3. Van de 'twijfelgevallen' moet u bepalen wat het financiële probleem is dat partijen (overheid, marktpartijen) hebben. Het gaat om het inzichtelijk maken wat de kosten zijn van schrappen versus niks doen: het onverkort doorontwikkelen van alle (harde) plannen in elke regio. Op grond daarvan

moet besproken worden of enkele locaties toch door moeten gaan omdat anders de financiële scheur te groot zou zijn. Uiteraard kan voor deze locaties wel herprofilering of een langere fasering aan de orde zijn. De rest wordt bevroren of geschraapt.

Andere keuzecriteria moeten alleen mee worden genomen als het echt door iedereen wordt gedragen en een regionaal belang dient, is ons advies. Blijf bij de kern: het gaat om markttechnisch optimale plekken voor de Brabantse regio's. Anders bestaat het gevaar dat het een grabbelton wordt (iedereen die er wat uit wil halen doet dat).

Regionaal stappen zetten in financiële arrangementen

Zoals gezegd, hangt aan het nieuwe regionale afsprakenkader in de regio's een belangrijke financiële component. Het noodzakelijke schrappen, faseren of herprofilen van terreinen kost de ene gemeente geld en levert de andere wat op. Daarom is de koppeling van markt, kwaliteiten en locaties met geld cruciaal voor het komen tot oplossingen en echte stappen in de regio's ('van meer naar anders').

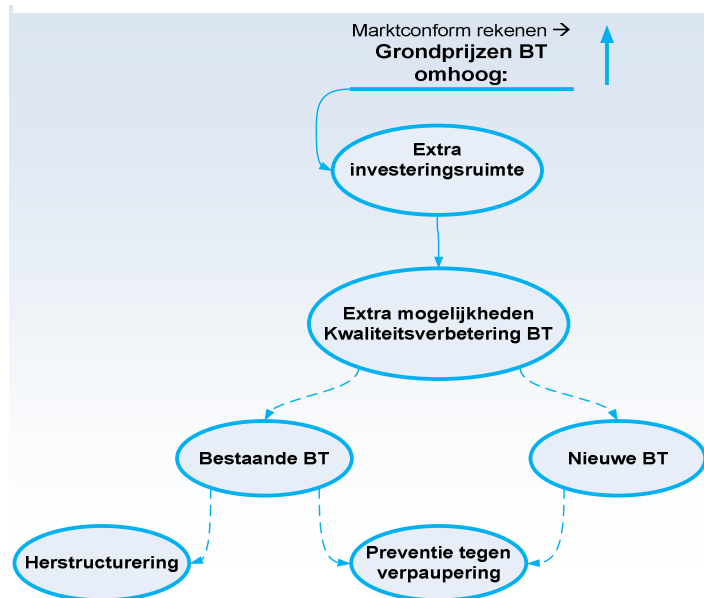
Belangrijk uitgangspunt daarbij is dat financiële oplossingen gevonden moeten worden op het schaalniveau waar deze thuishoren. Kortom, op het niveau van gemeenten en locaties die ook echt in elkaars vaarwater zitten, samenhangend met de marktregio en vraagprofielen van deze terreinen (zie 5.1). Immers, daar zijn de effecten van deze keuzes voelbaar. Dit betekent dus dat het soms gaat om een oplossing tussen twee of drie gemeenten met ieder een (boven)lokaal terrein, maar ook om (boven)regionale oplossingen tussen enkele grotere logistieke of industriële plekken bijvoorbeeld. Oplossingen kunnen bijvoorbeeld zijn een lokaal/subregionaal fonds, een grondbank, het verevenen van de kostenkant van de grex, etc.

Een ander belangrijk uitgangspunt daarbij moet zijn dat als bestuurders (gemeenten) op het relevante schaalniveau een stap terug moeten doen in hun plannen, deze stap dan gelijk moet zijn aan hun deel in de problemen en risico's. Zetten ze een grotere stap dan je zou mogen verwachten, dan moeten ze in principe worden gecompenseerd. Een fair uitgangspunt voor het proces zodat iedere bestuurder het zijn achterban kan uitleggen.

In het verlengde hiervan raden wij alle regio's aan te kijken of gekomen kan worden tot een regionale, marktconforme grondprijssystematiek, naar analogie van bijvoorbeeld het Stedelijk Gebied Eindhoven. Dit is belangrijk om investeringen op bestaande bedrijventerreinen mogelijk te houden/maken en de bedrijventerreinenmarkt in de Brabantse regio's beter te laten functioneren. Veel Brabantse gemeenten hebben (nog) de neiging met te lage grondprijzen op nieuwe locaties te werken. De huidige situatie van overaanbod en kwalitatieve mismatch werkt dit natuurlijk extra in de hand.

Juist parallel aan het deprogrammeren wordt het dan ook interessant om te kijken of hier een stap op kan worden gezet. Een eventuele extra stap is vervolgens om deze aanvullende inkomsten te labelen en te storten in een fonds waarmee de aanpak en het beheer van bedrijventerreinen kan worden gefinancierd en ook gemeenten kunnen worden gecompenseerd. Ook private partijen/gronden hebben bij voorkeur een plek in dit afsprakenkader, maar feitelijk rekenen deze partijen al via een marktconforme systematiek. Het 'probleem' zit aan gemeentelijke zijde.

Figuur 11: investering extra inkomsten marktconforme grondprijzen



Bron: Stec Groep, 2015

Enkele bovenregionale afstemmingsmomenten tijdens proces in RRO's

Tot slot het advies aan de provincie Brabant om gedurende het proces in de RRO's twee of drie keer een bovenregionaal afstemmingsoverleg te organiseren. In dit overleg kunnen (proces)ervaringen uitgewisseld worden, maar kan ook bekeken worden of er bepaalde opgaves/thema's (denk aan logistieke locatieontwikkeling) zijn die op een hoger schaalniveau opgelost moeten worden. Ook biedt het de mogelijkheid om bijvoorbeeld tot afspraken te komen tussen gemeenten die aan de randen van de bestuurlijke regio's liggen, maar wel voor bepaalde typen bedrijvigheid en bedrijventerreinen tot dezelfde marktregio behoren.

Actief betrekken markt in RRO-afspraken

Verder adviseren we de markt actief te betrekken in de RRO afspraken. Bijvoorbeeld door (een deel van) het bedrijvenpanel dat was betrokken bij dit kwalitatief verdiepingsonderzoek elk jaar vooraf aan de RRO-afspraken te consulteren. Daarbij is het wel verstandig om te kijken of de eindgebruiker nog actiever gemobiliseerd/betrokken kan worden. Overigens kan ook de oprichting van een regionaal loket/1-loket (zie 5.4) hier een belangrijke functie in vervullen. Vanuit een dergelijk loket komt immers veel actuele marktinformatie, zowel vanuit vraag als aanbod, beschikbaar voor de RRO-afspraken.

Bijlagen

Programma van eisen bedrijventerreinvraag

De provincie Noord-Brabant stelt iedere vier jaar prognoses op van de ruimtebehoefte aan bedrijventerreinen, zeehaventerreinen en kantorenlocaties. Het zijn voorspellingen van de ontwikkeling van de ruimtebehoefte in hectaren. In 2014 heeft de provincie Noord-Brabant Bureau Buiten gevraagd voor het opstellen van een prognose van de behoefte aan bedrijventerreinen in Noord-Brabant voor de periode 2014-2040.

Opdracht aan Stec Groep is om uit de kwantitatieve analyse een kwalitatieve vertaling te maken van de vraag in segmenten en te vergelijken met kenmerken van het aanbod. Voor de bestuurlijke afspraken in de vier regio's is een match tussen kwaliteiten van vraag en aanbod van groot belang voor het maken van verantwoorde en evenwichtige keuzes. Immers, niet alle hectares zijn met elkaar vergelijkbaar en voor alle typen ruimtevragers even aantrekkelijk. De vestigingseisen van bedrijven zijn zeer divers en vraag en aanbod zijn niet 1 op 1 door te vertalen naar programmeringsafspraken. Aangezien er verschillende groeiverwachtingen zijn ten aanzien van diverse bedrijfssectoren is een kwalitatieve verdieping noodzakelijk. In deze bijlage staat de verschijningsvorm en ontwikkeling van de diverse bedrijfssectoren in de vraag centraal. We kijken daarbij naar deelsegmenten binnen de (totale) vraag per sector en de (te verwachten) locatiewensen- en eisen.

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

Locatiekeuze van bedrijven en belangrijke locatiefactoren

Locatiekeuze is samenspel van diverse factoren en verschillen per bedrijf

Bedrijven laten hun locatiekeuze af hangen van een groot aantal factoren, en de relevante factoren verschillen daarnaast ook per sector, zo blijkt uit onderzoek (Pen et al Wat Beweegt Bedrijven, 2002, BCI, 1998, Pellenbarg, Bedrijfsverplaatsingen, 2002, Stec Groep 2002 en 2005, PBL Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid, 2008, Van Dongen et al. Topsectoren in de regio, 2014).

De locatiekeuze hangt af van veel verschillende factoren of criteria. Daarbij gaat het deels om 'harde' factoren die kwantificeerbaar zijn voor het bedrijf (zoals transportkosten, arbeidskosten of toegang tot een afzetmarkt). Een bedrijf kan ook proberen om agglomeratievoordelen te behalen door zich te vestigen in de buurt van andere gelijksoortige bedrijven (kennisdeling, lagere kosten door gedeelde voorzieningen of het makkelijker aantrekken van geschikte werknemers uit de bestaande arbeidsmarkt). 'Zachte' factoren kunnen ook uitmaken, zoals de kwaliteit van de woon- of leefomgeving of de houding van de lokale en regionale overheid. Het verschilt per sector en per type vestiging (logistiek, productie, handel of verkoop) welke factoren een rol spelen, en wat het relatieve belang van elke factor is.

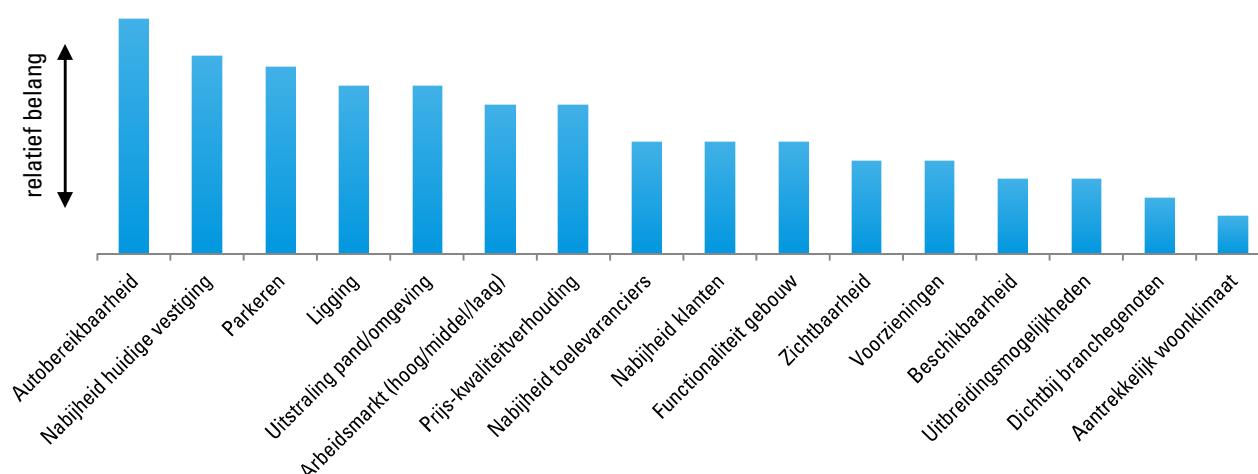
Het beslistraject is zeer grillig en divers. Vaak wordt in eerste instantie gekeken naar de absolute randvoorwaarden voor de locatie, zoals ligging in een bepaald gebied, bereikbaarheid of toegang tot specifieke voorzieningen (zoals een universiteit of luchthaven). Daarna wordt gekeken naar (harde) bedrijfseconomische factoren: wat zijn de operationele kosten per alternatief (arbeid, energie, transport, materialen, voorzieningen, planologische mogelijkheden van een locatie, belastingen, grond- of huurprijs)? Dit wordt vervolgens afgezet tegen de toekomstverwachtingen: hoe zijn de genoemde factoren over 10 jaar op een bepaalde locatie? In grote mate zijn deze factoren van groot belang voor ieder bedrijf. Voor sommige bedrijven is het echter een gevoelskwestie of de binding (vanwege personeel of werkterrein) met een bepaald gebied (regio, stad, dorp). Dit maakt het veralgemeniseren van locatievoorkeuren zeer lastig en ingewikkeld.

Relatief belang van locatiefactoren bij de locatiekeuze: bereikbaarheid, ligging, gebruikersmogelijkheden en arbeid belangrijkste factoren

Uit ons eigen periodiek onderzoek (Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld), waarin we een representatieve groep van bedrijven uit alle sectoren vragen, komt een algemeen beeld naar voren van factoren van invloed op de locatiekeuze. We zien dat de bereikbaarheid van een terrein of gebied van het grootste belang wordt geacht. Ook de nabijheid ten opzichte van de huidige vestiging blijkt zeer belangrijk. Dit is goed te verklaren vanuit de gedachte dat 85 tot 90% van de bedrijven - indien zij verhuizen - binnen de eigen regio (20 kilometer) zoeken.⁴ Een aantal hoog scorende aspecten voor bedrijfsruimtegebruikers betreffen aspecten die op kavel- of gebouwniveau spelen, zoals parkeren, uitstraling, prijs, beschikbaarheid, uitbreidingsmogelijkheden en zichtbaarheid. Voor het matchen van vraag en aanbod zijn deze aspecten van minder groot belang, aangezien deze aspecten - nuances daargelaten - vrijwel overal gelijk zijn.

Overigens verschilt dit beeld op nuances bij diverse groepen bedrijfsruimtegebruikers. We gaan daar in de afzonderlijke profielen per deelsegment nader op in.

Figuur 52: Doorslaggevende locatiefactoren bedrijfsruimtegebruikers



Bron: Stec Groep, 2002, 2005 en 2012

Interpretatie van diverse factoren die diversiteit in vraag per segment inkleuren

We kijken hierna achtereenvolgens naar een aantal locatiefactoren die (ruimtelijk) relevante verschillen tussen segmenten in de vraag (en toetsbaar zijn in het aanbod) zichtbaar maken. De factoren zijn:

- Ligging
- Arbeidsmarkt
- Bereikbaarheid (via weg, multimodaal en openbaar vervoer)
- Kavelgrootte
- Bouwhoogte
- Milieucategorie.

Per aspect gaan we hieronder in algemene zin in op de locatiekenmerken. In de hier opvolgende hoofdstukken (segmenten in de vraag) geven we een nadere verklaring van de verschillen tussen segmenten in de vraag en deelsegmenten hierbinnen.

Ligging:

Onder ligging vallen meerdere aspecten die voor bedrijven relevant gezien worden. Het marktgebied (daar waar consumenten, toeleveranciers, grondstoffen en/of nevenvestigingen gelegen zijn) is uiteraard bepalend voor de locatiekeuze. In het prognosemodel van de provincie is hier expliciet rekening mee gehouden. Immers de trends uit het verleden en de ontwikkelingen binnen sectoren zijn meegeteld in de

⁴ Dit blijkt uit onderzoek van het CBS, 2013.

berekeningen voor de ruimtevrage per regio. Uiteraard zullen binnen regio's verschillen bestaan en met name voor MKB is de lokale situatie vaak een gegeven en worden plekken aan de andere kant van de regio niet overwogen.

Onder de noemer ligging verstaan we in deze dan ook vooral het aspect waar het bedrijventerrein fysiek ligt. Dit betekent of het in/aan een woonwijk ligt (en er dus belemmering kan zijn voor de vestiging van grote of zware bedrijven) of dat het terrein meer perifeer gelegen is (tussen woonkern en snelweg of aan de snelweg met directe ontsluiting hierop). Voor bedrijven met een bovenregionale marktorientatie of met veel verkeer en vervoer is een ligging in de woonkern of route door de woonkern onwenselijk.

Arbeidsmarkt

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

Ondanks relatief kleine verschillen tussen arbeidsmarktregio's in Nederland zijn er wel relatieve verschillen merkbaar, ook in de Brabantse regio's. Dan gaat het om de beschikbaarheid van personeel (beroepsbevolking), de werkloosheid, het aantal langdurig werklozen, etc. Zie onderstaande tabel voor een globaal overzicht van de kerncijfers over de arbeidsmarkt van Brabant.

Tabel 6: Kerncijfers arbeidsmarkt Brabant, naar regio (2014)

	West-Brabant	Midden-Brabant	Noordoost-Brabant	Zuidoost-Brabant	Noord-Brabant
Beroepsbevolking	332.000	251.000	346.000	399.000	1.328.000
Werkzame beroepsbevolking	308.000	233.000	323.000	370.000	1.234.000
Werkloze beroepsbevolking	23.000	18.000	23.000	29.000	93.000
Werkloosheidspercentage	7,00%	7,20%	6,80%	7,30%	7,00%

CBS 2015

Tabel 7: Kerncijfers opleidingsniveau arbeidsmarkt Brabant, naar regio (2014)

Opleidingsniveau		West-Brabant	Midden-Brabant	Noordoost-Brabant	Zuidoost-Brabant	Noord-Brabant
Laag	Beroepsbevolking	82.000	63.000	86.000	93.000	324.000
	Werkzame beroepsbevolking	73.000	57.000	77.000	83.000	290.000
	Werkloze beroepsbevolking	9.000	7.000	9.000	10.000	35.000
	Werkloosheidspercentage	10,90%	11,00%	10,50%	11,10%	10,80%
Middelbaar	Beroepsbevolking	139.000	109.000	149.000	167.000	564.000
	Werkzame beroepsbevolking	129.000	101.000	139.000	154.000	523.000
	Werkloze beroepsbevolking	10.000	8.000	10.000	13.000	41.000
	Werkloosheidspercentage	7,00%	7,20%	6,70%	7,50%	7,27%
Hoog	Beroepsbevolking	107.000	76.000	108.000	136.000	427.000
	Werkzame beroepsbevolking	103.000	73.000	104.000	129.000	409.000
	Werkloze beroepsbevolking	4.000	3.000	4.000	6.000	17.000
	Werkloosheidspercentage	3,80%	3,90%	3,90%	4,50%	3,98%

CBS, 2015

Tabel 8: Uitkeringen per regio, naar type uitkering (december 2013)

Regio	Aantal personen met uitkering	Personen met WW-uitkering	Personen met bijstandsuitkering	Personen met A0-uitkering
Midden-Brabant	40.130	11.570	10.490	17.900
Noordoost-Brabant	57.390	16.510	10.520	30.300
West-Brabant	61.150	59.660	18.930	14.050
Zuidoost-Brabant	71.620	70.040	20.190	16.360
Noord-Brabant	230.290	225.290	67.200	51.420

CBS, 2015

Op basis van de cijfers zoals in bovenstaande tabellen gepresenteerd blijkt dat de arbeidsmarkt in de diverse regio's redelijk vergelijkbaar is. Er zijn op nuances te geven op basis van de omvang van de beroepsbevolking. Zo is Midden-Brabant relatief de kleinste arbeidsmarktregio. Opvallend zijn verder de gegevens over het type werklozen per regio. Hieruit blijkt dat in Zuidoost- en West-Brabant absoluut gezien de meeste mensen in een WW-uitkering zitten (en absoluut gezien ook in een bijstand uitkering) en dat de meeste arbeidsongeschiktheidsuitkeringen in de regio Noordoost worden uitgekeerd.

Voor de beoordeling van bedrijventerreinen ten opzichte van elkaar (in dezelfde regio) verwerken we arbeidsmarkt in het criterium ligging. Voor bepaalde vraagsegmenten (arbeidsintensief) is de ligging in of nabij de woonkern / stad noodzakelijk. Meer perifeer gelegen locaties scoren dus slechter op dit aspect. Op hoger niveau is in de provinciale behoefteeraming rekening gehouden met langjarige effecten en gewijzigde voorkeuren van bedrijven. We scoren hier niet extra op.

Bereikbaarheid

Een vestigingsfactor die sterk samenhangt met ligging, is de bereikbaarheid van een bedrijventerrein / locatie. Het gaat daarbij om de bereikbaarheid via de weg, het water, het spoor en het openbaar vervoer.

Via de weg

Hoewel een goede bereikbaarheid door de meeste bedrijven als (zeer) belangrijk wordt ervaren, geldt dat voor veel bedrijvengroepen een normale bereikbaarheid via lokale wegen, mits goed onderhouden, overzichtelijk en veilig, voldoende is. Het gaat vooral om bedrijven die relatief weinig verkeersbewegingen met zich meebrengen, zoals woon-werkverkeer en periodieke toelevering en afhaal van goederen. Voor grote bedrijven (in bijvoorbeeld de sectoren logistiek, groothandel en productie / industrie) is het cruciaal dat ze een uitstekende bereikbaarheid hebben via de weg vanwege een snelle en efficiënte afhandeling van goederen op regionaal of (inter)nationaal niveau. Voor deze sectoren - met veel vrachtbewegingen - is het overigens ook noodzakelijk zo onbelemmerd mogelijk op het hoofdwegennet te geraken (denk aan zo min mogelijk of ruime rotondes, kruisingen, door woonkernen, etc.). Andere sectoren hebben vanwege de toestroom van consumenten behoefte aan een locatie nabij hoofdontsluitingswegen (zoals perifere detailhandel en woonboulevards).

Met openbaar vervoer

OV-bereikbaarheid van een bedrijf wordt door veel bedrijven als pre genoemd, maar is geen doorslaggevend vestigingscriterium. Voor enkele sectoren, zoals high tech, kennisintensief, zorg en diensten is OV wel een meer doorslaggevend criterium, enkele sectoren zelfs in de vorm van hoogwaardige OV-verbinding.

Via spoor en water

De markt voor het goederenvervoer verandert. Zo zal het (goederen)vervoer via water en spoor verdubbelen tot 2020, zo is de verwachting⁵. De ontwikkeling van multimodale faciliteiten en inland terminals heeft een enorme vlucht genomen de afgelopen decennia, ook in Noord-Brabant. Echter, gezien het feit dat praktisch alle bedrijventerreinen in Noord-Brabant in de nabijheid (circa 15 - 20 minuten rijafstand) van een rail- of haventerminal liggen, geldt dat de multimodale bereikbaarheid van de locaties nauwelijks verschillen (APPM, Multimodale bereikbaarheid: benutten van kansen, 2014). Hoewel sommige bedrijven alleen een vestiging op een locatie overwegen wanneer deze beschikt over terminal, geldt dat dit aantal bedrijven relatief klein is. Overigens is de multimodale bereikbaarheid specifiek van belang voor

⁵ Position paper Goederenvervoer Noord-Brabant, 2011, Platform Multimodaal Goederenvervoer

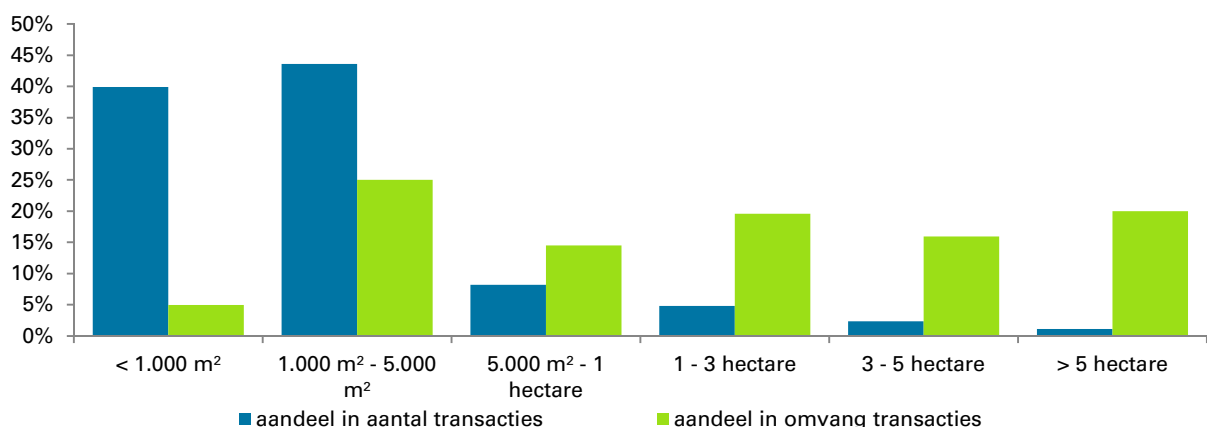
grootschalige industriële spelers (denk aan betonfabriek, recycling, scheepsbouw, et cetera) en grootschalige logistiek. Bij deze sectoren en segmenten is dit als beoordelingscriterium meegenomen.

