stec
groep



# Behoefteonderzoek bedrijventerreinen Meierijstad

## Analyse, keuzes en advies

Stec Groep aan gemeente Meierijstad

**Rick Meijerink, Callum Lewis en Jasper Beekmans**
**9 september 2021**

# Inhoudsopgave


**1 Inleiding 3**

1.1 Aanleiding voor dit onderzoek ... 3
1.2 Onze projectaanpak ... 3
1.3 Totstandkoming rapport ... 3
1.4 Leeswijzer ... 4

**2 Conclusies analyse ruimtebehoefte 5**

2.1 Ruimtevraag naar bedrijventerrein ... 5
2.2 Aanbod op bedrijventerreinen ... 8
2.3 Confrontatie vraag en aanbod ... 10
2.4 Resumé: vraag en aanbod op bedrijventerreinen (beleidsneutraal) ... 13

**3 Strategische keuzes 14**

3.1 Knoppen om aan te draaien ... 14
3.2 Ontwikkelscenario's ... 20
3.3 Impact concept keuzes ... 24

**4 Adviezen voor een ontwikkelstrategie en uitgiftebeleid 26**

4.1 Zet in op nieuw bedrijventerrein om in ruimtebehoefte te voorzien ... 26
4.2 Ontwikkel nieuwe bedrijventerreinen 'vraaggericht' ... 27
4.3 Start daarnaast met aanjagen intensief en zorgvuldig ruimtegebruik ... 28
4.4 Hanteer een duurzaam uitgifteprotocol ... 30
4.5 Zorg voor een jaarlijkse monitoring ... 31

**5 Bijlagen 33**

A. Uitgangssituatie bedrijventerreinen ... 33
B. Ruimtevraag naar bedrijventerreinen ... 40
C. Aanbodanalyse bedrijventerreinen ... 50
D. Brownfield Potentie Indicator (BPI) ... 52
E. Kernenscan bedrijventerreinen ... 59
F. Uitkomsten ambtelijke input ... 61

# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding voor dit onderzoek

### 'Uitbreidingsruimte voor lokale ondernemers' is een belangrijke opgave voor Meierijstad

In 2019 is de Bedrijventerreinenvisie Meierijstad door de gemeenteraad vastgesteld. In de visie komt naar voren dat vraag naar en aanbod van bedrijventerreinen in de gemeente kwalitatief en kwantitatief nog niet helemaal in balans zijn. Zo is er in Sint-Oedenrode, Schijndel en Erp weinig tot geen ruimte is voor lokale bedrijven om te groeien en in Veghel, waar tot voor kort in ieder geval nog voldoende grote kavels waren om aan de vraag te voldoen, zijn geen kavels meer beschikbaar voor kleinere bedrijven. Bovendien is het de vraag of het aanbod in Veghel vanuit markttechnisch perspectief en (sociaal) economisch belang een alternatief is voor de (lokale) vraag uit Nijnsel, Sint-Oedenrode en Schijndel. Centraal thema in de Bedrijventerreinenvisie is 'uitbreidingsruimte voor lokale ondernemers'.

Om aandachtpunten die in de Bedrijventerreinenvisie zijn geconstateerd actief op te pakken heeft de gemeente behoefte aan meer inzicht in de integrale en actuele uitbreidingsbehoefte van bedrijven in de gemeente en kernen. De gemeente stelt zichzelf het doel (ook opgenomen in de gemeentelijke begroting 2021) om ruimte te bieden voor de ontwikkeling van bestaande bedrijven, het aantrekken van nieuwe bedrijven (die passen binnen het profiel van Meierijstad) en innovatie te faciliteren binnen het bedrijfsleven.

## 1.2 Onze projectaanpak

Om tot een compleet beeld te komen zijn diverse kwantitatieve en kwalitatieve (data-)analyses uitgevoerd. Via een online marktpeiling (enquête) is eind 2020 de mening van ondernemers gepeild over onder andere hun huidige vestigingslocatie, toekomstige uitbreidingsplannen, de ruimtebehoefte (belangrijke motieven en locatiekenmerken) en de impact van de coronacrisis. Daarnaast zijn verdiepende individuele interviews afgenomen met de lokale ondernemersverenigingen ter verificatie en verdere duiding van de resultaten. De resultaten zijn besproken in werksessies met de gemeente (ambtelijk en bestuurlijk).

### Behoefteonderzoek is een bouwsteen voor Omgevingsvisie

Het is van belang dat het behoefteonderzoek bedrijventerreinen Meierijstad (analyse, keuzes, scenario en advies) een plek krijgt in de gemeentelijke Omgevingsvisie. Daar zal de integrale afweging voor de fysieke leefomgeving plaatsvinden. Voorliggende rapportage over ruimtebehoefte, planning en doorontwikkeling van bedrijventerreinen is daarvoor een bouwsteen.

## 1.3 Totstandkoming rapport

Dit adviesrapport is door ons, Stec Groep, opgesteld in samenwerking met de kerngroep (een vertegenwoordiging vanuit POM en de afdelingen economie, accountmanagement, grondzaken van de gemeente Meierijstad). Om informatie inzichtelijk te maken is gebruik gemaakt van een data-analyse (gemeentelijke data, openbare data en data in eigen beheer), een online marktpeiling (enquête) onder bedrijven op bedrijventerreinen, documentenanalyse en interviews met betrokken partijen, te weten:

- Portefeuillehouder
- Integraal ambtelijk team
- Platform Ondernemend Meierijstad (POM)
- Captains (11 grootste bedrijven)[1]
- Erpse Bedrijven Kring (EBK)
- Business to Business (BtB) Sint-Oedenrode
- Ondernemers Netwerk Schijndel (ONS)
- Ondernemersvereniging Veghel

[1] Sligro, Vanderlande, Jumbo, Hutten, Van den Bosch, Mars, Ahrend, Berco, BAS Trucks, FrieslandCampina, Bouwbedrijf Van de Ven.

Tijdens deze gesprekken is zonder protocol gesproken over de uitkomsten van het onderzoek en de onderwerpen van dit rapport. De bevindingen en ideeën die er op dat moment waren zijn geverifieerd en waar nodig aangescherpt. De gesprekken dienden als doel om inzicht te verkrijgen in de lokale markt en te signaleren welke knelpunten en kansen betrokkenen zien.

## 1.4 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 staan de belangrijkste conclusies uit het onderzoek, gevolgd door strategische keuzes in hoofdstuk 3. Hoofdstuk 4 geeft onze adviezen voor een ontwikkelstrategie en uitgiftebeleid.

Alle achterliggende analyses zijn opgenomen in de bijlagen. Bijlage A geeft een beschrijving van de uitgangssituatie op bedrijventerreinen in Meierijstad. In bijlage B wordt uitgebreid stil gestaan bij de vraagzijde, en in bijlage C bij de aanbodzijde. Bijlage E toont de uitkomsten van de 'Brownfield Potentie Indicator' (BPI) en geeft eerste handvatten voor intensivering en eventueel herontwikkeling (inbreiding) op de bestaande bedrijventerreinen. In bijlage D zoomen we in op de verschillende kernen aan de hand van een kernenscan. En Bijlage F geeft een overzicht van ingebrachte ambtelijke input.

De resultaten van de online marktpeiling (enquête) zijn verwerkt in een separate bijlage.

KERNPUNTEN BEDRIJVENTERREINENVISIE (2019)

Gemeente Meierijstad heeft in 2019 haar bedrijventerreinenvisie (opgesteld door Stec Groep) vastgesteld. Centrale thema's in de bedrijventerreinenvisie zijn:

- Aantrekkelijk vestigingsklimaat
- Kwaliteitsbehoud bestaande terreinen
- Uitbreidingsruimte voor lokale ondernemers
- Behoud (milieu)ruimte voor zwaardere bedrijvigheid

Gemeente Meierijstad hanteert voor nieuwe bedrijventerreinontwikkeling buiten de kern Veghel een maximale kavelomvang van 0,5 ha (dit betreft de kernen Schijndel, Sint-Oedenrode, Nijnsel en Erp). In de visie staat beschreven dat er behoefte is aan uitbreidingsruimte vanuit lokale ondernemers en dat grotere ruimtevrager in Veghel een plek moeten kunnen vinden.

Met het vaststellen van de bedrijventerreinenvisie zijn de kaders voor de toekomst bepaald. Genoemde thema's zijn in de uitvoeringsagenda van de visie (opgesteld door de gemeente) geconcretiseerd aan de hand van projecten en acties. Denk aan voldoende bedrijventerreinenaanbod en het monitoren van de vraag en aanbod (behoefte en uitgifte). Daarnaast zijn er ook acties, waarbij aandacht wordt gevraagd voor kwaliteitsbehoud van bestaande terreinen en het verkennen van potentiële nieuw planlocaties.

# 2 Conclusies analyse ruimtebehoefte

FEITEN EN CIJFERS – BEDRIJVENTERREINEN VAN GROTE WAARDE VOOR ECONOMIE MEIERIJSTAD

- De bedrijventerreinen in Meierijstad bieden werk aan ruim 26.000 mensen (LISA, 2019); dat is circa 53% van de totale werkgelegenheid in de gemeente. Het aantal mensen dat in Meierijstad op een bedrijventerrein werkt is in de afgelopen tien jaar toegenomen.
- Ongeveer 40% van de werkgelegenheid in Meierijstad wordt ingevuld door mensen die ook in de gemeente wonen (CBS, 2020); op de bedrijventerreinen gaat het dan om ruim 10.000 banen.
- Het ruimtegebruik op bedrijventerreinen in Meierijstad scoort gemiddeld voor Nederlandse bedrijventerreinen. De Floor Space Index (FSI) van de meest terreinen vallen tussen de 0,40 en 0,60. Het gewogen gemiddelde bedraagt circa 0,44. Er zijn enkele intensieve en extensieve uitschieters.
- De bedrijventerreinen hebben primair een lokale tot regionale focus. We zien dit bijvoorbeeld terug in de verhuisdynamiek van bedrijven op de terreinen. Van de bedrijven die naar een bedrijventerrein in Meierijstad verhuisden de afgelopen tien jaar kwam circa 60% uit de eigen gemeente en kwam circa 25% uit de regio (Noordoost-Brabant).
- De ondernemers op de bedrijventerreinen hebben vaak een lokale binding en zijn belangrijk voor de leefbaarheid van de kernen, bijvoorbeeld voor een lokale woon-werkbalans en in de vorm van sponsoring van verenigingen.
- Voor meer feiten en cijfers verwijzen we naar **bijlage A: Uitgangssituatie op bedrijventerreinen**.

## 2.1 Ruimtevraag naar bedrijventerrein

Hieronder brengen we de ruimtevraag naar bedrijventerreinen in Meierijstad in beeld (zie b**ijlage B** voor aanvullende informatie). Deze kwantitatieve en kwalitatieve analyse bestaat uit een aantal componenten:

I. Autonome uitbreidingsvraag (‘thuismarkt’) gemeente Meierijstad als onderdeel van regio Noordoost-Brabant: modelmatige macro-economische prognose. Let op: natuurlijke autonome groei van regionale bedrijven die in Meierijstad landt valt dus onder autonome uitbreidingsvraag.
II. Vervangingsvraag: onttrekking/transformatie van de bedrijfsbestemming en/of incourant aanbod.
III. Potentiële (boven)regionaal georiënteerde vraag: bedrijven die kunnen instromen van buiten de regio of incidenteel grootschalige vestigers.

Daarnaast beschrijven we de belangrijkste uitkomsten uit de online marktpeiling (enquête): bottom-up kwalitatieve (en kwantitatieve) ruimtevraag vanuit ondernemers.

### I. Autonome uitbreidingsvraag: 27 tot 63 hectare t/m 2030

Aan de basis van de ruimtevraag naar bedrijventerreinen ligt de provinciale bedrijventerreinenprognose. In de tabel is de geprognosticeerde uitbreidingsvraag op bedrijventerreinen in Meierijstad op basis van het marktaandeel binnen de regio doorgerekend tot en met 2030.

**Tabel 1: Aandeel Meierijstad in geprognotiseerde uitbreidingsvraag op basis van drie scenario’s**

| | Gemeente Meierijstad (scenario laag) | Gemeente Meierijstad (scenario midden) | Gemeente Meierijstad (scenario hoog) |
|---|---|---|---|
| Aandeel in uitbreidingsvraag regio Noordoost-Brabant 2021 t/m 2030 | 27% * 98 ha. = **Circa 27 ha.** | 27% * 148 ha. = **Circa 40 ha.** | 27% * 233 ha. = **Circa 63 ha.** |

Bron: Prognose bedrijventerreinen en kantoren Noord-Brabant, 2018. Bewerking: Stec Groep, 2021.

De verwachte totale uitbreidingsvraag voor de gemeente Meierijstad komt daarmee op minimaal 27 tot maximaal 63 hectare in de periode 2021 tot en met 2030. In scenario midden is de verwachte ruimtevraag voor de gemeente Meierijstad circa 40 hectare tot en met 2030. De totale uitbreidingsvraag in de gemeente hebben we doorgerekend naar de verschillende kernen in Meierijstad. Dit is gedaan op basis van het aandeel van de kernen op verschillende economische indicatoren. Voor een uitleg van de verdeling zie **bijlage B**. Veghel heeft als kern het grootste aandeel in de ruimtevraag, gevolgd door Schijndel. Sint-Oedenrode & Nijnsel en Erp hebben een beperkt aandeel in de ruimtevraag naar bedrijventerreinen.

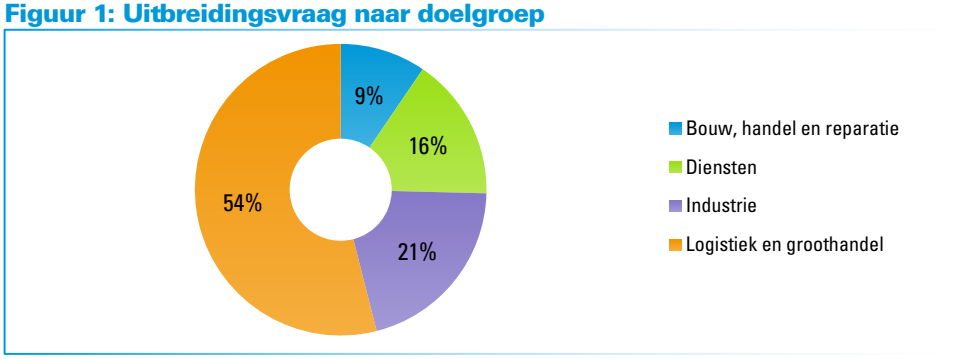
**Tabel 2: Uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen per kern in Meierijstad (2021 t/m 2030)**

| Kern | Vraag scenario laag (netto)* | Vraag scenario midden (netto) | Vraag scenario hoog (netto) |
|---|---|---|---|
| Veghel | Circa 21 ha. | Circa 28 ha. | Circa 44 ha. |
| Schijndel | Circa 5 ha. | Circa 8 ha. | Circa 13 ha. |
| Sint-Oedenrode & Nijnsel | Circa 1 ha. | Circa 2 ha. | Circa 3 ha. |
| Erp | Circa 1 ha. | Circa 2 ha. | Circa 3 ha. |
| **Totaal** | **Circa 27 ha.** | **Circa 40 ha.** | **Circa 63 ha.** |

Bron: Prognose bedrijventerreinen en kantoren Noord-Brabant, 2018. Bewerking: Stec Groep, 2021. *Let op: afrondingsverschillen.

Kwalitatief kunnen we de uitbreidingsvraag verdelen naar vier doelgroepen: bouw, handel en reparatie, diensten, industrie en logistiek en groothandel. De logistiek en groothandel is verantwoordelijk voor meer dan de helft van de verwachte vraag in Meierijstad. De industrie is verantwoordelijk voor circa 20% van de vraag in de gemeente. Zo'n 25% van de vraag komt vanuit de lokaal gewortelde MKB-doelgroepen bouw, handel en reparatie en diensten. Zie voor uitgebreide programma's van eisen per doelgroep **bijlage B**.

**Figuur 1: Uitbreidingsvraag naar doelgroep**




Bron: Prognose bedrijventerreinen en kantoren Noord-Brabant, 2018. Bewerking: Stec Groep, 2021.

### II. Vervangingsvraag: sterk afhankelijk van concrete initiatieven en beleidskeuzes

Transformatie van bedrijventerreinen naar een andere functie leidt tot vervangingsvraag doordat (een deel van) de vertrekkende bedrijven elders voor bedrijven bestemde ruimte gaan zoeken. In Meierijstad zijn (nog) geen concrete plannen voor onttrekking/transformatie van bedrijventerreinareaal (als gevolg van functiewijziging). Een bijzondere vorm van vervangingsvraag is *verplaatsingsvraag*. Hieronder verstaan we vervangingsvraag als gevolg van het verplaatsen van een bedrijf die in de huidige situatie zijn gevestigd op een solitaire locatie met een bedrijfsbestemming (bijvoorbeeld in het buitengebied of in een kern) naar een bedrijventerrein. Dergelijke verplaatsingsvraag kan pas meegerekend worden als vervangingsvraag als de oorspronkelijke bedrijfsbestemming op de achterblijvende locatie verdwijnt. In vigerende structuurvisies (Bron: Structuurvisie Ruimte Schijndel, 2012; Structuurvisie Veghel 2030) is geen transformatie van bedrijventerrein of verplaatsingsvraag geagendeerd.

Voor Schijndel wordt vanuit de structuurvisie juist ingezet op uitbreiding van bedrijventerrein Duin en in voormalig gemeente Veghel staan in de structuurvisie ontwikkellocaties Foodpark (de Kempkens) en Molenakker (II) in Erp genoemd. Nieuwe beleidskeuzes en private initiatieven kunnen impact hebben op toekomstige vervangingsvraag in de gemeente. Vanuit de toekomstige omgevingsvisie van de gemeente zouden transformatielocaties kunnen worden geagendeerd. Vervangingsvraag wordt in veel gevallen ook geïnitieerd vanuit private initiatieven. Wanneer plannen ontstaan voor transformatie (en de gemeente

stemt in), dan kan de vervangingsvraag actueel worden. Strakke monitoring is gewenst om (eventuele) vervangingsvraag vast te stellen. Deze ruimtevraag-component kan namelijk serieuze impact hebben op de benodigde ruimte voor bedrijventerreinen.

### III. (Boven)regionaal georiënteerde vraag: sterk afhankelijk van beleidsmatige keuzes

In de langjarige prognose van provincie Noord-Brabant is voor alle regio's (boven)regionaal georiënteerde vraag van buiten de regio niet cijfermatig geraamd. Daarom maken we op basis van locatiedynamiek en regionale (ruimtelijke) ontwikkelingen op de bedrijfsruimtemarkt een eerste inschatting van de potentiële bovenregionaal georiënteerde ruimtevraag voor Meierijstad. Het is echter een beleidsmatige keuze om deze ruimtevragers ook te faciliteren.

We verwachten dat gemeente Meierijstad, bij voldoende kwalitatief geschikt aanbod, aantrekkelijk kan zijn voor (boven)regionale ruimtevragers. Het gaat vooral om bedrijven met een (grote) logistieke component. Vanuit de logistiek wordt in de regio reeds vanuit de provinciale prognose een forse ruimtevraag verwacht. Meierijstad heeft vanwege haar gunstige ligging aan de logistieke as A50 (noord-zuid verbinding) op korte afstand van zowel Eindhoven, Den Bosch als Nijmegen, de aanwezigheid van multimodale ontsluiting (inland containerterminal Veghel, Zuid-Willemsvaart) en achterlandverbindingen een sterke positie in Noordoost-Brabant. We kunnen verder vaststellen dat Meierijstad de laatste jaren sterk heeft gepresteerd in gronduitgifte, waarbij verschillende grootschalige kavels (> 2 hectare tot XXL-logistiek) zijn uitgegeven aan lokale/regionale logistieke bedrijven. We zien vraag en potentie om hierin door te groeien. Echter, kwalitatief geschikt aanbod is van belang om in de toekomst bovenregionale speler(s) aan te trekken. Tegelijkertijd is er sprake van concurrerend aanbod in de regio met Vorstengrafdonk (Oss) en wordt beoogd om Heesch West (GR 's-Hertogenbosch, Bernheze en Oss) in 2021 op de markt te brengen.

### Online marktpeiling (enquête) geeft bottom-up inzicht in kwalitatieve en kwantitatieve vraag

De vrijblijvende enquête onder bedrijfsruimtegebruikers in Meierijstad geeft een breed inzicht in de kwalitatieve vraag naar bedrijventerreinen in de gemeente. Zie het Bijlagerapport voor meer informatie over de aanpak en uitkomsten van de online marktpeiling. Hieronder zetten we de belangrijkste inzichten uit de enquête over ruimtevraag naar bedrijventerreinen op een rij.

#### Ruimtevraag kwantitatief

- De verwachte ruimtevraag vanuit ondernemers die de enquête hebben ingevuld is circa 31 hectare in de komende vijf jaar. Hiervan verwachten we, op basis van de concreetheid van de ruimtevraag, dat er circa 12 hectare ook daadwerkelijk wordt gerealiseerd de komende vijf jaar (exclusief huidige opties op bedrijfskavels). Het grootste deel van deze vraag komt vanuit ondernemers in Veghel, maar ook in de andere kernen (Schijndel, Sint-Oedenrode/Nijnsel en Erp) is uitbreidingsbehoefte kenbaar gemaakt. Ondernemers die de enquête niet hebben ingevuld zijn niet meegenomen in deze berekening.
- Bijna 30% van bovenstaande vraag is gerapporteerd door ondernemers actief in de industriële sector. Bijna 20% van de gerapporteerde vraag komt vanuit de sector handel, reparatie en onderhoud.

#### Ruimtevraag kwalitatief

- De ondervraagde ondernemers geven aan een voorkeur te hebben voor ruimte op hun huidige bedrijventerrein of een bedrijventerrein binnen de kern waar ze nu gevestigd zijn. De ondervraagde ondernemers willen zich het liefst op een nieuw bedrijventerrein binnen de eigen kern vestigen. De ondervraagde ondernemers zijn dus sterk gehecht/verbonden aan hun huidige vestigingslocatie.
- Circa 30% van de ondervraagde ondernemers geeft aan dat uitbreiding op de huidige kavel een realistische optie is, zo'n 17% van de ondernemers geeft aan dat uitbreiding op de huidige locatie (bijvoorbeeld door aankoop van een naastgelegen kavel) een realistische optie is.
- Voor slechts 5% van de ondernemers is een bedrijventerrein buiten de gemeente Meierijstad een optie. Uit de peiling blijkt dat bedrijven op een bedrijventerrein hun huidige vestigingslocatie beoordelen met een 7,8 gemiddeld. Dit is een bovengemiddeld hoog cijfer in vergelijking met het landelijk beeld.
- Ondervraagde ondernemers zijn het vaakst op zoek naar nieuwe ruimte als gevolg van groeiende bedrijfsactiviteiten en/of aantal medewerkers. De kwaliteit van de bedrijventerreinen in Meierijstad

(bijvoorbeeld onvoldoende representativiteit omgeving of matige bereikbaarheid) wordt slechts sporadisch genoemd als reden om te willen verhuizen.
- Vaak zijn ondervraagde ondernemers op zoek naar een nieuwe kavel met veel buitenruimte en een excellente ontsluiting. Specifiekere eisen zoals zichtlocaties en hogere milieucategorieën worden minder vaak genoemd, maar zijn voor bepaalde doelgroepen wel van meerwaarde of noodzakelijk voor de bedrijfsvoering. Bouwhoogtes boven 15 meter en watergebonden kavels worden nauwelijks als belangrijke locatiekenmerken aangemerkt door ondervraagde ondernemers.

#### Effecten coronacrisis op ruimtevraag

- Wat de effecten van de coronacrisis op bedrijfsactiviteiten betreft zijn de ondernemers op bedrijventerreinen ongeveer drie categorieën in te delen. Iets minder dan een derde van de ondernemers geeft aan dat de bedrijfsactiviteiten (sterk) zijn toegenomen als gevolg van de coronacrisis. Een derde van de ondernemers geeft aan dat de coronacrisis geen of nauwelijks effect heeft op de bedrijfsactiviteiten. Iets meer dan een derde van de ondernemers geeft aan een lichte of sterke afname van bedrijfsactiviteiten meemaakt als gevolg van de coronacrisis.
- Ondernemers geven grotendeels (circa 71%) aan dat de coronacrisis geen effect heeft op eventuele verhuis- of uitbreidingsplannen. Een klein deel (7%) geeft aan dat de coronacrisis leidt tot uitstellen van dergelijke plannen en een deel (10%) geeft aan dat de coronacrisis juist reden is op dergelijke plannen versneld tot uitvoering te brengen.

## 2.2 Aanbod op bedrijventerreinen

### Uitgeefbaar hard planaanbod op bedrijventerreinen ruim 26 hectare

In Meierijstad ligt er nog op drie bedrijventerreinen uitgeefbaar hard (plan)aanbod: De Dubbelen, Duin-Vlagheide en Foodpark (fase 1 en 2). In veel gevallen zijn de uitgeefbare gronden onder optie/reservering of is er al een koopovereenkomst getekend. Formeel zijn gronden pas uitgegeven, wanneer een transactie notarieel is vastgelegd. In het tabel hieronder is het harde (plan)aanbod per bedrijventerrein uiteengezet. Voor de kwantitatieve en kwalitatieve kenmerken van het aanbod, zie **bijlage C**.

**Tabel 3: Hard (plan)aanbod bedrijventerreinen Meierijstad per 1-1-2021**

| Bedrijventerrein | Hard (plan)aanbod (netto) |
|---|---|
| De Dubbelen | 7,7 hectare |
| Duin Vlagheide[2] | 3,0 hectare |
| Foodpark (fase 1) | 7,5 hectare |
| Foodpark (fase 2) | 8,2 hectare |
| **Totaal** | **26,4 hectare** |

Bron: Gemeente Meierijstad, 2021.

