

Verslag bijeenkomst bedrijfsruimtemarkt

Aan : college van B&W gemeente Overbetuwe
Van : J. Dinnissen (beleidsadviseur economie)
CC : S. Tempelman, F. Miceli, A. Thijssen
Ons kernmerk :
Datum : 6 februari januari 2024

Op 30 januari en 5 februari zijn de resultaten en het advies *‘Werken aan een vitale lokale bedrijfsruimtemarkt in Overbetuwe’* van de Stec Groep gepresenteerd aan een brede vertegenwoordiging van het Overbetuwse bedrijfsleven:

- Arijan Sauer (vastgoedeigenaar)
- Bart Franssen (ontwikkelaar Park15 en voorzitter Vereniging van Eigenaren Park15)
- Hans Robert van der Doe (bedrijfsmakelaar)
- Jan Kuijpers (ondernemer in Heteren en bestuurslid Stichting Beheer Bedrijventerrein Poort van Midden Gelderland Zuid)
- Jeroen Sertons (voorzitter OCO en vastgoedbelegger)
- Peter Hooiveld (bestuurslid van diverse stichtingen voor Overbetuwse bedrijventerreinen)
- Robert Kramer (ondernemer en vastgoedbelegger in Overbetuwe)
- Stijn Gerritsen (beheer van bedrijfsmatig onroerend goed)

Uit het gesprek en discussie kwamen de volgende aandachtspunten naar voren:

Breed profiel van sectoren

De kracht van de Overbetuwse bedrijventerreinen is juist de mix van sectoren. Ga niet voor thematische regionale speerpunten maar houdt het brede MKB profiel aan. Hierdoor wordt de Overbetuwse economie niet afhankelijk van enkele sectoren.

Belang en aandacht voor het MKB

De ondernemers onderschrijven het belang om meer aandacht te geven aan het midden en groot MKB (10-250 werkzame personen) en zijn blij met de oprechte aandacht vanuit het adviesrapport. Deze bedrijven zijn de werkgelegenheidsmotor van Overbetuwe. Zorg dat je als gemeente de ondernemers blijft kennen. Leg met name de aandacht op het bestaande lokale MKB om die te faciliteren in hun toekomstige groei. Overbetuwe heeft op dit moment (en vast en zeker ook in de toekomst) prachtige lokale MKB bedrijven die op hun huidige locatie of elders op het bedrijventerrein niet kunnen groeien of uitbreiden.

Herstructurering aan de markt overlaten

Vanwege de problemen met netcongestie en het tekort aan nieuwe beschikbare kavels is het nu belang om te richten op de bestaande voorraad. Hier is op korte termijn het grootste verschil te maken. Laat herstructurering van bedrijfskavels aan de markt over. De overheid heeft weinig ruimte om te sturen. De overheid kan niet bepalen waar bedrijven moeten landen. Het is vanuit de overheid wel belangrijk om op de randvoorwaarden te sturen. Voorbeelden van randvoorwaarden:

- Minimale milieucategorie: hiermee wordt tegengegaan dat de ruimte wordt gebruikt door bedrijven die ook buiten de bedrijventerreinen kunnen ondernemen.
- Minimale bouwhoogte (en hogere bouwhoogte): hiermee wordt de intensivering van de bedrijfskavel gestimuleerd en wordt de bestaande ruimte goed benut.
- Sluit de bedrijven uit die je niet wil op de betreffende bedrijventerreinen.
- Stuur op het tegengaan van bedrijven waar grote kans op ondermijning is (bijvoorbeeld autohandelaren en kleine bedrijfsunits). Deze bedrijven krijg je nooit meer terug het legale circuit in. Handhaaf wanneer gebruik strijdig is met de bestemming.
- Zorg voor flexibiliteit in de bestemmingsplannen (o.a. herverkaveling). Belangrijk dat ondernemers snel kunnen handelen. Zolang die flexibiliteit maar niet doorslaat en belangrijke kaders/randvoorwaarden doorkruist worden door ‘grote paarse vlakken’.
- Stel bij nieuwe bedrijfsverzamelgebouwen en units (met een minimale grootte) voorwaarden op het gebied van afvalinzameling, parkeren. Dit geldt zowel bij herstructurering als nieuwe bedrijfskavels.

Een schaarste aan bouwgrond heeft als voordeel dat 'de markt' op zoek gaat naar 'brownfield' locaties voor renovatie en herontwikkeling. Dit is bovendien duurzamer dan uitgifte van nieuwe grond.

Door het voorzien in de nodige randvoorwaarden kan gestuurd worden op clustering en vestiging van bedrijven. Optimaal openbaar vervoer helpt bijvoorbeeld kennisintensieve vestigers waar optimale aansluiting op de snelweg weer de logistieke bedrijven helpt.