Kavelgrootte

Ruimte, of uitbreidingsruimte, en daarmee de kavelgrootte is ook een belangrijke factor in de overweging voor een vestigingslocatie van een bedrijf. De vraag is wat voor type ruimte gezocht wordt. Hoe 'groot of klein' moet de ruimte minimaal zijn? Uit landelijke en regionale transactiedatabases blijkt dat de meeste transacties (of opname) van bedrijfsruimte (omgerekend naar kavelomvang op basis van een gemiddelde footprint van 0,6) relatief kleinschalig zijn (< 1 hectare) (PropertyNL, 2014; Vastgoedmarkt, 2014). Het betreft ruim 90% van alle bedrijfsruimtegebruikers, maar binnen de totale ruimtevraag heeft deze groep een aandeel van slechts 45%. Het is vooral een relatief beperkt aantal grotere bedrijven (specifiek in de sector logistiek en groothandel) dat een groot aandeel heeft in de ruimtevraag. Hoewel het om afgerond zo'n 10% van het totaal aantal bedrijfsruimtegebruikers gaat, hebben ze een totaal aantal in de ruimtevraag van zo'n 55%. In de specifieke sectorprofielen gaan we nader in op de verdeling per sector.

Onder invloed van trends en ontwikkelingen verwachten we dat de vraag naar grotere kavels (>1 ha) toeneemt. Als gevolg van verzelfstandiging en de trend naar een open netwerkeconomie is ook de verwachting dat er veel kleinschalige bedrijven blijven bestaan. Het middensegment (tussen 5.000 m² en 1 hectare) zal op termijn minder ruimte vragen.

Figuur 13: Verdeling omvang van transacties naar grootteklasse kavel in Noord-Brabant



Bron: PropertyNL, 2014; Vastgoedmarkt, 2014; Bewerking Stec Groep, 2015

Daarnaast zijn de planologische kaders van een bedrijventerrein een factor waar bedrijven op selecteren. Voor een aantal plekken zijn deze kaders aan te passen of te verbeteren/veranderen. De belangrijkste kaders voor deze analyse zijn bouwhoogte en milieucategorie.

Bouwhoogte

De bouwhoogte die een bedrijf nodig heeft is vooral afhankelijk van het type bedrijfsactiviteit. Het gros van de bedrijfsruimtegebruikers heeft een pand nodig waarin enkele machines staan, ruimte is voor (gestapelde) opslag en voorraadbeheer, en (eventueel op een verdieping) mogelijk een (kleine) kantoorruimte. Als gevolg van trends zoals automatisering en robotisering en nieuwe ICT-systemen in opslagbeheer kunnen bedrijven meer goederen gestapeld opslaan. De bouwhoogten nemen daardoor (vooral in groothandel- en logistieke centra) toe. In de industrie is het type product dat vervaardigd wordt vaak bepalend voor de benodigde bouwhoogte. De meeste reguliere kleinschalige bouwbedrijven, installatietechniekbedrijven, schilders et cetera hebben minder hoge eisen aan de bouwhoogte. Over het algemeen geldt hoe flexibeler een terrein is in de bouwhoogte, des te aantrekkelijker de locatie voor een grote verscheidenheid aan doelgroepen. We maken in deze analyse onderscheid in bedrijventerreinen met een bouwhoogte tot 14 meter en hoger dan 20 meter. Dit zijn namelijk vanuit gebruikers gronden waarom een locatie af valt of juist interessant is.

Milieucategorie

De milieucategorie of –zonering van een terrein maakt vestiging van bepaalde type bedrijven mogelijk of verhinderd juist vestiging (indien de milieucategorie te beperkt is). Bedrijventerreinen in hogere milieucategorieën (vanaf 4 en 5) maken de vestiging mogelijk van bedrijven die zwaardere of ‘gevoelige’ bedrijfstactiviteiten kunnen uitvoeren, vaak met (specifieke) risicocontouren of een extern veiligheidsrisico (voor woningen, instellingen, bevolkingsgroepen, etc.). Het gaat bijvoorbeeld om BRZO-bedrijven⁶, waaronder ook BEVI-bedrijven⁷ en andere bedrijven met een risicocontourinstallatie. Het zijn met name industriële bedrijven in specifieke sectoren en in een beperkt aantal gevallen ook groothandels (van bijvoorbeeld chemische producten) die behoefte hebben aan locaties met hogere milieucategoriën. De ruimtevrage en het aanbod zijn schaars en vestiging van dergelijke bedrijven levert vaak veel weerstand op. Het beleid van de provincie is om overlast te genezen en of te voorkomen en bedrijven zo goed mogelijk in te passen in de omgeving. Grootschalig uitplaatsen is daarmee niet aan de orde.

Omdat bovenstaande criteria niet alle wensen en eisen binnen de segmenten van de vraag omvatten hebben we per deelsegment in de vraag ook gekeken naar de behoefte aan specifieke voorzieningen, zoals bijvoorbeeld de aanwezigheid van kennisinstellingen, de nabijheid van een bevolkingsconcentratie of de zichtbaarheid van een bedrijfslocatie.

Kwalitatieve verdeling van de vraag in deelsegmenten

Zoals hierboven beschreven blijkt dat niet alle bedrijven dezelfde wensen en eisen stellen aan locatie en kavel. Er is een verschil in behoefte naar type bedrijfsactiviteit. Ook de verwachtingen ten aanzien van groei (onder andere op basis van werkgelegenheidsprognose, ruimtegebruik en locatievoorkeur, gecorrigeerd voor trends en ontwikkelingen) binnen diverse sectoren zijn verschillend. Om dus een goede kwalitatieve verdieping te geven van de vraagprognose is het noodzakelijk om onderscheid te maken in verschillende deelsegmenten.

Analoog aan de prognose van de provincie Noord-Brabant onderscheiden we daarbij zes segmenten, waarbij een aantal segmenten onderverdeeld kan worden in deelsegmenten. De argumentatie voor deze onderverdeling volgt in de hoofdstukken hierna. We hebben ons daarbij vooral laten leiden door een aantal (ruimtelijk) onderscheidende vestigingskenmerken. Immers indien deze wezenlijk anders zijn, ontstaan ook verschillen in het aanbod dat hiervoor geschikt is. Het sec hebben van aanbod betekent immers niet dat de vraag volledig gefaciliteerd kan worden. De segmenten zijn:

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

We gaan daarom per kwalitatief segment in de vraag in op de verschillende wensen en eisen van de bedrijven in dat specifieke segment.

⁶ Het BRZO voegt wet- en regelgeving op het gebied van arbeidsveiligheid, externe veiligheid en rampbestrijding samen. Het doel van het BRZO is het voorkomen en beheersen van zware ongevallen met gevaarlijke stoffen. Bedrijven die onder deze wet vallen, heten BRZO-bedrijven. Als de hoeveelheid gevaarlijke stoffen boven een bepaalde grens komt moet het bedrijf een veiligheidsrapport maken.

⁷ Het Bevi legt veiligheidsnormen op aan bedrijven die een risico vormen voor personen buiten het bedrijfsterrein. Het gaat daarbij onder meer om bedrijven die onder het BRZO vallen, LPG-tankstations, opslagplaatsen (PGS), ammoniakkoelinstallaties en spoorwegemplacements. Het besluit bevat eisen voor het plaatsgebonden risico (PR) en regels voor het groepsrisico (GR). Het verplicht gemeenten en provincies bij het verlenen van milieuvergunningen en het maken van bestemmingsplannen hiermee rekening te houden.

BRABANTSE CLUSTERS IN DEZE VRAAGPROFIELEN

In deze studie wordt specifiek gekeken naar de ruimtebehoefte per sector en minder naar de zes Brabantse Clusters (Agro & Food, Biobased, HTSM, Life Sciences, Logistiek en Maintenance). De reden hiervoor is dat de clusters bestaan uit bedrijven die tot meerdere sectoren behoren. Zo bestaat het HTSM-cluster uit bedrijven uit sectoren industrie, groot- en detailhandel, ICT, onderzoek & advies en overige dienstverlening. Sterker nog, ook Bureau Buiten (2014) concludeert dat een industrie of ICT-vestiging (of een arbeidsplaats in de industrie) tot meerdere clusters kan behoren. Wanneer we kijken naar de locatiewensen en eisen van bedrijven in de diverse clusters dan geldt dat er geen eenduidig wensenpakket valt samen te stellen. Industrievestigingen hebben immers een andere vestigingsvoorkeur dan ICT-bedrijven. Aan de andere kant geldt dat nabijheid van specifieke bedrijven in een cluster wel een positieve vestigingsfactor kan zijn. Deze 'clustervoordelen' benoemen we specifiek per sector.

Logistiek en groothandel

Kenmerken en eigenschappen

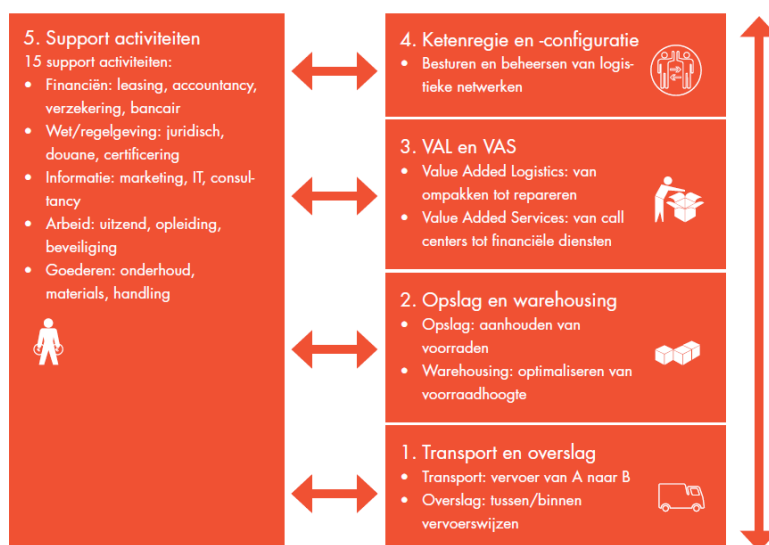
De Ministeries van I&M en EL&I en het logistieke kenniscentrum DINALOG hanteren al enige tijd het door TNO opgestelde logistieke sectorhuis als metafoor voor de integrale logistieke activiteiten in Nederland. Naast logistiek dienstverleners vinden er ook (nog steeds) veel logistieke activiteiten plaats bij productiebedrijven, bouwbedrijven en groothandelsbedrijven. Deze bedrijven (verladers) besteden hun logistiek uit (aan een logistiek dienstverlener) of voeren zelf de logistieke activiteiten uit (in een eigen warehouse, los van de productiefaciliteit). Naast de sector vervoer en opslag kent de sector groothandel de meeste banen in de logistiek. Vandaar dat we in dit segment ook de sector 'groothandel' meenemen. We veronderstellen namelijk dat deze bedrijven soortgelijke vestigingscriteria hebben. Een voorbeeld om dit te illustreren. Een distributiecentrum van een supermarkt of internetwinkel wordt door de SBI-codering als groothandel gecategoriseerd, terwijl het logistieke vestigingen pur sang zijn. Ook de locatievereisten zijn gelijk aan logistiek.

Het logistieke sectorhuis omvat de volgende 5 'etages':

1. Het fysieke transport en overslag van goederen, vaak uitgevoerd door transportbedrijven en inland terminals;
2. De fysieke opslag en warehousing van goederen, vaak uitgevoerd door transportbedrijven, logistieke dienstverleners en groothandels;
3. Het uitvoeren van Value Added Logistics (afgekort tot VAL), bijvoorbeeld ompakken, labelen, repareren en assembleren van goederen en Value Added Services (VAS), bijvoorbeeld call center activiteiten, training en financiële afhandeling van bijvoorbeeld retouren, vaak uitgevoerd door logistieke dienstverleners;
4. Het besturen en beheersen van goederenstromen via ketenregie, uitgevoerd door supply chain managers bij logistieke dienstverleners maar ook bij verladers en retailers zelf.
5. Het ontwikkelen en aanbieden van support producten en diensten aan de logistieke sector, bijvoorbeeld material handling producten (stellingen etc.), vastgoedontwikkeling, bancaire diensten, uitzenddiensten en opleidingen. Deze producten en diensten worden vaak aangeboden door partijen in de zakelijke dienstverlening.

Onderstaand figuur geeft een impressie van dit sectorhuis.

Figuur 64: Sectorhuis: Logistiek en Supply Chains



TNO, in opdracht van Min. VenW, 2008

Het belang van logistiek voor Noord-Brabant

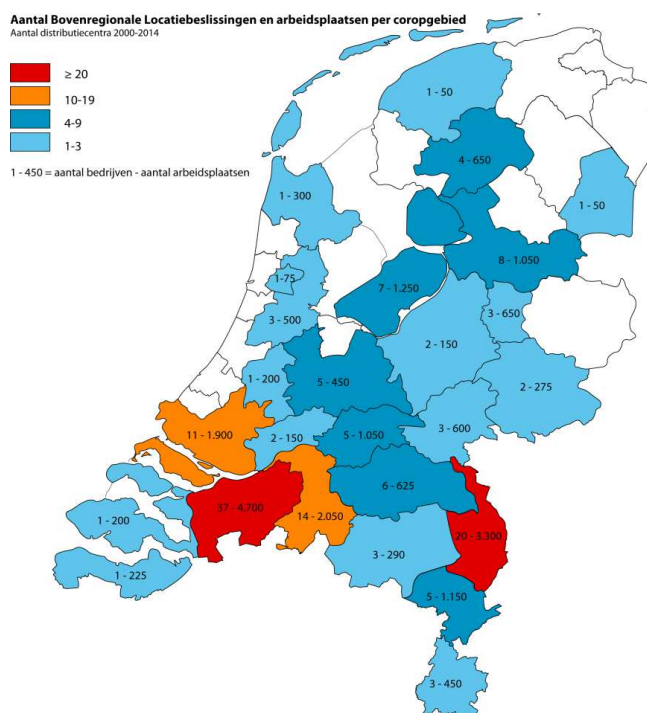
De kwalitatief hoogwaardige infrastructuur (weg, spoor en water) van Nederland en de geografisch gunstige ligging ten opzichte van de Europese markten heeft van ons land een Europees logistiek centrum gemaakt. De sterke groei en ontwikkeling van twee wereldhavens, te weten de zeehaven van Rotterdam en

de luchthaven Schiphol, hebben hier een belangrijke bijdrage aan geleverd. Inmiddels hangt bijna 13% van de toegevoegde waarde en 14% van de werkgelegenheid in Nederland direct en indirect samen met logistieke activiteiten⁸.

De ligging van Noord-Brabant tussen de wereldhavens Antwerpen en Rotterdam en het Europese achterland maakt de regio binnen Nederland extra interessant voor logistieke ondernemingen. Denk aan op- en overslag, assemblage en doorvoer van en naar het Europese achterland. Daarnaast is Brabant ook een sterke productieregio. De productie heeft een goede logistiek nodig om zorg te dragen voor een efficiënte en effectieve toevoer van grondstoffen en het transport van eindproducten. Nu al is 30% van alle logistieke bedrijfsruimte en 12% van alle werkgelegenheid in de logistiek in Nederland gevestigd in Noord-Brabant (NVM Logistiek Vastgoed in cijfers, 2014). Verwachtingen zijn dat het aandeel van Noord-Brabant en Limburg de komende jaren nog meer gaan toenemen, onder andere als gevolg van de strategische ligging, concentratietendens en beschikbaarheid van grond (DTZ, Vervagende grenzen, duidelijke contouren. Tendensen van de Vastgoedmarkt, 2015)

Ook uit de Database Locatiebeslissingen Nederland (Stec Groep, 2000-2014) blijkt dat Noord-Brabant een hotspot is als het gaat om het aantrekken en huisvesten van (grootschalige) logistieke bedrijven. Onderstaande figuur geeft dit duidelijk weer. Van alle logistieke locatiebeslissingen in Nederland koos ruim 42% van de bedrijven voor een vestiging in Noord-Brabant.

Figuur 75: Bovenregionale Locatiebeslissingen sector logistiek 2000-2014



Stec Groep, 2015

In totaal telt Noord-Brabant in 2013 ruim 116.000 arbeidsplaatsen verdeeld over zo'n 20.000 vestigingen in de logistieke sector (inclusief groothandel) en zijn relatief hard gegroeid. Grosso modo zijn het aantal arbeidsplaatsen en het aantal vestigingen in de diverse regio's gegroeid sinds 2003, zo blijkt uit cijfers van prognose van het EIB (Raming werkgelegenheid provincie Noord-Brabant, EIB 2014). Ook de verwachtingen voor de toekomst gaan uit van een groei (die na 2020 afzwakt en geleidelijk negatief wordt).

⁸ BCI en TNO, Monitor Logistiek Sectorhuis, De economische waarde van logistieke activiteiten in Nederland, 2013

Trends en ontwikkelingen in de logistiek en groothandel

De logistieke sector is sterk in beweging. Er is sprake van een relatief constante dynamiek in de logistieke sector, maar daarnaast verandert de sector ook door de opkomst van nieuwe technieken en innovaties. Een aantal van deze trends en ontwikkelingen zorgen voor een verandering in locatiewensen en -eisen.

Trend	Betekenis voor locatiewensen en -eisen
Er is sprake van een toenemende <u>schaaalvergroting binnen de logistiek</u>. Hiervoor zijn een aantal oorzaken te geven. Allereerst zien we een heroveweging van distributienetwerken waardoor er sprake is van een opschaling, het werken met een (regionaal) Europees Distributiecentrum. Dit betekent dat de (sub)continentale distributie wordt uitgevoerd vanuit één / enkele locaties in Europa. Hierdoor is sprake van schaaalvergroting. Bovendien is sprake van steeds verdergaande automatisering en robotisering. Technologische innovaties in voorraadbeheer (robotisering, automatisering, ict-softwareontwikkeling) werkt een verdere schaaalvergroting in omvang in de hand. Als laatste leidt schaaalvergroting tot efficiencyvoordelen en kunnen risico's verkleind worden (meerdere klanten bedienen vanuit één site, maakt immers minder gevoelig voor het opzeggen van een contract). De ontwikkeling van een logistieke campus (door de grote logistiek dienstverleners) is hier een goed voorbeeld van.	Hoewel er een afname verwacht wordt aan transacties, worden de gemeten transacties steeds groter. Een groeiend aantal bedrijven is (zeer) groot en heeft behoefte aan locaties met een omvang groter dan 5 hectare. Transacties lopen op tot circa 20 hectare.
Naast schaaalvergroting zien we ook steeds vaker de <u>opkomst van kleine delivery hubs, afhaalpunten, stadsdistributie en depots nabij belangrijke afzetmarkten en op strategische locaties</u>. Deze ondernemingen ontstaan dankzij ontwikkelingen in e-commerce, e-warehousing en de groeiende behoefte aan 24-uurslevering. Om dit te kunnen waarmaken en om in te spelen op de consumentenbehoefte is vestiging (of meerdere vestigingen) op strategische locaties binnen het afzetgebied noodzakelijk. Dit betekent dat grote pakket- en koeriersdiensten, dienstverleners en andere bedrijven die 'dicht op de consument zitten' nabij grote bevolkingsconcentraties of op strategische plekken tussen steden een aanvullende behoefte hebben voor distributieruimte (op goed bereikbare plekken).	Toenemende interesse voor locaties dicht bij de stad / bevolkingsconcentraties / tussen twee steden. Het gaat om goed bereikbare locaties met een kleinschaligkarakter.

<u>Beschikbaarheid van en kosten voor personeel</u> worden door logistiek dienstverleners en verladers als belangrijkste succescriteria gezien, zo blijkt uit recent onderzoek Logistiek in Beeld (Stec Groep, 2015). Naast een groeiende behoefte aan hoger opgeleid personeel (door de toenemende complexiteit in de logistieke keten, grotere component waardetoevoeging door logistieke bedrijven en de invoering van hoogwaardige ICT en automatisering) is met name de beschikbaarheid van goed gekwalificeerd personeel van groot belang voor logistieke ondernemingen. Op dit moment zien we dat steeds vaker flexibele arbeid gewenst is en dat de autonome beroepsbevolking onvoldoende kan 'leveren'. Dit betekent dat veel banen in de logistiek opgevuld worden door arbeidsmigranten (met name MOE-landers). De nabijheid van een goed gekwalificeerde arbeidsmarkt wordt voor logistieke bedrijven steeds vaker een - zo niet hét - belangrijk(st)e vestigingscriterium.	Groeiend belang van nabijheid van geschikt arbeidspotentieel. Toename van aandeel hoger opgeleiden werkzaam in een distributiecentrum.
<u>Groeiend belang van alternatieve vervoersmodaliteiten.</u> Binnen de logistieke sector staat het vervoer van A naar B voorop. Succesvolle bedrijven zijn in staat om goederen op de afgesproken tijd te leveren. Als gevolg van congestie, maar ook duurzaamheidsdoelstellingen is vervoer over de weg niet altijd noodzakelijk of gewenst. Vervoer over water en spoor zijn de afgelopen jaren sterk gegroeid als gevolg hiervan. Doelstellingen vanuit het Havenbedrijf Rotterdam gaan uit van een modal split die oploopt tot 65% vervoer via water of spoor (en als gevolg daarvan een afname in wegvervoer van 50% naar 35%). In Noord-Brabant is afgelopen jaren flink geïnvesteerd in de infrastructuur (diepgang, kades, rails etc.) om deze modal shift mogelijk te maken. De volumes zijn dan ook sterk toegenomen. Uitdaging voor de toekomst is het inrichten van afstemming tussen de diverse modaliteiten en partijen die goederen vervoeren om de capaciteit zo goed mogelijk te gebruiken (en als een volwaardig alternatief te presenteren). Voor logistieke bedrijven is de nabijheid van water van groter belang dan de vestiging aan water.	Groeiende behoefte aan locaties die goed aangesloten zijn op de alternatieve vervoersmogelijkheden (rail- en containerterminals). Nabijheid betekent een afstand die zo kort mogelijk is tot de terminal (op- en overslagfaciliteit). Hierbij wordt algemeen een afstand van circa 15 tot 20 minuten tot de terminal als aanvaardbaar geacht.
<u>Samenwerking in de keten wordt belangrijker.</u> Door de toenemende mate van uitbesteding van transport en op- en overslag (onder andere door toenemend gebruik van alternatieve vervoerswijzen) in de logistieke keten is afstemming en samenwerking van groot belang (mede ook uit efficiency). Vanuit kostenoverwegingen is samenwerking tussen logistieke partijen van toenemend belang. Het betreft in essentie de groeiende behoefte aan een verbeterde 'synchromodaliteit': het afstemmen van diverse vervoerswijzen op elkaar (via een zogenaamde control tower), het bundelen van lading en efficient gebruik van data- en informatiesystemen om efficiency (en verlies) zo veel mogelijk te optimaliseren.	Clustering van logistieke bedrijven is met name vanuit oogpunt van stedenbouw (korrelgrootte), faciliteiten (bewaakt parkeren) en infrastructuur (brede wegen en weinig belemmeringen) aan te bevelen. Echter, de nabijheid van bedrijven kan de 'samenwerking in de keten' bevorderen.

Groei in zelfstandigen in de autohandel en - reparatie. Het aandeel zzp- ers en kleine bedrijven is toegenomen afgelopen jaren. We zien een sterke binding van deze bedrijven aan een bedrijventerrein (in een verzamelgebouw), maar voor deel ook gevestigd in de woonomgeving.