### Zachte plannen bedrijventerreinen tellen op tot circa 55 hectare

Zachte plannen zijn mogelijke ontwikkelplannen waarvoor nog een planologische procedure moet worden doorlopen. Het betreft locaties zonder onherroepelijke bestemmingsplan. Op zachte planlocaties is een planvoornemen om in de toekomst een nieuw bedrijventerrein te ontwikkelen. Zachte planlocaties zijn veelal opgenomen in een vastgesteld beleidsstuk. Gemeente Meierijstad kent vier zachte plannen. Een deel van deze plannen zijn al gereserveerd voor directe verkoop wanneer ze een onherroepelijke status krijgen. In totaal is circa 25 hectare van de zachte plannen al gereserveerd. Hiervan is circa 24 hectare gereserveerd voor een bovenregionale of incidenteel grootschalige speler (waarvan ruim 13 op Foodpark 3 en ruim 10 hectare op Foodpark 4). Deze hectares worden niet ingezet voor de autonome uitbreidingsvraag.

De zachte plannen zijn geografisch verspreid over de gemeente. De grootste planlocaties bevinden zich in Veghel en Schijndel. In de directe omgeving van Sint-Oedenrode en Nijnsel zijn er geen zachte plannen. Onderstaande tabel geeft een overzicht van de zachte plannen, zie **bijlage C** voor een overzichtskaart met daarop de ligging van dit zachte planaanbod.

[2] Hard planaanbod, want een onherroepelijk bestemmingsplan, maar op 1-1-2021 nog niet direct uitgeefbaar.

**Tabel 4: Zacht planaanbod bedrijventerreinen Meierijstad per 1-1-2021**

| Zacht plan | Geplande omvang (netto) |
|---|---|
| Foodpark fase 3[3] | Ca. 13 hectare |
| Foodpark fase 4 | Ca. 19 hectare |
| Duin Vlagheide (uitbreiding) | Ca. 19 hectare[4] |
| Molenakker II | Ca. 4 hectare[5] |
| **Totaal** | **Ca. 55 hectare** |
| **Potentieel beschikbaar voor autonome uitbreidingsvraag*** | **Ca. 31 hectare** |

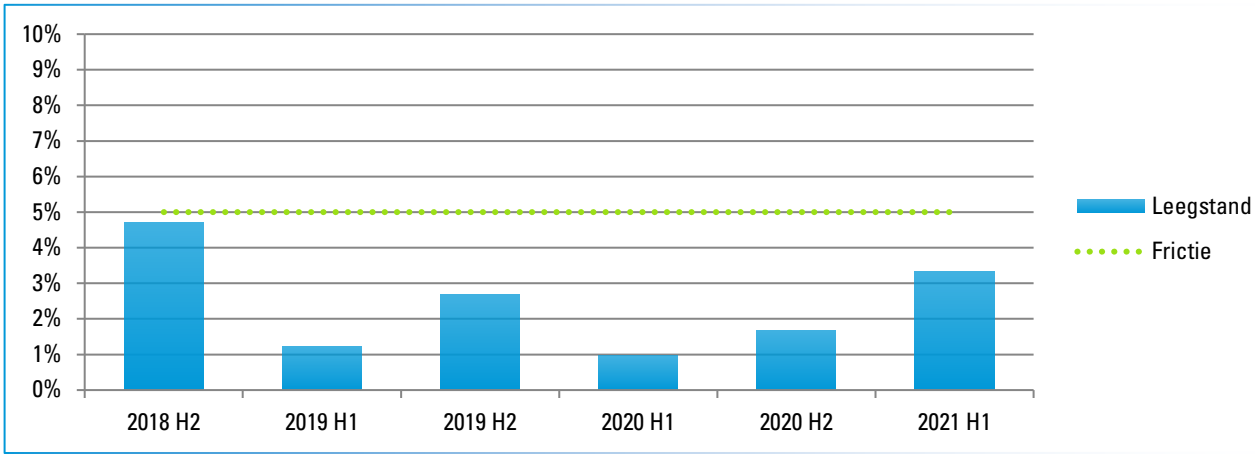
Bron: Gemeente Meierijstad, 2021. *Op basis van huidige informatie (01-07-2021).

### Leegstand met circa 3% onder een gezond frictieniveau

De leegstand op bedrijventerreinen in Meierijstad ligt met circa 3% van de voorraad onder een gezond frictieniveau van circa 5%. Wanneer de leegstand zich op ongeveer 5% van de voorraad bevindt dan is er voldoende schuifruimte voor ondernemers die hun bedrijf (tijdelijk) willen uitbreiden of met hun onderneming willen verhuizen naar een ander pand. Een leegstandpercentage van onder 5% duidt op schaarste op de bedrijfsruimtemarkt. Het is dan moeilijker voor ondernemers om een geschikte plek te vinden om uit te breiden of te verplaatsen. Zelfs tijdelijk een hal of bedrijfsruimte huren is een hele opgave. In Meierijstad is de leegstand met 3% aan de krappe kant. Dit beeld wordt bevestigd door gesprekken met ondernemers(verenigingen) en POM. Met name voor de doorgroei en uitbreiding van kleinere (lokaal gewortelde) bedrijven is weinig plek. Vooral de leegstand in de kleinere kernen (Schijndel, Sint-Oedenrode en Nijnsel en Erp) is met 1 á 2% extreem laag.

De leegstand op bedrijventerreinen bevond zich begin 2018 op/rond een gezond frictieniveau (bron: Bedrijventerreinenvisie Meierijstad, 2019). Sinds de tweede helft van 2018 is de leegstand structureel gezakt naar een niveau onder een gezond frictieniveau, zo blijkt uit onze halfjaarlijkse monitor aanbod bedrijventerreinen. Dit maakt dat er nauwelijks schuifruimte is voor de doorgroei van bedrijven. Als gevolg van deze structurele krapte op de bedrijfsruimtemarkt verwachten we dat een uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen tussen scenario midden en hoog realistisch is voor gemeente Meierijstad. Enige schuifruimte is belangrijk voor de doorstroming op de bedrijfsruimtemarkt. Een halfjaarlijkse monitoring van de leegstand is hierin een belangrijk sturingsinstrument.

**Figuur 2: Leegstand op bedrijventerreinen Meierijstad (2018 H2 – 2021 H1)**



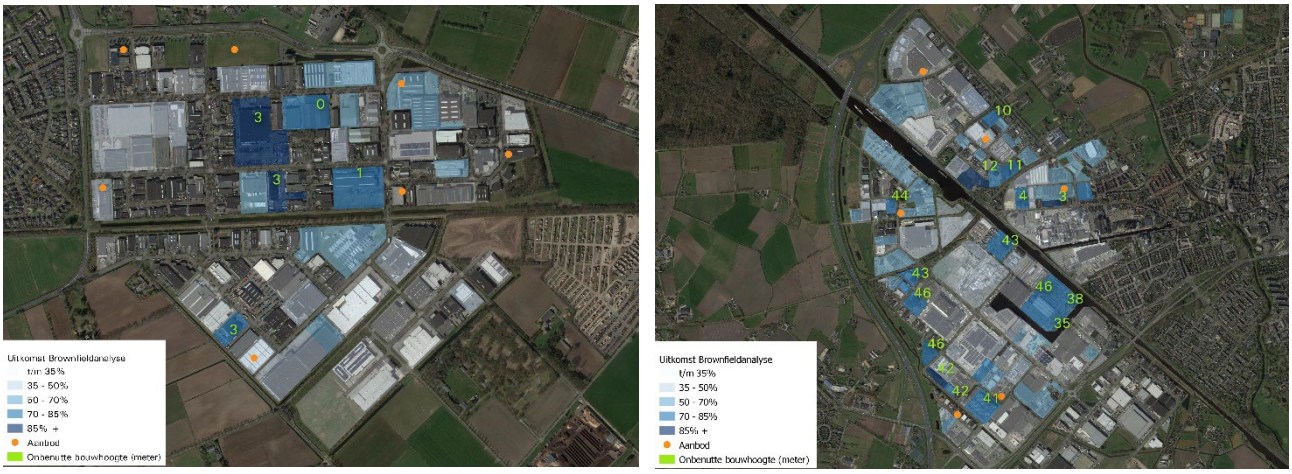

**Bron:** Stec Groep - Monitor aanbod bedrijventerreinen, 2021.

[3] Voor Foodpark fase 3 is reeds een overeenkomst bereikt met een (bovenregionale) ruimtevrager: Alliance Healthcare. Zodra Foodpark fase 3 een onherroepelijke status krijgt zal het geen vrij uitgeefbaar (plan)aanbod zijn. Aangezien het bedrijventerrein wordt uitgegeven aan een bovenregionale ruimtevrager heeft de uitgifte geen impact op de ruimtebehoefte vanuit lokale bedrijven.
[4] Van bruto omvang (24 hectare) naar netto omgerekend op basis van marktconforme bruto/netto verhouding van 0,8 (o.a. vanwege potentiële verkavelingsmogelijkheden). De geplande omvang is indicatief.
[5] Van bruto omvang (5 hectare) naar netto omgerekend op basis van marktconforme bruto/netto verhouding van 0,8 (o.a. vanwege potentiële verkavelingsmogelijkheden). De geplande omvang is indicatief.

### Inbreiding op bedrijventerreinen kan maximaal 21 tot 23 hectare ruimtewinst mogelijk maken

De BPI-analyse toont aan dat er door middel van intensivering op de juiste plekken maximaal 21 tot 23 hectare aan 'ruimte' bespaard kan worden op bedrijventerreinen in Meierijstad. Intensivering is één van de oplossingsrichtingen om bedrijven ruimte te geven. Intensivering kan dus bijdragen aan het verminderen van het huidige tekort aan bedrijventerrein in de gemeente en leidt tot nieuwe investeringen op bestaande bedrijventerreinen. Hiermee blijft de bestaande voorraad bedrijventerreinen courant. Hierbij gelden echter wel verschillende randvoorwaarden, succesfactoren en risico's. Zie **bijlage D** voor methodiek, verdiepende analyses en conclusies vanuit de BPI-analyses en verdere handvatten voor het stimuleren van herontwikkeling op bestaande bedrijventerreinen.

**Figuur 3: Brownfield Potentie Indicator voor Schijndel (links) en Veghel (rechts)**




Bron: Stec Groep, 2021.

## 2.3 Confrontatie vraag en aanbod

### Kwantitatieve confrontatie

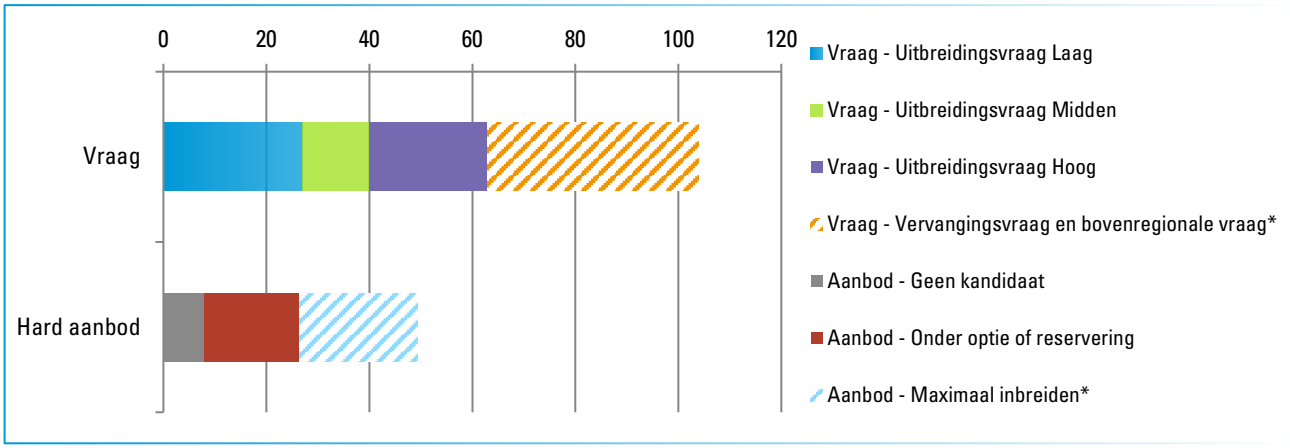
Aan de vraagkant constateren we een autonome uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen van 27 tot 63 hectare. Daarbovenop komt nog mogelijk vervangingsvraag en (boven)regionaal georiënteerde vraag. Vervangingsvraag en (boven)regionale vraag zijn twee verschillende ruimtevraagcomponenten met elk eigen kenmerken en achterliggende mechanismen. De ruimtelijke effecten van deze vraagcomponenten op de gemeente zijn sterk afhankelijk van beleidskeuzes en -inzet en private initiatieven vanuit bedrijven. De vraagcomponenten zijn wel te duiden, maar in de huidige situatie moeilijk te kwantificeren. Desondanks voegen we deze componenten in de vraag-aanbodconfrontatie samen om een overzichtelijk beeld te geven. De cijfers voor de vervangingsvraag en (boven)regionaal georiënteerde vraag zijn indicatief. We gaan op basis van huidige informatie uit van circa 32 hectare (boven)regionaal georiënteerde vraag[6] en circa 9,5 hectare vervangingsvraag[7]. In de praktijk kan dit meer of minder zijn.

Aan de aanbodkant constateren we dat circa 8 hectare hard aanbod (op termijn) beschikbaar is zonder kandidaat. Daarnaast is circa 18 hectare aanbod onder optie of reservering. Wanneer geïnteresseerde bedrijven met optie/reservering en de gemeente Meierijstad tot overdracht van de gronden komen zal dit planaanbod kan op korte termijn uitgegeven zijn.

Uit onze BPI analyse blijkt dat er maximaal 21 tot 23 hectare aanbod te creëren is door intensivering op bestaande bedrijventerreinen. Hoeveel ruimtewinst er wordt gerealiseerd door intensivering op bestaande bedrijventerreinen (waarschijnlijk na herontwikkeling) is sterk afhankelijk van beleidsinzet op dit thema. In de confrontatie is geen rekening gehouden met zacht planaanbod. Voordat zachte plannen beschikbaar zijn voor het huisvesten van bedrijven moeten nog ruimtelijke procedures doorlopen worden.

[6] O.b.v. reeds bekende ontwikkelingen op Foodpark 2, 3 en 4. Inclusief incidentele grootschalige lokale ruimtevragers.
[7] O.b.v. initiatief van individueel bedrijf (circa 6,5 hectare) en uitkomsten online marktpeiling (3 hectare in de komende vijf jaar).

**Figuur 4: Vraagcomponenten en aanbodcomponenten bedrijventerreinen Meierijstad**




Bron: Stec Groep, 2021. Periode: 2021 t/m 2030. *Omvang componenten afhankelijk van beleidskeuzes en -inzet (en private initatieven).

Door de aanhoudende ruimtedruk op bedrijventerreinen, het beperkte aanbod en leegstand dat structureel onder frictieniveau ligt gaan we voor Meierijstad uit van een uitbreidingsvraag in scenario midden tot hoog. Als we de vraag vervolgens confronteren met de aanbod op bedrijventerreinen in Meierijstad dan komen we tot een kwantitatief tekort aan bedrijventerreinen in de gemeente. De omvang van dit tekort is afhankelijk van vervangingsvraag, bovenregionale vraag en inbreiding/intensivering op bedrijventerreinen. Als we de uitbreidingsvraag confronteren met het hard planaanbod dan komen we tot een autonome behoefte aan bedrijventerrein van circa 21,5 tot 44,5 hectare in gemeente Meierijstad. Let wel: beleidskeuzes en -inzet en private initiatieven op overige componenten niet meegerekend.

**Tabel 5: Vraag-aanbod confrontatie stand 1-1-2021 zonder strategische keuzes (2021 t/m 2030)**

| | | Aantal hectare | Opmerking |
|---|---|---|---|
| Vraag | I. Uitbreidingsvraag | 40 tot 63 hectare | Uitbreidingsvraag in scenario midden en hoog |
| | II. Vervangingsvraag | - | Geen concrete vervangingsvraag o.b.v. huidige situatie |
| | III. (Boven)regionaal georiënteerde vraag | - | Afhankelijk van beleidskeuzes en -inzet. |
| | **Totaal** | **40 tot 63 hectare** | |
| Aanbod | Hard planaanbod | 26,5 hectare – 8 hectare[8] = 18,5 hectare | Waarvan circa 18 hectare onder optie/reservering |
| | Ruimtewinst inbreiden | - | Afhankelijk van beleidskeuzes en -inzet. |
| Confrontatie | | **Behoefte van 21,5 tot 44,5 hectare** | |

Bron: Stec Groep, 2021.

### Kwalitatieve confrontatie

Op gemeenteniveau zien we eveneens een kwalitatief tekort aan markttechnisch geschikt aanbod voor vrijwel alle doelgroepen op de bedrijfsruimtemarkt in de gemeente Meierijstad:

- Ten eerste concluderen we op basis van de online marktpeiling dat in Meierijstad behoefte is aan kleine tot middelgrote kavels (1.000 tot 5.000 m²) voor vestiging en doorgroei van lokaal MKB. Op bedrijventerreinen is momenteel geen vrij beschikbaar kleinschalig tot middelgroot aanbod meer aanwezig. Het nog uitgeefbare kleinschalige kavelaanbod is volledig onder optie. Vooral in de kleinere kernen is nu al sprake van krapte. Geen uitgeefbaar planaanbod (op nieuwe terreinen) en een extreem laag leegstandspercentage (in de bestaande voorraad).

[8] In het hard planaanbod (Foodpark 2) is een kavel verkocht maar nog niet notarieel geleverd aan een (boven)regionale speler.

- Ten tweede constateren we dat er meerdere hectares vraag is naar ruimte voor bedrijven met een hogere milieucategorie (HMC). Ondanks het feit dat veel van het beschikbare aanbod bestemd is met een hogere milieucategorie ontstaat hier naar verwachting wel een tekort. Dit komt doordat bedrijven met een behoefte aan kavels met een hogere maximale milieucategorie in de bestaande markt concurreren met "reguliere" kleine en middelgrote ruimtevragers voor dezelfde kavels.
- Ten derde is er veel vraag naar grote kavels waar bedrijven veel buitenruimte kunnen benutten. Het beschikbare en (geplande) grootschalige aanbod in Veghel is al grotendeels verkocht of onder optie/gereserveerd. Ook in het grootschalige segment ontstaat dus een tekort aan geschikt aanbod voor groei van grootschalige bedrijvigheid in de industrie en logistiek en groothandel.

### Confrontatie per kern

De verschillende kernen in de gemeente Meierijstad verschillen van elkaar qua type bedrijvigheid die er is gevestigd en in het aandeel van de bedrijventerreinen in de totale werkgelegenheid. In **bijlage E** van dit rapport is hiervan een samenvattende factsheet per kern te vinden. We constateren op basis van onze analyses het volgende:

- In **Veghel** wordt de grootste ruimtevraag op bedrijventerreinen tot en met 2030 verwacht, namelijk 28 tot 44 hectare in het midden en hoog scenario. Dit staat gelijk aan ongeveer 70% van de totale ruimtevraag in de gemeente. In Veghel is nog beperkt uitgeefbaar aanbod beschikbaar, waarvan het gros in reservering. De leegstand in Veghel bevindt zich rond een gezond frictieniveau. Voor zachte planlocatie Foodpark fase 3 is de eindgebruiker al in beeld en hierna is alleen nog Foodpark 4 over (zacht plan). Ook voor deze locatie zijn al verkoopgesprekken gaande. Naast uitbreiding van het bedrijventerreinareaal zijn op Amert en De Dubbelen naar verwachting wel intensiverings-/herontwikkelingskansen aanwezig. Deze bedrijventerreinen zijn onderzocht met behulp van de Brownfield Potentie Indicator.

- In **Schijndel** wordt circa 8 tot 13 hectare (autonome) ruimtevraag op bedrijventerreinen tot en met 2030 verwacht in het midden en hoog scenario. Dat is circa 20% van de totale ruimtevraag op bedrijventerreinen in Meierijstad tot en met 2030. Er is nog zo'n 3 hectare hard (plan)aanbod op Duin Vlagheide, dit aanbod is echter nog niet direct uitgeefbaar. Schijndel kent daarnaast een groot zacht plan (Duin Vlagheide uitbreiding, netto circa 19 hectare). De leegstand op bedrijventerreinen in Schijndel bevindt zich onder een gezond frictieniveau (namelijk circa 2%). Dit duidt op krapte op de bedrijfsruimtemarkt. Er zijn beperkte intensiveringsmogelijkheden in Schijndel, wel zien we dat een aantal bedrijven met strategische reserves op Duin. Naar verwachting zijn er in de toekomst vooral herontwikkelingskansen in het oudere segment van de vastgoedvoorraad op Duin.

- In **Sint-Oedenrode en Nijnsel** wordt circa 2 tot 3 hectare ruimtevraag op bedrijventerreinen tot en met 2030 verwacht in het midden en hoog scenario. Dat is circa 5% van de totale ruimtevraag tot en met 2030. Er is geen hard (plan)aanbod in Sint-Oedenrode of Nijnsel. Ook zijn er geen zachte plannen voor bedrijventerreinen in Sint-Oedenrode of Nijnsel. De leegstand op bedrijventerreinen in Sint-Oedenrode en Nijnsel ligt (ver) onder een gezond frictieniveau. De leegstand is slecht 1%. Er is sprake van krapte op de bedrijfsruimtemarkt. Gelet op de FSI op de bedrijventerreinen is weinig winst te behalen op de bedrijventerreinen binnen de geldende planologisch-juridische kaders.

- In **Erp** wordt circa 2 tot 3 hectare ruimtevraag op bedrijventerreinen tot en met 2030 verwacht in het midden scenario. Dat is circa 5% van de totale ruimtevraag op bedrijventerreinen in Meierijstad tot en met 2030. Er is geen hard uitgeefbaar (plan)aanbod in Erp. Wel is er een zacht plan voor een bedrijventerrein in Erp, namelijk Molenakker II. De leegstand op Molenakker ligt onder een gezond frictieniveau van circa 5%. Daarmee is er weinig aanbod in Erp voor lokale ondernemers die (in de bestaande voorraad) willen verhuizen of uitbreiden. Er zijn weinig intensiveringsmogelijkheden op Molenakker binnen de huidige planologische mogelijkheden. De afgelopen jaren heeft er al een herontwikkeling plaatsgevonden op Molenakker waardoor een aantal kleinere ondernemers een plek heeft kunnen vinden op het bedrijventerrein.

## 2.4 Resumé: vraag en aanbod op bedrijventerreinen (beleidsneutraal)

Uit de analyses concluderen we het volgende:

- We gaan uit van circa 40 tot 63 hectare uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen (scenario's midden en hoog) in de periode 2021 t/m 2030. Dit is autonome uitbreidingsvraag vanuit de thuismarkt (lokale/regionale bedrijven).
- Daarnaast is er – afhankelijk van beleidskeuzes en -inzet – additionele bovenregionale vraag en vervangingsvraag vanuit solitaire bedrijven die naar bedrijventerreinen vertrekken.
- Er is circa 26,5 hectare hard planaanbod. Het overgrote deel hiervan (18 hectare) is onder optie[9].
- Door actief te intensiveren/herontwikkelen in de bestaande voorraad kan maximaal 21 tot 23 hectare ruimtewinst gecreëerd worden op bestaande bedrijventerreinen. Het aantal hectare aanbod dat gecreëerd kan worden is sterk afhankelijk van beleidskeuzes en -inzet.
- Er is circa 55 hectare zacht planaanbod. Een aanzienlijk deel hiervan (24 hectare) is gereserveerd voor bovenregionale/incidenteel grootschalige (lokale) partijen en zal dus niet beschikbaar komen voor autonome uitbreidingsvraag. Over de gehele planperiode gezien liggen er voldoende plannen op de plank. Uitzondering hierop is Sint-Oedenrode/Nijnsel. Hier is geen zachte plancapaciteit aanwezig.

Er is sprake van krapte op de bedrijventerreinenmarkt in Meierijstad. Er is een opgave om aanvullend aanbod aan bedrijventerreinen te realiseren om het bedrijfsleven in haar groei te faciliteren. Dit kan door nieuwe bedrijventerreinen te ontwikkelen of bestaande terreinen intensiever te benutten. De behoefte bedraagt beleidsneutraal circa 21,5 tot 44,5 hectare. Het tekort is breed zichtbaar in de hele gemeente. Er is sprake van een kwalitatieve mismatch. Zo is er vrijwel geen aanbod meer beschikbaar op kernniveau voor lokaal MKB (kleine tot middelgrote kavels). Naar verwachting is er ook een aantal hectare ruimtebehoefte vanuit (productie)bedrijven met een hogere milieucategorie. Tot slot is er veel marktvraag- en behoefte te verwachten vanuit het grootschalige segment (met name logistiek).

De exacte behoefte is afhankelijk van beleidskeuzes en -inzet. Zie hiervoor hoofdstuk 3.

[9] Wanneer deze bedrijfskavels worden uitgegeven aan lokaal/regionaal gevestigde ondernemers (autonome uitbreidingsvraag) dan dienen deze hectares zowel aan de vraag als aan de aanbodkant in mindering gebracht te worden.

# 3 Strategische keuzes

In dit hoofdstuk beschrijven we een aantal strategische keuzes. Dit zijn de 'knoppen om aan te draaien' en de te hanteren ontwikkelscenario's om de ruimtebehoefte te faciliteren. Bij de knoppen om aan te draaien gaat het veelal om strategische keuzes met impact op de benodigde ruimte voor bedrijventerreinen. In **bijlage F** zijn de uitkomsten van de ambtelijke input verwerkt. Dit kan dienen als naslagwerk.