Inhaalslag voor nieuwe bedrijfskavels

Het adviesrapport suggereert dat nieuwe bedrijfskavels een kwantitatief verhaal is. Zet vooral in op een kwalitatief verhaal waarbij de vraag welke ondernemingen passen bij Overbetuwe centraal staat. Dat betekent dat er moet worden opgepast met de prognoses in hectares, ook omdat prognosticeren van economie als erg moeilijk ervaren wordt. Leg de nadruk op het kwalitatieve en niet op het kwantitatieve verhaal wat het adviesrapport aangeeft. Benoem welke grootte van kavels nodig zijn voor het lokale MKB. Voorkom de uitgifte van bedrijfskavels groter dan 1,0 ha (dit geldt niet voor Park15).

Voor de toekomst is het belangrijk om te kiezen waar nieuwe bedrijfskavels (uitbreidingen van bestaande bedrijventerreinen) ontwikkeld kunnen worden. Drie jaar geleden is het tekort van bedrijfskavels ook al geagendeerd door het bedrijfsleven bij de gemeente. Het tekort naar ruimte voor het bedrijfsleven zagen we al jaren geleden aankomen. Dit heeft echter geen vervolg gekregen. Dat betekent dat er geen nieuwe bedrijfskavels zijn of op korte termijn gerealiseerd worden en hier gezien de opgave een inhaalslag gemaakt moet worden.

Wees zuinig op de ruimte. Voor nieuwe bedrijfskavels is het belang om mee te nemen dat de jongere generatie om andere werklocaties vraagt. Bij uitgifte van nieuwe bedrijfskavels is het belang om de procedure simpel en transparant te houden.

Verplicht bij nieuwe bedrijventerreinen een verplicht collectief in de vorm van een stichting waarbij iedere grondeigenaar zich aan moet sluiten en dus verplicht een jaarlijkse bijdrage moet betalen. Of, indien er sprake is van uitbreiding van een bestaand bedrijventerrein, de verplichte aansluiting bij de al aanwezige stichting.

Gezien de ligging van de bedrijventerreinen versus de verschillende kernen binnen de gemeente, is het van belang om per kern de situatie qua bedrijfsontwikkelingen goed te volgen. Driel is een historisch voorbeeld van een enorme versnippering van bedrijven. Laten we dit gebeuren en aan toevalligheden over in de tijd of is een actief beleid inzetten daarin een betere optie?

Proactieve rol in de regio

Ben daarbij ook bewust van de positie binnen de regio en het effect van enerzijds schaarste en anderzijds groei en ontwikkeling in het omliggende gebied op de vraag in Overbetuwe. Gezien de ligging tussen de steden Arnhem en Nijmegen en de heersende dynamiek is er (zoals bij woningbouw ook aan de orde) sprake van een overloop (letterlijk en figuurlijk) risico waardoor het lokale MKB in het geding kan komen. Recent is daar veel over aan de orde met bijvoorbeeld de railterminal problematiek en dat zou maar zo ook kunnen overslaan op bedrijfsterreinen. Hoe is hierin de vinger aan de pols te houden mede i.r.t. de provinciale processen, gemeentelijke, politieke krachten qua toekomstvisies e.d.? In dit kader is een proactieve, doelgerichte aanpak vanuit de gemeente noodzakelijk en niet te voorzichtig afwachten.

Randvoorwaarden voor nieuwe kleinere bedrijfsunits

Daarnaast is het van belang om onderscheid te maken binnen de microbedrijven (1-9 werkzame personen). Voor zzp'ers ziet men vooral veel mogelijkheden in centra en gemengde woon-werk-milieus. Voor bedrijven met personeel (2-9 werkzame personen) kan dit deels ook maar is het tevens belangrijk om voldoende ruimte te geven voor hun ondernemerschap op bedrijventerreinen.

Vastgoedunits tot 200 m² zijn er voldoende op de bedrijventerreinen. Deze zijn voornamelijk gericht op zzp'ers en de ruimte voor opslag voor particulieren. Bij de ontwikkeling van nieuwe bedrijfsunits is het een voorwaarde dat deze minimaal 200 m² per unit groot zijn (de footprint). Op de bedrijventerreinen binnen de gemeente is er op dit moment voldoende aanbod van kleinere vastgoedunits. Het risico van meer aanbod van kleinere bedrijfsunits is verpaupering. Van belang is eisen te stellen aan de ontwikkeling van complexen met bedrijfsunits, enkele voorbeelden:

- Parkeerplaats voor overheaddeur telt niet mee;
- Afsluitbare en separate plek voor afvalcontainer(s);
- Ruimte voor centrale fietsenstalling;
- Verplichte oprichting van een VVE, die namens de eigenaren aanspreekpunt is en die ook namens het collectief de bijdrage aan de stichting betaalt;
- Centrale buitenverlichting;
- Voorschriften reclame-uitingen.

Afstemming met het bedrijfsleven

Een regelmatige bespiegeling vanuit de verschillende invalshoeken en ervaringen via een collectieve setting met stakeholders/ondernemers is van belang.