Trend naar meer kleinschalige bedrijfsruimte (verzamelgebouw, opslagloods), met kleine kantine.

Vertaling naar locatie-eisen, doelgroepen en kwalitatieve vraagraming

Op basis van de algemene beschrijving van de sector en de trends geven we hieronder een overzicht van de locatiewensen en -eisen vanuit de sector logistiek en hoe deze zich ontwikkelen.

Ligging van het bedrijventerrein: Op abstract niveau is ligging voor een distributiecentrum van zeer groot belang. De afzetmarkt (waar komen de goederen vandaan en waar moeten ze naar toe) is cruciaal bij de locatiekeuze. Dit betekent dat een regionaal en/of nationaal georiënteerd distributiecentrum andere eisen aan de ligging stelt dan een Europees distributiecentrum. Op basis van studies van Prologis (Europe's most desirable Logistics locations, 2013), Vlaams Instituut voor Logistiek (PwC i.o.v. VIL; De beste locaties voor e-fulfilmentcentra, 2014) en Stec Groep (Logistiek in Beeld, 2015), is er sprake van een verschuiving van het 'logistiek zwaartepunt' richting Oost-Nederland als gevolg van consumententrends, waaronder e-fulfilment. In de prognose van de provincie Noord-Brabant is met deze trend rekening gehouden.

Logistieke bedrijven zien een bedrijventerrein hoofdzakelijk als plek van waaruit goederen verder vervoerd moeten worden. Een ligging nabij uitvalswegen is van cruciaal belang (nabijheid van een snelweglocatie wordt in onderzoek van Stec Groep - Logistiek in Beeld 2015 - als belangrijkste voorwaarde voor een locatie gezien). Voor grootschalige tot zeer grootschalige logistiek en groothandelsbedrijven geldt dat een locatie aan de stadsrand of meer perifeer gelegen locaties aan uitvalswegen bij uitstek geschikt zijn, juist vanwege het feit dat deze locaties nog voldoende uitbreidingsruimte kennen, maar bovenal een flexibele en goede ontsluiting richting het 'achterland' hebben. Voor de kleinere logistieke ondernemingen geldt dat een locatie aan de stadsrand of nabij woonkernen goed mogelijk is, mede omdat de nabijheid tot de afzetmarkt en klanten voor dit type bedrijf belangrijk is. Uiteraard speelt de arbeidsmarkt een belangrijke rol bij de ligging. De locatie moet immers wel goed bereikbaar zijn voor (hetzij via openbaar vervoer) of op aanvaardbare afstand liggen van de woonomgeving.

Arbeidsmarkt: De beschikbaarheid van (voldoende) arbeid is voor logistieke bedrijven van groeiend belang. Uit onderzoek van Stec Groep (Logistiek in Beeld 2015) blijkt dat het logistieke succes in de toekomst steeds meer bepaald wordt door de beschikbaarheid en kosten van personeel (naast de optimale bereikbaarheid van de locatie).

Figuur 86: Factoren bepalend voor logistiek succes in de toekomst



Een logistiek bedrijf is - afhankelijk van het type distributiecentrum - met name op zoek naar laag tot middelbaar opgeleid personeel. Op managementniveau is een hoger opleidingsniveau gewenst. Techniek en automatisering leiden ertoe dat technische geschooldheid een pre is voor logistieke bedrijven. De verdeling laag/middelbaar opgeleid versus hoger opgeleid in een distributiecentrum is 80/20 tot 70/30. Uiteraard zijn hier nuances in aan te merken. Als een distributiecentrum fungeert als Europees Distributiecentrum en er ook een backoffice functie gekoppeld is aan de locatie dan zal de vraag naar hoger opgeleid personeel groter zijn. Ook is de arbeid in een distributiecentrum zeer flexibel en wordt over het algemeen gewerkt met tijdelijke contracten.

De afstand tot een distributiecentrum is vanuit arbeidsmarkt een argument in de locatieafweging. Er moet voldoende arbeid in de omgeving beschikbaar zijn. Nuancering hierop is dat er veel MOE-landers werken in distributiecentra. Dit betekent dat bij de locatieafweging op dit moment de arbeidsmarkt niet van uitiem belang is. In de toekomst kan dit mogelijk veel sterker van belang worden.

Bereikbaarheid weg: De nummer 1 doorslaggevende factor bij een locatiebeslissing van een logistiek bedrijf is een goede regionale en (inter)nationale bereikbaarheid. Uit recent onderzoek van de Stec Groep (Logistiek in Beeld, 2015) blijkt dat de nabijheid van een snelwegafslag cruciaal is. Primair is van belang dat het bedrijf de vrachtwagens snel en ongehinderd op de snelweg krijgt. Voor kleinere logistiek is vestiging op goed bereikbare plekken aan de rand van de stad/woonkern (uitvalsbasis) ideaal.

Bereikbaarheid OV: De OV-bereikbaarheid van een logistiek bedrijf wordt weliswaar als pre genoemd, maar is geen doorslaggevend vestigingscriterium voor logistieke bedrijvigheid. In enkele gebieden in Brabant worden collectief door de bedrijven transfers geregeld van en naar OV-knooppunten als dienstverlening aan het personeel.

Bereikbaarheid water en spoor: Voor logistieke bedrijven is de bereikbaarheid over de weg de belangrijkste vestigingsplaatsfactor. Het laatste decennium zien we echter dat transport via het spoor of water (binnenvaart) aanzienlijk toeneemt, terwijl ambities voor een verdere modal shift hoog zijn. Met name voor grootschalige logistieke bedrijven met een internationale oriëntatie kan een locatie in de nabijheid van water (en eventueel spoor) met op- en overslagfaciliteiten een meerwaarde opleveren. Het is voor bedrijven in de logistieke sector vooral belangrijk binnen een relatief korte afstand van een terminal (rail of container) gevestigd te zijn. Deze afstand is uit te drukken in geld, immers iedere kilometer kost een bedrijf extra aan vrachtvervoer en personeel. Het omslagpunt voor een rendabele exploitatie ligt op circa 15 tot 20 kilometer (idem in minuten). Dichterbij is uiteraard beter, maar oponthoud door extra handling is in elk geval altijd aan de orde.⁹ Van belang is ook welke (en hoeveel keer per dag) verbindingen beschikbaar zijn vanuit een terminal. De ontwikkeling van inland-hubs (samenwerking met de grote containerbedrijven uit het havengebied van Rotterdam) betekent een versterking van de positie van een terminal.

Kavelgrootte:

Uit de trends en ontwikkelingen zien we de tendens tot schaalvergroting in de logistiek. Ook uit cijfers is dit te onderbouwen. Was in 2002 nog 47% van het logistiek vastgoed groter dan 20.000 m² bvo, in 2012 is dit al toegenomen tot 50% (NVM Logistiek Vastgoed in Cijfers, 2014). Ook uit transacties blijkt dat sprake is van een schaalvergroting. De gemiddelde omvang van een transactie in de logistieke sector is gegroeid met 2.000 m² bvo sinds 2005 (DTZ, Tendensen van de Vastgoedmarkt, 2015). Daarnaast laat onderzoek van Stec Groep (Database Locatiebeslissingen Nederland 2000-2014) naar grote strategische locatiebeslissingen in de logistieke sector deze groei ook zien. Ten opzichte van de periode 2000-2007 is de omvang per transactie gegroeid met circa 3.000 m² bvo (voor de periode 2008-2014). Juist in Noord-Brabant en Limburg zijn de grootschalige ruimtevragers geconcentreerd. Transacties die oplopen tot 20 hectare (per bedrijf!) zijn niet ongevoel. Er zijn slechts enkele locaties die een dergelijk kavel kunnen 'leveren'.

De trend naar de ontwikkeling van kleinschalige logistieke centra betekent dan ook vooral dat dit als een specifiek segment gezien kan worden binnen de totale sector logistiek. De verwachting is dat de middengroep (zeg met een behoefte aan kavels tussen 1 en 2 hectare) steeds kleiner wordt.

⁹ Voordeel van een locatie op zeer korte afstand van een terminal (bv 1 km) is dat goederen rechtstreeks op een terminaltrekker geplaatst kunnen worden en vervoerd worden naar een distributiecentrum. Dit scheelt aanzienlijk in de kosten.

Overigens is het buitenterrein minimaal net zo belangrijk voor een logistiek bedrijf. Immers vrachtwagens moeten kunnen 'docken', manoeuvreren, parkeren en bovendien moeten werknemers en bezoekers kunnen parkeren. De footprint van een distributiecentrum is daarom circa 2x zo groot dan de benodigde vierkante meters bedrijfshal. Voor een distributiecentrum van 20.000 m² bvo is al snel een kavel van circa 4 hectare noodzakelijk.

Bouwhoogte: Binnen de logistiek wordt gewerkt met warehouses waarbij het stapelen van goederen mogelijk is. Algemeen wordt uitgegaan van een vrije hoogte van 12,2 meter als modern en courant vastgoed. Met de toename in automatisering en benodigde hoeveelheid opslagruimte is deze vrije hoogte al jaren groeiend. Een marktconforme hoogte zal de komende jaren verschuiven naar circa 14,4 meter vrije hoogte. Uitzonderingen zijn er uiteraard ook. Voor kleinere logistiek zijn bouwhoogten vanaf 6 meter in principe hanteerbaar. Echter ook hier zien we een opwaartse tendens. Binnen niches in de markt (bv koelhuizen, chemische logistiek, etc) zijn bouwhoogten hoger dan 20 meter geen uitzondering.

Milieucategorie: De meeste logistiek echter, zoals distributie-activiteiten, opslaggebouwen, koelhuizen en vele groothandelsbedrijven vallen onder milieucategorie 3.1 of 3.2. Laad, los- en overslagbedrijven van containers en chemische logistiek vallen onder milieucategorie 4. Het betreft een verwaarloosbaar aantal bedrijven op de totale populatie logistieke bedrijven.

Vertaling naar deelsegmenten in de logistiek en locatiewensen- en eisen

Als we bovenstaande vertalen naar (ruimtelijk) relevante verschillen tussen diverse groepen binnen de logistiek kunnen we een driedeling maken. Hierbij nemen we de benodigde ruimte (in kavelomvang) als belangrijkste criterium voor het onderscheid tussen de deelsegmenten. Immers, of het nu om en transportbedrijf gaat, een verlader of een groothandel, de locatiewensen en -eisen zijn binnen deze groepen redelijk homogeen. Het verschil zit vooral in de omvang van de specifieke bedrijven en de daaraan gerelateerde locatie-eisen. Zeer grote logistieke bedrijven hebben veel meer een voorkeur voor een plek buiten de stad, aan een snelweg met de keuze uit zeer ruimte kavels en ruime bouw mogelijkheden, dan kleinere stadsgebonden logistiek.

We onderscheiden 3 doelgroepen:

- Zeer grootschalige logistiek (> 5 hectare).
- Middelgrote en grote logistiek (tussen 5.000 m² tot 5 hectare).
- Kleinschalige logistiek (groothandel en reparatie) (< 5.000 m²).

Om een inschatting te maken van de verdeling van de ruimtevraag naar kavelomvang kijken we onder andere naar onderzoek van NVM (Logistiek Vastgoed in cijfers, 2014), CBRE (The Netherlands Industrial Marketview, 2014) en Dynamis (Marktscan Logistiek, 2014) en over de logistieke markt en onderzoek van Stec Groep (2002, 2005 en 2012) naar bedrijfsruimtegebruikers en locatiebeslissingen in Nederland. Uit deze rapportages blijkt dat de in toenemende mate logistieke transacties in omvang groeien. Had in 2002 nog 47% van de logistiek behoefte aan kavels groter dan 5 hectare, in 2012 was dit al gegroeid tot meer dan 50%. Als we kijken naar de opname van logistiek vastgoed dan concluderen we dat 50 tot 60% van het transactievolume sinds 2009 groter was dan 5 hectare. Incidenteel gaat het om gebruikers tot 20 hectare.

Op basis van bovenstaande cijfers verdelen we de logistieke vraag als volgt naar omvang:

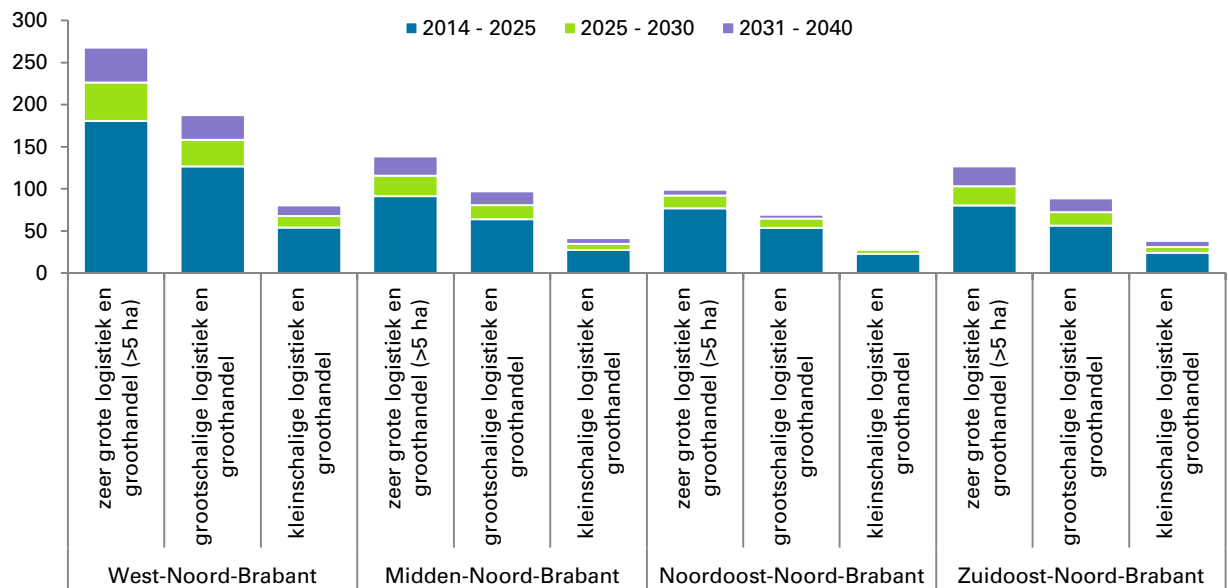
Tabel 9: Vraag naar omvang kavel binnen logistiek en groothandel

Kavelomvang	Aandeel in marktvraag in omvang
< 5.000 m ²	15%
5000 m ² - 5 ha	35%
> 5 ha	50%
Totaal	100%

Bron: Stec Groep 2015, op basis van diverse bronnen

KWANTITATIEVE ANALYSE VRAAG NAAR LOGISTIEK EN GROOTHANDEL IN ONDERSCHIEDEN DEELSEGMENTEN (provincie Noord-Brabant, 2014)

Bekijken we de toekomstige vraag in Noord-Brabant naar kavels vanuit de logistiek en groothandel dan blijkt er tot en met 2040 een totale ruimtevrage te zijn van zo'n 1.300 hectare netto. Daarvan zal ruim 67% zich voordoen in de periode tot en met 2025 en 33% in de periode daarna. De vraag verschilt niet alleen per periode, maar ook per regio. In de figuur hieronder is de verdeling naar subregio weergegeven in Noord-Brabant naar de verschillende periodes en doelgroepen (op basis van de uitgangspunten zoals hierboven beschreven). Hieruit blijkt dat de regio West-Brabant de grootste vraag zal uitoefenen (41%), gevolgd door de regio Midden-Brabant (21%) en Zuidoost-Brabant (19%). De regio Noordoost-Brabant heeft een aandeel van 15%.



Op basis van bovenstaande analyse geven we hieronder een vertaling van de locatiewensen en -eisen voor de drie onderscheiden segmenten.

Tabel 10: Vertaling locatiewensen en –eisen naar de drie doelgroepen binnen het segment logistiek en groothandel

	zeer grootschalige logistiek & groothandel	grootschalige logistiek & groothandel	kleinschalige logistiek & groothandel (incl. autohandel en reparatie)
Ligging	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. opslag en vele vervoersbewegingen	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. opslag en vele vervoersbewegingen	Mogelijk grenzend aan woonwijken, mits overlast of hinder op woonomgeving minimaal/ beperkt is (op strategische plekken)
Bereikbaarheid weg	Directe nabijheid snelwegknooppunt / eigen snelwegafslag of een vierbaans N-weg (ongehinderde doorstroming tot snelweg)	Directe nabijheid snelwegknooppunt/ eigen snelwegafslag of een vierbaans N-weg (ongehinderde doorstroming tot snelweg)	Aan doorgaande weg/ reguliere N-weg. Aan snelweg is pré.
Bereikbaarheid OV	Geen doorslaggevend criterium, wel een pré	Geen doorslaggevend criterium, wel een pré	Geen doorslaggevend criterium, wel een pré
Bereikbaarheid water en spoor	Geen doorslaggevend criterium, nabijheid wel een pré	Geen doorslaggevend criterium, nabijheid wel een pré	Geen relevant criterium.
Kavelgrootte	Kavelgrootte minimaal 5 hectare	Minimaal kavels van 5.000 m ² tot 3 hectare, bij voorkeur ook groter (3 tot 5 hectare)	Kavels overwegend tussen de 1.000 m ² tot 5.000 m ²
Bouwhoogte	14-20 meter; bij uitzondering hoger dan 20 meter	14-20 meter; bij uitzondering hoger dan 20 meter	10 – 14 meter (lager komt ook voor)
Milieucategorie	t/m milieucategorie 3, bij uitzondering 4	t/m milieucategorie 3, bij uitzondering 4	t/m milieucategorie 3, bij uitzondering 4
Arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) zeer relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) zeer relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt	Vanwege kleinschaligheid is omvang van arbeidspool minder relevant; kwalitatief en flexibel inzetbaar van groter belang.
Voorzieningen	Huisvesting arbeidsmigranten	Huisvesting arbeidsmigranten	Nabijheid bevolkingsconcentratie

Productie en industrie

Kenmerken en eigenschappen

Productie en industriële activiteiten zijn opgedeeld in verschillende takken of branches. Het betreft de productie, bewerking en verwerking van materiële goederen of artikelen in fabrieken en ondernemingen. Hierbij gaat het zowel om de gemechaniseerde en geautomatiseerde vorm van productie als de ambachtelijke vorm van de productie. We onderscheiden de belangrijkste bedrijfstakken binnen de industrie:

- Voedings- en genotmiddelindustrie (productie/bewerking van voeding, zuivel, vlees, drank, etc.).
- Kleding- en textielindustrie (kleding en schoenen).
- Hout-, papier- en grafische industrie.
- Chemische en procesindustrie (olie, chemie, kunststof).
- Metaalindustrie en machinebouw (incl. elektrische apparaten en computers).
- Overige industrie (zoals meubelindustrie, auto-industrie, scheepsbouw, vliegtuigindustrie, glas- en cement/betonindustrie).

De sector industrie en productie is sterk in verandering. Massaproductie komt steeds minder vaak voor in Nederland, terwijl de focus steeds meer komt te liggen op toegevoegde waarde, innovatie en hoogwaardige productie. De industrie is en blijft een belangrijke motor van de Nederlandse economie. Zij levert een grote bijdrage aan onze export, terwijl technologische vernieuwingen van belang zijn voor de economische groei van Nederland. Industriebeleid in Nederland is gericht op het behoud van een stevige positie voor de sector industrie. Het industriebeleid is gericht op het versterken van een aantal topsectoren die van groot belang zijn voor de nationale economie. Door de hevige mondiale concurrentie in de industrie wordt het onderscheidend vermogen van Nederlandse bedrijven belangrijker. Dit verloopt niet via lage verkoopprijzen (Operational excellence), maar via service (Customer intimacy) en/of kwalitatief hoogstaande producten (Product leadership). Product leaders lopen ten opzichte van de concurrenten veelal voor op het gebied van innovatie en R&D.

In de Agenda van Brabant (2012) is de lange termijn ambitie verwoord om tot de top van kennis- en innovatieregio's in Europa te behoren. Het Economisch Programma Brabant is de uitwerking hiervan. Brabant heeft een sterk industrieel DNA. De (maak- en proces) industrie en het agro-industrieel complex vormen het kloppend hart van de Brabantse economie. Ook de strategische ligging in Europa, tussen mainports en grote bevolkingsconcentraties, maken van Brabant een sterke economische regio.

De vier Brabantse regio's en de B5 steden hebben ambitieuze strategische agenda's voor de komende jaren geformuleerd, zoals Brainport 2020 (agenda voor de regio Zuid-Oost-Nederland), de Strategische Agenda West-Brabant, de Strategische Agenda Midden-Brabant, AgriFoodCapital in Noord-Oost-Brabant en de Strategische Agenda Brabantstad 2012- 2020.

In het kader van Europese, landelijke en regionale innovatie en investeringsprogramma's is in de afgelopen jaren de ontwikkeling van een beperkt aantal economische clusters in Brabant gestimuleerd, waaronder diverse industriële sectoren: high-tech systems en materialen, life sciences/health, food, logistiek, maintenance en biobased economy. Het zijn clusters die ingebed zijn in sterke tradities van de Brabantse economie, kansrijk zijn op het wereldtoneel en in verbinding met elkaar kunnen leiden tot nieuwe marktkansen.

Een belangrijk deel van de bedrijven die tot genoemde industriële sectoren behoren vallen ook onder een aantal van de Zes Brabantse clusters.

Het belang van productie en industrie voor Brabant

Brabant is van oudsher een provincie (of regio) waar de (grootschalige) industrie een belangrijke aandeel had in de economie, denk aan vestigingen zoals die van Philips, ASML, DSM/Sabic, de VDL Groep, Nutricia, Stork of Shell.

Bekijken we de huidige productiestructuur van de industrie in Noord-Brabant dan valt op dat sinds 2007 het aantal industriële vestigingen gestaag is toegenomen (6% over 5 jaar). Verder blijkt dat de regio Zuidoost-Brabant de belangrijkste industrieregio is in de provincie met een aandeel in het aantal vestigingen van zo'n 32%. Midden-Brabant heeft in vergelijking een beperkt aandeel van 19% in het totaal aantal vestigingen. Hoewel het aantal vestigingen gestaag is gegroeid is de ontwikkeling in de werkgelegenheid negatiever. In de periode vanaf 2009 is het aantal arbeidsplaatsen in de industrie in Brabant afgenomen met ruim 15.000, een afname van ruim 18%. Overigens is de toegevoegde waarde van de sector sinds 2005 licht gestegen (+/- 0,5% in de hele sector industrie). Dit betekent dat de arbeidsproductiviteit sterk gestegen is. Machines vervangen mensen waardoor de output in de Nederlandse industrie hoger wordt.

Bekijken we groei in aantal vestigingen dan valt op deze niet in alle sectoren heeft plaatsgevonden, maar zich vooral concentreert in de sectoren overige industrie en reparatie, de voedings- en genotmiddelenindustrie en in beperkte mate ook in de kunststof en bouwmaterialenindustrie. Het zullen ook deze sectoren zijn die in de toekomst voor de belangrijkste groei en ruimtevrage zorgen. tegelijkertijd geldt dat de bestaande industriestructuur toch vooral uit de vestigingen bestaat behorende tot de (van oudsher sterk vertegenwoordigde) metaal- en elektro industrie.

In het Economisch Actieprogramma van de provincie Brabant (2012) zijn de speerpuntsectoren benoemd. Per sector zijn ambities benoemd. Hieronder een korte impressie van de sector en haar ambities.