## 3.1 Knoppen om aan te draaien

De 'knoppen om aan te draaien' geven sturing aan het bedrijventerreinenbeleid. De knoppen hebben te maken met het faciliteren van ruimtevragers en het ontwikkelen van nieuwe bedrijventerreinen (en de strategische keuzes die daarmee samenhangen) en het intensiveren en eventueel herontwikkelen van bestaande bedrijventerreinen. We zien de volgende knoppen om in het bedrijventerreinenbeleid te hanteren en hier in onderlinge samenhang aan te draaien:

- Intensiveren en (evt.) herontwikkelen van bestaand vastgoed
- Een duurzaam uitgifteprotocol hanteren
- Ruimte 'programmeren' voor uit-/verplaatsen van solitaire bedrijven
- Ruimte 'geschikt' voor bedrijven met een hogere milieucategorie (HMC)
- Accommoderen bovenregionale vraag (nieuwvestiging van buiten)

Dit vraagt in de praktische uitvoering om een aantal afspraken en een goede gemeentelijke en – zo nodig ook – regionale samenwerking. In de praktijk is de impact op het benodigde ruimte op bedrijventerreinen sterk afhankelijk van inzet en ambitieniveau. Onder iedere knop staat in een tabel de inzet en het ambitieniveau (concept keuze) van gemeente Meierijstad en de organisatie beschreven.

### 3.1.1 Intensiveren en herontwikkelen van bestaand vastgoed

Het intensiveren en herontwikkelen van bestaande bedrijventerreinen kan ruimtewinst opleveren. Concreet zou dit kunnen betekenen dit er minder hectares nieuw bedrijventerrein ontwikkeld dienen te worden om in de vraag van het bedrijfsleven te voorzien. Bij intensief (en meervoudig) ruimtegebruik gaat het zowel om instrumenten die ruimte beschikbaar maken (herstructurering) als om instrumenten waarmee de ruimte zo intensief mogelijk kan worden benut (intensivering). De intensiveringsmaatregelen hebben veelal een juridisch-planologische component en een ruimtelijk-technische component.

Op basis van de Floor Space Index (FSI)[10] en de Brownfield Potentie Indicator (BPI) is er nog substantiële ruimtewinst te behalen op de bedrijventerreinen in Meierijstad. Met een inzet op intensivering/verdichten en herontwikkeling op met name de prioritaire locaties kan ruimtewinst behaald worden. Anders gesteld: de ruimteclaim van bedrijven kan voor een deel in de bestaande voorraad worden gefaciliteerd, waardoor de groene omgeving wordt gespaard.

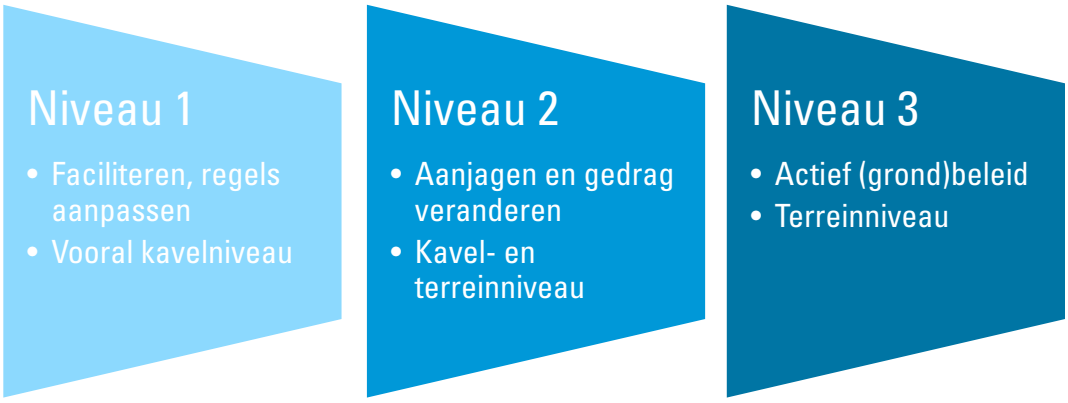
#### Drie ambitieniveaus voor zorgvuldig ruimtegebruik

We onderscheiden een drietal ambitieniveaus voor de te realiseren ruimtewinst. Ambitieniveau 1 gaat uit van een relatief lichte inzet van (planologische) middelen en instrumenten en daarmee een beperkte ruimtewinst. Ambitieniveau 3 gaat uit van een sterke en (pro)actieve inzet (ook in capaciteit en middelen) van de gemeente en een forse potentiële ruimtebesparing. Bij elk niveau hoort een 'gereedschapskist' van instrumenten/intensiveringsmaatregelen waarmee de gemeente en bedrijven zorgvuldig ruimtegebruik op bedrijventerreinen kunnen realiseren. In de tabel staat het overzicht van de instrumenten die we bij de verschillende niveaus vinden passen.

[10] Een lage FSI houdt in dat bedrijfskavels relatief extensief bebouwd zijn. Het gewogen gemiddelde FSI van de bedrijventerreinen in Meierijstad bedraagt circa 0,44. Landelijk zien we dat een FSI van 0,5 tot 0,8 op modern gemengd bedrijventerrein haalbaar is. Voor meer industriële en logistieke locaties ligt dit vaak (fors) lager. Op locaties waar de FSI zich onder de ondergrens van 0,5 bevindt, is intensivering naar verwachting een reële en haalbare optie.

**Figuur 5: Gereedschapskist met instrumenten (intensiveringsmaatregelen) per ambitieniveau**

| Instrumenten | Ambitieniveau 1 | Ambitieniveau 2 | Ambitieniveau 3 |
|---|---|---|---|
| Stapelen van bedrijfsruimte - bouwhoogte verhogen | ✓ | ✓ | ✓ |
| Optimaal gebruik van bouwvlak – schakelen van bedrijfsruimte | ✓ | ✓ | ✓ |
| Optimaal gebruik van bouwvlak – bebouwingspercentage | ✓ | ✓ | ✓ |
| Selectief vestigingsbeleid | | ✓ | ✓ |
| Meervoudig ruimtegebruik – zon op daken | | ✓ | ✓ |
| Meervoudig ruimtegebruik – parkeren op daken of ondergronds | | ✓ | ✓ |
| Meervoudig ruimtegebruik – andere functies op daken (bv sport) | | ✓ | ✓ |
| Parkeren – parkeernorm aanpassen | | ✓ | ✓ |
| Parkeren – gezamenlijk parkeren | | | ✓ |
| Herontwikkelen – stedelijke kavelruil | | | ✓ |
| Herontwikkelen – wegenstructuur aanpassen | | | ✓ |
| Herontwikkelen – restruimte benutten | | | ✓ |
| Herontwikkelen – herontwikkeling kantoren naar bedrijfsruimte | | | ✓ |
| Koppelen nieuw aan bestaand (bijv. Investeringssfonds) | | | ✓ |




Bron: Stec Groep, 2021

## Wat zijn de effecten/consequenties?

Op hoofdlijnen zien we de volgende effecten/consequenties:

- Inspanning en proactieve inzet (capaciteit, financiële middelen) van de gemeente
- Kwaliteitsimpulsen en waardebehoud/waardecreatie op bestaande bedrijventerreinen
- Geen *one size fits all* aanpak, kortom maatwerk leveren op kavel- en terreinniveau[11]
- Een zaak van lange adem, enige schuifruimte (op nieuwe) bedrijventerrein blijft cruciaal, zodat bedrijven die geen alternatief hebben wel gefaciliteerd kunnen worden.
- Intensiveren/herontwikkelen *kan* op gespannen voet staan met andere ambities (biodiversiteit, reductie hittestress en wateroverlast, behouden en versterken van groen). Maar er zijn ook kansen.

Gemeente Meierijstad maakt de volgende (concept) keuze voor het draaien aan deze knop.

| Knop | Inzet en ambitieniveau gemeente | Organisatie |
|---|---|---|
| Intensiveren en herontwikkelen van bestaand | • Inzet op ambitieniveau 1 met een inspanningsverplichting om richting ambitieniveau 2 te komen | • Monitoren van intensivering (en herontwikkeling) op bestaande bedrijventerreinen<br>• Actief aan de slag met prioritaire locaties<br>• Jaarlijks bijsturen indien nodig<br>• Capaciteit en middelen beschikbaar stellen (relevant bij ambitieniveau 1 en 2, maar essentieel bij ambitieniveau 3)<br>• Inzet BOM, provincie (met name relevant bij ambitieniveau 3) |

[11] Instrumenten om bedrijventerreinen te herontwikkelen om intensief ruimtegebruik te stimuleren zijn enorm afhankelijk van de locatie en het type van het terrein. Ieder terrein (en verkaveling) heeft unieke kenmerken en ontwikkelmogelijkheden.

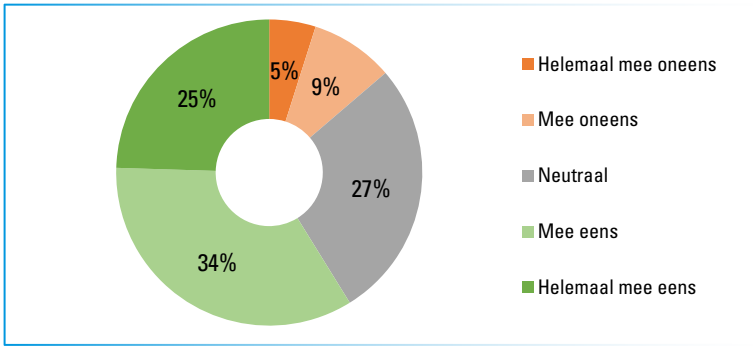
### 3.1.2 Een duurzaam uitgifteprotocol hanteren

De gemeente kan ervoor kiezen om op nieuw te ontwikkelen locaties (al dan niet inclusief herontwikkeling in situaties waarbij de gemeente regie heeft) hoge duurzaamheidseisen te stellen bij publieke kaveluitgifte.

**Bijna 60% ondernemers vindt dat gemeente duurzaamheidseisen moet stellen**

Uit de online marktpeiling (enquête) komt naar voren dat circa 60% van de ondernemers voorstander is van duurzaamheideisen bij een nieuwe bedrijventerreinontwikkeling. Dit kan door de overheid in de vorm van een duurzaam uitgifteprotocol worden vastgesteld.

**Figuur 6: Moet de gemeente duurzaamheidseisen stellen?**




Bron: Online marktpeiling Meierijstad, Bewerking Stec Groep, 2021

Aspecten die onderdeel kunnen uitmaken van een duurzaam uitgifteprotocol zijn: zorgvuldig ruimtegebruik (ruimte intensiteit, arbeidsintensiteit), energie (voorwaardelijke verplichting duurzame energieopwekking), circulariteit (circulaire bouw, grondstofstromenscan), klimaat(adaptatie), natuurinclusief, landschappelijke inpassing, toets op toegevoegde waarde van de vestiger (sociaal, economisch, ecologisch), etc.

Om te werken aan toekomstbestendigheid voor de langere termijn is het daarnaast wenselijk om bedrijven bij uitgifte onderdeel te laten zijn van een ondernemerscollectief. Bijvoorbeeld in de vorm van een VVE (Vereniging van Eigenaren) of parkmanagement. Georganiseerde ondernemers kunnen meer bereiken, hebben meer slagkracht voor collectieve voorzieningen en kunnen elkaar versterken met ideeën en innovaties.

**Wat zijn de effecten/consequenties?**

Op hoofdlijnen zien we de volgende effecten/consequenties:

- Mogelijk lager uitgiftetempo (vanwege hogere eisen)
- Lange termijn meerwaarde en duurzame bedrijfsontwikkeling
- Grondprijs lager bij 'zeer strikte eisen', vanwege hogere bouwkosten [12]
- Maatschappelijk verantwoord ondernemen hoger op de agenda
- Niet alle bedrijven (kunnen) kiezen voor nieuwbouw

Gemeente Meierijstad maakt de volgende (concept) keuze voor het draaien aan deze knop.

| Knop | Inzet en ambitieniveau gemeente | Organisatie |
|---|---|---|
| Een duurzaam uitgifteprotocol hanteren | • Opstellen van een duurzaam uitgifteprotocol voor kaveluitgifte aan bedrijven in samenwerking met POM<br>• In een protocol speciaal aandacht voor grootschalige (boven)regionale ruimtevragers en lokaal MKB | • Ruimtelijk instrumentarium (bestemming- en omgevingsplan maximaal intensief op kavelniveau)<br>• Heldere kwantitatieve kaders (in regionale programmering).<br>• Voorbeelden per sector (intensief ≠ voor elke sector)<br>• Koppeling met duurzaamheidsambities (energietransitie; ook hittestress, vergroenen, water, klimaatbestendig etc.)<br>• Waarmaken circulaire ambities (clustering van bedrijven)<br>• Monitoren van aantal banen per hectare |

[12] Uitgaande van een residuele grondprijsberekening.

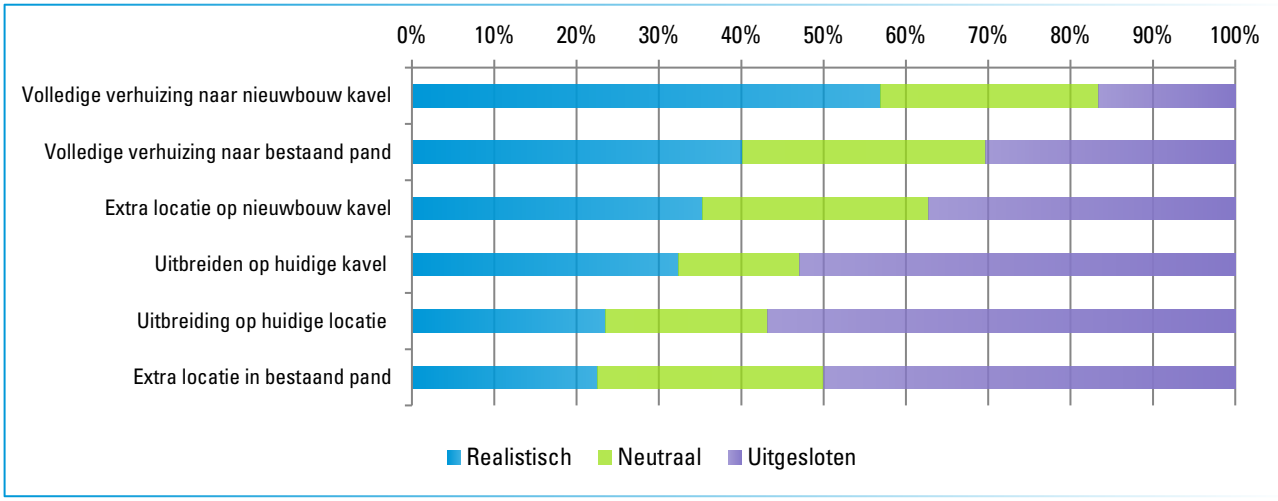
### 3.1.3 Ruimte 'programmeren' voor uit-/verplaatsen van solitaire bedrijven

Meierijstad kent een groot grondgebied. Naast bedrijven op een bedrijventerrein zijn er ook bedrijven gevestigd op een solitaire locatie in het buitengebied of in een kern. Deze doelgroep kan vragen om uitbreidingsmogelijkheden (al dan niet op de huidige locatie). Deze bedrijven zijn vaak van oudsher aanwezig, ooit kleinschalig begonnen en langzaam gegroeid. Het ruimtebeslag van dergelijke solitaire bedrijven is, uitzonderingen daargelaten, over het algemeen fors. Het is zinvol om enige ruimte te programmeren/reserveren op nieuw te ontwikkelen bedrijventerrein(en) om in de toekomst medewerking te kunnen verlenen aan het uit-verplaatsen van (hinder veroorzakende) bedrijven uit het buitengebied naar een locatie op een bedrijventerrein.

**Voor solitaire bedrijven gevestigd in buitengebied is verhuizing naar nieuwbouwkavel reële optie**

Uit de online marktpeiling (enquête) komt naar voren dat ook bedrijven gevestigd in het buitengebied met een uitbreidingsbehoefte op zoek zijn naar een locatie op een bedrijventerrein (zie figuur). Het gaat vooral om bedrijven actief in de GWW (grond, weg, waterbouw) en infra, bouw, handel, reparatie en onderhoud. Maar incidenteel kan het ook gaan om bedrijven actief in de logistiek of productie (industrie). Voor het gros de solitaire bedrijven is uitbreiding op de huidige locatie uitgesloten.

**Figuur 7: Waar willen solitaire bedrijven (buitengebied) hun groei realiseren?**




Bron: Online marktpeiling Meierijstad, Bewerking Stec Groep, 2021

Uit de markpeiling (momentopname) komt naar voren dat er acht bedrijven zijn met ruimtevraag op een solitaire locatie in het buitengebied. Deze bedrijven hebben een huidig ruimtegebruik van circa 1,8 hectare en geven aan circa 1,1 hectare uitbreidingsvraag te hebben. Het figuur toont waar deze bedrijven hun groei willen realiseren (ingedeeld naar ruimtebehoefte). Het gros opteert voor een volledige verhuizing naar een nieuwbouw kavel. Kortom, bij het verplaatsen van deze acht bedrijven naar een bedrijventerrein is zo'n 3 hectare bedrijventerreinareaal nodig (in de aankomende vijf jaar). Dit op basis van de inventarisatie uit de marktpeiling. Het is niet ondenkbaar dat het in de praktijk om meer (of minder) hectares gaat.

**Wat zijn de effecten/consequenties?**

Op hoofdlijnen zien we de volgende effecten/consequenties:

- Meer ruimte nodig op bedrijventerreinen (voor uitplaatsen/verplaatsen bedrijven uit buitengebied)
- Cruciale randvoorwaarden voor de doelgroep zijn over het algemeen ruime juridisch planologische gebruiksmogelijkheden. Denk aan kavels van voldoende omvang, voldoende milieuruimte en geen beperkingen in relatie tot opslag- en buitenruimte (geen minimaal bebouwingspercentage). Ook ligging en bereikbaarheid zijn voor veel bedrijven een belangrijk vestigingscriterium.
- Qua schaalgrootte, bedrijfsgroei of vanuit verkeerstechnisch oogpunt passen bedrijven in veel gevallen beter op een bedrijventerrein.

Gemeente Meierijstad maakt de volgende (concept) keuze voor het draaien aan deze knop.

| Knop | Inzet en ambitieniveau gemeente | Organisatie |
|---|---|---|
| Ruimte 'programmeren' voor uit-/verplaatsen van solitaire bedrijven | • Op ontwikkellocaties beperkt extra hectares programmeren voor de uit- of verplaatsing van solitaire bedrijven<br>• Op basis van maatwerk, waarbij het leidende uitgangspunt is om een kwaliteitsverbetering te realiseren op de achtergebleven locatie. | • Strategisch extra ruimte programmeren op ontwikkellocaties voor het uit-/verplaatsen van solitaire bedrijven<br>• Een helder onderscheid maken in twee typen bedrijven bij toestaan uitbreiding op huidige locatie, of aansturen op verplaatsing naar bedrijventerrein:<br>○ Bedrijven zonder relatie of economische binding met het buitengebied<br>○ Bedrijven met een relatie of economische binding met het buitengebied |

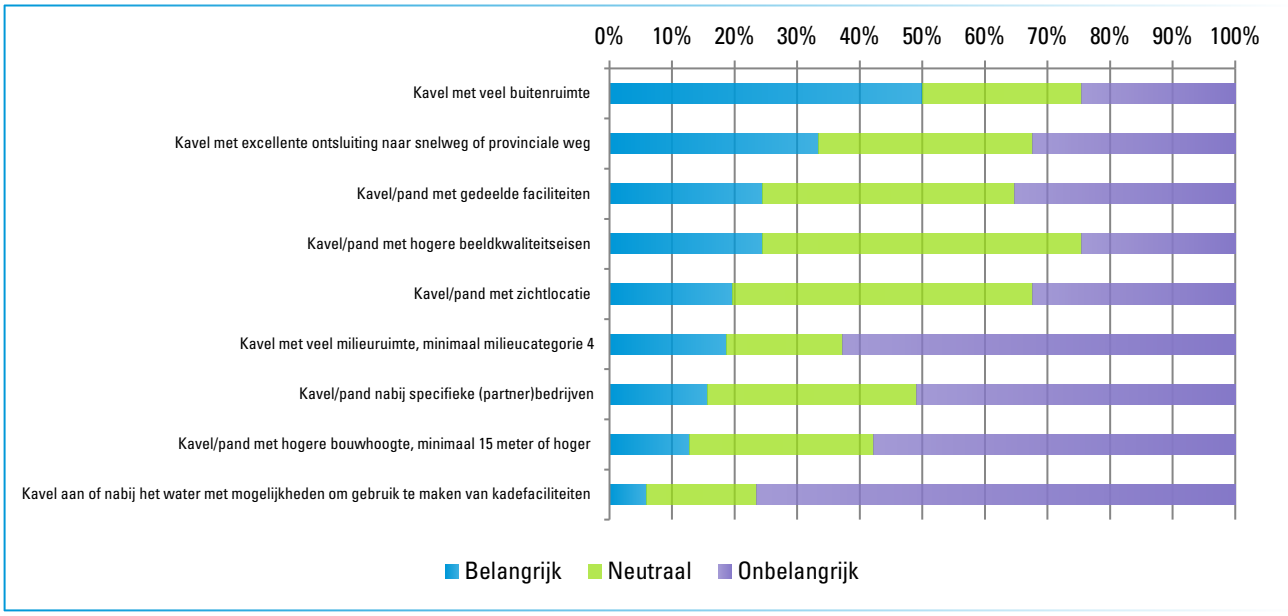
### 3.1.4 Ruimte 'geschikt' voor bedrijven met een hogere milieucategorie

Bedrijven met een hogere milieucategorie (categorie 4.1 en hoger, HMC-bedrijvigheid) vormen een belangrijke gebruiker van de bedrijventerreinen in Meierijstad. Vooral op locaties als Dorshout/Oude Haven en De Amert, maar ook op De Dubbelen en een lokale terrein als Nijnsel en Molenakker. Het gaat onder andere om bedrijven in afval/recycling, productie- en maakindustrie, metaal- en machinebouw en de agro- en voedingsindustrie. Veel van deze bedrijven hebben hun werkgebied in Meierijstad en brede regio en vormen daarmee een belangrijke schakel in de economie van Meierstad en regio. Om deze bedrijven richting de toekomst te faciliteren is voldoende geschikte ruimte nodig op bestaande locaties als op eventueel nieuw te ontwikkelen locaties.

#### Deel van bedrijven met uitbreidingsvraag heeft HMC-ruimte nodig

Uit de online marktpeiling (enquête) blijkt dat een deel van het gevestigd bedrijfsleven met ruimtebehoefte een kavel met voldoende milieuruimte (minimaal milieucategorie 4) als belangrijk locatiekenmerk zien voor de bedrijfsvoering. Het faciliteren van (grootschalige) productiebedrijven vraagt om functionele locaties met milieuruimte (categorie ≥ 4.1). Er dient rekening gehouden te worden met externe veiligheid. Dit betekent dat in de directe omgeving geen belemmeringen c.q. gevoelige functies/objecten aanwezig moeten zijn die HMC onmogelijk maken. Dit type bedrijven kan niet functioneren met een woonwijk of ontmoetingsplaats om de hoek.

**Figuur 8: Welke locatiekenmerk(en) is/zijn belangrijk voor de uitbreiding/verplaatsing van uw bedrijf?**




Bron : Online marktpeiling Meierijstad, Bewerking Stec Groep, 2021

Uit de peiling komt naar voren dat 13 bedrijven met ruimtevraag aangeven een HMC kavel belangrijk te vinden. Deze bedrijven zijn veelal actief in de sectoren industrie/productie, bouwnijverheid of handel, reparatie en/of onderhoud. Vier daarvan geven aan een ruimtevraag te hebben van een hectare of meer, samen hebben deze grootste vier bedrijven een ruimtevraag van circa 5 hectare. Op basis van de peiling is de totale ruimtebehoefte circa 8 hectare (in de komende vijf jaar). Het gaat om bedrijven gevestigd op een bedrijventerrein, maar ook om bedrijven die momenteel gevestigd zijn op een locatie in het buitengebied. De verwachte realisatie (op basis van concreetheid van de plannen) is overigens een stuk lager.
Voor HMC-bedrijven zijn verschillende realistische opties. Ruim 80% acht een volledige verhuizing naar een nieuwbouwkavel realistisch, maar uitbreiden op de huidige locatie – bijvoorbeeld door aankoop van het perceel van de buurman – of op de eigen kavel behoort voor ruim de helft van de bedrijven tot de mogelijkheden. Dit past ook bij de doelgroep. HMC-bedrijven hebben doorgaans een zeer beperkte verhuisradius, vanwege hun vaak hoge investeringen in panden en apparatuur. Tegelijkertijd blijkt uit de peiling dat uitbreiden op de huidige locatie/kavel voor een evenzo grote groep bedrijven is uitgesloten.

### Wat zijn de effecten/consequenties?

Op hoofdlijnen zien we de volgende effecten/consequenties:

- (Grootschalige) productiebedrijven krijgen wel of geen (extra) ruimte om op eigen locatie (of op een nieuwe ontwikkellocatie) door te groeien. De doelgroep is een belangrijke pijler onder lokale economie en voor bijdrage aan circulaire economie (hergebruik/uitwisseling van grondstoffen, materialen en afval- en reststromen). Dus geschikte ruimte (kavels) bieden voor HMC is een strategische keuze.
- Belangrijke vestigingscriteria zijn: een functionele locatie, liefst perifeer gelegen (op voldoende afstand van woonwijken in verband met hinder- en risicocontouren), indien mogelijk ontsloten via het water en goed bereikbaar (via reguliere N-weg of snelweg), veelal ruime kavels (incidenteel zeer grote kavels) met voldoende bouwmogelijkheden (minimaal 15-20 meter hoog, geen minimaal bebouwingspercentage) en uiteraard voldoende milieuruimte.