- High Tech Systems en Materialen (inclusief Automotive en Solar)

Het cluster high tech systems en materialen is volwassen, heeft kritische massa en is goed georganiseerd. De sector wordt gekenmerkt door een intensieve samenwerking tussen OEM-ers (Original Equipment Manufacturer), gespecialiseerde toeleveranciers en vooruitstrevende kennisinstellingen. Er is een sterke relatie tussen een klein aantal grote industriële spelers zoals ASML, DAF, Philips, VDL, Océ, FEI en Vanderlande en een netwerk van kennisintensieve toeleveranciers zoals NXP, Sioux, OTB, de NTS Group en Frencken. Deze toeleveranciers worden in het cluster benut als bron van innovatie. Door factoren als hoge arbeidskosten ten opzichte van lage lonenlanden, lage overheidsvoorzieningen ten opzichte van Azië en de Verenigde Staten, en een kleine Nederlandse thuismarkt, positioneert de sector zich internationaal in het segment 'high value, high mix, high complexity'. Een groot deel van de HTSM-sector concentreert zich in Zuidoost-Nederland, rondom Brainport regio Eindhoven. Zo bevindt 55% van de Nederlandse maakindustrie, de basis van het HTSM-cluster, zich in Noord-Brabant, en Eindhoven en omgeving is goed voor 17% van de totale maakindustrie. Ook op het gebied van onderzoek en ontwikkeling is Noord-Brabant, en dan specifiek het cluster rondom Brainport Eindhoven, een belangrijke speler. De topsector HTSM blijkt overduidelijk de belangrijkste aanjager te zijn van R&D in de Brainportregio: van alle R&D-loonkosten binnen Zuidoost-Brabant wordt ruim 80% besteed binnen de topsector HTSM¹⁰.

- Maintenance

Het maintenance cluster is nog relatief jong. Maintenance omvat het onderhoud van dure hoogwaardige goederen en installaties en draagt bij aan verlaging van productiekosten, uitstoot van gasen en het verbeteren van duurzaamheid en veiligheid. Een cluster met een marktomvang in Nederland van zo'n 12 miljard, waarvan industrieel onderhoud de grootste is (€ 10 miljard). De afgelopen jaren is geïnvesteerd in fysieke locaties (Avirolanda in Woensdrecht, Gate2 Aerospace & Maintenance Value Park in Gilze-Rijen) en in het Dutch Institute World Class Maintenance (voor gezamenlijke programmering, etc.). Samenwerking binnen het cluster kan de komende jaren nog verbeterd worden. Ook ligt de nadruk nu op kostenreductie, terwijl er bredere kansen zijn op het gebied van het onderhoud van kapitaalgoederen (waarde toevoeging)

- Biobased economy

Een cluster waarin - zo blijkt uit recent onderzoek van de Wageningen Universiteit - veel potentiële groei zit is biobased economy: de sector waarin agro en chemie elkaar ontmoeten. Biobased economy is een jong en zich snel ontwikkelend intersectoraal cluster. Dankzij een stevige financiële impuls van de provincie is in

¹⁰ Hotspots 2014: S&O in kaart, 2014, Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

2011 onder meer de Green Chemistry Campus in Bergen op Zoom geopend. Het cluster opereert op de schaal van Zuidwest Nederland, waarbij Brabant met Zeeland samenwerkt. Daarnaast wordt samengewerkt met Vlaanderen en Zuid-Holland (Biobased Delta), waarin optimale synergie gezocht wordt tussen de slagkracht van de chemische industrie, de brede agro-food basis, de goede verbindingen in combinatie met de logistieke kennis in de regio en de aanwezigheid van onderhoudskennis (maintenance) in de regio.

De Biobased Delta richt zich op de drie thema's *groene grondstoffen*, *groene bouwstenen* en *verduurzamen procesindustrie*. Het doel is om bij bestaande bedrijven de transitie richting Bio-based producten of processen geleidelijk in te voeren, waarbij enkele duizenden nieuwe arbeidsplaatsen gecreëerd moeten worden in de periode tot 2020 dankzij nieuwe start-ups of door het aantrekken van bedrijven van elders¹¹.

- Life Sciences

Het life sciences cluster is een hybride cluster: de medische technologie heeft de kenmerken van het HTSM cluster (en is daar sterk mee verbonden), terwijl de farmacie zich in een heroriënteringsfase bevindt. Een belangrijke nieuwe fysieke ontwikkeling is het Pivot Park Oss. In het life sciences cluster zijn er enkele uitdagingen de komende jaren die aansluiten bij dit uitgangspunt. Belangrijk is het zoeken naar verbindingen tussen medische technologie en farma, en het gezamenlijk positioneren van het life sciences cluster. Dan kan het cluster beter op de kaart worden gezet en kan verder worden gewerkt aan interne clustervorming, externe uitstraling en aan samenwerking over grenzen heen (o.a. op de as Nijmegen, Oost Brabant, Limburg naar het gebied Aken – Luik - Leuven). Indirect is het life sciences cluster ook verbonden aan de sector industrie, denk aan de productie van medicijnen, meetapparaten of medische apparaten.

- Food

In het Food cluster bestaat versnippering binnen de organisatiegraad. Diverse clusterorganisaties opereren op verschillende regionale schaalniveaus (zoals Food Connection Point en Eén in Food voor Zuid-Nederland en de 5-Sterrenregio/AgriFoodCapital voor Noordoost-Brabant) en hebben een verschillende inhoudelijke focus. In Brabant is de gehele (agro)food keten aanwezig (inclusief specialisten op het gebied van verpakking, logistiek en retail). De sector kent dan ook vele dwarsverbanden met andere speerpuntsectoren zoals HTSM, logistiek, biobased en life sciences.

Trends en ontwikkelingen in de productie en industrie

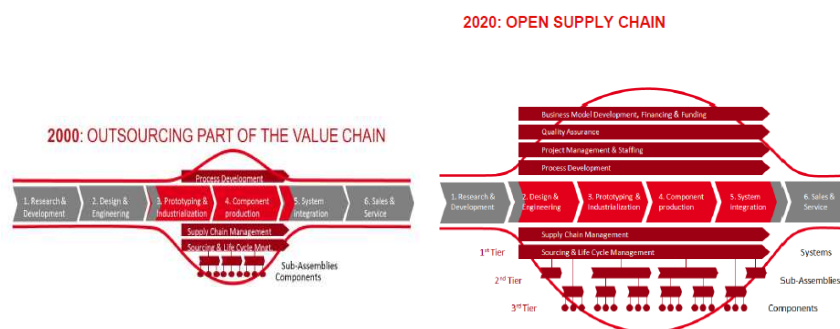
Zoals hierboven beschreven is de sector productie en industrie sterk in beweging. Om internationaal te concurreren moeten bedrijven innoveren. Dit betekent een constante innovatie, een andere manier van samenwerken (met concurrenten/toeleveranciers) en implementatie van nieuwe technieken en producten. Een aantal trends en ontwikkelingen zorgen voor een verandering in locatiewensen en -eisen.

Trend	Betekenis voor locatiewensen en -eisen
<u>Meer productie van hoogwaardige producten, met minder mensen. Machines vervangen mensen, is het gevolg van automatisering en robotisering. Dit vraagt niet alleen om hoogwaardiger technisch personeel (zie hieronder), maar heeft ook effect op de ruimtevraag. De productiviteit per arbeider neemt nog steeds elk jaar toe. Dat de productiviteit hoog is kan verschillende redenen hebben. Een hoge arbeidsproductiviteit ontstaat door: scholing, arbeidsverdeling of specialisatie en kapitaalintensiteit (de inzet van veel kapitaalgoederen). Door mensen te specialiseren worden ze bekwaamer/vaardiger op dat gebied. Hoe bekwaamer de arbeider, hoe hoger de productiviteit.</u>	We zien een effect waarin mensen vervangen worden door machines, maar dat bedrijven an sich hierdoor niet minder ruimtebehoefte hebben. Juist door het gebruik van meer machines en automatisering is er behoefte aan meer technisch personeel. Enkele machines zijn zo hoogwaardig dat de kosten van verplaatsing zo hoog worden dat een zekere 'honkvastheid' te bespeuren is. Het stil zetten van de machines kost simpelweg te veel geld.
Kwaliteit wordt steeds belangrijker in de machinebouw. Men fabriceert meer en meer precisiemachines. Dat heeft tot gevolg dat het productieproces steeds verbeterd moet worden om de gewenste kwaliteit te leveren, maar wel op een intelligente manier.	

¹¹ Agro meets chemistry: Biobased Delta Verder op weg naar een topregio, 2013, Bio Based Delta; REWIN, 2015; Biobasedeconomy.nl, 2015;

De opkomst van 'Smart Industries' en Additive Manufacturing: een groeiende groep kleine industriële bedrijven die opereren in nichemarkten en de mogelijkheid hebben om zo flexibel mogelijk te produceren. Dit wordt gestimuleerd door de opkomst van nieuwe "disruptive" technologieën (of technologische innovaties, een toenemende vraag naar kleinere series en een hogere complexiteit van bewerkingen en mate van flexibiliteit). Technologische innovaties in de nanotechnologie, biotechnologie en informatietechnologie. Smart Industries leggen de focus op het vastleggen, interpreteren en toepasbaar maken van data middels sensoren en algoritmes, waardoor productieprocessen slimmer en efficiënter worden. Additive Manufacturing (of 3D-printing) betreft kleinschalige industriebedrijven die klantspecifieke producten maken.

De maakindustrie heeft een ontwikkeling doorgemaakt waarbij bedrijven verplaatsen naar lage lonenlanden heeft geleid tot aanpassing van het businessmodel (meer gericht op samenwerking, krachten bundelen, human capital en R&D investeringen). Voor veel core-bedrijven is de 'time to market' van vitaal belang voor het ondernemingsresultaat. Producten worden complexer en investeringen kapitaalintensiever. We zien een sterkere focus op de kernactiviteiten waarbij niet-noodzakelijke activiteiten (zoals bijvoorbeeld het componentenproductie, design en prototyping) worden uitbesteed aan een netwerk van een gering aantal toeleveranciers. Om de innovatiekracht en marktpositie te versterken is er met name samenwerking nodig. Het model van open innovatie waarin in de keten samen wordt geïnnoveerd en innovatie wordt gedeeld, geeft hier invulling aan. Hierdoor neemt het belang van informatie en coördinatie binnen de 'waardeketen' steeds meer toe. Bedrijven kiezen vaak voor een select aantal leveranciers die volledige hoogwaardige modules en subassemblages kunnen leveren. Bedrijven die in clusters samenwerken kunnen hiervan profiteren doordat zij efficiënter, effectiever en flexibeler zijn in hun productie. Onderstaand figuur illustreert deze trend.



De toenemende aandacht voor duurzaamheid in de afgelopen jaren biedt kansen voor de maakindustrie in de vorm van nieuwe (biobased) producten en verduurzaming van industriële processen. Dit wordt sterk gedreven door de toenemende schaarste aan grondstoffen. Door stijgende prijzen voor grondstoffen verleggen bedrijven de focus naar het recyclen van producten en streven naar 'gesloten' systemen of het vervangen of op beperkte schaal gebruiken van deze zeldzame en schaarse grondstoffen.

Deze vorm van schaalverkleining zorgt voor een groeiende behoefte aan flexibele en kleinschalige huisvesting, die mogelijk ook gecombineerd kan worden in een meer stedelijke woonomgeving vanwege de beperkte hinder- en risicofactoren.

Het betrekken van andere partijen bij de ontwikkeling van nieuwe producten en diensten is een enorme toegevoegde waarde en (aanzienlijk) kostenbesparend voor bedrijven. Het belangrijk om de samenwerking met andere bedrijven in de sector, toeleveranciers, universiteiten, en natuurlijk de eindgebruiker, te faciliteren. We zien dat nabijheid steeds belangrijker wordt (nabij personeel, andere bedrijven in de waardeketen, kennisinstelling, etc.). Dit leidt overigens nog niet direct tot het naast elkaar zitten. De ruimtelijke clustering van high tech bedrijven in Eindhoven laat wel zien dat de ruimtelijke clustering in een regio korte lijnen mogelijk maakt (en succesvol is).

Groeiende behoefte aan een vorm van industriële clustering om innovatie en samenwerking in de keten vorm te geven door de aanwezigheid van (gedeelde/collectieve) voorzieningen, waaronder R&D faciliteiten, laboratoria, et cetera.

Verduurzaming zorgt voor groei van recycling en hoogwaardige Bio-based of chemische industrie. Hierdoor mogelijk groei van dit cluster.

Het gevolg van automatisering, robotisering en informatisering van productieprocessen is dat er een <u>groeïende behoefte bestaat aan hoogopgeleid en uitvoerend technisch personeel</u>. De R&D uitgaven nemen ieder jaar toe. Onderzoek en innovatie zijn een overlevingsstrategie. De functies binnen de industrie zijn vaak gespecialiseerd en daardoor moeilijk vervulbaar. Door de vergrijzing van het personeel en het geringe aanbod van schoolverlaters zal de krapte op de arbeidsmarkt weer snel toenemen nu de economie weer lichtelijk aantrekt. Tot 2020 zijn er jaarlijks circa 30.000 extra technici nodig. Goed personeel is een vereiste voor technologische vooruitgang. In het (inter)nationale gevecht om de high tech arbeidskracht/kenniswerker kan een open innovatiecampus doorslaggevend zijn bij de locatiekeuze.	Groeïende behoefte aan locaties nabij gebieden met een groot arbeidspotentieel, die in toenemende mate hoog opgeleid is. Ook de nabijheid van kennisinstellingen is een pre bij locatiebeslissingen. Steeds vaker vestiging of subvestiging op campussen. Ook de beschikbaarheid van laag opgeleid personeel is in enkele branches van grote invloed op de (door)ontwikkeling van bedrijven.
Er is een toename zichtbaar van cleantech productieprocessen en hergebruik van grondstoffen. Hierdoor komt steeds vaker het begrip ‘<u>circulaire economie</u>’ onder de aandacht. Dit houdt in dat er verstandig wordt omgegaan met grondstoffen. Alle producten moeten zo in elkaar zitten dat ze makkelijk uit elkaar te halen zijn en alle onderdelen opnieuw kunnen worden gebruikt. Het recyclen van grondstoffen is daardoor een trend die nog verder door zal zetten in de toekomst	Extra ruimte voor (recycling-) activiteiten en cleantech productiebedrijvigheid richting 2040. De verwachting is dat dergelijke bedrijven in aantal, omvang en aandeel zullen stijgen binnen de bedrijvigheid in hogere milieucategorieën. Beleid van de provincie is om te genezen en te voorkomen dat hindersituaties ontstaan.

Vertaling naar locatie-eisen, doelgroepen en kwalitatieve vraagraming

Ondanks de ontwikkelingen naar steeds hoogwaardiger productie en een focus op innovatie en technologische ontwikkelingen geldt voor veel industriële en productiebedrijven dat reguliere locatiewensen en -eisen (zoals bereikbaarheid, ligging, afzetmarkt, etc.) van groot belang blijven. Daar komt door de beschreven ontwikkeling bij dat de nabijheid van een kennisinstelling, samenwerking met ketenpartners (niet perse fysiek naast elkaar gevestigd) en beschikbaarheid van kwalitatief hoog opgeleid personeel steeds belangrijker worden. We geven we hieronder een overzicht van de locatiewensen en -eisen vanuit de sector productie en industrie en hoe deze zich ontwikkelen (mede gelet op de hiervoor beschreven ontwikkelingen in de sector).

Ligging van het bedrijventerrein:

We zien een duidelijk onderscheid in de ligging van de bedrijfslocatie bij diverse typen bedrijven in productie en industrie. Het is lastig om de groep bedrijven over één kam te scharen.

Ten aanzien van ligging zien we dat het onderscheid op ligging vooral gemaakt wordt op basis van de mogelijk overlast die een bedrijf veroorzaakt voor de woonomgeving vanwege hinder- en risicofactoren. Een perifere ligging of aan de rand van de woonomgeving is voor grootschalige en milieuhinderlijke bedrijven gewenst. Voor kleinere maakindustrie (in lagere milieucategorieën) is een vestiging nabij of in de stad/ woonkern gewenst, mede mogelijk gemaakt vanwege het feit dat deze industrie relatief ‘schoon’ is. Juist met de opkomst van smart industries en hightech productie is de ligging in het stedelijk weefsel of in de nabijheid van elkaar, bijvoorbeeld op campussen, van groot belang voor bedrijven.

Arbeidsmarkt: Voor industrie en productie is arbeid een zeer cruciale factor in de bedrijfsvoering. De beschikbaarheid van personeel is in sommige sectoren (bv metaalindustrie, techniek, etc.) op alle niveaus (laag, middelbaar, hoog) ontoereikend. Op basis van het rapport *De arbeidsmarkt naar opleiding en beroep tot 2016* van het Researchcentrum voor Onderwijs en Arbeidsmarkt (ROA) van de Universiteit Maastricht (december 2011) blijkt bijvoorbeeld een tekort van ongeveer 150.000 mensen in de technische sector in Nederland in 2016. Het gaat om 61.000 laagopgeleiden, 58.000 middelbaar opgeleiden en 35.500 hoogopgeleiden. Het behouden en aantrekken van gekwalificeerd personeel is dan ook een belangrijk strategisch agendapunt bij industriële bedrijven. Bedrijven proberen op verschillende manieren personeel te werven en op te leiden, bijvoorbeeld via werving in het buitenland, zoals ASML, of via oprichting van

bedrijfsscholen. Andere industriële bedrijven maken mede vanwege het tekort aan technisch personeel de keuze om buiten Europa verder te groeien.

Voor bedrijven in de sector industrie en productie is de beschikbaarheid van personeel dus van groot belang. Echter het probleem zit met name in de opleiding en het tekort aan gekwalificeerd personeel. Hierdoor is arbeid (en bijvoorbeeld het beschikbaar hebben van een grote arbeidsmarkt) geen onderscheidend criterium. Dit is anders voor hightech bedrijven in de Brabantse clusters. Hier zien we dat arbeid (hoog opgeleid) een belangrijk vestigingscriterium kan zijn.

Bereikbaarheid weg: Net zoals bij de logistieke bedrijven geldt een goede bereikbaarheid ook voor industriële bedrijven als een van de belangrijkste vestigingsfactoren, zo blijkt uit onderzoek van Stec Groep naar grootschalige industriële verplaatsingen (Database Locatiebeslissingen Nederland, 2000-2014) en onder bedrijfsruimtegebruikers (Stec Groep, Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld, 2002, 2005 en 2010). Vooral de industriebedrijven die een grote toe- of afvoer van grondstoffen en producten kennen is een hoogwaardige bereikbaarheid, oftewel nabijheid tot snelwegen, zeer belangrijk. Voor het grote MKB-deel van de industrie, de middelgrote en kleinschalige bedrijvigheid, is een goede bereikbaarheid richting afzetgebied/ketenpartner van groot belang. De bereikbaarheid van het bedrijf voor personeel is ook van groot belang.

Bereikbaarheid OV: De OV-bereikbaarheid van een industrieel bedrijf wordt weliswaar als pre genoemd, maar is geen doorslaggevend vestigingscriterium voor veel bedrijvigheid. Bij bedrijven met veel werkgelegenheid - zoals ASML, Philips, Sabic, Bruynzeel - is uiteraard een goede OV-bereikbaarheid gewenst. Een hoogwaardige openbaar vervoerverbinding is voor campuslocaties en bedrijven in hightech van groot belang. Het gaat hier over een selecte groep bedrijven.

Bereikbaarheid water en spoor: Voor een select deel van de bedrijven in de industrie is de bereikbaarheid en ligging aan goederenspoor of water (binnenvaart) van groot belang voor de bedrijfsvoering. De schaarste aan plekken en de grote footprint van de industrie gevestigd op watergebonden locaties maakt dat deze bedrijven honkvast zijn. Het vervoer over water zal de komende jaren toenemen. Een deel van de industriële bedrijven zal indirect gebruik maken van water en spoor (met name de verladers) terwijl andere bedrijven (zand en grind, petrochemisch, offshore, recycling, etc.) absoluut via water bereikbaar willen zijn. Het belang van de bereikbaarheid via water en spoor blijkt uit de diverse MIRT-opgaven in Brabant en het onderzoek van APPM (Multimodale Bedrijventerreinen Benutten van kansen, 2014).

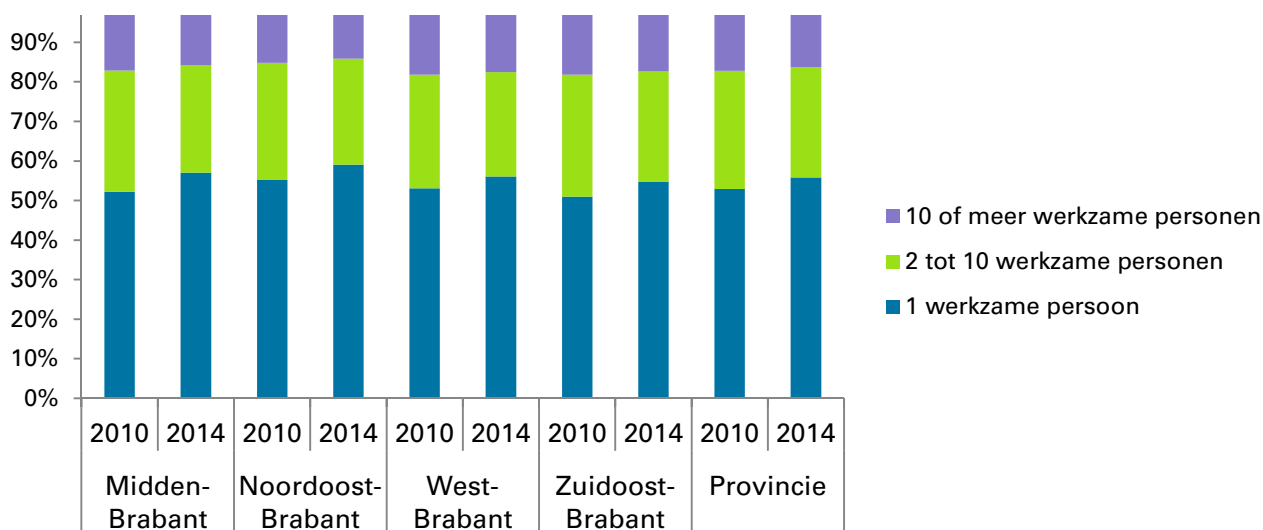
Kavelgrootte:

De beschikbaarheid van data voor de sector industrie en productie is zeer beperkt. We baseren ons bij de inschatting van de kavelgrootte op diverse onderzoeken, statistieken en databestanden.

Uit diverse marktrapporten¹² blijkt dat tussen de 80 en 85% van de bedrijven in de industrie en productie in Noord-Brabant (afhankelijk van de exacte subsector) minder dan 10 mensen in dienst hebben en dus als kleinschalig aangemerkt kunnen worden. Bovendien blijkt uit cijfers van het CBS dat het aantal zeer kleine bedrijven licht stijgt. Het aantal grote bedrijven blijft relatief constant.

¹² Diverse sectorrapporten van onder andere ABN AMRO (2015) Rabobank (2015) en ING (2015), en CBS, 2015;

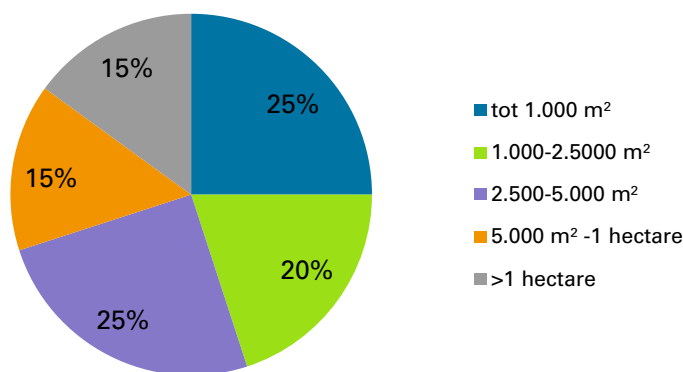
Figuur 97: Verdeling bedrijvigheid in industrie in Brabant, naar regio en grootteklasse van het bedrijf



CBS, 2015, Bewerking Stec Groep

Op basis van onderzoek van Stec Groep (2002, 2005, 2010) blijkt ook dat de meeste bedrijven kleinschalig zijn. Een klein deel grote bedrijven drukt wel een flinke stempel op het ruimtebeslag. In onderstaande figuur een verdeling van het ruimtegebruik.