Gemeente Meierijstad maakt de volgende (concept) keuze voor het draaien aan deze knop.

| Knop | Inzet en ambitieniveau gemeente | Organisatie |
|---|---|---|
| Ruimte geschikt voor bedrijven met een hogere milieucateogrie (HMC) | • Conform kaders bedrijventerreinenvisie op bestaande bedrijventerreinen en op ontwikkellocaties voldoende geschikte ruimte voor bedrijven met een hogere milieucategorie (HMC).<br>• Beperkt ruimte reserveren om HMC te kunnen faciliteren. Geclusterd op enkele terreinen in Schijndel en Veghel | • In het bestemmingsplan/omgevingsplan borgen dat in de gemeente voldoende kavels met voldoende milieuruimte (hogere milieucategorie) beschikbaar zijn in bestaande voorraad (maar ook op ontwikkellocaties)<br>○ Bestaande voorraad: milieuruimte minimaal intact laten, eventueel versterken/verruimen door mee te werken aan herverkaveling en herstructurering. Ook kan het wenselijk zijn om een minimale categorie te hanteren. Op dit moment zijn veel lichtere functies gevestigd op locaties waar HMC mogelijk is.<br>○ Ontwikkellocaties: kavels voor de doelgroep zwaardere bedrijvigheid (op functionele locaties, perifeer gelegen, indien mogelijk een multimodale ontsluiting en goed bereikbaar). Kavels voor deze doelgroep planologisch-juridisch borgen. Niet tussentijds (bij een periode van minder interesse) vergeven aan een andere doelgroep. |

VAN MILIEUCATEGORIEËN NAAR OMGEVINGSWAARDEN

Onder de Omgevingswet schuift het huidige gebruik van milieucategorieën naar de achtergrond en worden overheden uitgedaagd om nadrukkelijker na te denken over omgevingswaarden, plafonds voor een totaal terrein en dus verkaveling, daadwerkelijke effecten en bijkomende maatregelen. Er gaat een interne discussie plaatvinden binnen de gemeente of de ruimtebehoefte kan landen in de bestaande voorraad of dat ook nieuw bedrijventerreinareaal specifiek voor HMC-bedrijvigheid nodig is. Deze discussie wordt gevoerd in het ‘atelier Omgevingswet’ van de gemeente Meierijstad.

### 3.1.5 Accommoderen van bovenregionaal georiënteerde vraag (instroom)

De gemeente kan ervoor kiezen om bovenregionale vraag te accommoderen op een bedrijventerrein in de gemeente. Bovenregionale ruimtevragers zijn over het algemeen grote bedrijven die verschillende regio's (en daarbinnen gemeenten) afwegen als ze op zoek zijn naar een (nieuwe) vestigingslocatie. De recente berichten over de vestiging van Alliance Healthcare kan als bovenregionale ruimtevraag geclassificeerd worden aangezien het bedrijf meerdere locaties heeft afgewogen bij de locatiekeuze.

#### Bovenregionale georiënteerde ruimtevraag laat zich niet goed voorspellen

Het is goed mogelijk dat bedrijven die nu buiten de regio gevestigd zijn in de toekomst interesse hebben in vestiging in de gemeente Meierijstad. Dergelijke ruimtevraag laat zich echter moeilijk voorspellen, omdat het in de kern uitbreidingsvraag betreft van bedrijven die door hun specifieke locatie-eisen overwegend op een regionaal tot bovenregionaal niveau oriënteren bij de locatiekeuze. Voor de locatiekeuze zijn de ligging aan belangrijke vervoerscorridors (weg, spoor, water, lucht) relevant, evenals het ecosysteem, kwalitatief geschikt aanbod en de omvang en kwaliteit van het arbeidspotentieel in de regio.

De gemeente kan selectief zijn in het huisvesten van bedrijven van buiten en deze toetsen op meerwaarde. Deze meerwaarde kan bestaan uit verschillende componenten, bijvoorbeeld de mate van lokale/regionale toegevoegde waarde/binding (lokale gebondenheid en een sterke bijdrage leveren aan het profiel van de regio, zoals het (agri)foodprofiel) of de mate van maatschappelijke en economische meerwaarde (bijdrage aan werkgelegenheid, maar ook aan samenwerking met onderwijs) genereren. Een toetsing op dergelijke componenten van meerwaarde kan plaatsvinden in een duurzaam uitgifteprotocol.

#### Wat zijn de effecten/consequenties?

Op hoofdlijnen zien we de volgende effecten/consequenties:

- Meer ruimte (veelal grote kavels) nodig op bedrijventerreinen met excellente ontsluiting.
- Groei in werkgelegenheid omdat voornamelijk grote bedrijven locaties bovenregionaal afwegen.
- Een toename in verkeersbewegingen door het accommoderen van grootschalige bovenregionale vestigers (logistiek, industrie) kan de mobiliteit op en rond bedrijventerreinen onder druk zetten.
- Versterking economische vitaliteit (indien aansluit op het lokaal ecosysteem van de gemeente).
- Afhankelijk van het type bedrijf kan vestiging gepaard gaan met arbeidsmigranten(huisvesting).
- Onderwerp van gesprek in regionale en landelijke verdozingsdiscussie (grootschalige logistiek).

Gemeente Meierijstad maakt de volgende (concept) keuze voor het draaien aan deze knop.

| Knop | Inzet en ambitieniveau gemeente | Organisatie |
|---|---|---|
| (Boven)regionaal georiënteerde vraag (instroom) | • Accommoderen van (boven)regionale instroom, onder de voorwaarde dat het past bij het profiel van Meierijstad.<br>• Uitgangspunt is dat het een toegevoegde waarde moet hebben voor de huidige bedrijvigheid (bijvoorbeeld ten aanzien van werkgelegenheid en/of het lokale ecosysteem) | • Bijvoorbeeld instroom alléén accomoderen wanneer:<br>  ○ Dit past binnen het sociaal-economische profiel van Meierijstad: maakindustrie en agrifood bedrijven<br>  ○ Een sterke bijdrage levert aan economische vitaliteit (werkgelegenheid, en aansluit bij het profiel en lokaal ecosysteem van de gemeente)<br>• Voorwaarden borgen in het gemeentelijk uitgifteprotocol<br>• Monitoren van leads en daadwerkelijke uitgifte aan bovenregionale instromers |

## 3.2 Ontwikkelscenario's

#### Twee hoofdscenario's: spreiding of clustering

Hieronder zijn twee ontwikkelscenario's vanuit inhoudelijk perspectief uitgewerkt. We zien op hoofdlijnen twee ontwikkelscenario's om de (resterende) ruimtebehoefte te faciliteren binnen de gemeente:

1. **Spreiding**: waarin de ruimtebehoefte van bedrijven verspreid door de gemeente gehuisvest wordt op meerdere (soms kleinere) nieuwe locaties en/of uitbreidingen van bestaande terreinen.
2. **Clustering**: waarin gekozen wordt om de ruimtebehoefte van bedrijven te faciliteren op slechts enkele nieuwe locaties.

Daarin zijn praktisch gezien ook combinaties mogelijk (deels spreiding en deels clustering) om zo een balans te vinden tussen de wens om te voorzien in de lokale behoefte aan bedrijventerreinen en tegelijkertijd de schaalvoordelen te hebben van geconcentreerde locaties.

**Tabel 6: Voor- en nadelen mogelijke ontwikkelscenario's**

| Scenario | Voordeel | Nadeel |
|---|---|---|
| A: Spreiding | • Geen grote infrastructurele ingrepen en kosten<br>• Iedere kern zijn eigen lokale bedrijventerrein voor groei van lokaal MKB<br>• (Deel van) locaties is al bekend/in beeld | • Geen grote infrastructurele ingrepen (geen aanleiding tot structuurverbetering)<br>• Geen schaalsprong<br>• Hogere Ladderrisico's |
| B: Clustering | • Schaalsprong<br>• Grotere marktspanning (want minder locaties)<br>• Structuurverbetering infrastructuur kansrijker<br>• Structuurverbetering regionaal ecosysteem | • Schaarse ruimte<br>• NIMBY (Not in my back yard)<br>• Negatieve effecten leefbaarheid/vitaliteit kernen (weinig flexibiliteit MKB op kernniveau) |

Bron: Stec Groep, op basis van bureaustudie in de vorm van een gedachte-experiment

### Beoordeling ontwikkelscenario's

Om het interne gesprek over de scenariokeuze te bevorderen hebben we de scenario's beoordeeld op marktbehoefte en -effecten, vitale/leefbare kernen, risico's ten aanzien van de Ladder voor duurzame verstedelijking, en ingeschatte effecten op het grondbedrijf (en toekomstige grondexploitaties).

Hieronder een overzicht van de ontwikkelscenario's en de beoordelingen. We beoordelen met behulp van kleuren (groen, geel, oranje en rood) en voorzien iedere beoordeling van een korte toelichting. In de volgende paragrafen is de beoordeling uitgewerkt.

**Figuur 9: Overzicht beoordeling per ontwikkelscenario**

| | Markteffecten | Leefbaarheid | Ladderrisico's | Grondbedrijf |
|---|---|---|---|---|
| A. 'Spreiding': iedere kern uitbreidingsruimte | | | | |
| B. 'Clustering': cluster(s) van bedrijvigheid | | | | |

Bron: Stec Groep, 2021

Bij de daadwerkelijke ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen zal een check moeten plaatsvinden ten aanzien van verkeer en mobiliteit en landschap (groen/natuur, water, klimaatbestendig, etc.). Deze inhoudelijke verdieping op nieuwe planlocaties is in deze scenarioverkenning niet uitgevoerd.

### 3.2.1 A. Spreiding: iedere kern uitbreidingsruimte

In dit scenario wordt ingezet op uitbreidingsruimte op bedrijventerreinen voor bedrijven in iedere kern van gemeente Meierijstad. De uiteindelijke omvang van de bedrijventerreinontwikkelingen kan daarbij het beste gebaseerd worden op de uitkomsten van de analyse van de verwachte marktvraag/behoefte per kern (t/m 2030). Indien de uitbreidingen gebaseerd worden op basis van marktaandeel (en ondersteund door de lokale behoeftepeiling en leads) zal geen overaanbod ontstaan. Flexibiliteit en adaptief vermogen dienen hierbij als uitgangspunt. Dit zal betekenen dat er sprake zal zijn van gefaseerde ontwikkelingen, waarbij een eventueel teveel aan (zacht) planaanbod nog niet direct op de markt komt. Dit zachte planaanbod komt pas 'beschikbaar' bij een concrete marktvraag van een eindgebruiker. Voor specifiek de kleinere kernen kan gewerkt worden met een zachte toets, waarbij sprake moet zijn van een lokaal bedrijf of lokale binding alvorens wordt meegewerkt aan vestiging.

| Aspect | Beoordeling | Toelichting |
|---|---|---|
| Markteffecten | | • Vanuit marktperspectief zijn er relatief weinig risico's voor deze ontwikkeling, hoewel fasering en kavelomvang (uitgezonderd Veghel bij nieuwe ontwikkelingen max 0,5 ha) leidend dienen te zijn om aan te sluiten op de actuele marktbehoefte en om onnodige concurrentie tussen bedrijventerreinen onderling te voorkomen.<br>• De leegstand bevindt zich in iedere kern onder een gezond frictieniveau. Er zijn geen onaanvaardbare negatieve leegstandseffecten te verwachten. Door te ontwikkelen |

| | | |
|---|---|---|
| | | ontstaat juist de gewenste frictieleegstand/-aanbod (circa 5%) die noodzakelijk is voor een gezonde verhuis- en vestigingsdynamiek van bedrijven. |
| Leefbaarheid | | • In iedere kern in Meierijstad is naar verwachting voldoende aanbod bedrijfsgrond beschikbaar voor uitbreiding van bestaande bedrijven en vestiging van nieuwe (lokale) bedrijven. Dit geeft maximale flexibiliteit aan het bedrijfsleven richting de toekomst. Een kanttekening hierbij is dat het spreiden van uitbreidingsruimte leidt tot extra verkeersbewegingen naar bedrijventerreinen in iedere kern. |
| Ladderrisico's | | • Doel van dit scenario is evenwicht in vraag en aanbod op kernniveau. Dit betekent niet dat planaanbod in de ene kern geen realistisch alternatief kan zijn voor ruimtevraag vanuit een andere kern. Vooral Schijndel en Sint-Oedenrode, maar ook Schijndel en Veghel hebben naar verwachting overlap in het ruimtelijk verzorgingsgebied (de marktregio) bij een nieuwe bedrijventerreinontwikkeling. Een nieuw bedrijventerrein heeft aantrekkingskracht vanuit een wat bredere regio (dan alleen de betreffende kern zelf). Het succesvol onderbouwen van nieuwe plannen voor bijvoorbeeld Schijndel en Sint-Oedenrode/ Nijnsel geeft risico's ten aanzien van de Ladder voor duurzame verstedelijking. Een maatwerkonderbouwing zal nodig zijn maar blijft, zo blijkt uit de jurisprudentie van de laatste jaren, met risico's gepaard gaan. Het succes van deze onderbouwingen is dan mede afhankelijk van het niveau van de zienswijzen en eventueel beroep.<br>• Ook plannen in de regio kunnen een risico vormen voor nieuwe bedrijventerreinen in iedere kern. We constateren dat in de directe omgeving (marktregio) van Meierijstad momenteel enkele (lokale) plannen op de lijst staan voor de komende jaren. |
| Grondbedrijf | | • Het beschikbaar maken van bedrijfsgrond in iedere kern betekent een aanzienlijke (voor)investering in grond op meerdere locaties tegelijk, dit heeft hogere kosten en grotere afzetrisico's als gevolg. De verwervingskosten die gemaakt moeten worden door de methode van 'vraaggericht ontwikkelen' vallen niet weg, maar worden over een langere periode gespreid. Dit heeft effect op de het grondbedrijf (en toekomstige grondexploitaties). Kavels komen namelijk pas op de markt (lees 'uitgeefbaar') bij een actuele marktvraag. Relevante nuance is dat kosten voor grondverwerving in een negatief scenario (laag uitgiftetempo) mogelijk slechts deels kan worden terugverdiend, bijvoorbeeld als actuele marktvraag uitblijft. Daar staat tegenover dat de gemeente na grondaankoop een deel direct weer kan verpachten (bijvoorbeeld voor het voortzetten van de huidige functie).<br>• Het valt te overwegen om de grond gefaseerd aan te kopen om exploitatierisico's te beperken. Dit heeft echter negatieve impact op adaptief ontwikkelen en de flexibiliteit op kernniveau. Hiermee worden de negatieve financiële effecten wel beperkt. |

### 3.2.2 B. Clustering: cluster(s) van bedrijvigheid

In dit scenario wordt ingezet op uitbreidingsruimte op een beperkt aantal vooraf aangewezen clusters in of in de directe omgeving van de belangrijkste economische kerngebieden/bedrijventerreinen van Veghel en Schijndel (waar mogelijk wordt onderscheid gemaakt in het segmenteren en clusteren van aanverwante bedrijven, op basis van sectorprofiel of omvang: kleinschalig, grootschalig). Op papier ontstaat voldoende plancapaciteit voor de (autonome) groei van het bedrijfsleven in Meierijstad. Door alleen uitbreidingen mogelijk te maken in Veghel en Schijndel ontstaan hier grotere concentraties van bedrijven. Dit kan een positief effect hebben op samenwerking tussen bedrijven binnen bedrijfsclusters en tevens de positie van Meierijstad in het regionaal ecosysteem versterken. Het economisch zwaartepunt van de gemeente schuift (verder) op naar Veghel en Schijndel.

Een excellente ontsluiting naar snelweg of provinciale weg is randvoorwaardelijk. Onderscheid maken in deelgebieden lijkt aannemelijk om alle type ruimtevrager(s) te kunnen faciliteren. Ook in dit scenario is flexibiliteit en adaptief vermogen het uitgangspunt. Dit betekent dat de bedrijventerreinen gefaseerd worden ontwikkeld. Denk aan het starten met een basisvolume en vervolgens aanvullend planaanbod 'hard' maken bij een concrete marktvraag van een eindgebruiker.

| Aspect | Beoordeling | Toelichting |
|---|---|---|
| Markteffecten | | • Vanuit marktperspectief zijn geen grote negatieve markteffecten te verwachten, hoewel niet alle bedrijven kunnen doorgroeien in eigen kern. Wanneer op nieuwe locaties ook kleinschalige kavels beschikbaar komen zal het gros van de bedrijvigheid |

| | | |
|---|---|---|
| | | binnen de gemeentegrenzen (kunnen) blijven ondernemen, zo is de verwachting. In slechts enkele gevallen zal het ontbreken van aanbod leiden tot verplaatsing van bedrijven naar een locatie buiten de gemeente.<br>• Het leegstandsniveau op de bedrijventerreinen in kernen (waar geen uitbreiding plaatsvindt) blijft naar verwachting in de komende periode laag, onder een gezond frictieniveau. Verhuisdynamiek is daardoor beperkt, maar door (hevige) marktdruk zal mogelijk extra geïnvesteerd worden in de bestaande voorraad (intensief/duurzaam ruimtegebruik). Dit kan voorkomen dat de bestaande terreinen (versneld) afglijden.<br>• Het niet bieden van nieuwbouwmogelijkheden op lokale bedrijventerreinen in de kleinere kernen zal door lokale bedrijven als minder flexibel worden ervaren. |
| Leefbaarheid | | • In kernen waar geen bedrijfsgrond beschikbaar is/komt, wordt flink ingeboet op flexibiliteit om bedrijven lokaal te laten uitbreiden. Daarentegen zijn de reisafstanden tot Schijndel en Veghel beperkt (circa 7 á 8 kilometer).<br>• Het niet bieden van uitbreidingsruimte heeft potentieel negatieve effecten voor de leefbaarheid in de kleinere dorpen (woon-werkbalans, maatschappelijke functie van het bedrijfsleven, etc.). Het aantal verkeersbewegingen blijft daarentegen beperkt. |
| Ladderrisico's | | • Omdat vraag en aanbod bij clustering onder aan de streep kwantitatief in evenwicht is in dit scenario, ontstaan er voor de ontwikkelplannen geen risico's ten aanzien van de Ladder voor duurzame verstedelijking. Datzelfde geldt naar verwachting voor eventuele plannen in regiogemeenten. |
| Grondexploitaties | | • In dit scenario zijn de effecten op de financiën van het grondbedrijf naar verwachting beperkt. Clustering vraagt om een (voor)investering in grond op slechts enkele locaties. Door de grond gefaseerd aan te kopen worden exploitatierisico's beperkt.<br>• Kosten voor de planprocedures en (openbare) voorzieningen (zoals infrastructuur, groen, etc.) worden beperkt. |

### Ambtelijk voorkeursscenario: clustering

In voorbereiding op en gedurende de tweede interactieve werksessie (11 maart 2021) hebben we van verschillende afdelingen binnen de gemeente input ontvangen ten aanzien van de ontwikkelscenario's. Op hoofdlijnen heeft de ambtelijke organisatie voorkeur voor een ontwikkelstrategie die zich richt op clustering. Voor toelichting zie **bijlage F**.

POM HEEFT STERKE VOORKEUR VOOR UITBREIDINGSGRUIMTE IN IEDERE KERN: SPREIDING

Het POM behartigd de belangen van haar achterban; het bedrijfsleven in Meierijstad. Bedrijfshuisvesting is een van de speerpunten van het POM. Het POM richt zich op het versterken van het vestigingsklimaat. Voldoende ruimte voor groei van de bedrijvigheid en uitbreiding van het aantal hectaren bedrijventerrein. Dit betreft zowel grootschalige uitbreiding van bedrijventerreinen in Veghel als kleinschalige uitbreiding van de bedrijventerreinen voor de lokale behoefte in Schijndel, Sint-Oedenrode en Erp. Gehanteerde bron: https://pom.nl/bedrijfshuisvesting/

Ook ondernemersverenigingen hebben in interviews aangegeven te opteren voor uitbreidingsruimte op kernniveau voor lokaal MKB. Voor een goede duiding en verificatie van resultaten uit het onderzoek zijn interviews afgenomen met Erpse Bedrijven Kring (EBK), Business to Business (BtB) Sint-Oedenrode, Ondernemers Netwerk Schijndel (ONS) en Ondernemersvereniging Veghel.

### Concept keuze Meierijstad: beperkte spreiding

Een ontwikkelscenario heeft bij uitstek ook een politieke dimensie. Daarom hanteert gemeente Meierijstad de bedrijventerreinenvisie als uitgangspunt. Centraal thema in de visie is uitbreidingsruimte voor lokale ondernemers. De gemeente kiest daarom voor de volgende (concept) keuze voor het ontwikkelscenario: beperkte spreiding. Dit houdt concreet in: minimale toevoeging van het bedrijventerreinareaal in Sint-Oedenrode/Nijnsel en Erp en grotere toevoegingen in Veghel en Schijndel.

Iedere grotere kern beschikt hiermee over een lokaal bedrijventerrein met aanbod voor groei van lokaal MKB. Er is draagvlak vanuit POM/ondernemersverenigingen voor uitbreidingsruimte op kernniveau. Met dit ontwikkelscenario wil de gemeente zo goed mogelijk bewust omgaan met de schaarse ruimte. In dit scenario zijn ook waarschijnlijk minder grootschalige infrastructurele ingrepen nodig.

## 3.3 Impact concept keuzes

De geraamde uitbreidingsvraag is becijferd op basis van een beleidsneutraal scenario. Strategische beleidskeuzes kunnen echter impact hebben op de ruimtevraag. In onderstaande tabel omschrijven we wat de verwachte impact is van de (concept) keuzes op de ruimtevraag naar bedrijventerrein in Meierijstad. De impact is niet voor elke knop direct te kwantificeren, maar we geven wel een indicatie.

**Figuur 10: Leiden de strategische keuzes tot meer of minder ruimtevraag op bedrijventerreinen?**

| Strategische keuze | Toelichting | Impact op ruimtevraag |
|---|---|---|
| Intensiveren en herontwikkelen van bestaand vastgoed | Een strategische beleidskeuze kan zijn om in te zetten op intensiever ruimtegebruik op bestaande bedrijventerreinen, en daardoor een deel van de ruimtevraag te laten landen in de bestaande voorraad. Dit vraagt extra wel om extra inzet op herontwikkeling vanuit de gemeente en ondernemers/ vastgoedeigeanren. Bedrijfsruimtegebruikers zullen vooral bij een concrete en actuele uitbreidingswens de mogelijkheden tot intensivering verkennen. | • Afname ruimtevraag<br>• Ruimtevraag van circa 9 hectare kan gefaciliteerd worden in de bestaande voorraad (o.b.v. ambitieniveau 1)[13] |
| Een duurzaam uitgifte protocol hanteren | Een keuze kan zijn om strengere eisen te stellen bij de uitgifte op ontwikkellocaties. Denk aan eisen ten aanzien van zorgvuldig ruimtegebruik, energie, circulariteit, klimaat en landschappelijke inpassing. Bedrijven die een nieuwe kavel kopen zijn zelf steeds ambitieuzer op het gebied van duurzamaheid, ofwel ze worden elders ook meer en meer geconfronteerd met duurzame ambities. Slechts een enkel bedrijf zal vanwege hogere duurzaamheidseisen de vestigingskeuze wijzigen, is de verwachting. | • Geen tot beperkt effect (afname) op ruimtevraag |
| Ruimte 'programmeren' voor uit-/verplaatsen van solitaire bedrijven | In Meierijstad zijn diverse niet-agrarische bedrijven in het buitengebied en/of op solitaire locaties in de kern gevestigd. Wanneer actief wordt gestuurd om deze bedrijven naar een formeel bedrijventerrein te verplaatsen kan dit tot extra vraag leiden[14]. Dit heeft impact op de benodigde ruimte op bedrijenterreinen. | • Additionele ruimtevraag (toename)<br>• Initiatief van circa 6,5 hectare (nog niet voldoende concreet)<br>• En circa 3 hectare in de komende vijf jaar (o.b.v. peiling, nog niet concreet) |
| Ruimte 'geschikt' voor bedrijven met een hogere milieucategorie | Meierijstad kent een stevige basis van productiebedrijven die beschikken over een hogere milieucategorie (HMC). Voor de doorgroei van deze bedrijven is voldoende geschikte ruimte nodig. Hiervoor is ruimte specifiek 'gelabeld' (en juridisch-planologisch geborgd) voor de doelgroep relevant om bedrijven te kunnen faciliteren. | • Geen effect op ruimtevraag<br>• Ruimtevraag van circa 8 hectare (o.b.v. prognose en peiling).<br>• Betreft autonome ruimtevraag, behalve wanneer het een solitair bedrijf betreft |
| Accomoderen van bovenregionaal georiënteerde vraag (instroom) | De ruimtedruk (ook vanuit andere functies) is relatief groot in Meierijstad, en dus ook de noodzaak om zorgvuldig met het beschikbare aanbod om te gaan. Een keuze kan zijn om het planaanbod alleen uit te geven aan lokale/regionale bedrijven, en geen vraag van buiten de regio te faciliteren. Wanneer wordt gekozen wel bovenregionale vraag te accomoderen heeft dit impact op de ruimtevraag. | • Additionele ruimtevraag (toename) bij accommoderen bovenregionale vraag<br>• In potentie enkele tientallen hectaren (waarvan 32 hectare op dit moment concreet[15]) |
| Ontwikkelscenario: spreiding of clustering | Op hoofdlijnen zien we twee ontwikkelscenario's om de ruimtebehoefte faciliteren in Meijerstad: (1) spreiding over meerdere (soms kleinere) nieuwe locaties en uitbreidingen van bedrijventerreinen in iedere kern, of (2) clustering waarbij gekozen wordt om de ruimtebehoefte te facliteren op enkele nieuwe locaties. | • Keuze ontwikkelscenario heeft geen effect op ruimtevraag |

Bron: Stec Groep, 2021.

[13] Met een inzet op intensivering/verdichten en herontwikkeling kan ruimtewinst behaald worden. De ruimteclaim van bedrijven kan daarmee voor een deel in de bestaande voorraad worden gefaciliteerd, waardoor de groene omgeving wordt gespaard. Met een ambitieniveau waarbij de bebouwing op huidige kavels op de prioritaire terreinen toeneemt met 2,5% becijferen we dat (indicatief) een ruimtewinst voor Meierijstad te behalen is van circa 9 hectare. Deze ruimtewinst zal met name behaald moeten worden door de planologische ruimte (bebouwingspercentage/bouwhoogte) te benutten. Er liggen vooral kansen om gebruik te maken van de mogelijkheden om in de hoogte te bouwen. Bij verouderd vastgoed gaat het dan al snel om sloop/nieuwbouw.
[14] Omvang in praktijk zeer afhankelijk van initiatieven die zich aandienen en het soort initiatieven.
[15] O.b.v. reeds bekende ontwikkelingen op Foodpark 2, 3 en 4. Inclusief incidentele grootschalige lokale ruimtevragers.