Figuur 108: Ruimtegebruik naar grootteklasse in productie & industrie



Stec Groep, 2002-2012

Juist in de industrie zien we enkele zeer grote spelers, vaak ook met meerdere vestigingslocaties (soms op relatief korte afstand van elkaar). Hier zien we sites oplopend tot een paar hectare. In uitzonderlijke gevallen zijn productiefaciliteiten groter dan 20 hectare. Naar de toekomst verwachten we echter dat dynamiek van deze groep zeer klein/nihil zal zijn. Daarnaast is er een hele grote groep bedrijven die klein tot middelgroot van omvang zijn. De kleinere bedrijven hebben vaak behoefte aan een werkplek of opslagloods (vaak in de verzamelgebouw). De groep middelgrote bedrijven (die wel tot circa 50 arbeidsplaatsen kunnen oplopen afhankelijk van het segment) heeft behoefte aan reguliere middelgrote kavels tussen 2.500 en 5.000 m².

Bouwhoogte: Kleinschalige reguliere industrie (MKB, kleinschalig tot middelgroot) bestaat uit een diverse groep bedrijven actief in alle subsectoren binnen de industrie. Deze bedrijven hebben voldoende aan reguliere bedrijfsgebouwen met een bouwhoogte vanaf zo'n 7 tot 8 meter. Echter, om flexibiliteit in

bijvoorbeeld voorraadbeheer en productiecapaciteit mogelijk te maken is een bouwhoogte tussen de 10 en 14 meter voor vel van deze bedrijven tegenwoordig de norm. Voor sommige industriële productiebedrijven geldt echter dat een bouwhoogte van 14 meter onvoldoende is. Mogelijk vanwege de omvang van het product dat vervaardigd moet worden of bijvoorbeeld vanwege het moeten plaatsen van opslagtanks/ dieseltanks voor koeling van koelinstallaties e.d. Daarnaast is er nog een aparte categorie industriebedrijven, denk aan recyclingbedrijven, agrofood, specifieke bouwbedrijven of de chemische/ farmaceutische industrie die vanwege de processen en technieken die gebruikt worden om producten te vervaardigen een veel hogere bouwhoogte nodig hebben. Regelmatig zijn er zoekvragen van bedrijven in de industrie (productieplant) waar een benodigde bouwhoogte tot 40 meter gevraagd wordt. Het gaat vaak om één productiefaciliteit op een groter kavel.

Milieucategorie: Kenmerkend aan industriële bedrijven is dat in sommige gevallen overlast veroorzaakt wordt in de vorm van geluid-, geur- of stofoverlast. Daarnaast gaan sommige productieprocessen gepaard met verhoogde risico's als gevolg van de grondstoffen/ materialen die gebruikt worden of het type productieproces (explosiegevaar bijvoorbeeld). Het beleid van de provincie is om overlast te genezen en of te voorkomen en bedrijven zo goed mogelijk in te passen in de omgeving. Grootschalig uitplaatsen is daarmee niet aan de orde. Vooral veel industrieën in het Bio-based cluster (agrofoodindustrie en chemische productiebedrijven) behoren tot deze groep. Dan is er nog een klein groep industriële bedrijven die tot uitzondering 6 behoort. Het gaat hier bijvoorbeeld om zeer grootschalige staal- en ijzerfabrieken of raffinaderijen.

Toch geldt dat de meeste industriële bedrijven tot milieucategorie 3.1 of 3.2 behoren waarmee ze een geringe afstand tot woongebieden in acht mogen nemen. Juist waar het gaat om hightech is de milieudruk laag en is sprake van bijna kantoorachtige bedrijfsruimte.

Verhoogde veiligheidsvoorschriften en milieuwetgeving zorgt er daarnaast ook voor dat de bedrijven steeds meer investeren in het verbeteren, schoon en veilig maken van hun productieproces en bedrijfsomgeving. Ook ontstaan er nieuwe productiemethoden dankzij Smart Industries en Additive Manufacturing waardoor de overlast beperkt blijft.

Vertaling naar deelsegmenten in de industrie en locatiewensen- en eisen

Als we bovenstaande vertalen naar (ruimtelijk) relevante verschillen tussen diverse groepen binnen de sector productie en industrie kunnen we een vierdeling maken. Hierbij nemen we de benodigde ruimte (in kavelomvang) en hindercategorie (HMC) als belangrijkste twee criteria voor het onderscheid tussen de deelsegmenten. Immers de locatiewensen en -eisen zijn redelijk homogeen bij MKB in de reguliere bedrijvigheid (tot 1 hectare) in industrie en productie. Nuances zien we in de verschijningsvorm (mate van representativiteit) en de samenwerking (in de Brabantse clusters).

We onderscheiden 4 doelgroepen:

- Grote en zeer zware industrie (categorie 5 en 6).
- Kleine en (middel)grote zware industrie (milieucategorie 4).
- Kleinschalige (high tech) maakindustrie (kavels tot 5.000 m²).
- Grootschalige (high tech) maakindustrie (kavels vanaf 5.000 m²).

Om de verdeling naar deelsegment te maken is gekeken naar het aandeel per sector in het aantal vestigingen en arbeidsplaatsen in de sector industrie (op basis van LISA en CBS). Hieraan gekoppeld zijn gegevens over ruimtegebruik per bedrijf. De verdeling is als volgt:

Tabel 11: Verdeling vraag naar deelsegment in industrie

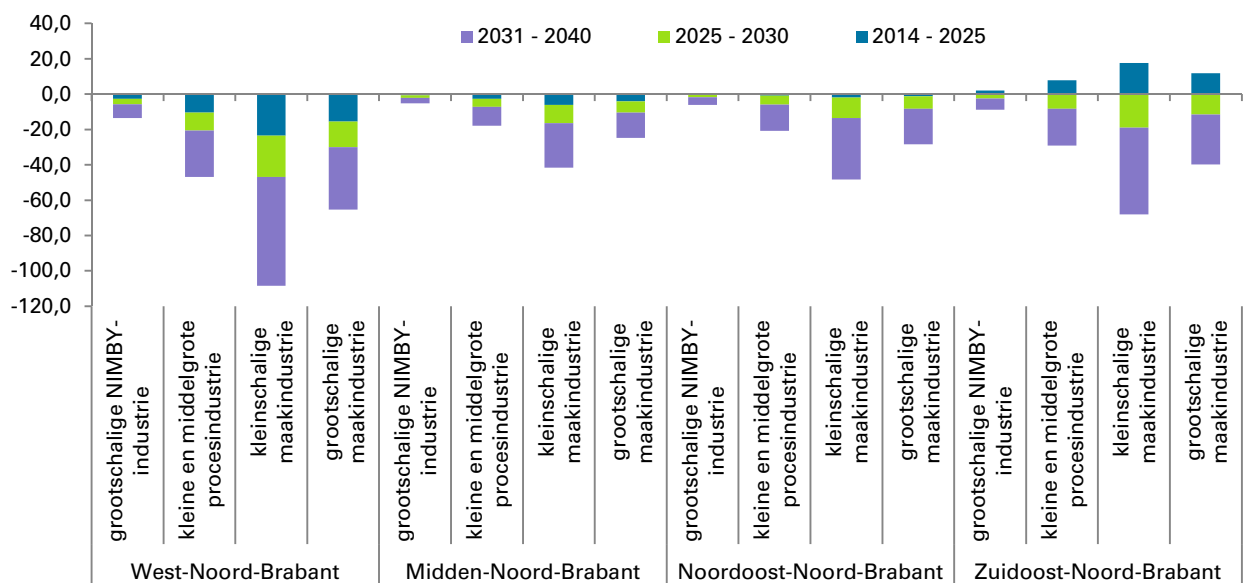
Deelsegment	Aandeel in marktvraag
Grootschalige zware industrie (categorie 5 en 6)	5%
Kleine en middelgrote zware industrie (categorie 4)	20%
Kleinschalige (high tech) maakindustrie (kavels tot 5.000 m ²)	45%
Grootschalige (high tech) maakindustrie (kavels vanaf 5.000 m ²)	30%

Bron: Stec Groep, op basis van diverse bronnen, 2015. Gebruikt zijn gegevens van CBS (vestigingen en grootte), LISA (werkgelegenheid en ruimtegebruik), Stec Groep (omvang en aandeel per type bedrijf/deelsegment) en propertynl/vastgoedjournaal (transactiegegevens)

KWANTITATIEVE ANALYSE VRAAG NAAR INDUSTRIE IN ONDERSCHIEDEN DEELSEGMENTEN (provincie Noord-Brabant, 2014)

Bekijken we de toekomstige vraag in Noord-Brabant naar kavels vanuit de industrie dan blijkt er tot en met 2040 een negatieve ruimtevraag te ontstaan van -530 hectare netto. Hoewel ook Bureau Buiten uitgaat van een groei in het ruimtegebruik per arbeidsplaats (immers, arbeidsplaatsen worden gedeeltelijk 'overgenomen' door robots en machines) kan dit de sterke daling in de ruimtebehoefte als gevolg van de afname van het totaal aantal arbeidsplaatsen in de industrie niet compenseren. De negatieve ruimtevraag is het sterkst in West-Brabant (-234 hectare). Deze regio heeft een aandeel in de negatieve vraag van 44%, gevolgd door Zuidoost-Brabant (20%; -106 hectare) en Noordoost-Brabant (19%; -104 hectare). De negatieve ruimtevraag is absoluut gezien in Midden-Brabant het minst met -90 hectare (een aandeel van 17%).

Opvallend is echter dat de regio Zuidoost-Brabant tot en met 2025 als enige regio nog een (beperkte) uitbreidingsvraag kent van in totaal zo'n 40 hectare netto. Deze vraag is vooral afkomstig van de kleinschalige maakindustrie (met name vanuit het cluster HTSM, zo blijkt ook uit de detailraming voor deze sector). Na 2025 neemt de ruimtevraag in alle regio's sterk af. Feitelijk komt dit neer op het inkrimpen of verdwijnen van een industriële bedrijven op enkele plekken. Dit geldt voor alle regio's, hoewel er duidelijk regionale verschillen zijn.



Tabel 12: Vertaling locatiewensen en –eisen naar de drie doelgroepen binnen het segment productie en industrie

	Grote en zeer zware industrie (cat. 5 en 6)	Kleine en middelgrote zware industrie (cat 4)	Kleinschalige (high tech) maakindustrie	Grootschalige (high tech) maakindustrie
Ligging	Perifeer, verwijderd van woonwijken, i.v.m. zware hinder- en risicocirkels en vele vervoerbewegingen	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. hinder- en risicocirkels.	Mogelijk grenzend aan of in nabijheid van woonwijk, mits hinder woon-omgeving beperkt is	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. omvang en vervoerbewegingen
Bereikbaarheid weg	Een goede, directe en onbelemmerde wegverbinding waarbij geen woonkernen doorsneden worden	Aan doorgaande weg/ reguliere N-weg. Pre voor ligging en bereikbaarheid via snelweg.	Aan doorgaande weg/ reguliere N-weg	Een goede en directe wegverbinding (N-weg) waarbij geen woonkernen doorsneden worden
Bereikbaarheid OV	Geen relevant criterium, wel een pré	Geen relevant criterium, wel een pré	Geen relevant criterium, wel een pré	Geen relevant criterium, wel een pré
Bereikbaarheid water en spoor	Nabijheid van water/spoor is een extra criterium/pre	Nabijheid van water/spoor is een extra criterium/pre	Geen relevant criterium	Geen relevant criterium
Kavelgrootte	Kavelgrootte minimaal 1 tot 5 hectare, oplopend tot vele hectares.	Zowel kleinere kavels, 1 hectare, alsook kavels tot 3 hectare. Incidenteel zeer grote kavels.	Kavels overwegend tussen de 1.000 m ² tot 5.000 m ²	Kavelgrootte vanaf 1 hectare
Bouwhoogte	14-20 meter. Vrijstelling tot hoger mogelijk.	Vanaf 8 tot 20 meter. Vrijstelling tot hoger mogelijk.	Vanaf 8 tot 14 meter	14-20 meter. Vrijstelling tot hoger mogelijk.
Milieucategorie	t/m milieucategorie 6	t/m milieucategorie 4	t/m milieucategorie 3	t/m milieucategorie 3
Arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt	Vanwege kleinschaligheid is omvang van arbeidspool minder relevant; er is vooral vraag naar lager en middelbaar opgeleid personeel. Bij high tech juist technisch hoog opgeleid personeel.	Vraag naar lager en middelbaar opgeleid personeel. Bij high tech juist technisch hoog opgeleid personeel.
Voorzieningen	-	-	Bij hightech/ R&D: Nabijheid universiteit / kennisinstelling Uitstraling locatie en gebouw Clustering van waardeketen	Bij hightech/ R&D: Nabijheid universiteit / kennisinstelling Uitstraling locatie en gebouw Clustering van waardeketen

Bouw

Kenmerken en eigenschappen

De sector bouw is te verdelen in:

- Burgerlijke en utiliteitsbouw (B&U) (bouw van woningen, kantoren en dergelijke).
- Grond-, weg- en waterbouw (GWW).
- Installatiebedrijven (elektrische installaties, verwarming en dergelijke).
- Afwerkbedrijven (zoals schilders en stukadoors).
- Andere, gespecialiseerde bedrijven (als onder meer heiwerk en betonstaalvlechten).

Daarbij geldt dat het merendeel van de bedrijven in de bouw behoort tot het midden- en kleinbedrijf en daarbinnen zijn weer erg veel zeer kleine bedrijven. Er bestaat slechts een klein aantal grote concerns, waarvan de verhuisgeneigdheid, groei of uitbreidingsbehoefte (zeker gezien de economische crisis van de laatste jaren) praktisch nihil is. We zien juist eerder een concentratietendens of het afstoten van vestigingen en activiteiten. In de beschrijving hieronder van locatie- en pandeisen gaan we daarom specifiek in op die van de middelgrote en kleinschalige bouw. Verder blijkt dat de sector bouw erg conjunctuurgevoelig is: wanneer de economie (sterk) groeit, neemt over het algemeen de vraag (en dus investeringen) naar nieuwe gebouwen, en infrastructuur toe. Bij economische krimp vindt het tegenovergestelde plaats. Dit effect is sinds de economische crisis van 2008 in Nederland zeer duidelijk zichtbaar geworden: De werkgelegenheid in de bouwnijverheid is de afgelopen 4 jaar onafgebroken gedaald, in totaal met ruim 50.000 arbeidsjaren.

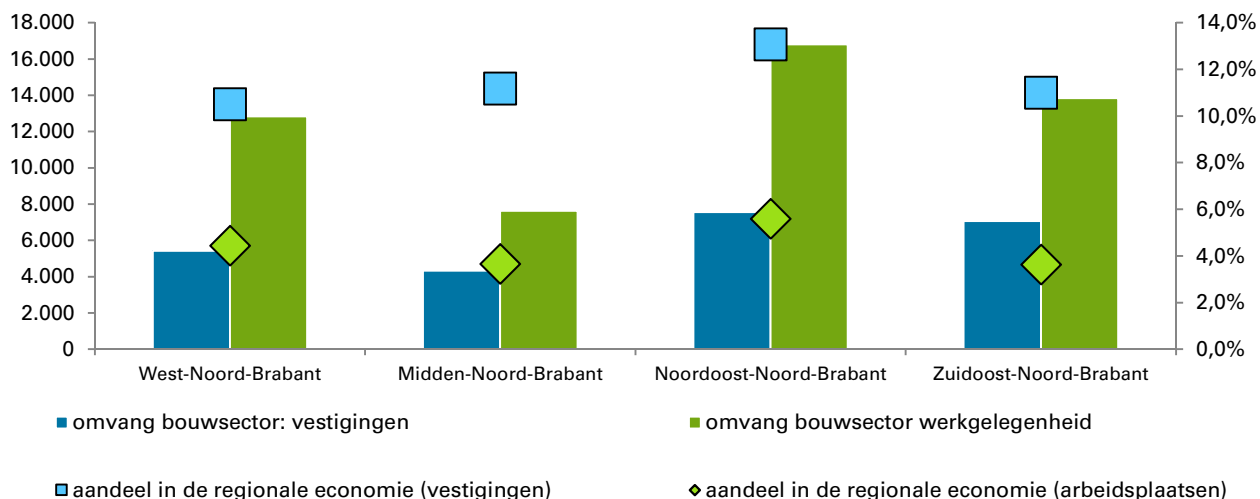
Het belang van de sector bouwnijverheid voor Brabant

De bouwsector is een van de pijlers onder de Nederlandse (en Brabantse) economie. De slogan van de sector “De bouw maakt het” spreekt wat dat betreft voor zich. Het is deze sector die werkt aan het verzorgen van een kwalitatief hoogwaardige infrastructuur op basis waarvan Nederland haar internationale concurrentiepositie in de logistiek, handel en industrie kan behouden en zelfs uitbreiden. Ook werkt de bouw hard om ons te voorzien van een dak boven ons hoofd en een plek om te kunnen werken. Simpel gezegd, zonder de bouw geen woningen, wegen en bedrijven.

De bouwsector telt in Nederland is circa 140.000 bedrijven. Noord-Brabant heeft daarin een aandeel van ruim 17%. Bij de ruim 24.000 Brabantse bouwbedrijven werken in totaal ruim 51.000 mensen. De bouwsector in Noord-Brabant heeft een aandeel in de economie van 11% qua aantal vestigingen en ruim 4% qua aantal arbeidsplaatsen. De bouwsector is in Noordoost-Brabant overigens het sterkst vertegenwoordigd, zowel absoluut als relatief. Qua omvang in vestigingen, maar vooral in arbeidsplaatsen, is de bouwsector nog enigszins beperkt in Midden-Brabant, hoewel ook hier geldt dat het aandeel in de totale economie vergelijkbaar is met dat van de andere regio's.

Circa 50% van de bouwbedrijven is in Noord-Brabant op een bedrijventerrein gevestigd, zo blijkt uit cijfers van LISA.

Figuur 119: Aandeel bouwsector (vestigingen en werkgelegenheid) naar regio



CBS 2015, bewerking Stec Groep

De bouwsector kenmerkt zich in relatief veel vestigingen en een laag aantal werknemers per vestiging. Het aantal kleine zelfstandigen is de afgelopen jaren sterk toegenomen. Juist deze groep is vaak in de woonomgeving gevestigd.

Trends en ontwikkelingen bouw¹³

De bouwsector is sterk in beweging. Sinds 2008 kent de sector magere jaren en een teruglopende productie en werkvoorraad/ -omzet. Vele bedrijven zijn omgevallen en het aantal arbeidsplaatsen is afgenomen. Mede door de crisisjaren is echter het aantal zelfstandige en kleinschalige bedrijven explosief gegroeid. In combinatie met de nu aantrekkende economie en bouwproductie ontstaan er ook weer kansen voor de bedrijventerreinenmarkt.

Trend	Betekenis voor locatiewensen en -eisen
Al ingezet voor de crisis, maar sterk gestimuleerd door de crisis, neemt het outsourcen van arbeidsplaatsen en een verdere focus op kernactiviteiten bij grotere bouwondernemingen toe. Hierdoor is het <u>aantal ZZP'ers explosief toegenomen</u> . Mogelijk werkt een aantal nog vanuit huis, maar in toenemende mate zullen ook deze kleinere bedrijven een plek (moeten) zoeken op bedrijventerreinen waardoor de vraag naar kleinschalige (en flexibel indeelbaar) vastgoed toeneemt.	Groeiende behoefte aan kleine en flexibel indelbare bedrijfsunits of bedrijfsverzamel panden.

¹³ Op basis van diverse sectorrapportages: ABN AMRO (2013) sectorupdate Bouw en Vastgoed, Bouwend Nederland (2015) feiten & cijfers, Ministerie van Economische Zaken (2007), sectorrapport: bouw, debouwmaakt.nl (2015), Rabobank (2015) cijfers en trends in de bouw

De demografische ontwikkelingen in Nederland zijn bepalend voor de <u>toekomstige economische groeipotentie</u> van de bouwsector. Denk onder andere aan: - afname bevolking/huishoudens waardoor minder nieuwbouw - minder kantometers nodig als gevolg van nieuwe werken dus minder nieuwbouw De toekomstige werkzaamheden bestaan in toenemend mate uit herontwikkeling van bestaand vastgoed naar nieuwe vastgoedconcepten en/of herontwikkeling door een verandering in functie. De totale bouwproductie verandert in omvang (minder) en kwaliteit (hoogwaardiger, duurzamer, kleiner, flexibeler). Er treedt in toenemende mate een verschuiving op van grootschalige nieuwbouw in buitengebied naar kleinschalige (her-) bouw in bestaande situatie/ binnenstedelijk gebied	Geen sterke impact op locatie- en huisvestingseisen.
Het <u>afnemen van de publieke investeringen in weg- en waterbouw</u> is bepalend voor de toekomstige vraag naar bedrijven in deze specifieke sub-sector. Tot 2028 wil de Rijksoverheid 11 miljard euro bezuinigen op infrastructuur. Daar komen de bezuinigingen bij gemeenten en provincies nog eens bovenop. Er wordt dus veel minder dan noodzakelijk geïnvesteerd in nieuwe wegen, openbaar vervoer en vaarwegen.	De behoefte aan grote locaties voor bouwbedrijven blijft afnemen. Toename samenvoegingen.
<u>Toenemend belang van duurzaamheid</u>; er is de laatste jaren al meer aandacht ontstaan voor duurzaam bouwen door zowel opdrachtgever als bouwer. De vraag naar duurzame bouwproducten (denk ook aan isolatie van woningen, paatsen van zonnepanelen, HR++ glas en nieuwe CV-installaties, et cetera) neemt ook toe vanwege nieuwe wet- en regelgeving: bijvoorbeeld het verplicht stellen van het aanwezig zijn van een energielabel bij verkoop van woningen. Consumenten zullen in toenemende mate de oudere huizenvoorraad willen verduurzamen. Dit betekent ook een groeiende behoefte aan import en fabricage van duurzame bouwmaterialen.	Er ontstaat een groeimarkt voor kleinere bouwbedrijven in de stad/ kern waardoor een centrale ligging nabij de potentiële klantendoelgroep voorkeur heeft
Door toenemende automatisering, robotisering en nieuwe technologische ontwikkelingen op het gebied van standaardisering van productie van bouwmaterialen, pre-fabricage en 3D-Printing ontstaat een verschuiving van <u>meer bouw in de fabriek en meer assemblage op locatie</u>.	Groeiende vraag naar flexibele en grootschalige opslagplaatsen voor grondstoffen en bouwproducten en –materialen
Door de toename van uitbestedingen en het groeiende belang van goed Supply Chain Management (SCM) ontstaat <u>meer behoefte aan samenwerking</u> tussen bedrijven door voorwaartse (richting planontwikkeling en ontwerp) of achterwaartse integratie (richting beheer, onderhoud) in het bouwproces. Het effect en de behoefte aan verbeterde communicatie en stroomlijning in bouwprocessen wordt vergroot vanwege het feit dat er steeds meer kleinschalige bedrijven en ZZP'ers bijkomen, terwijl het aantal grote bouwbedrijven juist inkrimpt. Ook de behoefte aan logistieke planningssoftware en IT-systemen, maar vooral ook GIS-systemen (Geo-informatiesystemen) die informatie geven over kwaliteit van ruimte, grond en andere omgevingsfactoren, neemt toe. Dankzij deze systemen kunnen faalkosten beperkt worden, de planning verbeterd (arbeid, logistiek van materiaalgebruik en toeleveranciers) en kosten bespaard.	Minder voorraad, uitbesteding levering en just-in-time delivery, zorgen voor versterking kleinschaligheid in de bouw.

Locatiewensen en -eisen bouw

Op basis van de algemene beschrijving van de sector en de trends geven we hieronder een overzicht van de locatiewensen en -eisen vanuit de sector bouw en hoe deze zich ontwikkelen.

Ligging van het bedrijventerrein: De ligging van een gemiddeld bouwbedrijf is voor de sector van gemiddeld belang. Uiteraard hechten bedrijven veel waarde aan toegankelijkheid en bereikbaarheid, maar de locatiekeuze voor bouwbedrijven, juist vanwege de vaak kleine omvang en lokale gebondenheid hangt vooral af van de woonplaats van de desbetreffende ondernemers.

Voor de kleinere bouwondernemingen (er geldt dat ruim 93% van de bouwbedrijven minder dan 5 werknemers in dienst heeft) geldt dat een locatie aan de stadsrand of nabij woonkernen een prima plek is. Daarbij is de nabijheid tot de eigen woonplek, maar ook de nabijheid tot de afzetmarkt en klanten belangrijk. Het werkgebied van bouwbedrijven is vaak lokaal en bij enkele bedrijven regionaal/nationaal.

Arbeidsmarkt: Gezien de beperkte omvang van de bedrijven is arbeidsmarkt geen relevant criterium voor de meeste bouwbedrijven.

Bereikbaarheid weg: De meeste bouwbedrijven hebben voldoende aan een lokaal goed bereikbare plek, mits de doorstroming naar de locatie maar goed is en er niet teveel hinder wordt ondervonden. Het vervoer van en naar de meeste bouwbedrijven is dan ook beperkt en gaat hoofdzakelijk om woon-werkvervoer.

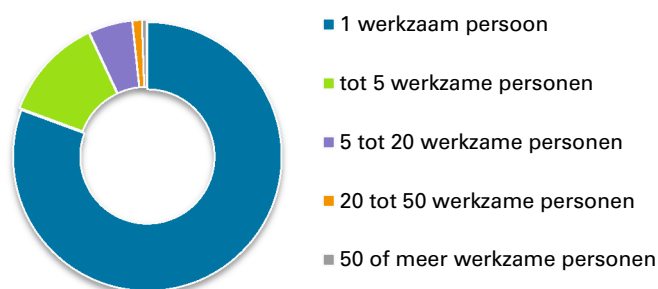
Uitzondering zijn de grootschalige bouwbedrijven die veel voorraad in beheer hebben en daardoor ook extra veel vervoersbewegingen realiseren (aanvoer en afvoer van materiaal, grondstoffen, bouwproducten, et cetera) of beschikken over grootschalig bouwtransport dat op de locatie geparkeerd moet staan. Deze bedrijven zijn op zoek naar locaties met grote en brede wegen (met brede draaicirkels) het liefst aan de rand van de stad of perifeer gelegen zodat er zo min mogelijk overlast veroorzaakt wordt voor omwonenden.

Bereikbaarheid OV: Een OV-bereikbaarheid is voor bouwbedrijven geen factor in de locatiekeuze gezien de zeer beperkte omvang van de meeste bedrijven en het feit dat vele bedrijven graag dichtbij de woonkern gevestigd willen zijn. Autobereikbaarheid is veel belangrijker.

Bereikbaarheid multimodaal: n.v.t.

Kavelgrootte: De bouwsector bestaat voor 93% uit (zeer) kleine bedrijven met minder dan 5 werkzame personen. Slechts een handjevol bedrijven in de bouwsector (6,4%) telt 5 tot 20 werkzame personen en amper een half procent van alle bedrijven is groter. De gemiddelde kavelgrootte van een bouwbedrijf is dan ook klein tot zeer klein, enkele uitzonderingen daargelaten. Het gaat om kavels met een omvang tussen de 100 tot 2.500 m², vooral afhankelijk van de omvang van het wagenpark en de voorraad/ opslag van goederen en materialen.

Figuur 20: Omvang bouwbedrijven in Brabant, naar werkzame personen (2014)



CBS, 2015

Bouwhoogte: Praktisch alle bouwbedrijven zijn op zoek naar een functioneel bedrijfspand waarin de bedrijfswagen geparkeerd kan worden en waarin enkele machines opgeslagen kunnen worden. Daarnaast moet een bedrijfspand ook mogelijkheden bieden voor de opslag van bouwmaterialen en goederen, hoewel een belangrijk deel van deze materialen ook buiten gestald kan worden. Dat betekent dat een gemiddelde bouwhoogte tussen de 6 en 8 meter voor het overgrote merendeel van de bouwbedrijven voldoende is. Slechts een handvol grootschalige bouwbedrijven die veel voorraad/ opslag in beheer hebben of een grootschalige wagenpark zullen bouwhoogtes tot 14 meter nodig hebben.

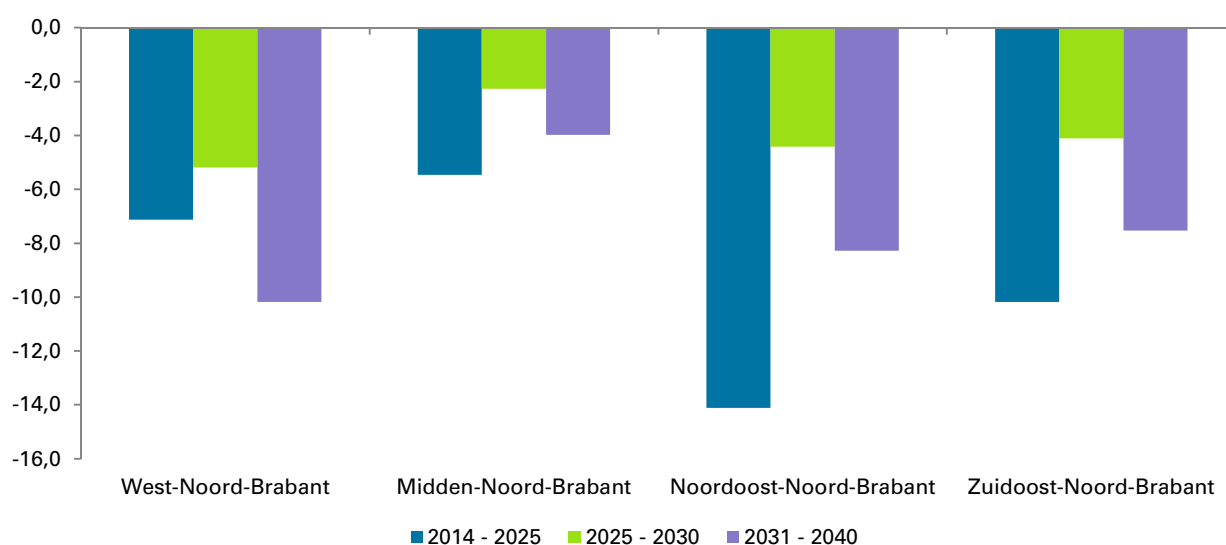
Milieucategorie: Alle bouwbedrijven, variërend van stukadoor-, schilder en loodgietersbedrijven tot grondverzet of rioleringsbedrijven vallen onder milieucategorie 2 en 3.

Vertaling naar deelsegmenten in de logistiek en locatiewensen- en eisen

We maken voor de sector bouw geen onderscheid in verschillende deelsegmenten. Praktisch alle bedrijven in de bouwsector stellen vergelijkbare eisen aan kavel en pand. De verschillen die mogelijk zijn op individueel niveau bij bedrijven binnen de bouwsector vallen binnen de gestelde marges zoals hierboven uiteengezet

KWANTITATIEVE ANALYSE VRAAG NAAR BOUW (provincie Noord-Brabant, 2014)

In Heel Noord-Brabant blijkt een negatieve totale ruimtevraag vanuit de sector bouw. Bureau Buiten (2014) verwacht een afname van het in gebruik zijnde aantal hectare door bouwbedrijven tot en met 2040 van meer dan 80 hectare. Dit geldt voor alle regio's, hoewel er duidelijk regionale verschillen zijn. De afname blijft beperkt in Midden-Brabant tot enkele hectares (15% van de totale afname). Opvallend is vooral de sterke kwantitatieve afname in de vraag tot en met 2025 in de regio waar momenteel de meeste bouwbedrijfsvestigingen zijn: Noordoost-Brabant. Een negatieve vraagontwikkeling kan niet een-op-een vertaald worden in een verhaal waarbij er geen nieuw bedrijventerrein meer beschikbaar hoeft te zijn voor bouwbedrijven. De dynamiek in deze sector is bepalend voor de kwalitatieve vraagontwikkeling. Zo zien we dat, hoewel het aantal arbeidsplaatsen ook de laatste jaren al zeer sterk aan het afnemen is in de sector bouw, er toch nog altijd een groot aantal bedrijven is bijgekomen. Deze bedrijven zoeken nieuwe ruimte, voornamelijk nabij de eigen woonomgeving, maar op termijn mogelijk op bedrijventerreinen. Het zijn dan ook vooral de grotere bouwbedrijven die zijn ingekrompen, en dan specifiek wat betreft arbeidsplaatsen en in mindere mate ook in ruimtegebruik.

**Tabel 13: Vertaling locatiewensen en –eisen naar de doelgroep bouw**

Bouw	
Ligging	Gezien de kleinschaligheid in de sector en de wens/ eis dichtbij klanten en woonplek gevestigd te zijn geldt dat de meeste bedrijven een plek zoeken in, of nabij de woonkern of een locatie aan de rand van de stad/ kern.
Bereikbaarheid weg	Aan een reguliere (boven)lokale wegenstructuur, liefst een radialenmilieu of n-weg
Bereikbaarheid OV	Bereikbaarheid OV is niet van belang
Bereikbaarheid water en spoor	Geen relevant criterium.
Kavelgrootte	Kavels overwegend tussen de 100 m ² tot 2.500 hectare (dus < 1 hectare)
Bouwhoogte	Tot 14 meter en overwegend tussen de 6 en 8 meter
Milieucategorie	t/m milieucategorie 3

Arbeidsmarkt	Vanwege kleinschaligheid is omvang van arbeidspool niet relevant; kwalitatief en flexibel inzetbaar van groter belang.
--------------	--

Consumentendiensten

Kenmerken en eigenschappen

Consumentendiensten verwijzen naar die bedrijvigheid die een directe dienst aanbied aan consumenten. Dit is hoofdzakelijk in de vorm van verkoop van allerlei producten en diensten. Allerlei activiteiten behoren tot deze sector, waaronder alle vormen van detailhandel, horeca en persoonlijke diensten en consultancy. De meeste van deze consumentendiensten (lees: reguliere detailhandel / winkels) kunnen zich niet vestigen op een bedrijventerrein, denk aan een kledingwinkel, buurtsuper of kapperszaak. In dit onderdeel richten we ons met name op detailhandel en specifiek perifere en grootschalige detailhandel.

Perifere en grootschalige detailhandel: verkoop van diverse producten consumenten elektronica, tuin- en bouwartikelen, meubels, keukens en badkamers, et cetera.

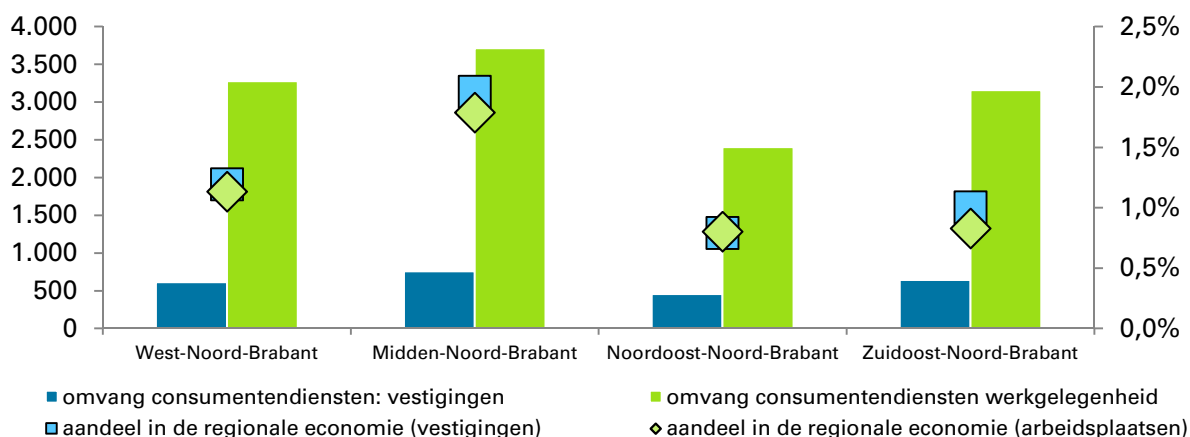
Aangezien showrooms van autodealers soortgelijke eisen stellen aan de bedrijfsomgeving, nemen we deze ook mee in deze beschrijving.

Het belang van de sector consumentendiensten voor Brabant

Noord-Brabant telt in totaal ongeveer 20.000 bedrijven in de sector detailhandel. Maar zoals hierboven al benoemd is het merendeel van de bedrijven behorende tot de detailhandelssector niet toegestaan op bedrijventerreinen. We kijken daarom alleen naar de 'grootschalige en perifere detailhandelsbedrijven' waarvan inmiddels een groot deel op bedrijventerreinen gevestigd is. Dit deelsegment binnen de detailhandelssector beslaat ongeveer 10% van alle bedrijven (Discussienota detailhandel in Noord-Brabant, 2012), hoewel er regionaal verschillen zijn. Zo kent Midden-Brabant een hogere concentratie en een groter aandeel grootschalige en perifere detailhandelsvestigingen dan andere regio's vanwege de diverse grotere woonboulevards (o.a. 'Woonboulevard Waalwijk').

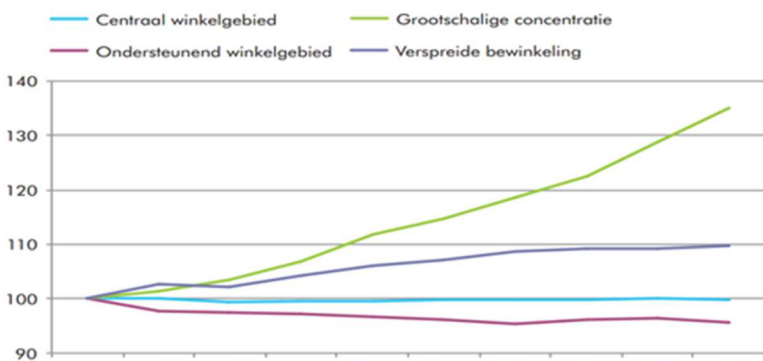
De conclusie is dat de sector consumentendiensten in Brabant zo'n 2.400 grootschalige en perifere detailhandelsbedrijven telt. Er werken circa 12.500 mensen in dit deelsegment van de detailhandel. De sector consumentendiensten zoals hierboven gedefinieerd is daarmee goed voor 2% van alle bedrijven in Brabant. Vanwege de hogere concentratie aan grootschalige en perifere detailhandel in Midden-Brabant geldt dat het aandeel in de regionale economie hier groter is, terwijl absoluut gezien vooral Zuidoost-Brabant veel werkgelegenheid en vestigingen in deze sector kent.

Figuur 121: Aandeel consumentendiensten (vestigingen en werkgelegenheid) naar regio



Trends en ontwikkelingen consumentendiensten

Binnen de consumentendienstensector zien we een aantal trends en ontwikkelingen die van invloed zijn op de wensen en eisen die consumentendiensten hebben ten aanzien van locatie en pand.

Trend	Betekenis voor locatiewensen en -eisen																																																							
De <u>brancheverbreiding en –vervaging neemt verder toe</u>: de aangeboden assortimenten worden verbreed en wel zodanig dat verschillende winkeltypen elkaar qua assortiment gedeeltelijk kunnen overlappen. Ook bij PDV en GDV-bedrijven waar de grootschalige fietszaak ook kleding en schoenen gaat verkopen of de buitensportspecialzaak zich meer gaat toeleggen op mainstream kledingproducten. Er vindt een duidelijke <u>groei in schaalgrootte</u> plaats binnen de detailhandelssector, wat in Brabant al sterk in opkomst is en verwacht wordt door te zetten. In onderstaande figuur is de ontwikkeling in type winkelgebieden in Noord-Brabant weergegeven (Discussienota detailhandel in Noord-Brabant, 2012).  <table><caption>Estimated data from the graph: Development of retail area types in North-Brabant (Index 2003=100)</caption><thead><tr><th>Jaar</th><th>Centraal winkelgebied</th><th>Ondersteunend winkelgebied</th><th>Grootschalige concentratie</th><th>Verspreide bewinkeling</th></tr></thead><tbody><tr><td>2003</td><td>100</td><td>100</td><td>100</td><td>100</td></tr><tr><td>2004</td><td>100</td><td>98</td><td>105</td><td>102</td></tr><tr><td>2005</td><td>100</td><td>97</td><td>110</td><td>104</td></tr><tr><td>2006</td><td>100</td><td>96</td><td>115</td><td>106</td></tr><tr><td>2007</td><td>100</td><td>95</td><td>120</td><td>108</td></tr><tr><td>2008</td><td>100</td><td>94</td><td>125</td><td>109</td></tr><tr><td>2009</td><td>100</td><td>93</td><td>130</td><td>110</td></tr><tr><td>2010</td><td>100</td><td>92</td><td>135</td><td>110</td></tr><tr><td>2011</td><td>100</td><td>91</td><td>140</td><td>110</td></tr><tr><td>2012</td><td>100</td><td>90</td><td>145</td><td>110</td></tr></tbody></table>	Jaar	Centraal winkelgebied	Ondersteunend winkelgebied	Grootschalige concentratie	Verspreide bewinkeling	2003	100	100	100	100	2004	100	98	105	102	2005	100	97	110	104	2006	100	96	115	106	2007	100	95	120	108	2008	100	94	125	109	2009	100	93	130	110	2010	100	92	135	110	2011	100	91	140	110	2012	100	90	145	110	Schaalvergroting bij winkels in PDV en GDV. Noodzaak voor goede bereikbaarheid, voldoende parkeren en nabijheid andere winkels.
Jaar	Centraal winkelgebied	Ondersteunend winkelgebied	Grootschalige concentratie	Verspreide bewinkeling																																																				
2003	100	100	100	100																																																				
2004	100	98	105	102																																																				
2005	100	97	110	104																																																				
2006	100	96	115	106																																																				
2007	100	95	120	108																																																				
2008	100	94	125	109																																																				
2009	100	93	130	110																																																				
2010	100	92	135	110																																																				
2011	100	91	140	110																																																				
2012	100	90	145	110																																																				
Door toenemende internetaankopen en –verkoop <u>neemt de vraag naar winkelvastgoed af</u>. Dit effect is ook sterk merkbaar bij de grootschalige of perifere detailhandelsbranche. Internetverkoop biedt kansen voor de groei van bedrijven op bedrijventerreinen als afhaalpunt en showroom, zonder dat er daadwerkelijk gewinkeld hoeft te worden. Een en ander is afhankelijk van detailhandelsbeleid. Meeste kans op overleven is op PDV/GDV clusters (woonboulevard).	Steeds vaker gaan solitaire en perifere winkels failliet. Een breed assortiment leidt tot schaalvergroting van deze winkels. Clustering biedt voordelen.																																																							
<u>Afname van single-brand showrooms en opkomst multi-brand showrooms</u>. Er is een sterke tendens waarneembaar waarin autodealers meerdere merken gaan verkopen en samenvoegen. Hierdoor ontstaan grotere showrooms op zichtlocaties en enkele steunpunten voor onderhoud en reparatie.	Schaalvergroting en toename leegstand bij kleinere dealers/panden. Op zichtlocaties – waar ruimte is – ontstaan grote dealers.																																																							

Locatiewensen en -eisen consumentendiensten

Op basis van de algemene beschrijving van de sector en de trends geven we hieronder een overzicht van de locatiewensen en -eisen vanuit de sector consumentendiensten en hoe deze zich ontwikkelen.

Ligging van het bedrijventerrein: Perifere en grootschalige detailhandelsvestigingen, evenals bedrijven in de autobranche, stellen hoge eisen ten aanzien van de locatie. Klantcontact (B2C) is voor deze bedrijven van groot belang. Een zichtzone of zichtlocatie heeft daarom de voorkeur. Bedrijven in deze branche willen graag reclame kunnen maken voor hun activiteiten of producten. Daarom zijn de bedrijven geneigd daar te zitten waar veel stromen mensen langs komen, liefst goed bereikbaar in de stad, maar anders langs uitvalswegen aan de stadsrand.

Door de omvang van de goederen en dus noodzakelijke autobereikbaarheid en de clustering van gerelateerde winkels op woonboulevards, hebben retailers sinds de jaren '70 gekozen om zich te vestigen

op perifere locaties aan de randen van de stad. Zo is bijvoorbeeld inmiddels 90% van de Doe-Het-Zelf-zaken en 80% van de woonwinkels gevestigd op een dergelijke locaties.

Arbeidsmarkt: Nabijheid van personeel is gewenst, maar door de beperkte behoefte aan arbeid is dit geen cruciaal criterium. De nabijheid van bevolkingsconcentraties is voor deze doelgroep cruciaal.

Bereikbaarheid weg: Grootschalige detailhandelsbedrijven willen overwegend op goed bereikbare plekken zitten en beschikken over voldoende parkeerplaatsen.

Bereikbaarheid OV: Voor de ABC-bedrijven in deze sector is een OV-bereikbaarheid niet belangrijk. Het merendeel van de consumenten komt met de auto naar de vestiging. Voor grootschalige en perifere detailhandelsbedrijven is een OV-verbinding niet cruciaal, maar wordt wel steeds belangrijker. Een goede HOV-verbinding (hoogwaardig openbaar vervoer zoals tams, treinen en snelbussen) is een duidelijke pre, hoewel de autobereikbaarheid nog altijd het belangrijkste is. Consumenten willen overigens vooral kunnen winkelen met de auto (zeker waar het gaat om volumineuze artikelen).

Bereikbaarheid multimodaal: n.v.t.

Kavelgrootte: Binnen de detailhandelssector hebben grootschalige en perifere sector bedrijven per definitie een minimale grootte. Meestal beginnen deze bedrijven een omvang om en nabij de 1.000 m² hoewel ze kunnen uitgroeien tot een omvang van zelfs 10.000 m². Dat betekent dat de kavelomvang (zeker gezien de hoge parkeereisen die aan een PDV/ GDV vestiging verbonden zijn) ongeveer het dubbele dient te zien, dus zo'n 2.000 tot 20.000 m². Overigens geldt dat bedrijven in deze sector vaak geclusterd zijn op een locatie (boulevard) en gezamenlijk onder een dak gehuisvest zijn waarin grote ruimtes gehuurd worden. Soms zijn panden meerlaags gebouwd en kunnen een totale kavelomvang hebben van meer dan 10 hectare. Voor individuele bedrijven in de sector geldt een gemiddelde omvang tussen 750 en 1.500 m² (retaillocaties in 2020, de nieuwe winkelkaart van Nederland, 2014, ABN AMRO), vertaald naar kavelomvang is dat 1.500 tot 3.000 m².

Bouwhoogte: Met name de autodealers (showrooms) streven naar een hoogwaardige uitstraling. Deze groep bouwt in toenemende mate tweelaags en maakt daarom gebruik van de maximale bouwhoogte tot zo'n 12 tot 14 meter.

De perifere en grootschalige detailhandelsbedrijven streven in de basis een hoogwaardige uitstraling na, met uitzondering van het 'goedkope' of 'budget' segment (waartoe bijvoorbeeld de Leenbakker en CarpetRight behoren) en lichtinval en een ruime opzet van pand en kavel zijn nodig. Deze panden hebben dan ook vaak een bouwhoogte van zo'n 6 tot 8 meter en bij gelaagde (twee- of meerlaags) bouw verdubbeld dit.