Met inachtneming van de strategische beleidskeuzes komen we tot onderstaande vraag-aanbod confrontatie. Als we de vraag confronteren met het hard planaanbod dan komen we tot een autonome behoefte aan nieuw bedrijventerrein van circa 22 tot 45 hectare in de gemeente Meierijstad. Let wel: exclusief bovenregionale vraag.

**Tabel 8: Vraag-aanbod confrontatie met strategische keuzes (2021 t/m 2030)[16]**

| | | Aantal hectare (strategische keuzes, uitgaande van scenario midden)[17]) | Aantal hectare (strategische keuzes, uitgaande van scenario hoog[18]) |
|---|---|---|---|
| Vraag | I. Uitbreidingsvraag | 40 hectare (scenario midden) | 63 hectare (scenario hoog) |
| | II. Vervangingsvraag | *9,5 hectare* | *9,5 hectare + (aanvullende vervangingsvraag, niet concreet[19])* |
| | **Totaal** | **49,5 hectare** | **72,5 hectare + eventuele aanvullende vraag uit componenten II** |
| Aanbod | Hard planaanbod | 26,5 hectare – 8 hectare[20] = 18,5 hectare | 26,5 hectare– 8 hectare[18] = 18,5 hectare |
| | Ruimtewinst inbreiden | *9 hectare* | *9 hectare* |
| Confrontatie | | **Behoefte van minimaal 22 hectare** | **Behoefte van minimaal 45 hectare** |

Bron: Stec Groep, 2021.

In de praktijk is de autonome ruimtebehoefte naar bedrijventerreinen zeer sterk afhankelijk van (concrete) vervangingsvraag en (concrete) inbreiding/intensivering op bestaande bedrijventerreinen. Dit maakt dat monitoring een belangrijk sturingsinstrument is.

Gemeente Meierijstad heeft aangegeven ook (boven)regionaal georiënteerde vraag te willen faciliteren. In totaal is er in de huidige situatie circa 32 hectare bovenregionale concrete ruimtevraag bekend in de gemeente. Ongeveer 8 hectare hiervan bestaat uit verkoop in de harde planvoorraad (Foodpark 2). Ongeveer 17 hectare hiervan bestaat uit verkoop in de zachte planvoorraad (Foodpark 3 en 4). En 7 hectare hiervan bestaat uit een reservering in de zachte planvoorraad (Foodpark 4).

[16] Exclusief bovenregionale vraag.
[17] Behoudend scenario uitgaande van scenario midden. Geen aanvullende ruimtevraag meegerekend.
[18] Ambitieus scenario uitgaande van scenario hoog. In potentie nog aanvullende ruimtevraag meerekenen.
[19] O.b.v. initiatief van individueel bedrijf (circa 6,5 hectare) en uitkomsten online marktpeiling (3 hectare in de komende vijf jaar). Om deze cijfers mee te rekenen in een Laddertoets moet het gaan om transformaties waarbij de bedrijfsbestemming verdwijnt en het vertrekkende bedrijf op een bedrijventerrein in de gemeente wordt gefaciliteerd.
[20] Kavel is verkocht aan een (boven)regionale speler, maar nog niet notarieel geleverd.

# 4 Adviezen voor een ontwikkelstrategie en uitgiftebeleid

## 4.1 Zet in op nieuw bedrijventerrein om in ruimtebehoefte te voorzien

Gelet op de conclusies ten aanzien van de ruimtebehoefte[21] is het zaak om zachte plannen snel in ontwikkeling te brengen. Gelet op de beleidskeuze om te kiezen voor beperkte spreiding is het van belang goed te kijken naar een evenwichtige geografische verdeling en de kwalitatieve macht met de behoefte aan verschillende type vestigingsmilieus (lokale uitbreidingsruimte, ruimte gelabeld voor bedrijven met een hogere milieucategorie en kavels in het grootschalige segment).

### Voldoende uitbreidingsruimte voor lokaal MKB is belangrijke ontwikkelopgave

Op kernniveau is onvoldoende ruimte voor doorgroei en vestiging, zo blijkt uit de macro-economische prognose en de marktpeiling. Voor de ontwikkelstrategie betreft het de ontwikkeling van kavels kleiner dan 0,5 hectare in Sint-Oedenrode, Nijnsel, Schijndel en Erp. Dit conform de bedrijventerreinenvisie. We adviseren de volgende toevoegingen (op basis van de marktverdeling) voor lokaal MKB:

- Schijndel: 5 tot 10 hectare
- Sint-Oedenrode en Nijnsel: 2 tot 3 hectare
- Erp: 2 tot 3 hectare

We vinden het zinvol dat de gemeente eventuele nieuwe zoeklocatie(s)/-gebied(en) in kaart brengt en bestaande zachte plannen toetst op perspectief om binnen afzienbare tijd een hard plan te worden. Bij het inventariseren van nieuwe zoekgebieden moet in ieder geval gedacht worden aan een ontwikkellocatie in Sint-Oedenrode/Nijnsel. We adviseren om nieuwe bedrijventerreinen altijd in aansluiting op bestaande bedrijventerreinen te realiseren.

### Reserveer in Veghel ruimte voor verschillende doelgroepen (MKB, HMC en grootschalig)

Op basis van bovenstaande verdeling is er nog behoefte van minimaal 13 en maximaal 29 hectare in Veghel vanuit MKB, grote ondernemingen in de logistiek en groothandel en bedrijven met een hogere milieucategorie (HMC). Dit is dus exclusief bovenregionale vraag. Het is belang om bij de ontwikkeling van bedrijventerreinen rekening te houden met de ruimtebehoefte van verschillende doelgroepen. Zo is in de gemeente een kwalitatieve vraag naar geschikt aanbod voor bedrijven met een zwaardere milieucategorie. In Veghel is daarnaast geen kavelaanbod voor kleine groeiende ondernemers (tot 0,5 hectare). Tot slot blijft er veel vraag naar relatief grote kavels waar bedrijven ook buitenruimte kunnen benutten.

Het doorontwikkelen van Foodpark fase 4 (circa 19 hectare netto) ligt voor de hand, nu fase 3 feitelijk van de markt is met de toekomstige vestiging van Alliance Healthcare (bovenregionale speler). Aangezien op Foodpark fase 4 in potentie ook bovenregionale spelers kunnen vestigen (circa 10 hectare is zelfs onder reservering voor een incidenteel grootschalige ruimtevrager of een bovenregionale ruimtevrager) en het zinvol is om grootschalige kavels geclusterd op Foodpark te realiseren, zal nog aanvullend aanbod nodig zijn voor lokale autonome ruimtevraag. Deze ruimtevraag wil landen op een goed bereikbaar regulier-gemengd bedrijventerrein in de omgeving van Veghel. Het is daarmee de overweging waard om Duin-

[21] De ruimtebehoefte bedraagt beleidsneutraal circa 21,5 tot 44,5 hectare (midden en hoog scenario). In achtneming van de strategische keuzes bedraagt de ruimtebehoefte minimaal 22 hectare tot minimaal 45 hectare (midden en hoog scenario). Noot: exclusief bovenregionale vraag.

Vlagheide (Schijndel) in te zetten voor een deel van de autonome vraag vanuit Veghel. Mogelijk kan ook een deel van de HMC vraag op Duin-Vlagheide landen. Puur de lokale ruimtevraag (MKB) vanuit bedrijven uit Schijndel is kleiner dan het potentiele planaanbod op Duin-Vlagheide (namelijk circa 19 hectare netto). Indien dit niet wenselijk is, dan zal een nieuwe locatie in Veghel ontwikkeld moeten worden. Dit zou betekenen dat nieuwe zoeklocaties in de omgeving Veghel onderzocht moeten worden.

**Denk alvast na over de periode na 2030**

Ook in de periode na 2030 kan er sprake zijn van ruimtevraag. Wel verwachten we, gezien de werkgelegenheidsprognoses, dat dit op een lager niveau zal zijn dan tot en met 2030. Echter, de toekomst is onzeker. Om tijdig te kunnen schakelen in de periode na 2030 vinden we het verstandig om alvast na de denken over geschikte vervolgontwikkelingen.

**Neem zachte plannen en ontwikkelplannen op in nieuwe Omgevingsvisie**

Een geactualiseerde lijst van zachte plannen dient ingebracht te worden in het regionaal overleg. Na afstemming zullen de plannen ook een plek moeten krijgen in de gemeentelijke Omgevingsvisie. Hiermee geeft u aan of en (indien mogelijk) waar u een eventuele uitbreiding wilt realiseren. Dit geeft duidelijkheid voor bewoners en ondernemers. Ook geeft dit focus binnen de gemeentelijke organisatie.

ADVIES: OVERLEG MET ANDERE GEMEENTEN EN DE PROVINCIE OVER ONTWIKKELSCENARIO

De ontwikkelstrategie (beperkte spreiding) is een gemeentelijke keuze. De regionale programmering heeft echter ook een politieke dimensie. Daarom verwachten we dat andere gemeenten uw plannen niet alleen vanuit inhoudelijk perspectief, maar ook vanuit een politiek perspectief beoordelen. Collega gemeenten die een bestemmingsplan in procedure willen brengen zullen waarschijnlijk strenger naar de Ladderrisico's kijken.

Om draagvlak voor uw scenariokeuze te genereren, adviseren we daarom om tijdig in gesprek te treden met zowel de andere gemeenten in de regio als met de provincie. Op die manier kunt u ze meenemen in de balans tussen de regionale opgave (match vraag en aanbod) en de gemeentelijke ambities die u het meest passend vindt. Uiteindelijk moeten zij zich immers ook in uw ontwikkelstrategie kunnen vinden. Daarnaast kunt u hen bijvoorbeeld meenemen in de timing van planprocedures.

## 4.2 Ontwikkel nieuwe bedrijventerreinen 'vraaggericht'

In de gemeente Meierijstad is er naar verwachting een grote behoefte aan bedrijventerreinen tot en met 2030 (en mogelijk ook in de jaren daarna). Het uitgiftetempo op bedrijventerreinen schommelt over het algemeen doorgaans over de tijd. Dit komt door conjunctuurgolven en veranderingen in ruimtegebruik van bedrijven. In Meierijstad zien we dat de uitgifte de laatste jaren stukken hoger ligt dan bijvoorbeeld vijf jaar geleden. Om te voorkomen dat de ontwikkeling van een nieuw bedrijventerrein in Meierijstad samenvalt met een periode van verminderde uitgifte adviseren we de gemeente om vraaggericht te ontwikkelen. Dit is ook in lijn met de provinciale en regionale richtlijn.

**Door vraaggericht programmeren beperkt u risico's op (kwalitatief) overaanbod**

Vraaggericht ontwikkelen houdt in dat bedrijventerreinen alleen worden ontwikkeld bij concrete vraag van (genoeg) eindgebruikers. Door bedrijventerreinen vraaggericht te ontwikkelen beperk je dus het risico op kwantitatief of kwalitatief overaanbod sterk. Er zijn verschillende manieren waarop je vraaggericht kan ontwikkelen. Voor Meierijstad adviseren we om nieuw aanbod gefaseerd te ontwikkelen. Dit houdt in dat zacht planaanbod op individueel kavelniveau (of kleinschalige clusterniveau van circa 3-5 kavels) pas hard wordt gemaakt bij aangetoonde vraag van eindgebruikers. Ook wordt zacht planaanbod pas hard gemaakt wanneer er is aangetoond dat de ruimtevraag niet binnen bestaand stedelijk gebied gefaciliteerd kan worden. Dit is conform de Ladder voor duurzame verstedelijking. Dit draagt direct bij aan intensiever ruimtegebruik. Voor specifiek de kleinere kernen kan gewerkt worden met een zachte toets, waarbij sprake moet zijn van een lokaal bedrijf of lokale binding alvorens wordt meegewerkt aan vestiging.

STRAKKERE STURING EN CLUSTERING VAN NIEUWE GROOTSCHALIGE LOGISTIEK

Landelijk wordt gepleit voor een strakkere sturing op nieuwe grootschalige logistieke ontwikkelingen. De Rijksoverheid geeft in de Nationale Omgevingsvisie (NOVI) aan te willen inzetten op actieve clustering van (grootschalige) logistieke functies op logistieke knooppunten langs (inter)nationale corridors. In Aanpak Werklocaties (2020-2023) geeft provincie Noord-Brabant aan dat de (nieuwe) ontwikkeling van grootschalige logistiek vraagt om een meer evenwichtige en zorgvuldige aanpak. De focus dient te liggen op regio-gerelateerde logistiek. Concentratie op regionaal niveau is gewenst. In 2016 zijn met de regio's (boven)regionale afspraken gemaakt op het gebied van grootschalige logistiek. De locaties en werkwijze (vraaggericht met eindgebruiker in beeld, en regionale afstemming) zijn daarbij vastgelegd.

**Strakkere sturing vanuit provincie Noord-Brabant op concentratie (XXL-)logistiek**

Provincie Noord-Brabant wil ook de komende jaren ruimte blijven bieden aan bedrijven die waarde toevoegen aan de Brabantse economie en sterk verbonden zijn met aanwezig topclusters (High Tech, Maintenance, Agrofood, Life Science & Health). Kortom, topbedrijven die zich willen vestigen of willen groeien worden proactief en servicegericht gefaciliteerd. Er is wel sprake van strakkere sturing vanuit de provincie rond het clusteren van XXL-logistiek in lijn met advies van College van Rijksadviseurs (CRa)[22]. In dit CRa-rapport is het vraagstuk rondom XXL-logistiek geagendeerd, waarbij wordt gepleit voor clustering op multimodale knooppunten en zorgvuldige inpassing in het landschap. Dit ziet ook de provincie als terechte uitgangspunten.

De provincie zet in vraaggericht ontwikkelen en selectief vestigingsbeleid. Hierbij is de eindgebruiker al in beeld. Voor alle typen logistiek – regio-gerelateerde logistiek, consumentgerelateerde logistiek en logistiek dienstverleners (doorvoerlogistiek) – wil de provincie kiezen voor een selectief vestigingsbeleid. Hierbij is de beleidsinzet dat nieuwe – of uitbreiding van bestaande bedrijvigheid – regionale meerwaarde dient te hebben. Bij regionale meerwaarde gaat het om de balans tussen de mate van regionale gebondenheid en de mate van maatschappelijke, economische meerwaarde. Dit betekent in de toekomst (zeker voor doorvoerlogistiek) een kritische houding. Dit wil de provincie veranderen via regionale afspraken (uitgifteregels en regionale meerwaarde).

## 4.3 Start daarnaast met aanjagen intensief en zorgvuldig ruimtegebruik

Meierijstad is een gemeente waar de ruimtedruk toeneemt. De ruimtedruk vanuit verschillende functies (wonen, werken, energie, recreatie, etc.) groeit mee met de groeiende bevolking en werkgelegenheid (zowel op bedrijventerreinen als daarbuiten). De leegstand op bedrijventerreinen bevindt zich onder een gezond frictieniveau. Samen met een beperkt aanbod van uitgeefbare bedrijventerreinen is de schuif- en groeiruimte voor bedrijven daarmee op korte termijn zeer beperkt.

De basisvoorwaarden en marktomstandigheden om te werken aan toekomstbestendige bedrijventerreinen (intensiveren/herontwikkelen van bestaand en alleen nog kwalitatief toevoegen van nieuw) zijn aanwezig op de bedrijventerreinenmarkt van Meierijstad. Gelet op de ruimteclaims moet het optimaal benutten van bestaande bedrijventerreinen steeds meer aandacht krijgen (zorgvuldig ruimtegebruik). Het intensiveren van bestaande bedrijventerreinen past bovendien bij ambities van Meierijstad om een economisch sterke, maar ook een duurzame en vitale gemeente te zijn.

**Meer aandacht nodig voor de mogelijkheden in de bestaande voorraad**

Door te intensiveren binnen de bestaande voorraad kan (afhankelijk van het ambitieniveau) een aanzienlijk deel van de ruimtevraag naar bedrijventerreinen gefaciliteerd worden op de bestaande terreinen. Hiermee verleg je als gemeente de focus van nieuwbouw naar de omvangrijke bestaande voorraad in de gemeente. Het gros van de (bedrijfs)activiteit (zoals innovatie, investeringen en waardecreatie) op bedrijventerreinen in Meierijstad vindt plaats in de bestaande voorraad. De focus zou in eerste instantie gericht moeten zijn op de grote bedrijventerreinen (De Dubbelen, Amert inclusief De Oude Haven en Dorshout) in Meierijstad. Dit

[22] Te raadplegen via: https://www.collegevanrijksadviseurs.nl/adviezen-publicaties/publicatie/2019/10/29/xxl-verdozing

zijn de prioritaire locaties voor intensivering omdat ze – onder andere door hun omvang, leeftijd en ligging – de grootste kansen bieden voor herontwikkelingen (en daarmee kwaliteits/-duurzaamheidsimpulsen) op korte en middellange termijn. Intensiveren is alleen effectief wanneer je hier als gemeente in nauwe samenwerking met de markt actief op inzet. Gemeentelijke daadkracht, ambitie en inzet (capaciteit, middelen, beleid en instrumenten) zijn nodig om zorgvuldig ruimtegebruik aan te jagen.

**Figuur 10: Aandacht voor bestaande gebieden moet sterk groeien**




Bron: Stec Groep, 2021

### Maak procescapaciteit vrij om aan de slag te gaan met herontwikkelingen, begin met pilot project

We adviseren om capaciteit (minimaal 0,5 FTE) vrij te maken om concreet werk te maken van intensivering op bedrijventerreinen door middel van herontwikkelingen. In het eerste ambitieniveau kan circa 9 hectare aanbod gecreëerd worden in de bestaande voorraad. Bij een hoog ambitieniveau kan maximaal 21 tot 23 hectare aanbod in de bestaande voorraad gecreëerd worden door herontwikkeling op kansrijke plekken volgens onze BPI analyse. Het is belangrijk dat vanuit de gemeente een trekker/aanjager wordt aangesteld. We adviseren om het gesprek aan te gaan met private eigenaren van kavels met een hoge potentie voor herontwikkeling volgens de BPI. Het overgrote deel van de bestaande bedrijventerreinenvoorraad in Meierijstad is namelijk in privaat bezit. Dit wil zeggen dat de gemeente (zonder een actief aankoopbeleid zoals een eerste recht bij verkoop en/of het verwerven van strategische grondposities) alleen in staat is om met herontwikkeling aan de slag te gaan op die plekken waar private initiatiefnemers de meerwaarde zien. Hiervoor zijn gesprekken (en concrete businesscases) nodig. Doe dit samen met gevestigde bedrijven, eigenaren en/of marktpartijen. Het kan gaan om de volgende inzet:

- Optimalisatie van projecten/mogelijkheden bijvoorbeeld door specifiek advies en/of onderzoek.
- Van plan naar actie zoals het wegnemen van drempels, bij elkaar brengen van partijen, brugfunctie naar diverse ambtelijke afdelingen, schakelen of verbinden met specifieke marktpartijen.
- Inzet van expertise op specifieke onderwerpen, zoals op wet en regelgeving en planeconomie.
- Financiële invulling, denk aan een bijdrage voor een herstructureringsfonds.

Door middel van deze verkennende gesprekken is het mogelijk om te beoordelen of herontwikkeling haalbaar/interessant en gewenst is[23] en op welke termijn. Na deze gesprekken is het zinvol om een haalbare herontwikkeling te identificeren en te benutten als pilotproject. Betrek hierbij ook de provincie en BOM (Brabantse Ontwikkelings Maatschappij). De ‘lessons learned’ uit dit traject kunnen gebruikt worden om herontwikkeling op grotere schaal toe te passen.

### Enige schuifruimte cruciaal voor aanpak van verouderde terreinen

Voldoende schuifruimte (op nieuwe bedrijventerreinen) is cruciaal om herontwikkeling op bestaande terreinen op gang te krijgen. De geprognosticeerde uitbreidingsvraag van bedrijven doet zich immers nu en binnen de komende tien jaar voor. Wanneer u bedrijven, die echt knel zitten op hun huidige locatie en

[23] Herontwikkeling zorgt voor een kwalitatieve impuls op bestaande bedrijventerreinen. Toch is niet op alle locaties herontwikkeling wenselijk. We denken aan locaties zeer dicht bij de woonomgeving of plekken die qua (auto)bereikbaarheid onwenselijk zijn.

geen alternatief hebben, kunt begeleiden naar een nieuwe locatie dan betekent dit ook een kans en prikkel om de achtergelaten locatie te herontwikkelen en intensiever te benutten. We zien in de praktijk dat deze achtergebleven locaties voor de 'buurman' vaak een uitgelezen mogelijkheid zijn om ruimtebehoefte in te vullen. Ondernemers uit Meierijstad hebben dit ook aangegeven in de online-marktpeiling.

ADVIES: DENK NA OVER SLIMME STEDENBOUWKUNIDGE OPLOSSINGEN

De instrumenten die beschikbaar zijn voor herstructurering/intensivering leiden in veel gevallen ook tot duurzamer, milieubewust ruimtegebruik. Wel benadrukken we dat verdichten op bedrijventerreinen (het intensiever benutten van kavels) op gespannen voet kan staan met andere ambities zoals verhogen van biodiversiteit, reduceren van hittestress en wateroverlast en het behouden en versterken van groen op bedrijventerreinen. Het een hoeft het ander niet uit te sluiten, maar dit vraagt in de uitvoering wel om slimme stedenbouwkundige oplossingen.

**Herontwikkelingen aanjagen kost tijd en vraagt om passend instrumentarium (en €)**
Ruimtewinst vanuit intensivering is niet van vandaag op morgen gerealiseerd. Herontwikkeling en intensivering is dan ook een zaak van lange adem. Volop inzetten op intensivering, met de beschikbare (gemaakte) instrumenten is de aankomende jaren het primaire doel. Denk hierbij aan het opzetten van (lokale/regionale) financieringsfondsen of het toepassen van privaatrechtelijke instrumenten (eventueel zelfs onteigening/verwerving). Het is belangrijk om te beseffen dat herontwikkelingen over het algemeen lange trajecten zijn. Tijd en geld dat nu in dergelijke projecten gestoken wordt betaalt zich pas over een aantal jaren terug. De procescapaciteit en hoeveelheid financiële middelen die je inzet om ruimtewinst te stimuleren (of actief aan te jagen) bepalen grotendeels hoeveel ruimtewinst er behaald kan worden.

Idealiter zijn procescapaciteit en financiële middelen inzetbaar om te werken aan intensivering en herontwikkeling. Zo kan het tekort aan bedrijventerreinen deels gefaciliteerd worden in de bestaande voorraad. Aangezien tijd en geld niet onuitputtelijk zijn, adviseren we om realistische doelen te stellen. Bijvoorbeeld: in de gemeente Meierijstad wordt er de komende tien jaar herontwikkeld op 30% van de kavels met een hoge potentie voor herontwikkeling. Dit leidt tot vrijkomend aanbod in de bestaande bedrijventerreinenvoorraad van circa 6 tot 7 hectare. Houd een vinger aan de pols door dynamische monitoring (liefst eens per twee jaar). Minder of meer herontwikkeling op bestaande terreinen gaat namelijk hand in hand met het behoefte aan en het realiseren van nieuw bedrijventerreinareaal.

## 4.4 Hanteer een duurzaam uitgifteprotocol

In de aankomende vijf jaar is er behoefte aan bedrijfskavels, zo blijkt uit de online marktpeiling. Ook nu is al enorm veel concrete interesse in kavels in de vorm van opties en reserveringen. Op dit moment worden er vanuit de gemeente nauwelijks tot geen eisen gesteld aan ondernemers die een bedrijfskavels kopen. Dit terwijl eisen stellen aan nieuwe eindgebruikers van kavels kan helpen bij het verwezenlijken van de ambitie om duurzame en toekomstbestendige bedrijventerreinen te realiseren. Het is effectief om aan de voorkant eisen te stellen aan nieuwe eindgebruikers op een nieuw bedrijventerrein. Doordat er een kwantitatief en kwalitatief tekort is aan bedrijventerreinen in Meierijstad is de gemeente ook in de positie om hogere eisen te stellen bij uitgifte van bedrijventerrein.

Uit de ondernemersenquête en interviews me ondernemersverengingen blijkt bovendien dat ondernemers het – over het algemeen – logisch vinden dat de gemeente beeldkwaliteits- en duurzaamheidseisen stellen bij kaveluitgifte. De verbinding leggen tussen het ontwikkelen van nieuwe bedrijventerreinen en investeren in bestaande terreinen is van prominent belang. Daarin kan gestuurd worden met prijs- en uitgiftebeleid. Maar denk bijvoorbeeld ook na over een herstructureringsfonds of een speciaal investeringsfonds. Een investeringsfonds houdt in dat een marktpartij bij de koop van een bedrijfskavel een extra bedrag op de grondprijs betaalt. Dat bedrag wordt gestort in een fonds. Het geld in het fonds wordt gebruikt om op andere bedrijventerreinen verouderde, incourante panden en kavels te herontwikkelen of om duurzaamheidsinvesteringen aan te jagen.

PRIJS- EN UITGIFTEBELEID ZIJN BASISVOORWAARDEN VOOR ZORGVULDIG RUIMTEGEBRUIK

Aan de basis van zorgvuldig (en intensief) ruimtegebruik ligt een goed prijs- en uitgiftebeleid. In ieder geval drie aspecten spelen een belangrijke rol: 1) het hanteren van marktconforme grondprijzen heeft een stimulerend effect op zorgvuldig ruimtegebruik, 2) in uitgiftebeleid kan gestuurd worden, door middel van een efficiënte verkaveling en kwalitatieve verplichtingen opgenomen in een uitgifteprotocol (o.a. voor duurzaamheid) en 3) clustering van bepaalde type activiteiten.