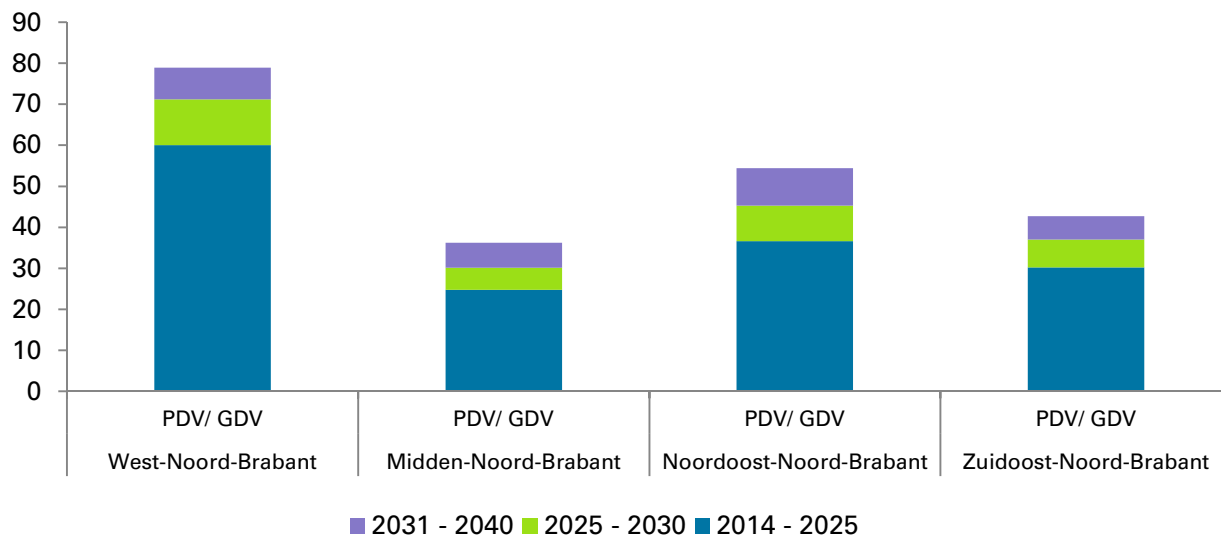
Milieucategorie: Bedrijven in grootschalige en perifere detailhandelsvestigingen hebben een milieucategorie 2 of 3 (vanwege de verkeersaantrekkende werking).

Vertaling naar deelsegmenten in de logistiek en locatiewensen- en eisen

Hoewel het mogelijk is dat beleidsmatig wordt ingezet op het terugdringen van detailhandelsbedrijven op bedrijventerreinen, is hier in de huidige raming geen rekening mee gehouden. De huidige situatie is namelijk zodanig dat er wel detailhandel op bedrijventerreinen gevestigd is.

KWANTITATIEVE ANALYSE VRAAG NAAR CONSUMENTENDIENSTEN (provincie Noord-Brabant, 2014)

In Heel Noord-Brabant ontstaat tot en met 2040 een totale behoefte aan (of uitbreidingsvraag naar) bedrijventerrein van zo'n 175 hectare afkomstig van de consumentendienstensector. De grootste ruimtevrage ontstaat in West-Brabant, te weten bijna 79 hectare (37%). De regio Noordoost-Brabant kent een totale ruimtevrage vanuit deze sector van ruim 54 hectare (26%), de regio Zuidoost-Brabant van 43 hectare (20%) en Midden-Brabant van 36 hectare (17%).



Tabel 14: Vertaling locatiewensen en –eisen naar de twee doelgroepen binnen het segment consumentendiensten

PDV/ GDV, inclusief showrooms (ABC)	
Ligging	Liefst dichtbij grote stedelijke centra, in/ of nabij woonwijken of aan de rand van de stad/ kern
Bereikbaarheid weg	Aan doorgaande weg/ reguliere N-weg. Aan snelweg is pré.
Bereikbaarheid OV	Voorkeur voor een (H)OV-knooppuntlocatie
Bereikbaarheid water en spoor	Niet van toepassing
Kavelgrootte	Minimale kavelomvang vanaf 1.500 m ² tot zo'n 2 hectare
Bouwhoogte	Regulier zo'n 6 tot 8 meter, maar ook hoger tot zo'n 16 meter
Milieucategorie	t/m milieucategorie 3
Arbeidsmarkt	Nabijheid van arbeids pre.
Voorzieningen	Bevolkingsconcentraties nabij.

Dienstverlening

Kenmerken en eigenschappen

De meeste banen op bedrijventerreinen zijn te vinden in de industriële en logistieke sector. Bedrijventerreinen waren oorspronkelijk ook bestemd voor dit soort activiteiten, omdat ze in woonwijken milieu- en geluidsoverlast veroorzaken. Desondanks is het aandeel banen in de dienstensector op bedrijventerreinen zowel absoluut als relatief toegenomen de laatste decennia (PBL, 2008; 2014). Dit ondanks het locatiebeleid van de nationale overheid, dat de ontwikkeling van kantoren (en winkels) op bedrijventerreinen aan banden moest leggen (Louw e.a. 2004). Wanneer we het over de dienstverlening hebben dan gaat het in essentie om alle type bedrijven behorende tot:

- Financiële dienstverlening (het bank- en verzekeringswezen)
- Zakelijke dienstverlening (grote variatie aan bedrijven waaronder juridische en facilitaire diensten tot reclame-, architecten- en uitzendbureau's). Ook onderzoek en spur- en ontwikkelingswerk behoren hiertoe.
- IT of ICT-dienstverlening (alle dienstverlening die samenhangt met de informatie en communicatietechnologie)
- Tertiaire dienstverlening (variërend van maatschappelijke en overheidsdiensten tot onderwijs)

Er geldt dat de dienstensector zich bij voorkeur, of praktisch uitsluitend, in kantoren of kantoorachtige panden vestigt. Toch is ongeveer een kwart (hoewel verschillend per regio en provincie) van de kantorenvoorraad op bedrijventerreinen gevestigd, zo blijkt uit onderzoek en cijfers van LISA. In heel Nederland, hoewel vooral in de Randstad, is er ten opzichte van de vraag een forse overcapaciteit aan kantoren. Op dit moment staat ongeveer 15% van de kantoren in Nederland leeg (NVM, 2014, DTZ, 2015). Het toekomstperspectief van kantoren op bedrijventerreinen is zeer matig en de (structurele) leegstand is er vaak erg hoog, zo blijkt uit onderzoek. Een verdere sanering van kantoren op slecht ontsloten locaties of perifere/solitaire kantoren op bedrijventerreinen lijkt noodzakelijk, zo blijkt uit onderzoek (Neprom en PropertyNI, 2007; gemeente Den Bosch, 2011; Plabeka, 2014). Toch blijkt dat ook de laatste jaren het aantal banen in de dienstverlening gestaag is gegroeid op bedrijventerreinen en ook naar de toekomst toe verwachten we nog een lichte uitbreiding.

Figuur 132: Toekomstperspectief kantoorlocaties

toekomstperspectief kantoorlocaties		
locatietype	toekomst-perspectief	(structurele) leegstand
• multifunctionele stationslocaties	++	lage kans
• kantoren in centrummilieus	+	lage kans
• OV-knooppunten en voorstadshaltes	+	beperkte kans
• stadsrandlocaties	0	redelijke kans
• snelweglocaties	-	vrij grote kans
• kantoren op bedrijventerreinen	--	grote kans
• kantoren in woonwijken	0	redelijke kans

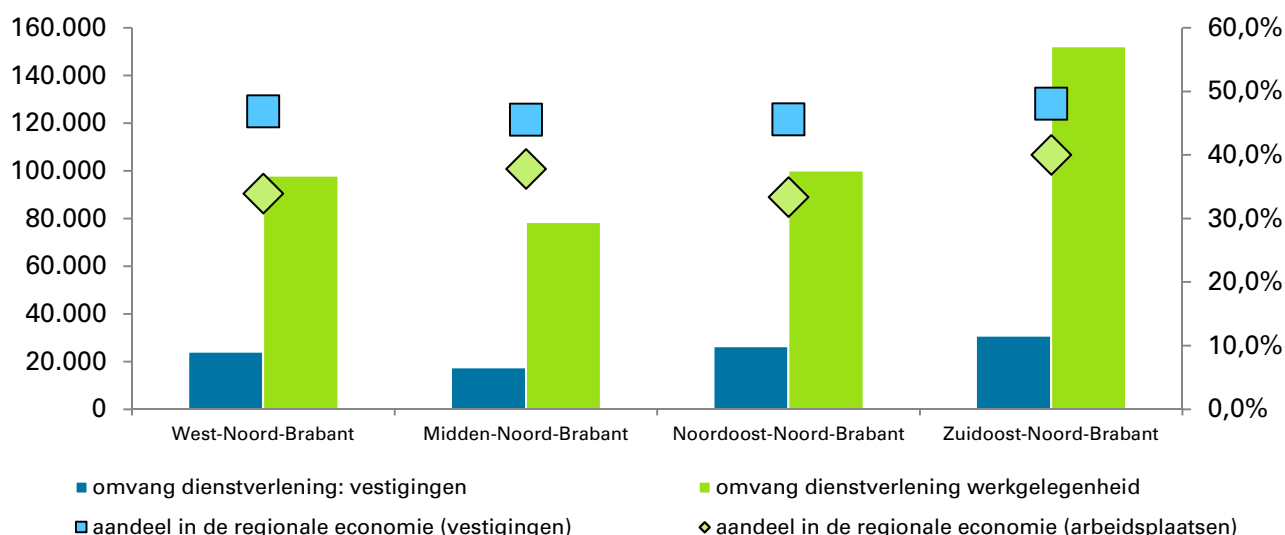
Belang van de sector dienstverlening (op bedrijventerreinen) in Brabant

De zakelijke dienstverlening is één van de snelst groeiende bedrijfstakken in Nederland. Inclusief het uitzendwezen telt de sector meer werknemers dan de gehele industrie. De meeste zakelijke dienstverleningsbedrijven zijn klein. Het leeuwendeel van de zakelijke dienstverleningsbedrijven heeft 5 of minder werknemers. De drempel om te starten is laag doordat het leveren van zakelijke diensten over het algemeen relatief weinig investeringen vergt in gebouwen, machines en voorraden.

In totaal telt Brabant zo'n 428.000 arbeidsplaatsen, verdeeld over zo'n 99.000 vestigingen in de sector dienstverlening (CBS, 2014). De sector dienstverlening is daarmee goed voor zo'n 36% van alle werkgelegenheid in de provincie en maar liefst 47% van alle vestigingen. Deze percentages zijn per subregio vergelijkbaar, maar absoluut gezien is deze sector in Zuidoost-Brabant met meer dan 150.000 arbeidsplaatsen verdeeld over 30.000 vestigingen, het grootst. In Zuidoost-Brabant zijn ook de meeste

banen in de dienstverlening op bedrijventerreinen gevestigd, circa 50%. In andere Brabantse regio's ligt dit aandeel op circa 25-30%.

Figuur 143: Aandeel sector dienstverlening (vestigingen en werkgelegenheid) naar regio (totaal)



CBS 2015, bewerking Stec Groep

Trends en ontwikkelingen dienstverlening

Binnen de sector dienstverlening zien we een aantal trends en ontwikkelingen die van invloed zijn op de wensen en eisen die consumentendiensten hebben ten aanzien van locatie en pand.

Trend	Betekenis voor locatiewensen en -eisen
'Het Nieuwe Werken': Plaats- en tijdonafhankelijk werken raakt steeds meer ingeburgerd. Medewerkers werken waar en wanneer ze willen met mobiele technologie zoals hun laptop, tablet, smartphone, GPS, Web 2.0 en cloud computing. Mensen krijgen de mogelijkheid om op andere plekken (thuis of onderweg) te werken dan op het traditionele kantoor. Voor de werkgever betekent dit onder meer dat er minder kantoorwerkplekken nodig zijn en dat er (dus) minder vierkante meter nodig is per werknemer.	Het nieuwe werken stelt andere eisen aan kantoorhuisvesting: multimodale bereikbaarheid, (kleine) flexwerkplekken, ontmoetings- en loungeplekken en coffeecorner. Ook de aanwezigheid van faciliteiten, zoals kinderdagverblijven, sportscholen, horeca en 'easy shopping' wordt steeds noodzakelijker (JLL, 2013). Kantorentansacties worden steeds kleiner (nu al gemiddeld 1.500 m ²) en nemen in aantallen af (DTZ, 2015). Minder voorkeur voor bedrijventerreinen / solitaire locaties)
De groeiende behoefte aan een sneller, groter en duurzamer digitaal netwerk ter ondersteuning van automatisering, robotisering en de digitalisering van de samenleving zorgt voor een toenemende behoefte aan ICT-specialisten. Ook het digitale netwerk zelf zal aangelegd en onderhouden moeten worden (de fysieke infrastructuur aanleggen). De hoeveelheid (digitale)data en het gebruik van cloudcomputing blijft sterk groeien. Het gevolg is een <u>groeiende behoefte aan opslagcapaciteit en verwerkingscapaciteit</u> . Er is meer behoefte aan nieuwe en grootschalige datacenters.	Datacenters willen een vestiging met een uitstekende ICT-infrastructuur in combinatie met een veilige omgeving en een stabiel energienetwerk.

De digitalisering van de economie maakt het ook nodig dat er een 'upgrading' van werkzaamheden plaatsvindt: competenties worden belangrijker en er is in toenemende mate behoefte aan specialisatie van dienstverleners op specifieke vakgebieden. In de diensteneconomie is <u>goed gekwalificeerd en klantgericht personeel</u> een vereiste om onderscheidend te zijn. De toenemende vergrijzing (en ontgroening) maken het risico op een tekort opgeleid en voldoende gespecialiseerd personeel groter.	Groeiende behoefte aan goed ontsloten en uitstekend bereikbare (bij voorkeur ook met OV) locaties, dichtbij een hoogopgeleide arbeidspool.
<u>ICT</u> neemt een steeds belangrijker plaats in bij bedrijven of het nu gaat om marketing, data of efficiënte (werk)processen. Dit geldt voor vrijwel alle sectoren in het MKB. Om maximaal te kunnen profiteren van deze toenemende vraag zal de sector meer moeten samen werken. Klanten willen meer inspraak en simpele ICT-oplossingen. De vraag van klanten om geïntegreerde oplossingen vraagt om co-creatie in de ICT-keten. Deze vraag wordt mede ingegeven door trends als Internet-of-Things, big data en mobiel. Zeker nu de klant de eigen ICT-afdeling steeds meer afslankt en zich richt op de eigen kernactiviteit	Clustering van high-tech (ICT) dienstverleners maakt het mogelijk om een goed georganiseerd en bereikbaar netwerk aan te kunnen bieden zodat flexibel ingespeeld kan worden de markt vraag. Datacenters en hosters (de Infrastructure-as-a-service en Platform-as-a-service lagen) en software ontwikkelaars creëren kansen door meer samen te werken en totaaloplossingen bij de klant neer te leggen
Kantoorgebruikers willen in toenemende mate zich vestigen op een <u>hoogwaardige en aantrekkelijk locatie die optimaal bereikbaar is met goed openbaar vervoer</u> (liefst een treinstation) <u>en een hoog voorzieningenniveau en levendige (en groene) omgeving, oftewel nabij of in stedelijke winkelcentra met een hoogwaardig horecaniveau (DTZ, 2015, NVM, 2015).</u> Dit om een aantrekkelijk en goed bereikbaar te zijn voor een zo groot mogelijke groep (hoogopgeleide) potentiële werknemers.	Minder vraag en behoefte aan perifere locaties, groeiende vraag naar centrale en binnenstedelijke toplocaties, op het knooppunt van OV en autobereikbaarheid, nabij hoogwaardige voorzieningen

Locatiewensen- en eisen sector dienstverlening op bedrijventerreinen

Op basis van de algemene beschrijving van de sector en de trends geven we hieronder een overzicht van de locatiewensen en -eisen vanuit de sector consumentendiensten en hoe deze zich ontwikkelen.

Ligging van het bedrijventerrein: De nadruk van de kantorendynamiek op de beste locaties in kernsteden neemt toe. Het betreft vooral locaties die goed met het openbaar vervoer te bereiken zijn en een hoog voorzieningenniveau kennen. Deze plekken hebben de grootste aantrekkingskracht. Het gaat dus vooral om goed ontsloten plekken zo dicht mogelijk tegen de het stadscentrum aan (DTZ, 2015). Voor bedrijventerreinen geldt dat er een scheiding is tussen locaties nabij de stad (snelweglocaties, randen van bedrijventerreinen) en kleinschalige kantoren op bedrijventerreinen in dorpen, vaak gelegen op zichtlocaties.

Arbeidsmarkt: Arbeid is voor dienstverleners van groot belang. Juist in deze sector is middelbaar tot hoog opgeleid personeel gewenst. Deze doelgroep is over het algemeen bereid om een grotere afstand af te leggen voor werk. Ook de dienstverleners die op een bedrijventerrein gevestigd zijn hebben vaak een bredere regionale oriëntatie.

Bereikbaarheid weg: Hoewel een OV-bereikbaarheid voor de meeste kantoorgebruikers steeds belangrijker is geworden geldt dat een goede bereikbaarheid via de weg nog altijd in de top 3 locatiefactoren van dienstverlenende bedrijven staat. Met name ICT-gerelateerde dienstverleners hechten, vanwege de hoge mate van detachering van werknemers, aan een goede autobereikbaarheid. Een locatie moet dan ook beschikken over voldoende parkeergelegenheid en minimaal een ligging aan een doorgaande weg met een goede doorstroming.

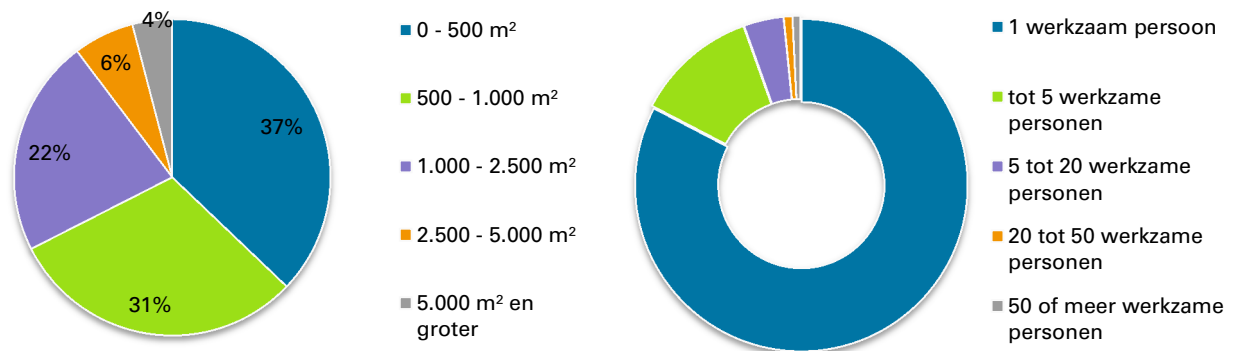
Bereikbaarheid OV: Zoals blijkt uit de trendanalyse hierboven wordt voor veel dienstverlenende bedrijven een hoogwaardige OV-verbinding steeds belangrijker. Daar staat echter wel tegenover dat de dienstverleners die zich op bedrijventerreinen willen vestigen minder zwaar tillen aan deze eis, puur vanwege het feit dat bedrijventerreinen tot nu toe vaak niet over een hoogwaardige OV-verbinding

beschikken. Het effect hiervan is inmiddels duidelijk geworden, namelijk dat steeds meer dienstverlenende bedrijven weer wegtrekken van bedrijventerreinen waardoor kantoorachtige panden leeg komen te staan.

Bereikbaarheid multimodaal: n.v.t.

Kavelgrootte: Uit diverse onderzoeken van Stec Groep (voor de provincie Utrecht en Zuid Holland en de regio West-Brabant) blijkt dat de meeste transacties (opnames) van dienstverlenende (of kantoorachtige bedrijven) kleiner zijn dan 1.000 m². Het gaat om bijna 70% van het totaal aantal bedrijven in deze branche. Slechts een handjevol bedrijven heeft een omvang groter dan 5.000 m². Ook als we kijken naar het aantal werknemers per bedrijf (de bedrijfsgrootte) dan valt op dat het overgrote merendeel van de bedrijven zeer kleinschalig is. Sterker nog, ruim 80% van alle bedrijven telt slechts 1 werknemer en nog geen 2% van alle bedrijven telt meer dan 20 werknemers.

Figuur 154: Sector dienstverlening naar omvang (in m² vvo) en werkzame personen



Bron: CBS 2015, LISA 2014, PropertyNL 2015, bewerking Stec Groep

Vertaald naar kavelgrootte geldt dat bedrijven in deze sector op zoek zijn naar relatief kleinschalige kavels (tussen de 200 tot 2.000 m²) en er wordt zeer zelden een kavel groter dan 1 hectare uitgegeven. Daar komt bij dat bedrijven in deze sectoren vooral een relatief hoge bouwhoogte kunnen realiseren waardoor het kaveloppervlak per definitie beperkt blijft.

Bouwhoogte: de meeste bedrijven in de dienstverlening zijn op zoek naar een locatie en pand met een goede uitstraling en hoogwaardige kwaliteit vanwege het belang van het klantcontact. Veel van de dienstverlenende bedrijven zitten bij elkaar in een multifunctioneel pand. Dat betekent dat er vaak meerlaags gebouwd wordt waardoor bouwhoogtes tot zo'n 20 meter kunnen voorkomen. Het gros van de kleinschalige kantoorachtige bedrijfsverzamelunits heeft echter een bouwhoogte van zo'n 12 tot 18 meter terwijl solitaire units al volstaan met zo'n 6 tot 10 meter.

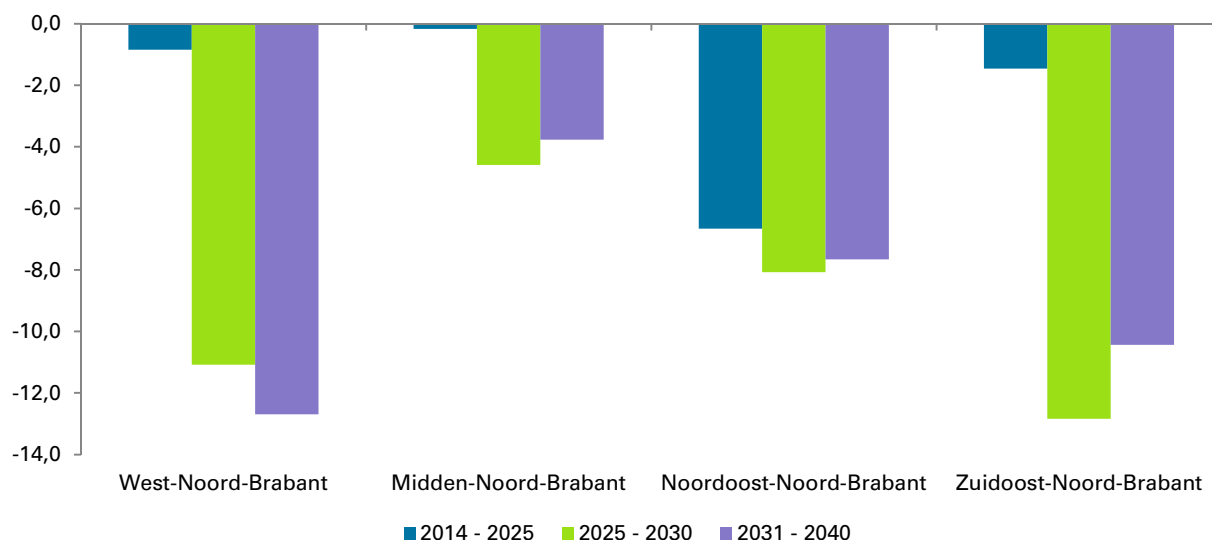
Milieucategorie: Alle bedrijven in deze branche behoren tot milieucategorie 1 of 2 of zijn zelfs niet opgenomen in de staat van bedrijfsactiviteiten op bedrijventerreinen (VNG, 2015).

Vertaling naar deelsegmenten in de logistiek en locatiewensen- en eisen

We maken voor de sector dienstverlening geen onderscheid in verschillende deelsegmenten. Praktisch alle bedrijven in de dienstverlening stellen vergelijkbare eisen aan kavel en pand. De verschillen die mogelijk zijn op individueel niveau bij bedrijven binnen deze sector vallen goeddeels binnen de gestelde marges zoals hierboven uiteengezet.

KWANTITATIEVE ANALYSE VRAAG NAAR DIENSTVERLENING (provincie Noord-Brabant, 2014)

In Noord-Brabant blijkt een negatieve totale ruimtevraag vanuit de sector dienstverlening. Bureau Buiten (2014) verwacht een afname van het in gebruik zijnde aantal hectare door dienstverlenende bedrijven op bedrijventerreinen tot en met 2040 van zo'n 80 hectare. Dit geldt voor alle regio's, hoewel er duidelijk regionale verschillen zijn. De afname blijft beperkt in Midden-Brabant tot enkele hectares (11% van de totale afname). Opvallend is vooral de sterke kwantitatieve afname in de vraag tot en met 2025 in de regio Noordoost-Brabant, terwijl in de andere regio's deze negatieve ruimtevraag pas veel later inzet. Overigens kan de negatieve vraagontwikkeling niet een-op-een vertaald worden in een verhaal waarbij er geen nieuw bedrijventerrein meer beschikbaar hoeft te zijn voor dienstverlenende bedrijven. Tot en met 2025 zal er zeker nog enige uitbreidingsbehoefte bestaan en ook daarna blijft er een bepaalde dynamiek in deze sector bestaan. Echter de dynamiek zal vooral kwalitatief zijn en gestimuleerd worden door een vervangingsvraag.



Tabel 15: Vertaling locatiewensen en –eisen naar de doelgroep dienstverlening

Bouw	
Ligging	De sector heeft de wens/ eis dichtbij stedelijke centra gevestigd te zijn met een hoogwaardig voorzieningenniveau en een goede OV-bereikbaarheid. De meeste bedrijven zoeken een plek in, of nabij de stedelijke centra of een locatie aan de rand van de stad/ kern.
Bereikbaarheid weg	Aan een reguliere (boven)lokale wegenstructuur, liefst een radialemilieu of n-weg
Bereikbaarheid OV	Bereikbaarheid OV is van bovengemiddeld belang voor deze groep bedrijven, gezien het feit dat ze een aantrekkelijke vestiging zoeken goed bereikbaar voor hoogopgeleide beroepasbevolking
Bereikbaarheid water en spoor	Geen relevant criterium.
Kavelgrootte	Kavels overwegend tussen de 200 tot 5.000 m ² (dus < 1 hectare)
Bouwhoogte	overwegend tussen de 6 en 8 meter, maar bij meerlaagsbouwen tot circa 20 meter.
Milieucategorie	t/m milieucategorie 2
Arbeidsmarkt	Hoewel de sector gekenmerkt wordt door kleinschaligheid is de kwaliteit en omvang van arbeidspool zeer belangrijk (vooral vanwege de toenemende high-tech/ ict-gerelateerde werkzaamheden); Ook de flexibele inzetbaarheid van arbeid is van groter belang.
Voorzieningen	Eisen ten aanzien van zichtbaarheid en uitstraling van bedrijfsomgeving

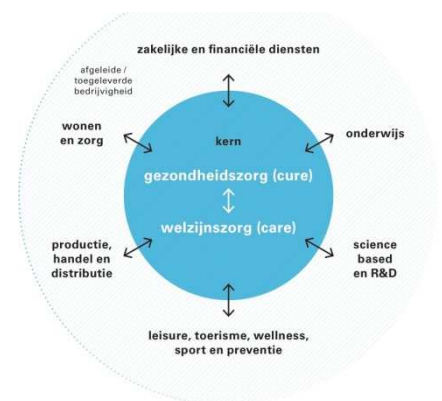
Zorg

Kenmerken en eigenschappen

De kern van de zorgsector bestaat uit alle economische activiteiten die een relatie hebben met 'cure' (het genezen) en 'care' (het verzorgen of verplegen), zoals ziekenhuis, huisartsen, tandartsen, fysiotherapeuten, verzorging- en verpleeghuizen, de thuiszorg, GGD en GGZ. Daarnaast vallen ook sectoren als de jeugdzorg, kinderopvang, internaten (waaronder asielzoekerscentra), sociaal cultureel werk, welzijn ouderen, maatschappelijke opvang en Arbo-zorg onder de zorg.

Verder hangt ook een groot aantal andere sectoren samen met de zorgsector. Zorg gaat wat dat betreft breder dan alleen gezondheids- en welzijnzorg en wordt ook wel aangeduid als de 'zorgeconomie'. De zorgeconomie omvat ook een breed scala aan indirect gerelateerde activiteiten. Het gaat ook om een breed scala aan andere zorggerelateerde activiteiten binnen de zakelijke en financiële dienstverlening (zoals zorgverzekeraars), productie, handel en logistiek (zoals farmaceutische industrie, medische technologie), science en R&D (universiteiten, kennisinstellingen, etc.), detailhandel (drogisterijen, opticiens, etc.), voorzieningen voor sport en ontspanning (zoals fitnesscentra, sauna). Deze laten we hier echter buiten beschouwing omdat ze al zijn opgenomen bij de hiervoor behandelde sectoren (industrie, logistiek, handel, dienstverlening, consumentendiensten).

Figuur 165: Zorgeconomie

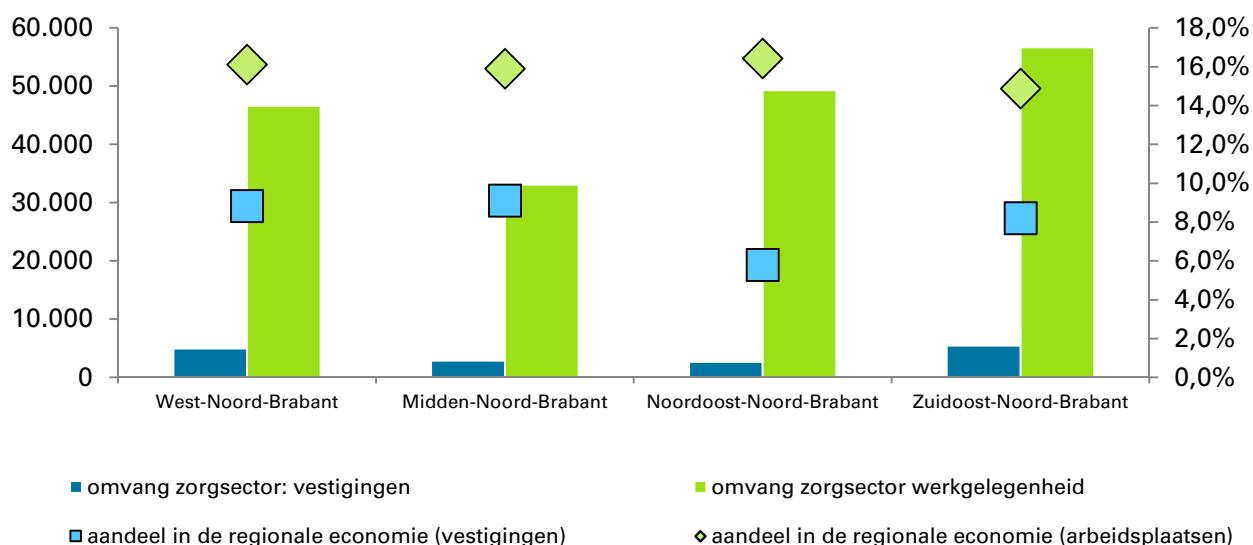


Circa 10% van de bedrijven in de zorg in Brabant zijn op een bedrijventerrein gevestigd, zo blijkt uit gegevens van LISA. Dit aandeel is de afgelopen jaren toegenomen. We verwachten ook dat dit aandeel in de toekomst nog verder groeit.

Belang van de sector zorg (op bedrijventerreinen) in Brabant

De toenemende vergrijzing is een van de belangrijkste redenen waarom de zorgsector in Nederland, maar ook in Noord-Brabant, sterk is gegroeid en vooral ook in de toekomst zal blijven groeien. Volgens de CBS Bevolkingsprognose zal het aantal 65-plussers toenemen van 2,7 miljoen in 2012 tot een hoogtepunt van 4,7 miljoen in 2041. In 2040, het hoogtepunt van het aantal 65-plussers, is naar schatting 26% van de bevolking 65-plusser, waarvan een derde ouder is dan 80 jaar. Ter vergelijking: in 2012 is het percentage 65-plussers nog 16%, waarvan 25% 80-plus is. Het effect van de vergrijzing is niet in alle regio's, steden en dorpskernen gelijk. Het landelijke gebied zal sneller en meer vergrijzing (ook door de toenemende ontgroening) dan het stedelijke gebied. Met de toename van het aantal ouderen stijgt de zorgvraag. Inmiddels werken in Noord-Brabant 185.000 personen, verdeeld over zo'n 16.000 bedrijven, in de gezondheids- en welzijnszorg. In totaal komt 16% van de totale werkgelegenheid in Noord-Brabant voor rekening van de gezondheids- en welzijnszorg. Daarmee is de zorgsector een van de grootste werkgevers van de provincie.

Figuur 176: Aandeel sector zorg (vestigingen en werkgelegenheid) naar regio (totaal)



CBS 2015, Bewerking Stec Groep

Opvallend is dat in Zuidoost-Brabant de sector een relatief laag aandeel heeft in de totale werkgelegenheid, hoewel deze regio absoluut gezien de meeste arbeidsplaatsen kent. Verder blijkt dat in Noordoost-Noord-Brabant er relatief weinig bedrijven in de zorg gevestigd zijn (zowel absoluut als relatief) maar dat het wel o grotere bedrijven gaat qua aantal arbeidsplaatsen gezien het belang van de sector in de totale werkgelegenheid.

Hoewel de meeste zorgbedrijven in de woonwijk of in stadscentra gevestigd zijn, zien we de laatste jaren een toename van zorgbedrijven op bedrijventerreinen (10%). Het aandeel zorgbedrijven dat op bedrijventerreinen gevestigd is ten opzichte van het totaal aantal zorgbedrijven blijft echter relatief beperkt. Omdat de sector wel groeit de komende jaren wordt een toename in de ruimtebehoefte op bedrijventerreinen verwacht.

Trends en ontwikkelingen zorg

Binnen de sector zorg zien we een aantal trends en ontwikkelingen die van invloed zijn op de wensen en eisen die zorgbedrijven hebben ten aanzien van locatie en pand.

Trend	Betekenis voor locatiewensen en -eisen
De groep ouderen neemt toe, en met de toename ook het bestedingenpatroon. Ook de groep vermogende ouderen neemt rap toe. Het effect is dat de grotere groep, niet werkende 65-plussers hogere eisen stelt aan de omgeving. Er ontstaat <u>meer behoefte aan andere type zorgactiviteiten</u> of een koppeling van zorg, entertainment en recreatie. Meer ouderen zijn bereid meer te betalen voor een goede zorg (en aanverwante diensten). Een resultaat hiervan is de ontwikkeling van zorghotels, zorgcentra en zorgboulevards. Toename van recreatieve zorg (fitness, massagasalons, schoonheidsspecialist, diëtist, fysiotherapeuten, etc.) in combinatie met een sterkere concentratie in grootstedelijke wijkcentra, en kleinschalig aanbod in middelgrote kernen (>5.000 inwoners). in kleinschalige kantoorunits, maar vooral in, of bij huis (ruimtes van 100 m²).	Clustering van zorgactiviteiten nabij woonomgeving en ziekenhuizen.

<u>Clustering van zorgactiviteiten</u> (zoals een apotheek, huisarts, psycholoog of fysiotherapeut) geeft meer voordelen dan alleen de gezamenlijke huisvesting en het delen van de kosten daarvan. Er zijn bijvoorbeeld meer ondersteuningsmogelijkheden en faciliteiten, zoals receptie, management en administratie. Maar ook kunnen praktijkassistenten, -ondersteuners en andere hulpverlenende disciplines gemakkelijker worden ingezet. De problemen rond onderlinge vervanging en waarneming tijdens ziekte, vakantie en nascholing worden mogelijk. Voor de patiënt betekent de HOED meer continuïteit van de zorg en een breder dienstenpakket; voor de huisarts en de overige praktijkmedewerkers zijn er vooral meer mogelijkheden tot collegiale steun en professionele verdieping.	Clustering van zorgactiviteiten in een pand op een locatie. Behoeftes aan multifunctionele en flexibel in te delen panden op goed bereikbare plekken (wandelen, fiets of met OV) in de woonwijk of aan de rand van de woonwijk (mogelijk op bedrijventerreinen) neemt toe. Ook herontwikkeling.
Ook in de zorg neemt <u>het aantal zelfstandigen sterk toe</u>. Het werk wordt in toenemende mate gecombineerd met het persoonlijke leven. Het is daarom wenselijk dat de werkplek vlak bij huis ligt en de nodige voorzieningen eromheen (kinderopvang, winkels, sportvoorzieningen). Zo kan er snel en flexibel geschakeld worden tussen werk en privé.	Behoeftes aan nabijheid van de werkplek bij de woonplek: in/ of nabij de woonwijk.
Verder is er sprake van een optimalisering en standaardisatie van werkprocessen in de zorg door toepassing van technologie en ICT. Bij elke vorm van vernieuwing in 'medisch en zorg' vormt ICT een strategisch instrument. Denk bijvoorbeeld aan de invoering van het Elektronisch Patiënten Dossier (EPD) en het Elektronisch Kind Dossier (EKD). Maar ook aan het kunnen afsluiten van zorgverzekeringen via internet en het kunnen beoedelen van zorgaanbieders of het opvragen van meer informatie over de zorgaanbieders, waardoor de keuzevrijheid ("Waar wil ik geholpen worden?") toeneemt. Ook kan ICT worden ingezet om de zorg minder arbeidsintensief te maken en zorg op afstand mogelijk te maken (telemedicine en telemonitoring). Domotica doet in toenemende mate een intrede in de zorg: Domotica is een verzamelbegrip voor technische voorzieningen in en om de woning die mensen in staat stellen (langer) zelfstandig te blijven wonen. Comfort en veiligheid kunnen worden verhoogd door bijvoorbeeld zorgalarmering, bewegingssensoren, aansluitingen voor diverse vormen van (ICT) communicatie in geval van zorgbehoefte en toepassingen die de dagelijkse handelingen in de woning vereenvoudigen.	Meer integratie en samenwerking tussen zorg en productie en industrie. Ook logistiek van groot belang.
Schaalvergroting enerzijds en anderzijds een toenemende behoefte aan kennisnetwerk rondom zorg in combinatie met de groeiende vraag naar innovatieve producten en diensten (in relatie tot de groei ICT-gerelateerde zorgproducten), leiden tot een ontwikkeling van hoogwaardige high-tech kennisclusters: concentratie op bedrijventerreinen aan de rand van de woonstad/kern, nabij kennis- en grootschalige zorginstellingen, van zorggerelateerde productiebedrijven en farmaceutische bedrijven.	Clustering van zorggerelateerde diensten en productiebedrijven in de nabijheid van zorgkennisclusters (bij Academische Ziekenhuizen of grootschalige zorginstellingen)

Locatiewensen- en eisen zorgsector op bedrijventerreinen

Op basis van de algemene beschrijving van de sector en de trends geven we hieronder een overzicht van de locatiewensen en -eisen vanuit de sector consumentendiensten en hoe deze zich ontwikkelen.

Ligging van het bedrijventerrein: goed bereikbare plekken op een bedrijventerrein, of sterk verweven in het stedelijk netwerk. De overgang tussen woonwijk en bedrijventerrein kan opgevuld worden met zorgfuncties (mits de industrie functie niet te zwaar is)

Arbeidsmarkt: Net als in de industrie kampt de sector zorg op termijn met een tekort aan personeel. De zorgsector opteert in grote mate op goed bereikbare plekken nabij bevolkingsconcentraties. Dit betekent dat arbeidsmarkt, hoewel zeer belangrijk, bij de locatiekeuze minder van invloed is. De bereikbaarheid van de zorginstelling is in die optiek veel belangrijker. Hoewel de sector gekenmerkt wordt door kleinschaligheid is de kwaliteit en omvang van arbeidspool zeer belangrijk juist vanwege de sterk toenemende zorgvraag vanuit de samenleving. Ook de flexibele inzetbaarheid van arbeid is van groter belang.

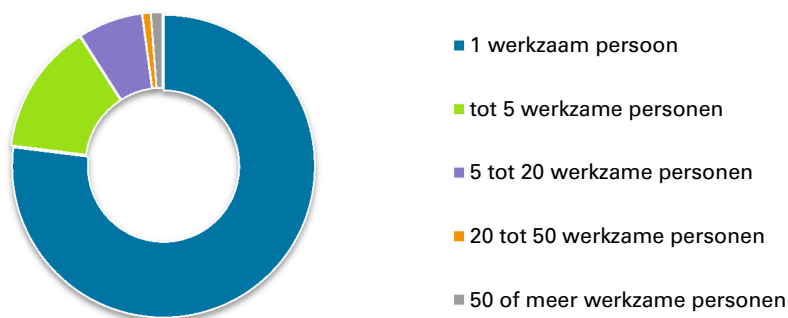
Bereikbaarheid weg: een goede autobereikbaarheid is voor het gros van de zorgbedrijven van ondergeschikt belang. Een reguliere lokale wegverbinding is gebruikelijk. Dit komt ook vanwege de behoefte aan een centrale ligging in het specifiek zorggebied, wat vaak al beperkt is tot een woonwijk of buurt. Uitzondering zijn bijvoorbeeld ambulancediensten of ziekenhuizen die een korte reistijd willen realiseren tot het zorggebied.

Bereikbaarheid OV: Een goede OV-bereikbaarheid (vooral de bus) is voor de meeste zorgbedrijven steeds belangrijker geworden. Hoewel ouderen in toenemende mate mobieler worden (en blijven) en met de fiets of de auto kunnen komen, geldt dat een goede bereikbaarheid met OV belangrijker wordt.

Bereikbaarheid multimodaal: n.v.t.

Kavelgrootte: Op basis van de grootteklasse van zorgbedrijven (CBS, 2015) kunnen we constateren dat meer dan 90% van de bedrijven in deze sector zeer kleinschalig is en minder dan 5 werknemers in dienst heeft. Sterker nog, ruim 75% van alle bedrijven telt slechts 1 werknemer. Slechts 2% van alle bedrijven telt meer dan 20 werknemers in de zorgsector. Vertaald naar kavelgrootte geldt dat bedrijven in deze sector op zoek zijn naar relatief kleinschalige kavels (tussen de 200 tot 2.000 m²).

Figuur 187: Bedrijfsomvang in werkzame personen in zorg in Brabant



Bron: CBS 2015, Bewerking Stec Groep

Bouwhoogte: de meeste bedrijven in de zorg zijn op zoek naar een locatie en pand met een goede uitstraling en hoogwaardige kwaliteit vanwege het belang van het klantcontact. In toenemende mate zijn zorgbedrijven op zoek naar multifunctioneel en flexibel indeelbare panden waarbij meerdere gebruikers onder een dak gehuisvest kunnen worden om zodoende schaal- en clustervoordelen te kunnen behalen. De bedrijven in deze sector, waar ze interesse hebben in bedrijventerreinkavels, hebben vooral een relatief lage bouwhoogte nodig. Het gaat vaak om fitness- of praktijkruimten waarbij een bouwhoogte van zo'n 6 meter ruim voldoende is, tenzij er meerlaags gebouwd wordt zodat een bouwhoogte tussen de 10 en 14 gerealiseerd wordt.

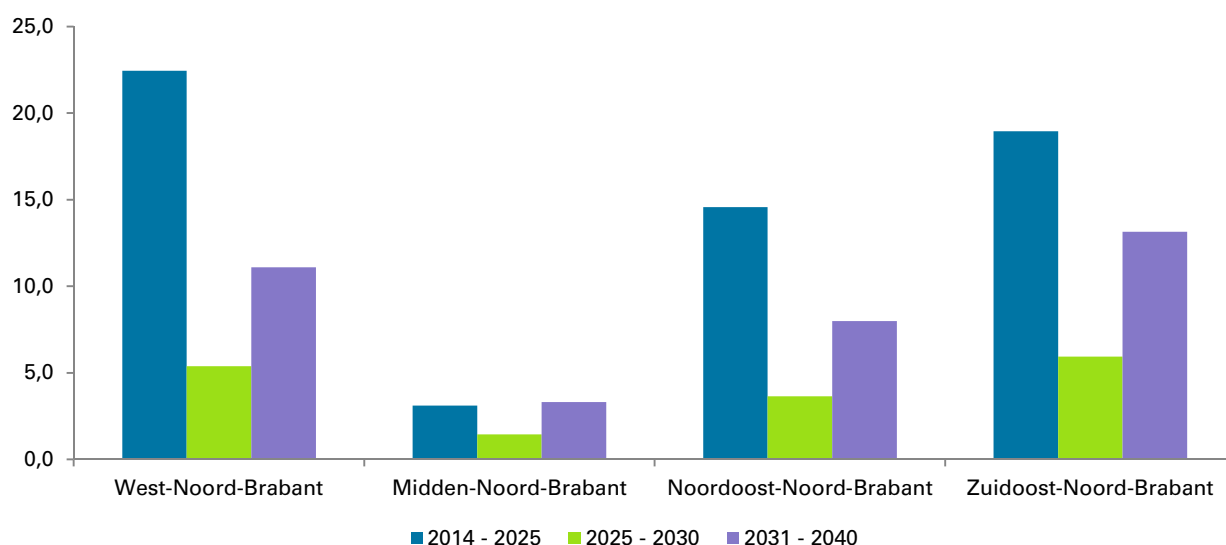
Milieucategorie: Alle bedrijven in deze branche behoren tot milieucategorie 1 of 2 of zijn zelfs niet opgenomen in de staat van bedrijfsactiviteiten op bedrijventerreinen (VNG, 2015).

Vertaling naar deelsegmenten in de zorg en locatiewensen- en eisen

We maken voor de sector zorg geen onderscheid in verschillende deelsegmenten. Praktisch alle bedrijven in de zorgsector stellen vergelijkbare eisen aan kavel en pand. De verschillen die mogelijk zijn op individueel niveau bij bedrijven binnen deze sector vallen goeddeels binnen de gestelde marges zoals hierboven uiteengezet.

KWANTITATIEVE ANALYSE VRAAG NAAR ZORG (provincie Noord-Brabant, 2014)

In heel Noord-Brabant ontstaat tot en met 2040 een totale behoefte aan (of uitbreidingsvraag naar) bedrijventerrein van zo'n 110 hectare afkomstig van de zorgsector. West- en Zuidoost-Brabant kennen de grootste uitbreidingsvraag. Beide regio's zijn goed voor ieder 35% van de totale ruimtevrage. Wat vooral opvalt is de lage uitbreidingsbehoefte in Midden-Brabant waar 'slechts' een vraag ontstaat van zo'n 8 hectare tot en met 2040. Verder blijkt de grootste ruimtevrage plaats te vinden tot en met 2025: in totaal 53% van de totale ruimtevrage in de gehele periode tot en met 2040.



Tabel 16: Vertaling locatiewensen en –eisen naar de doelgroep zorg

Zorg	
Ligging	De sector heeft de wens/ eis dichtbij woonbebouwing/ woonwijken gevestigd te zijn met een goede OV-bereikbaarheid. De meeste bedrijven zoeken een plek in, of nabij de stedelijke centra of een locatie aan de rand van de stad/ kern.
Bereikbaarheid weg	Aan een reguliere (boven)lokale wegenstructuur
Bereikbaarheid OV	Bereikbaarheid OV is van bovengemiddeld belang voor deze groep bedrijven, gezien het feit dat ze een aantrekkelijke vestiging zoeken die en goed bereikbaar is voor hoogopgeleide beroepsbevolking maar vooral goed bereikbaar voor mensen met een zorgvraag (in toenemende mate de oudere bevolking)
Bereikbaarheid water en spoor	Geen relevant criterium.
Kavelgrootte	Kavels overwegend tussen de 200 tot 5.000 m ² (dus < 1 hectare)
Bouwhoogte	Overwegend rond de 6 meter, maar bij meerlaagsbouwen tot circa 12 meter.
Milieucategorie	t/m milieucategorie 2
Arbeidsmarkt	Hoewel de sector gekenmerkt wordt door kleinschaligheid is de kwaliteit en omvang van arbeidspool zeer belangrijk juist vanwege de sterk toenemende zorgvraag vanuit d samenleving. Ook de flexibele inzetbaarheid van arbeid is van groter belang.
Voorzieningen	Nabijheid van ziekenhuis en zichtbaarheid