**Richt je met uitgifteprotocol op verschillende aspecten van duurzaamheid en organisatiegraad**

Voor een duurzaam uitgifteprotocol in Meierijstad adviseren we om eisen te stellen over minimale percentages groen en blauw op kavels en de terreinen, maatregelen ter bevordering van biodiversiteit, duurzame opwek van energie (bijvoorbeeld door zonnepanelen op daken te verplichten), aardgasloos, circulair bouwen (materialenpaspoort, grondstofstromenscan) of natuurinclusief bouwen. Daarnaast kan bij vestiging ook gedacht worden aan een toets op sociaaleconomische meerwaarde (bijvoorbeeld aan de hand van het aantal banen per hectare[24]) en minimale bebouwingsdichtheid (lees: maximaal intensief ter stimulering van zorgvuldig ruimtegebruik[25]). Met het opstellen van een uitgifteprotocol maakt de gemeente haar duurzame ambities concreet voor bedrijventerreinen.

Daarnaast adviseren we u om bij uitgifte eindgebruikers (verplicht) onderdeel uit te laten maken van een ondernemerscollectief op het bedrijventerrein, bijvoorbeeld in de vorm van een ondernemersvereniging, parkmanagement, een Vereniging van Eigenaren (VvE) of Bedrijven Investeringszone (BIZ). Dit verhoogt de organisatiegraad. Samenwerking tussen ondernemers is cruciaal voor het toekomstbestendig maken en houden van bedrijventerreinen. Georganiseerde ondernemers kunnen meer bereiken, hebben meer slagkracht voor collectieve voorzieningen (zoals smart grids) en kunnen elkaar versterken met ideeën en innovaties. Een sterk collectief heeft ook voordelen voor de gemeente. Zo is er een vast aanspreekpunt, bijvoorbeeld voor het afstemmen van publieke en private investeringen.

**Stem dit bij voorkeur ook regionaal af**

Een duurzaam uitgifteprotocol is effectiever wanneer deze regionaal afgestemd is. Idealiter hanteren alle gemeenten binnen een regio hetzelfde duurzame uitgifteprotocol. Zo voorkom je dat gemeenten worden “gestraft” voor hun positieve bedoelingen met tegenvallende uitgifte doordat ondernemers kiezen voor bedrijventerreinen in gemeenten waar minder eisen worden gesteld. Overigens verwachten we dat dit in de praktijk zal meevallen. Bedrijven gevestigd in Meierijstad zijn sterk lokaal gebonden, in veel gevallen op kernniveau. Uit de marktpeiling blijkt dat slecht een minimaal aantal bedrijven een verhuizing naar een locatie buiten de gemeentegrenzen als reële optie ziet.

## 4.5 Zorg voor een jaarlijkse monitoring

Bedrijventerreinen in Meierijstad zijn goed voor meer dan de helft van de werkgelegenheid in de gemeente. Bedrijventerrein zijn dus van cruciaal belang voor het economisch functioneren van Meierijstad. Daarbij neemt de werkgelegenheid op bedrijventerreinen de laatste jaren alleen maar toe. Zo is het aantal banen in de periode 2010 tot 2019 toegenomen met 18%.

We adviseren om goed in gesprek te blijven met het bedrijfsleven en het lokale/regionale marktbeeld op jaarlijkse basis te monitoren. Monitoring is belangrijk om goed in te kunnen spelen op wijzigingen in de marktdynamiek. We raden u aan op de volgende onderwerpen structureel te monitoren; courantheid vastgoedvoorraad en leegstand, het economisch presteren van de bedrijventerreinen (in termen van aantal banen/vestigingen, dynamiek/ transacties en type vestigers (lokaal/regionaal of bovenregionaal), waardeontwikkeling, investeringen) en waar nu en in de toekomst herontwikkelingsplekken (voor herstructurering of transformatie) zijn of kunnen ontstaan.

[24] In de praktijk overigens moeilijk om daadwerkelijk te toetsen. Maar dit opent wel het gesprek met geïnteresseerde bedrijven.
[25] Let wel: intensief is ≠ voor iedere sector. Maatwerk kunnen leveren is belangrijk.

### Ken uw (belangrijke) bedrijven en werk samen met marktpartijen

De bedrijfsruimtemarkt beweegt zich met (conjunctuur)golven door de tijd heen. Het is daarom van belang goed in gesprek te blijven met bedrijven op de bedrijventerreinen, maar ook met ontwikkelaars en andere (vastgoed)marktpartijen. Welke partijen hebben bijvoorbeeld interesse in (her)ontwikkelen van verouderd incourant vastgoed naar kleinschalige tot middelgrote bedrijfsruimte (met name voor Veghel relevant)[26]? Tegen welke (mogelijke) blokkades lopen zij? Samenwerking is van groot belang, omdat marktpartijen beschikken over lokale marktkennis. Door (sleutel)ondernemers en vastgoedpartijen tijdig te betrekken boort u als gemeente veel kennis aan en creëert u ook meer draagvlak voor keuzes in gemeentelijk beleid. Maak dus ook vooral samen met de markt een gebiedsvisie voor (toekomstige) herontwikkeling- of transformatielocaties.

### Zet monitoring in als sturingsinstrument

Jaarlijkse monitoring kunt u inzetten als sturingsinstrument. Het goed faciliteren en actief volgen van bestaande bedrijven is veel laagdrempeliger dan later acteren op behoefte en eventuele tekorten in het bedrijventerreinenaanbod. Het is verstandig om aan de hand van de jaarlijkse monitoring op bovenstaande thema's intern te bespreken of eventuele aanpassingen nodig zijn in het beleid op bedrijventerreinen. Zo zou u bijvoorbeeld kunnen concluderen dat er meer behoefte is aan bedrijventerrein dan vooraf gedacht waardoor u binnen de kaders van vraaggericht ontwikkelen (zie 4.2 hierboven) meer bedrijventerrein kan ontwikkelen.

[26] Herontwikkeling van bestaande bedrijfsruimte bijvoorbeeld leiden tot waardecreatie: kleinschalig tot middelgroot vastgoed geschikt voor onder meer lokaal midden- en kleinbedrijf en doorgroeiende zzp'er heeft over het algemeen een hogere commerciële waarde dan grootschalig vastgoed. Daarom is het interessant om bestaand (incourant) en vastgoed te (her)ontwikkelen naar kleinere bedrijfsruimte(n). Dit leidt tot doorstroming, nieuwe investeringen en waardecreatie.

# 5 Bijlagen

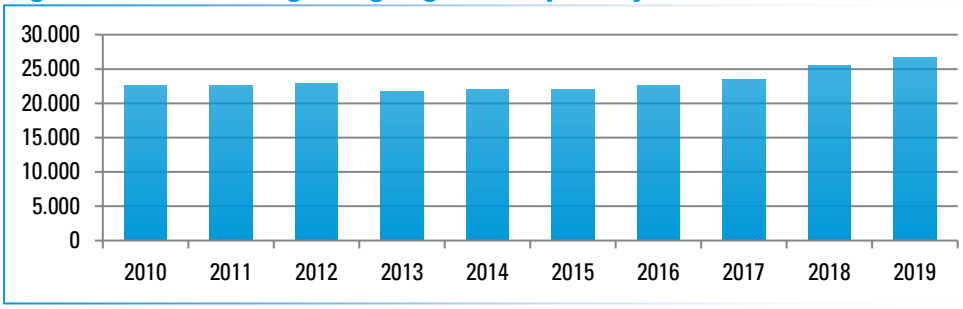
## A. Uitgangssituatie bedrijventerreinen

In deze bijlage gaan we in op de uitgangssituatie op bedrijventerreinen in Meierijstad. We analyseren de werkgelegenheidsontwikkeling, gronduitgifte en sectorale structuur op bedrijventerreinen in Meierijstad om zo de uitgangssituatie op bedrijventerreinen in de gemeente toe te lichten.

### Sterke groei in aantal banen op bedrijventerreinen

De werkgelegenheid op bedrijventerreinen is de afgelopen tien jaar hard gestegen in Meierijstad, zie ook figuur 11. Tussen 2010 en 2019 zijn er circa 4.000 banen bij gekomen op bedrijventerreinen, een stijging van circa 18%.

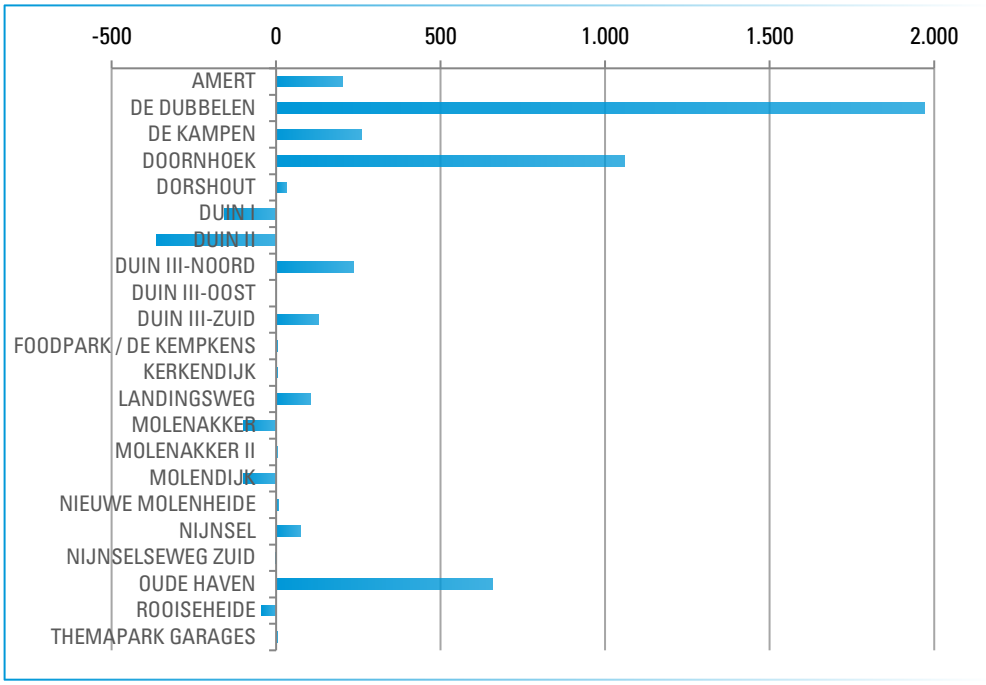
**Figuur 11: Ontwikkeling werkgelegenheid op bedrijventerreinen**




Bron: LISA, 2010-2019. Bewerking: Stec Groep, 2021.

Ongeveer de helft van de werkgelegenheid is op De Dubbelen geland. Ook op Doornhoek en Oude Haven zijn er de afgelopen tien jaar veel banen bij gekomen. Op een aantal terreinen is de werkgelegenheid de afgelopen tien jaar licht afgenomen, zoals op Duin I & II.

**Figuur 12: Ontwikkeling werkgelegenheid per bedrijventerrein (2010 t/m 2019)**

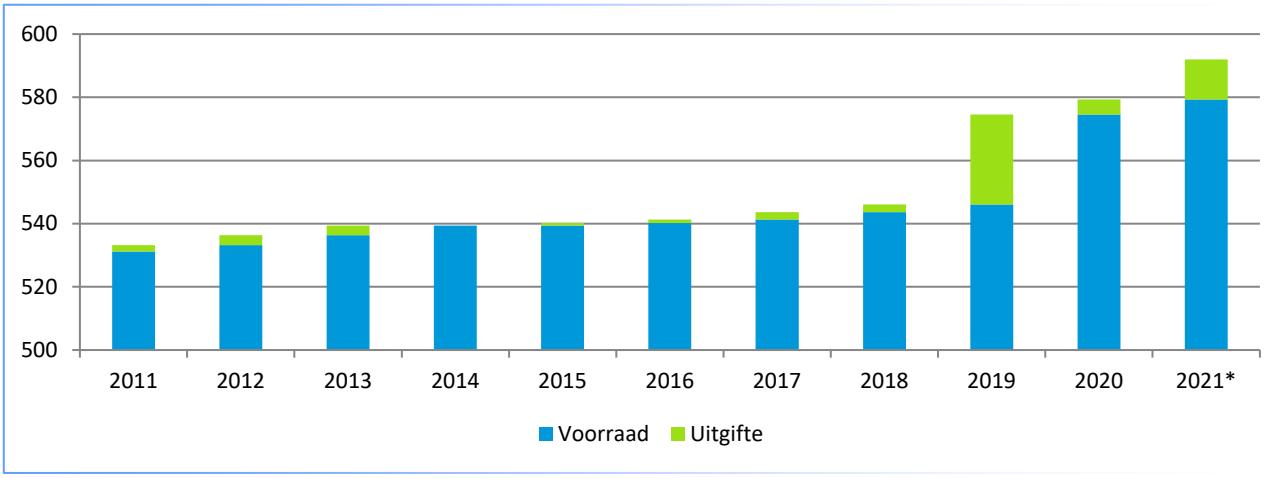



Bron: LISA, 2010-2019. Bewerking: Stec Groep, 2021.

### Met name in de afgelopen jaren veel gronduitgifte gerealiseerd

De afgelopen tien jaar is gemiddeld 6 hectare bedrijventerrein per jaar uitgegeven in Meierijstad. In totaal is er in de gemeente circa 58 hectare bedrijventerrein uitgegeven sinds 2010, zie ook figuur 2. Vooral op Doornhoek (waar de werkgelegenheid ook sterk is gegroeid) en op Foodpark is veel bedrijventerrein uitgegeven de afgelopen tien jaar. Daarnaast heeft er op bedrijventerrein Duin (Schijndel) en De Kampen (Sint-Oedenrode) uitgifte plaatsgevonden.

**Figuur 13: Uitgifte op bedrijventerreinen gemeente Meierijstad**




Bron: IBIS, 2020. Gemeente Meierijstad, 2021. Bewerking: Stec Groep, 2021. *stand 1-3-2021.

### Bedrijventerreinen met 53% van de werkgelegenheid belangrijke werkgever in Meierijstad

In de gemeente Meierijstad is circa 53% van de werkgelegenheid op de verschillende bedrijventerreinen te vinden, hiermee zijn bedrijventerreinen een belangrijke werkgever voor de gemeente. Er werken circa 26.600 mensen bij circa 1.000 bedrijven op de 22 formele bedrijventerreinen in de gemeente, zie ook tabel 7. In Meierijstad werken meer mensen op een bedrijventerrein dan gemiddeld. Gemiddeld werkt zo'n 30-35% van de beroepsbevolking van Nederlandse gemeenten op een bedrijventerrein.

**Tabel 7: Economisch belang bedrijventerreinen Meierijstad**

| | | |
|---|---|---|
| 575<br>hectare netto terrein | 1.000<br>vestigingen | 26.600<br>banen |

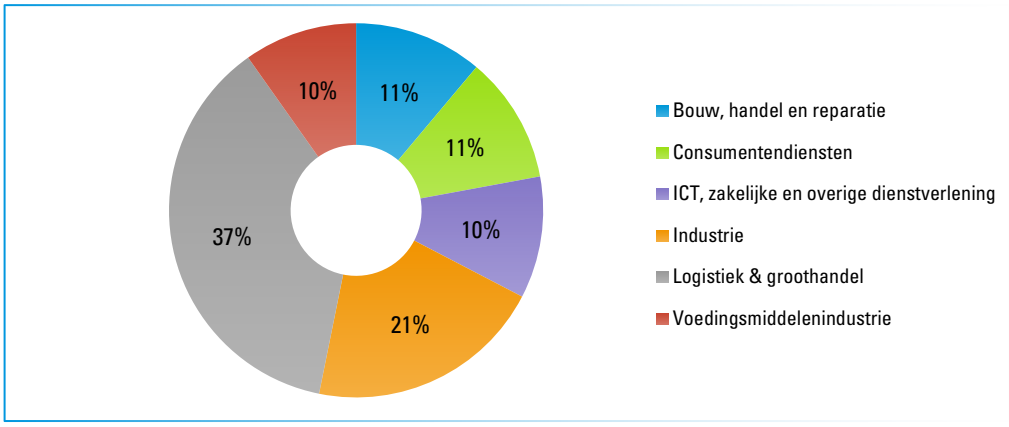
Bron: LISA, 2019; IBIS, 2019. Bewerking: Stec Groep, 2021.

### Logistiek, groothandel en industrie grootste sectoren op bedrijventerreinen

Logistiek, groothandel en de industrie zijn de grootste sectoren op bedrijventerreinen in Meierijstad, zie ook figuur hieronder. Deze sectoren samen zijn goed voor circa 58% van de werkgelegenheid op bedrijventerreinen. Logistiek, groothandel en de industrie zijn bij uitstek sectoren die "traditioneel" op bedrijventerreinen te vinden zijn. Bedrijven actief in de logistiek en groothandel zijn op veel verschillende terreinen in de gemeente te vinden, de meeste banen in deze sector zijn op De Dubbelen, Amert en Oude Haven te vinden.

De industriële bedrijven (en bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie) in de gemeente zijn vooral op De Dubbelen te vinden. Denk aan grote bedrijven als VanderLande, Mars, Friesland Campina en De Heus. De overige sectoren op bedrijventerreinen in de gemeente zijn ongeveer gelijk verdeeld met elk zo'n 10% van de werkgelegenheid.

**Figuur 14: Werkgelegenheid per sector op bedrijventerreinen**

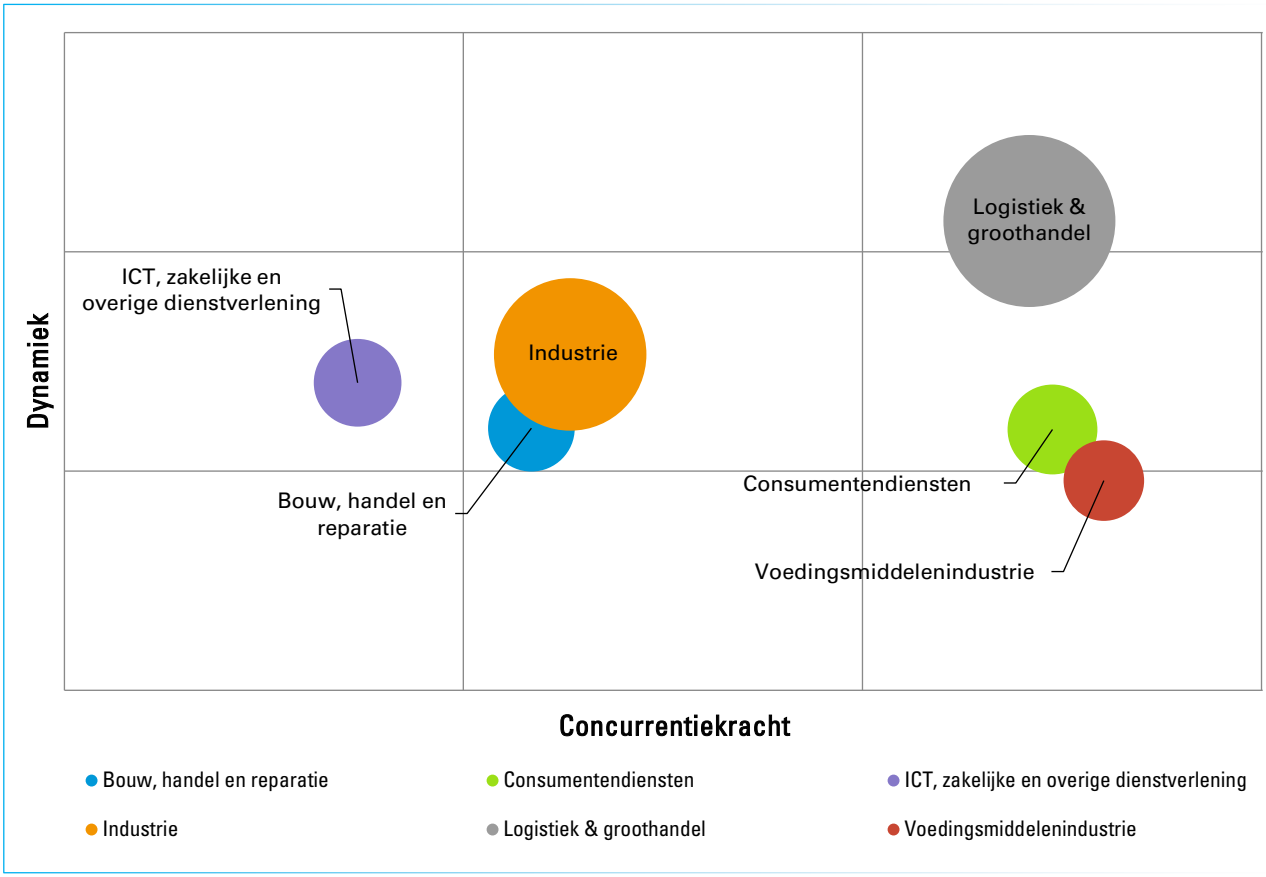



Bron: LISA, 2019. Bewerking: Stec Groep, 2021.

## Economische kansenkaart bedrijventerreinen Meierijstad

Onderstaand figuur is een economische kansenkaart voor sectoren op bedrijventerreinen in Meierijstad. Op de X-as is de mate waarin een sector sterker of minder sterk vertegenwoordigd ten opzichte van de regio Noordoost-Brabant te lezen. Op de Y-as is de mate waarin de sector groeit of krimpt te lezen. De omvang van de bollen representeren de omvang (in banen) van de sector.

**Figuur 15: Economische kansenkaart bedrijventerreinen Meierijstad**




Bron: LISA, 2019. Bewerking: Stec Groep, 2021.

Op gemeenteniveau concluderen we dat bijna alle sectoren op bedrijventerreinen in Meierijstad de afgelopen jaren een positieve dynamiek laten zien. De concurrentiekracht per sector wisselt van erg hoog naar vrij laag. Hieronder behandelen we de conclusies per sector:

| Sector | Huidige situatie en positionering | Regionale toekomstverwachting |
|---|---|---|
| Bouw, handel en reparatie | • De bouw, handel en reparatie is één van de vier sectoren van gemiddelde omvang op bedrijventerreinen in Meierijstad, met circa 10% van de werkgelegenheid.<br>• De sector groeit licht en is iets minder sterk vertegenwoordigd op bedrijventerreinen in Meierijstad ten opzichte van de regio. | • De werkgelegenheid in de bouw, handel en reparatie daalt naar verwachting licht tot en met 2030 in de regio Noordoost Brabant.<br>• Bedrijven in de bouw, handel en reparatie zullen zich in toenemende mate op bedrijventerreinen vestigen richting tot en met 2030 in de regio.<br>• Er worden weinig ingrijpende veranderingen verwacht in het ruimtegebruik van bouw-, handel- en reparatiebedrijven tot en met 2030. |
| Industrie | • De industrie is één van de twee grote sectoren op bedrijventerreinen in Meierijstad.<br>• De industrie heeft een iets lagere concurrentiekracht ten opzichte van de regio maar vertegenwoordigd veel werkgelegenheid en heeft een positieve en groeiende dynamiek de afgelopen jaren in Meierijstad. | • De werkgelegenheid in de industriële sectoren stijgt naar verwachting tot en met 2030 in de regio Noordoost Brabant.<br>• Bedrijven in industriële sectoren zijn al overwegend op bedrijventerreinen gevestigd, dit zal naar verwachting niet verder toenemen tot en met 2030 in de regio.<br>• Er wordt in industriële sectoren extensievere ruimtegebruik (minder mensen per hectare) verwacht door het in toenemende mate inzetten van robots en automatisering in bedrijfsprocessen tot en met 2030. |
| Consumentendiensten | • De sector consumentendiensten is na de logistiek en groothandel het meest kansrijk op bedrijventerreinen in Meierijstad.<br>• De sector consumentendiensten is kansrijk door zijn hoge concurrentiekracht en positieve dynamiek de afgelopen jaren.<br>• Daarnaast is de sector goed voor circa 11% van de werkgelegenheid op bedrijventerreinen in Meierijstad. | • De werkgelegenheid in de sector consumentendiensten stijgt naar verwachting tot en met 2030 in de regio Noordoost Brabant.<br>• Bedrijven in de sector consumentendiensten zijn (procentueel) in beperkte mate op bedrijventerreinen aanwezig, dit zal naar verwachting niet veranderen tot en met 2030 in de regio.<br>• Er worden weinig ingrijpende veranderingen verwacht in het ruimtegebruik van de sector consumentendiensten tot en met 2030. |
| Logistiek & groothandel | • De sector logistiek en groothandel is verreweg de meest kansrijke sector in Meierijstad.<br>• De sector logistiek en groothandel is de grootste sector op bedrijventerreinen in Meierijstad.<br>• Ook heeft de sector een sterke concurrentiekracht ten opzicht van de sector en een sterk positieve dynamiek de afgelopen jaren. | • De werkgelegenheid in de sector logistiek & groothandel blijft stabiel of daalt naar verwachting tot en met 2030 in de regio Noordoost Brabant.<br>• Bedrijven in de logistiek & groothandel zullen zich in toenemende mate op bedrijventerreinen vestigen richting tot en met 2030 in de regio, in lijn met de historische trend.<br>• Schaalvergroting in de sector logistiek & groothandel leidt tot een hogere terreinquotiënt. Bedrijven in de sector worden dus ruimte-extensiever. |
| ICT, zakelijke en overige dienstverlening | • De sector ICT, zakelijke en overige dienstverlening heeft een erg lage concurrentiekracht ten opzichte van de regio en een gemiddelde omvang voor sectoren op bedrijventerreinen in Meierijstad.<br>• De sector blijft echter wel licht groeien op bedrijventerreinen in Meierijstad, er is dus positieve dynamiek zichtbaar de afgelopen jaren. | • De werkgelegenheid in de ICT, zakelijke en overige dienstverlening stijgt naar verwachting hard tot en met 2030 in de regio Noordoost Brabant.<br>• Bedrijven in de ICT, zakelijke en overige dienstverlening zitten (procentueel) beperkt op bedrijventerreinen gevestigd, dit zal naar verwachting niet veranderen tot en met 2030 in de regio.<br>• Naar verwachting zet de tendens naar intensiever ruimtegebruik in de ICT, zakelijke en overige dienstverlening door tot en met 2030. |

| | | |
|---|---|---|
| Voedingsmiddelenindustrie | • De voedingsmiddelenindustrie is één van de sectoren van gemiddelde omvang op bedrijventerreinen in Meierijstad, met circa 9% van de werkgelegenheid.<br>• De voedingsmiddelenindustrie heeft de sterkste concurrentiekracht ten opzichte van de regio van alle sectoren. De voedingsmiddelenindustrie op bedrijventerreinen in Meierijstad onderscheidt zich dus sterk in de regio met zijn economische omvang en kwaliteit.<br>• De sector heeft echter wel een licht negatieve dynamiek de afgelopen jaren. | • De werkgelegenheid in de voedingsmiddelenindustrie daalt naar verwachting tot en met 2030 in de regio Noordoost Brabant.<br>• In Noordoost Brabant wordt een sterke trek naar bedrijventerreinen verwacht vanuit de voedingsmiddelenindustrie tot en met 2030.<br>• Naar verwachting stijgt de terreinquotiënt in de voedingsmiddelenindustrie tot en met 2030 als gevolg van toenemende automatisering en robotisering in de sector. |

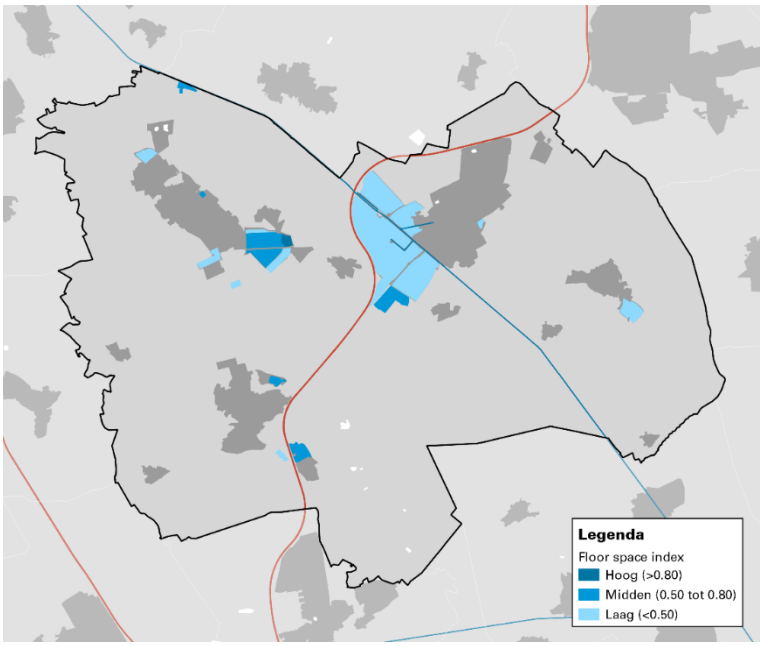
Bron: Stec Groep, 2018 & 2021.

### Bedrijven Meierijstad sterk lokaal gebonden

De bedrijfsruimtemarkt is voor een groot deel een lokale markt. Uit onze eigen monitoring van locatiedynamiek[27] blijkt dat het grootste deel van de bedrijven bij verplaatsing of uitbreiding kiest voor vestiging binnen de eigen gemeente. Gemiddeld genomen gaat het om circa 75% van de bedrijven. Zo'n 90% van de locatiedynamiek vindt binnen de regiogrenzen plaats. De gemiddelde afstand tot de nieuwe locatie is bij verhuizing zo'n 7 kilometer. Bijna 90% verhuist binnen een straal van 15 kilometer. Deze cijfers worden onderstreept door eerder onderzoek van het CBS en PBL[28].

Ook in Meierijstad zien we dat de bedrijfsruimtemarkt voornamelijk lokaal is. We zien dit bijvoorbeeld terug in de verhuisdynamiek van bedrijven op de bedrijventerreinen in Meierijstad, (bron: Vastgoeddata, 2021). De afgelopen tien jaar zijn er circa 100 bedrijven naar een bedrijventerrein in de gemeente verhuisd. In dezelfde periode zijn er circa 60 bedrijven van een bedrijventerrein vertrokken. Van de bedrijven die naar een bedrijventerrein in Meierijstad verhuisden de afgelopen tien jaar kwam circa 60% uit de eigen gemeente en kwam circa 25% uit de regio (Noordoost-Brabant). Slechts 15% van de bedrijven die naar een bedrijventerrein in Meierijstad verhuisden kwam van buiten de regio.

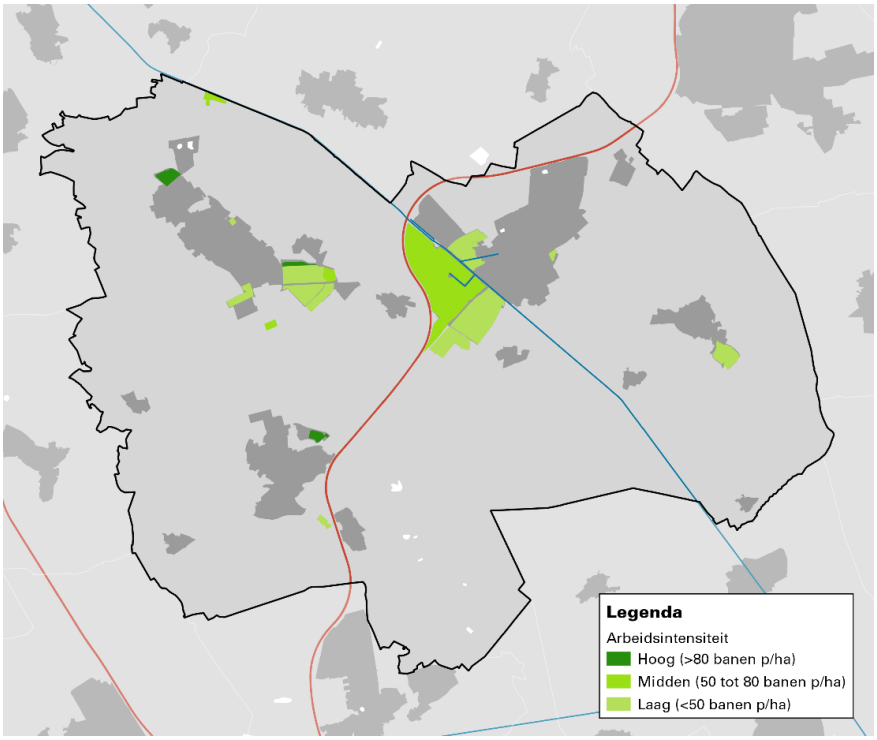
### Figuur 16: Floor space index per bedrijventerrein




Bron: IBIS 2020, BAG 2020; Bewerking Stec Groep, 2021

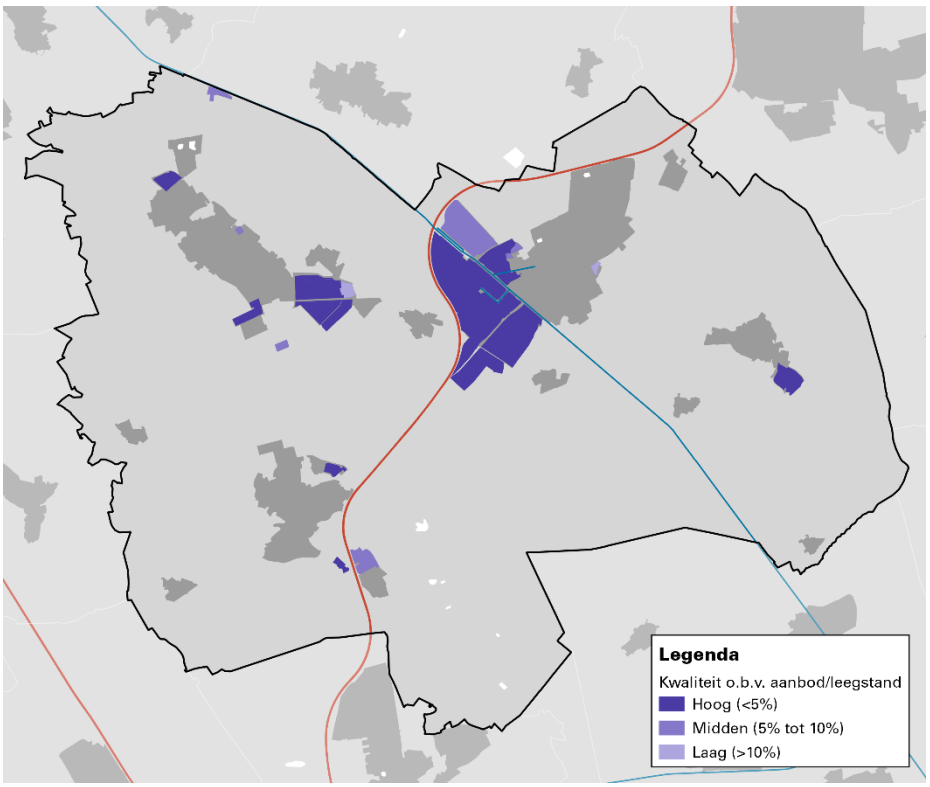
[27] Database Locatiebeslissingen Nederland, Stec Groep.
[28] Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid, Ruimtelijk Planbureau, 2007 (NAi Uitgevers Rotterdam). https://www.cbs.nl/nl-nl/achtergrond/2013/33/bedrijven-verhuizen-vooral-binnen-eigen-gemeente; CBS, 2013.

**Figuur 17: Arbeidsintensiteit per bedrijventerrein**



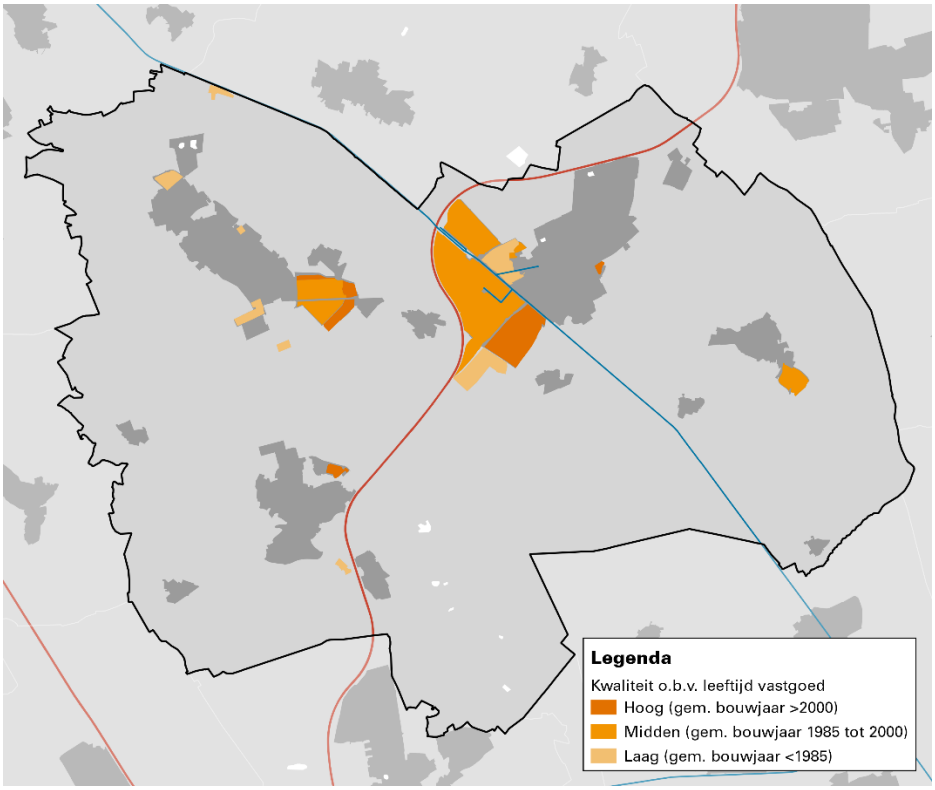

Bron: IBIS 2020, LISA 2020; Bewerking Stec Groep, 2021

**Figuur 18: Kwaliteit op basis van leegstand/aanbod per bedrijventerrein**




Bron: IBIS 2020, BAG 2020, Funda In Business, 2021; Bewerking Stec Groep, 2021

**Figuur 19: Kwaliteit op basis van gemiddelde leeftijd vastgoed per bedrijventerrein**




Bron: IBIS 2020, BAG 2020; Bewerking Stec Groep, 2021

# B. Ruimtevraag naar bedrijventerreinen

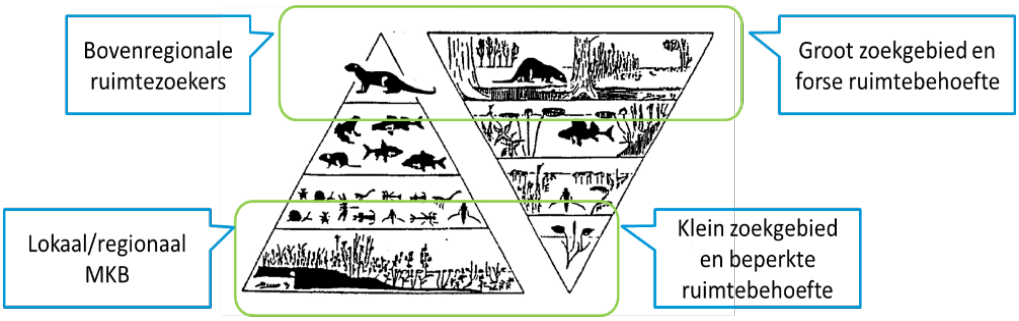
In deze bijlage brengen we de ruimtevraag naar bedrijventerreinen in gemeente Meierijstad in beeld. Deze kwantitatieve en kwalitatieve analyse bestaat uit een aantal componenten:
1. Autonome uitbreidingsvraag lokale bedrijven ('thuismarkt'): prognose & online marktpeiling
2. Vervangingsvraag door onttrekking/transformatie van de bedrijventerreinenvoorraad
3. Potentiële (boven)regionaal georiënteerde vraag

## Methodiek onderzoek uitbreidingsvraag bedrijventerreinen

### Methodiek ruimtevraag naar bedrijventerreinen

Voor het onderzoek naar de ruimtevraag naar bedrijventerreinen hanteren we twee methoden naast elkaar. De ruimtevraag van bedrijven maken we inzichtelijk met een top-down, macro-economische modelmatige prognose, maar kleuren we verder in met behulp van de lokale bottom-up marktvraag[29]. Aanvullend maken we een inschatting van bedrijven met een (boven)regionale oriëntatie die van buiten *kunnen* instromen.

**Figuur 20: Toenemende tweekoppigheid op bedrijventerreinenmarkt**




Bron: Stec Groep, 2021

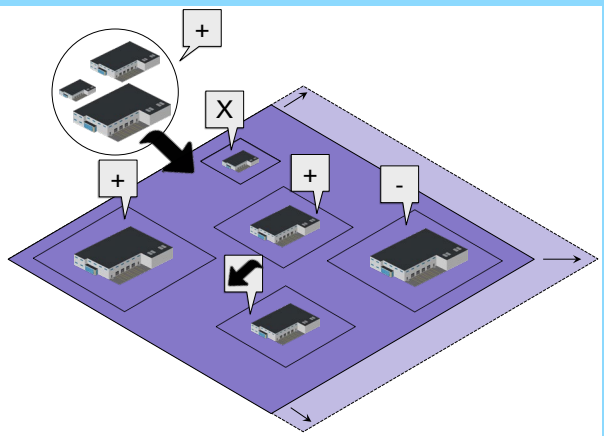
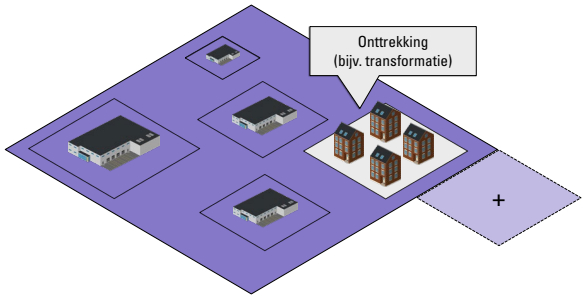
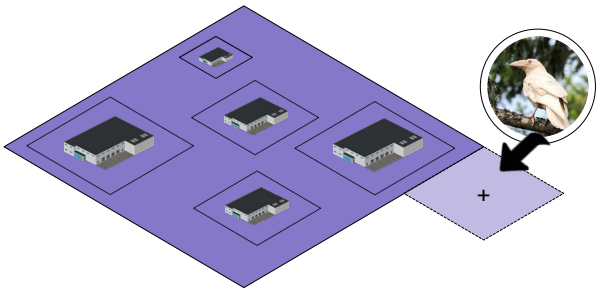
In hoofdzaak zijn er twee groepen bedrijven op de bedrijventerreinenmarkt: bedrijven met een lokale marktregio en bedrijven met een ruimere (boven)regionale marktregio. Tot de eerste groep, met een lokale marktregio, behoort het gros van de bedrijvigheid in Nederland: met name het lokaal/regionaal midden- en kleinbedrijf. Denk hierbij aan aannemers, zakelijk dienstverleners, autogarages, metaalbewerkers, (kleinere) handelsondernemingen, maakbedrijven (industrie) en lokale transportbedrijven. Deze groep bedrijven is doorgaans sterk lokaal geworteld. Ruimtevragers uit dit segment zijn vaak sterk gebonden aan de huidige vestigingslocatie en zoeken ruimte nabij (op kernniveau). Daarna volgt regionale bedrijvigheid. En tot slot is zijn er bedrijven met een bovenregionale oriëntatie. Deze groep heeft een groot zoekgebied is relatief klein in aantal maar fors in ruimtebehoefte. Denk aan grootschalige industrie of grote logistieke partijen. Deze bedrijven hebben veelal – in tegenstelling tot het midden- en kleinbedrijf – een (zeer) grote ruimtevraag en/of (zeer) specifieke vestigingseisen.

De ruimtevraag naar bedrijventerreinen bestaat uit drie componenten:
1. uitbreidingsvraag
2. vervangingsvraag
3. (potentiële) bovenregionaal georiënteerde vraag

In dit onderzoek brengen we de uitbreidingsvraag en vervangingsvraag kwantitatief en kwalitatief in beeld, op basis van een top-down doorrekening van de vastgestelde bedrijventerreinenprognose voor de provincie Noord-Brabant. De additionele (bovenregionale) vraag is niet direct te 'voorspellen' via de ramingsmethodiek. Wel gaan we in op welke onderdelen hierin een rol kunnen spelen en hoe zeker deze ruimtevraag is.

[29] Online marktpeiling ruimtebehoefte bedrijven gemeente Meierijstad.

**Tabel 7: Ruimtevraag in drie componenten**

| | | |
|---|---|---|
| Uitbreidingsvraag |  | **Wat is het?**<br>Vraag naar extra bedrijventerrein, ten opzichte van huidige voorraad, door natuurlijk verloop en dynamiek van bedrijven in de regio. Ook wel autonome vraag genoemd. |
| | | **Hoe bepalen we deze ruimtecomponent?**<br>Via Bedrijfslocatiemonitor (BLM) methodiek, ontwikkeld door het CPB. Basis voor deze methodiek is werkgelegenheid. |
| Vervangingsvraag |  | **Wat is het?**<br>Vraag naar bedrijventerrein door onttrekking van een deel van de huidige voorraad bedrijventerreinen (bijvoorbeeld door transformatie van een bedrijventerrein naar een woonfunctie). |
| | | **Hoe bepalen we deze ruimtecomponent?**<br>Inventarisatie van plannen voor onttrekkingen (transformaties). |
| Additionele (boven)ergionaele vraag |  | **Wat is het?**<br>Vraag naar bedrijventerrein die niet direct te 'voorspellen' is via ramingsmethodiek. Het gaat veelal om grote, nieuwe (economische) ontwikkelingen, incidenteel van aard. |
| | | **Hoe bepalen we deze ruimtecomponent?**<br>Inschatting op basis van bestaande onderzoeken, maar ook veelal niet direct kwantificeerbaar. |

Bron: Stec Groep, 2021

We leggen in de volgende paragrafen per vraagcomponent uit waar deze uit bestaat. We geven inzicht in de omvang (kwantiteit) en samenstelling (kwaliteit) van de vraag. Zie daarnaast de **kwalitatieve vraagprofielen** voor het ruimtelijk programma van eisen van de ruimtevraag.

### Autonome uitbreidingsvraag lokale bedrijven (top down)

De uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen in Meierijstad leiden we af uit de regionale uitbreidingsvraag van Noordoost-Brabant in de meest actuele provinciale bedrijventerreinenprognose. We hanteren een 'marktaandeel' van 27% de gemeente Meierijstad binnen de geraamde uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen in de regio Noordoost-Brabant. Dit baseren we op vier indicatoren:

- **Aandeel in de uitgifte bedrijventerrein (netto hectare) in de periode 2011-2020**
  Deze indicator geeft een beeld van de historische uitgiftedynamiek op korte termijn. Een gemeente die in de afgelopen tien jaren bovengemiddeld in trek blijkt te zijn, krijgt hierdoor een groter deel van de vraag toebedeeld.
- **Aandeel in de werkgelegenheid op bedrijventerreinen (LISA 2019)**
  Deze indicator geeft een beeld van de economische omvang op bedrijventerreinen van de gemeente ten opzichte van de andere gemeenten in de regio. Daarmee krijgt een gemeente met een hogere economische dynamiek op bedrijventerreinen een groter deel van de vraag toebedeeld.
- **Aandeel in de uitgegeven voorraad / areaal bedrijventerrein (netto hectare) per 1-1-2020**
  Deze indicator geeft een beeld van de economische positie van de gemeente op bedrijventerreinen, waarbij niet werkgelegenheid, maar de oppervlakte bepalend is. De indicator voegt een ruimtelijke component toe. De uitbreidingsvraag in de regio komt in de regel van bestaande bedrijven die vaak over kortere afstand verhuizen - waarvan ruim twee derde binnen de eigen gemeente - blijkt uit onderzoek van CBS [30].
- **Sectorale structuur ten opzichte van de regio (LISA 2019)**
  Deze indicator geeft inzicht in de verwachte ruimtevraag vanuit de sectorale structuur van de gemeente. Daarmee krijgt een gemeente met een hoog aandeel sectoren met een grote ruimtevraag (zoals logistiek en groothandel) een groter deel van de vraag toebedeeld.

In onderstaande tabel is de geprognosticeerde uitbreidingsvraag op bedrijventerreinen in Meierijstad op basis van het marktaandeel binnen de regio doorgerekend tot en met 2030.

**Tabel 8: Aandeel Meierijstad in geprognotiseerde uitbreidingsvraag op basis van drie scenario's**

| | Gemeente Meierijstad (scenario laag) | Gemeente Meierijstad (scenario midden) | Gemeente Meierijstad (scenario hoog) |
|---|---|---|---|
| Aandeel in uitbreidingsvraag regio Noordoost-Brabant 2021 t/m 2030 | 27% * 98 ha. = **Circa 27 ha.** | 27% * 148 ha. = **Circa 40 ha.** | 27% * 233 ha. = **Circa 63 ha.** |

Bron: Stec Groep, 2021.

De totale uitbreidingsvraag doorgerekend naar de grotere kernen en sectoren in gemeente Meierijstad is in onderstaande tabellen af te lezen.

**Tabel 9: Ruimtevraag naar bedrijventerreinen per kern in Meierijstad**

| Kern | Vraag scenario laag | Vraag scenario midden | Vraag scenario hoog |
|---|---|---|---|
| Veghel | Circa 21 ha. | Circa 28 ha. | Circa 44 ha. |
| Schijndel | Circa 5 ha. | Circa 8 ha. | Circa 13 ha. |
| Sint-Oedenrode & Nijnsel | Circa 1 ha. | Circa 2 ha. | Circa 3 ha. |
| Erp | Circa 1 ha. | Circa 2 ha. | Circa 3 ha. |
| **Totaal** | **Circa 27 ha.** | **Circa 40 ha.** | **Circa 63 ha.** |

**Tabel 7: Uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen per sector in Meierijstad**

| Sector | Vraag scenario laag (netto) | Vraag scenario midden (netto) | Vraag scenario hoog (netto) |
|---|---|---|---|
| Bouw, handel en reparatie | Circa 0 ha. | Circa 4 ha. | Circa 6 ha. |
| Consumentendiensten | Circa 3 ha. | Circa 5 ha. | Circa 6 ha. |
| ICT, zakelijke en overige dienstverlening | Circa -3 ha. | Circa 1 ha. | Circa 4 ha. |
| Industrie[31] | Circa 4 ha. | Circa 8 ha. | Circa 13 ha. |
| Logistiek en groothandel | Circa 23 ha. | Circa 22 ha. | Circa 34 ha. |
| **Totaal** | **Circa 27 ha.** | **Circa 40 ha.** | **Circa 63 ha.** |

Bron: Stec Groep, 2021.

[30] CBS (2013). https://www.cbs.nl/nl-nl/achtergrond/2013/33/bedrijven-verhuizen-vooral-binnen-eigen-gemeente
[31] De voedingsmiddelenindustrie is samengevoegd met sector industrie.

## Autonome uitbreidingsvraag lokale bedrijven (bottom up)

De autonome uitbreidingsvraag toetsen we en vullen we aan met behulp van de uitkomsten van de online marktpeiling (enquête) onder bedrijfsruimtegebruikers. In andere woorden: we vullen de top down macro-economische prognose aan met bottom up inzichten. Zie het bijlagerapport voor een nadere verdieping. Hieronder staan de belangrijkste inzichten op hoofdlijnen:

### Ruimtevraag kwantitatief

- De verwachte ruimtevraag vanuit ondernemers die de enquête hebben ingevuld is circa 31 hectare de komende vijf jaar. Hiervan verwachten we, op basis van de concreetheid van de ruimtevraag, dat er circa 12 hectare wordt gerealiseerd de komende vijf jaar.
- Bijna 30% van bovenstaande vraag is gerapporteerd door ondernemers actief in de industriële sector. Bijna 20% van de gerapporteerde vraag komt vanuit de handel, reparatie en onderhoudssector.

### Ruimtevraag kwalitatief

- De ondervraagde ondernemers geven aan een voorkeur te hebben voor ruimte op hun huidige bedrijventerrein of een bedrijventerrein binnen de kern waar ze nu zitten. Waarbij de ondervraagde ondernemers aangeven het liefst op een nieuw bedrijventerrein binnen de eigen kern te vestigen.
- Ondervraagde ondernemers zijn het vaakst op zoek naar nieuwe ruimte als gevolg van groeiende bedrijfsactiviteiten en/of aantal medewerkers.
- Vaak zijn ondervraagde ondernemers op zoek naar een nieuwe kavel met veel buitenruimte en een excellente ontsluiting.
- Circa 30% van de ondervraagde ondernemers geeft aan dat uitbreiding op de huidige kavel een realistische optie is, zo'n 17% van de ondernemers geeft aan dat uitbreiding op de huidige locatie (bijvoorbeeld door aankoop van een naastgelegen kavel) een realistische optie is.

## Vervangingsvraag

### Vervangingsvraag sterk afhankelijk van beleidsmatige keuzes

De provinciale prognose bedrijventerreinen is beleidsarm en houdt geen rekening met het actief en strategisch ver-/ of uitplaatsen van bedrijven. Dit betekent dat beleidsmatige keuzes met betrekking tot (1) het transformeren van bedrijventerrein ofwel (2) het beleidsmatig sturen op het verplaatsen of uitplaatsen[32] van (solitaire) bedrijven uit het buitengebied, of bedrijvigheid op (kleine) bedrijfslocaties in kernen naar een bedrijventerrein invloed hebben op de omvang van de ruimtevraag naar bedrijventerrein. Concreet moet het gaan om transformaties waarbij de bedrijfsbestemming verdwijnt en het vertrekkende bedrijf op een bedrijventerrein in de gemeente wordt gefaciliteerd. Monitoring is gewenst om aanvullende ruimtevraag (door vervanging) vast te stellen.

### Geen vervangingsvraag als gevolg van transformatie van bedrijventerreinen in Meierijstad

In Meierijstad zijn geen plannen voor onttrekking/transformatie van bedrijventerreinareaal. In de vigerende structuurvisies (Bron: Structuurvisie Ruimte Schijndel, 2012; Structuurvisie Veghel 2030) is ook geen transformatie van bedrijventerrein geagendeerd. Mocht zich transformatie voordoen, dan heeft dit uiteraard invloed op de ruimtevraag omdat vervangingsvraag ontstaat. Ook bij transformatie in het buitengebied of in de kernen kan sprake zijn van vervangingsvraag. Op dit moment is deze vorm van vervangingsvraag onvoldoende concreet, maar er speelt een initiatief van een individueel bedrijf (circa 6,5 hectare). Daarnaast volgt uit de online marktpeiling een potentieel vervangingsvraag van 3 hectare (in de komende vijf jaar).

## Bovenregionaal georiënteerde vraag

We maken een inschatting van potentiële (sub)regionale vraag voor Meierijstad. Het gaat daarbij om de ruimtevraag van bedrijvigheid die buiten regio Noordoost-Brabant gevestigd is, maar wil landen op een locatie in de (sub)regio Den Bosch, Oss, Meierijstad). Hierbij gaat het in het bijzonder om kansen op de logistieke markt en incidenteel partijen uit de (maak)industrie. Hoofdkantoren en andere kantoorhoudende

[32] Dit kan bijvoorbeeld wenselijk zijn, wanneer (solitaire) bedrijven op een voor de gemeente ongewenste plek gehuisvest zijn.

organisaties kiezen steevast voor vestiging in Den Bosch of Eindhoven. Dit stellen we vast aan de hand van gegevens uit Database Locatiebeslissingen Nederland (DLN, Stec Groep, 2000-heden).

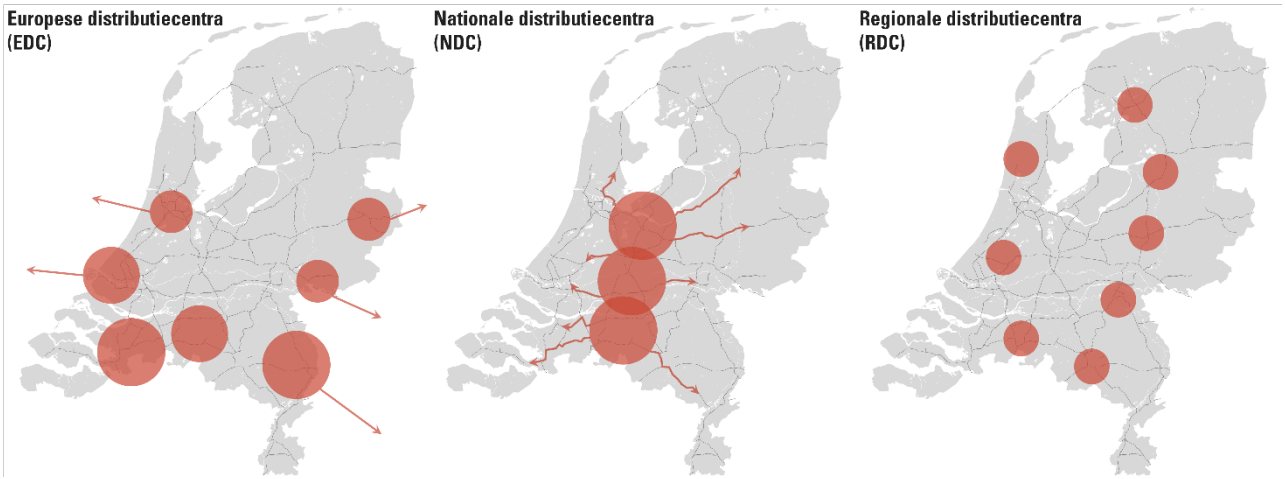
### Bovenregionale ruimtezoekers hebben veelal grote economische impact

Regelmatig zien we dat logistieke en industriële bedrijven daadwerkelijk over een grotere afstand verhuizen en dus van buitenaf kunnen instromen. Belangrijke kanttekening hierbij is dat bovenregionale ruimtezoekers zich in de (sub)regio kunnen vestigen, maar de regio ook kunnen verlaten. De economische impact is vaak groot door de komst of juist het verlies van directe en indirecte werkgelegenheid (door spin-off). Of er sprake is van additionele ruimtevraag bovenop de geraamde (lokale) uitbreidingsvraag is om die reden altijd maatwerk[33]. De propositie van een locatie (geografische ligging, aanwezigheid belangrijke vervoerscorridors, verladingscapaciteit, arbeidspotentieel en uitgeefbaar kavelaanbod) is van belang. Randvoorwaarden in het planaanbod zijn ruime juridische planologische kaders: veelal grote kavels met voldoende milieuruimte (en mogelijkheden op het gebied van multimodaliteit).

### Marktoriëntatie logistieke bedrijven sturend in regiovoorkeur

- Jaarlijks vinden in Nederland minimaal 25 bovenregionale (> 25 km, > 50 FTE) locatiebeslissingen plaats. Hiervan vinden er circa 8 á 15 verplaatsingen plaats in de logistieke sector. Het gaat logistieke spelers DPD Parcel, XPO Logistics, Kuehne+Nagel, CEVA Logistics en distributiecentra van producenten, supermarkten of andere retailers (FrieslandCampina, Lidl, Jumbo, Plus, etc.).
- Het gunstige marktperspectief voor het grotere segment heeft in de afgelopen jaren geleid tot de ontwikkeling van veel nieuwe distributiecentra verspreid over Nederland, maar vooral in logistieke hotspotlocaties West-Brabant, Venlo-Venray, Midden-Brabant en de regio Groot-Rijnmond.
- Binnen Nederland is een duidelijk beeld te herkennen in regiovoorkeuren van logistieke bedrijven met een eigen marktoriëntatie. Deze oriëntatie hangt samen met de functie van het distributiecentrum. Met andere woorden: waar moeten de opgeslagen spullen naartoe? In de basis gaat het meestal om een (Noordwest-)Europese, een nationale (tot Benelux) oriëntatie of regionale oriëntatie. Meierijstad is vanuit dat perspectief met name interessant voor regionale (en nationale, of incidenteel Europese) distributiecentra vanwege haar ligging aan de A50 (noord-zuidverbinding) en Zuid-Willemsvaart.

**Figuur 21: Regiovoorkeuren van logistieke partijen**




Bron: Stec Groep, 2020

### Tien bovenregionale logistieke locatiebeslissingen in Noordoost-Brabant (periode 2000-2019)

In de periode 2000 tot en met 2019 (20 jaar) zien we in de regio Noordoost-Brabant tien bovenregionale locatiebeslissingen, waarvan het gros in de afgelopen jaren[34]. Veruit de meeste vestigers zijn geland op

[33] Grootschalige, veelal incidentiele, ruimtevraag is niet of nauwelijks te prognosticeren. Per saldo maakt (enige) bovenregionaal georiënteerde vraag onderdeel uit van een raming op regioniveau (gebaseerd op de verwachte groei van het bedrijfsleven en de historische ontwikkeling).
[34] DLN (2000-2019). Database Locatiebeslissingen Nederland.

bedrijventerrein Vorstengrafdonk (Oss)[35]. Recente voorbeelden van bovenregionale dynamiek (2020) zijn de vesting van FrieslandCampina op Foodpark in Veghel en Plus Supermarkten op Vorstengrafdonk in Oss. In de bovenregionale dynamiek gaat het veelal om bedrijven met regionale distributiecentra. De kavelomvang varieert van 1 tot 10 hectare. Voor wat betreft type locatiebeslissingen gaat het om bedrijfsverplaatsing, bedrijfsuitbreiding en samenvoeging van meerdere vestigingen op nieuwe locatie. Naast nieuwbouw zijn er ook transacties in de bestaande voorraad. De belangrijkste locatiemotieven voor vestiging in de regio zijn: bereikbaarheid/infrastructuur, geografische ligging (A50 en A59) en aanwezigheid toeleveranciers/partners. En natuurlijk de beschikbaarheid van geschikte kavels.

### Gunstige ligging en multimodaliteit draagt bij aan logistieke propositie

In gemeente Meierijstad is Foodpark (vanwege beschikbaar en markttechnisch geschikt planaanbod) en zijn locaties/bedrijventerreinen in direct nabijheid van de Zuid-Willemsvraat (inland containerterminal Veghel) aantrekkelijke locaties voor het huisvesten van (boven)regionale ruimtevragers. Het gaat dan om logistieke bedrijven (distributiecentra) of productiebedrijven met een (grote) logistieke component. Vanuit logistiek en groothandel wordt ook vanuit de prognose voor regio Noordoost-Brabant en Meierijstad de meeste ruimtevraag verwacht. Daar staat tegenover dat er in Meierijstad (en de regio) kwalitatief geschikt aanbod (grootschalige kavels) opdroogt. We concluderen al met al dat er in potentie aanvullende ruimtevraag vanuit bovenregionale vestigers mogelijk is voor Meierijstad. De (ongeremde) vraag naar grote kavels zal de komende jaren aanhouden, zo verwachten we. Zo zijn er bedrijfstakken die vanwege corona nog meer behoefte hebben aan magazijnruimte (voor bijvoorbeeld e-commerce).

Wel is sprake van (toekomstig) concurrerend aanbod binnen de subregio Den Bosch, Oss, Meierijstad:

- Hard planaanbod: Vorstengrafdonk, A59/A50, gemeente Oss. Bijna 12 hectare netto uitgeefbaar[36]
- Zachte plancapaciteit: nieuw regionaal bedrijventerrein Heesch West, A59, gezamenlijke ontwikkeling[37] Den Bosch, Oss en Bernheze. Circa 80 hectare netto.

Bedrijven zullen daarnaast ook omliggende regio's overwegen in hun locatiekeuze. Vooral bewezen logistieke hotspots als Tilburg en Venlo/Venray en in mindere mate Eindhoven[38] zijn stevige concurrentie. Tegelijkertijd bewijst een nieuwe ontwikkeling van Foodpark fase 3 (door WDP Development) de logistieke propositie van Meierijstad en bedrijventerrein Foodpark. Indien een toekomstig eindgebruiker van buiten de regio komt gaat het om bovenregionale ruimtevraag. Foodpark fase 3 heeft een netto omvang van circa 13 hectare (zachte plancapaciteit, planologische procedure is loopt maar status is nog niet onherroepelijk).

BEREIKBAARHEID SPEELT EEN GROTE ROL BIJ VESTIGINGSKEUZE

Bij de opening van het nieuwe FrieslandCampina DEF Pharma distributiecentrum (circa 26.000 m$^2$ magazijnruimte) op Foodpark werden naast de ligging van de locatie dichtbij productielocaties (verladingscapaciteit), snelweg A50 en de goede multimodale ontsluiting (Inland containerterminal Veghel) benoemd als locatiefactoren[39].

Alliance Healthcare geeft aan dat de keuze voor Veghel werd gemaakt vanwege de centrale ligging. Dicht bij de Belgische en Duitse grens en Schiphol en Eindhoven Airport zijn makkelijk te bereiken. Desondanks zijn er vijf alternatieven overwogen in het zuiden van het land. Uiteindelijk moet het ook qua timing, ligging en perceelgrootte moet kloppen[40].

### Logistiek en groothandel groeisector (monitoring nodig om bovenregionale vraag vast te stellen)

[35] Heineken, Raben Group Netherlands, Hems/Fortuna en Oriental Merchant Europe
[36] Peildatum 01-04-2021 (beschikbare kavels zijn volledig onder optie). Zie: https://oss.kavelkaarten.nl/vorstengrafdonk/
[37] Gemeenschappelijke Regeling (GR) Heesch West. De GR Heesch West richt zich op vaststelling van het bestemmingsplan Heesch West eind 2021. Beoogd wordt om in 2022 de eerste contracten voor gronduitgifte af te sluiten
[38] In de programmeringsafspraken van het Stedelijk Gebied Eindhoven (SGE) is opgenomen alleen grootschalige logistiek te ontwikkelen wanneer er sprake is van toegevoegde waarde voor het Brainport ecosysteem.
[39] https://www.bd.nl/uden-veghel-e-o/groot-nieuw-distributiecentrum-van-frieslandcampina-op-foodpark-veghel~a8edabf8/
[40] https://www.bd.nl/uden-veghel-e-o/megagroot-medisch-distributiecentrum-op-komst-in-veghel~afc81ab3/

De logistiek en groothandel is een groeisector waar ook in de komende jaren ruimtevraag is te verwachten. Het beschikbaar krijgen van geschikt aanbod is de grootste uitdaging om bovenregionale ruimtevragers te kunnen faciliteren. Monitoring van de (boven)regionale vestigingsdynamiek (uitgifte en leads) is belangrijk om te kunnen anticiperen op nieuwe ontwikkelingen in de logistieke vestigingsdynamiek.

### Kwalitatieve vraagprofielen

We zetten de belangrijkste vraagkenmerken van de verschillende hoofddoelgroepen op een rij, op basis van recente uitgiftecijfers, transactiedata, verhuisgegevens, langjarige monitoring locatiedynamiek en bureauexpertise. Zo komen we tot een programma van eisen voor vier doelgroepen (bouw, handel en reparatie, diensten, industrie en logistiek & groothandel). Dit geeft meer gevoel bij de kwalitatieve interpretatie van de ruimtevraag.

### Programma van Eisen: Bouw, handel en reparatie

| | |
|---|---|
| Impressie gemeente Meierijstad |   |
| Liggin (voorkeur) | • In of nabij stedelijk gebied (dorp of stad). |
| Marktgebied en -dynamiek | • Primair (boven)lokaal of subregionaal, in enkele grotere gevallen regionaal.<br>• Vaak een sterke lokale binding, vanwege onder andere herkomst werknemers, locatie leveranciers, primaire afzetmarkt. Maar ook vanwege zachte factoren als historie, inbedding in de lokale gemeenschap en verbondenheid van eigenaar/directeur met kern en gemeente.<br>• Dynamiek speelt zich bovengemiddeld af in bestaande voorraad, omdat deze doelgroep relatief weinig specifieke eisen heeft aan bedrijfspand en/of installaties. Landelijk constateren we dat bedrijven steeds meer aandacht aan een moderne uitstraling van het pand. Dit geldt echter niet voor ieder bedrijf. Kortom, een beperkt deel van de bedrijven deel van de bedrijven in de bouw, handel en verhuur heeft behoefte een pand met representatieve uitstraling. Ook zichtlocaties kunnen van belangrijk zijn als visitekaartje naar klanten en in het aantrekken van personeel.<br>• Transacties vinden voornamelijk plaats op toekomstbestendige bedrijventerreinen. |
| **Locatiefactoren** | |
| Bereikbaarheid weg | Vestiging aan doorgaande wegen (radialen) is in veel gevallen voldoende; directe bereikbaarheid aan N-wegen of de A50 is een pré. |
| Bereikbaarheid multimodaal | Voor deze doelgroep geen relevant criterium. |
| Bereikbaarheid OV | Bereikbaarheid OV is een pré, geen doorslaggevend criterium. |
| Omvang kavel en milieucategorie | • Gros van de bedrijven gebruikt kleinschalige kavel tot 1 hectare.<br>• Milieucategorie veelal t/m 3.2. |
| Arbeidsmarktomvang | Kwantitatieve omvang van de beschikbare arbeidspool niet primair relevant. Opleidingsniveau, arbeidsethos en/of flexibele inzetbaarheid van groter belang. |
| Belang van interactie | Mate van interactie met andere bedrijven en omgeving is over het algemeen relatief laag. |

Bron: Stec Groep, 2021

## Programma van Eisen: Diensten

| | |
|---|---|
| Impressie |   |
| Ligging | • Bij voorkeur stedelijke centra en OV-knooppunten in een multifunctionele omgeving. |
| Marktgebied en -dynamiek | • Primair (boven)lokaal of subregionaal, in enkele grotere gevallen regionaal.<br>• Brede doelgroep met gevarieerde oriëntaties. Kleinere consumentendiensten en zakelijke/overige dienstverlening wordt in iedere gemeente teruggevonden, terwijl grootschalige zakelijke dienstverlening en consumentendiensten als PDV/GDV selectiever is in het voordeel van (sub)regionale centra.<br>• Brede doelgroep met gevarieerde oriëntaties. Uiteenlopend van bedrijfsverzamelgebouwen en ICT-bedrijven tot grote kantoren en onderzoekscentra. De kleinere consumentendiensten en zakelijke/overige dienstverlening worden in alle kernen teruggevonden, terwijl grootschalige consumentendiensten als PDV/GDV vele malen selectiever zullen zijn in het voordeel van (sub)regionale centra, zoals de Poort van Veghel.<br>• Dynamiek speelt zich bovengemiddeld af in bestaande voorraad op goed bereikbare locaties. De doelgroep heeft vaak specifieke eisen waar het gaat om zichtbaarheid en uitstraling. Denk aan zichtlocaties aan de A50. Transacties voor zakelijke en overige dienstverlening verwachten we richting de toekomst vooral nabij steden met OV-knooppunten. Snelweglocaties nemen (landelijk) structureel af in de opnamedynamiek.<br>• De voorkeur van eindgebruikers voor kantoren in dynamische gemengde gebieden neemt steeds verder toe. Denk aan (OV-knooppunt)locaties met een mix van wonen, werken en voorzieningen. Veel toepassingen zorgen ervoor dat een werknemer niet meer fysiek aanwezig hoeft te zijn om activiteiten uit te voeren. Ook corona heeft impact op de werkplek van de toekomst. Naar de werkplek gaan is steeds meer (ook) gericht op ontmoeten, ervaren en beleven. Locaties die hier op inspelen, kunnen ook in de toekomst op vraag blijven rekenen. |
| **Locatiefactoren** | |
| Bereikbaarheid weg | Vestiging aan doorgaande wegen (radialen) is in veel gevallen voldoende; directe bereikbaarheid aan N-wegen of A50 is een pré. |
| Bereikbaarheid multimodaal | Voor deze doelgroep geen relevant criterium. |
| Bereikbaarheid OV | Bereikbaarheid OV is van bovengemiddeld belang. Een aantrekkelijk en goed bereikbare vestiging voor hoogopgeleide beroepsbevolking is een eis voor deze groep bedrijven |
| Omvang kavel en milieucategorie | • Gros van de bedrijven gebruikt kavel tot 1 hectare, PDV af en toe in grotere omvang<br>• Milieucategorie veelal 2 en met uitzondering t/m 3.1 |
| Arbeidsmarktomvang | Hoewel de doelgroep gekenmerkt wordt door kleinschaligheid is de kwaliteit en omvang van arbeidspool zeer belangrijk, vooral vanwege de toenemende ICT-gerelateerde werkzaamheden. Ook de flexibele inzetbaarheid van arbeid is van groter belang. |
| Belang van interactie | • Mate van interactie is relatief hoog, zowel tussen bedrijven als met omgeving.<br>• Synergievorm tussen bedrijven is veelal rondom kennis, interactie met omgeving zit in het feit dat bedrijven uit deze doelgroep bovengemiddeld vaak behoefte hebben aan een multifunctionele omgeving (stedelijk gebied). |

Bron: Stec Groep, 2021

## Programma van Eisen: Industrie

| | |
|---|---|
| Impressie |   |
| Ligging (voorkeur) | • Aan de rand van de stad of, voor grote bedrijven, perifeer en aan de belangrijkste vervoersassen. |
| Marktgebied en -dynamiek | • Vaak regionaal tot (inter)nationaal, met toeleveranciers en afnemers die wijdverspreid zijn gevestigd. In enkele gevallen primair een regionaal epicentrum van toeleveranciers en afnemers.<br>• Clustering aan (inter)nationale vervoersassen. Voor Meierijstad op korte afstand van de A50.<br>• Mits in Nederlands eigendom, in de regel in het geval van familiebezit, vaak een sterke lokale binding, vanwege onder andere herkomst werknemers, locatie leveranciers, primaire afzetmarkt. Maar ook vanwege zachte factoren als historie, inbedding in de lokale gemeenschap en verbondenheid van eigenaar/directeur met plaats en gemeente.<br>• De industrie is een zeer kapitaalintensieve sector. Er wordt bovengemiddeld vaak gekozen voor een uitbreiding op of naast de bestaande kavel, vanwege reeds gedane investeringen in vaste activa (vastgoed 'op maat') en arbeidspotentieel. Verhuisgeneigdheid mede daardoor relatief laag. Dynamiek (ruimtevraag) in Meierijstad wordt vooral verwacht vanuit de maakindustrie (in enkele gevallen HTSM), metaal en de voedingsmiddelenindustrie.<br>• Wanneer verplaatst wordt over een grotere afstand (o.a. strategische relocatie; reshoring) of wanneer het gaat om nieuwvestiging, zijn de vestigingsmogelijkheden breed. Specifieke proposities rondom toeleveranciers, afnemers, bereikbaarheid, arbeidspotentieel en mogelijkheden voor circulaire ketens zijn dan voornamelijk relevant. |
| **Locatiefactoren** | |
| Bereikbaarheid weg | Bereikbaarheid aan hoogwaardige hoofdontsluitingen of N-wegen is minimaal, maar een sterke voorkeur voor locaties aan A50, in het bijzonder bij buitenlandse vestigingsverzoeken. |
| Bereikbaarheid multimodaal | Nabijheid is een pré voor huidige of toekomstige vervoersstromen. In enkele gevallen, zoals specifieke recycling, beton/afval en veelal in procesindustrie (bijvoorbeeld diervoeders, chemische bedrijven) een noodzakelijkheid voor aanlevering van grondstoffen. Bedrijventerreinen als De Dubbelen en De Amert in Veghel zijn bereikbaar via het water. |
| Bereikbaarheid OV | Bereikbaarheid OV is een pré, geen doorslaggevend criterium. |
| Omvang kavel en milieucategorie | • Kavelomvang is zeer divers en sterk afhankelijk van positie in de productieketen (van R&D tot volledige productie). Uitgifte in recente jaren veelal tot 2 hectare.<br>• Milieucategorie oplopend tot 4.2, in uitzonderingen tot 5. |
| Arbeidsmarktomvang | Zowel kwantiteit als kwaliteit (opleidingsniveau, flexibiliteit) zeer relevant voor cases waar strategische relocatie, reshoring of nieuwvestiging een rol spelen. Voor de gehele industrie geldt dat het belang van een hoogwaardige (hbo+) arbeidsmarkt van relatief grotere waarde wordt. Specifieke gevallen, zoals locatie van de R&D-activiteiten, daarbij in het bijzonder. |
| Belang van interactie | • Mate van interactie is relatief hoog, met name tussen bedrijven in de keten.<br>• Synergievorm is sterk afhankelijk van positie in productieketen. Bij bedrijven aan het begin van de productieketen (R&D) vindt synergie plaats rondom kennis. In ontwikkel- en opschalingsfase vindt synergie veelal plaats rondom proces (delen van proefopstellingen, faciliteiten, et cetera). Bij volledige productie vindt synergie veelal plaats rondom product: door fysieke koppeling kunnen bedrijven gebruik maken van elkaars (bij)producten, en zo bijvoorbeeld circulaire ketens vormen. |

Bron: Stec Groep, 2021

## Programma van Eisen: Logistiek & groothandel

| | |
|---|---|
| Impressie |   |
| | • Kleinschalige (< 2 hectare) logistiek gericht op regulier transport, kleinere dienstverlening en pakketbezorging aan de rand het stedelijk weefsel. Voor grotere logistiek (> 2 hectare) is een centrale ligging aan de belangrijkste vervoersassen of verlaadcapaciteit (productie) relevant. Evenals een centrale ligging ten opzichte van de (bovenregionale) consumentenmarkt. |
| Marktgebied en -dynamiek | • Vaak regionaal tot (inter)nationaal, afhankelijk van corebusiness (bijv. e-commerce, B2B en/of logistieke dienstverlening) een regionaal epicentrum van verladingscapaciteit en/of distributie. Clustering nabij verlaadcapaciteit en primaire vervoersas in de regio (A50).<br>• Het gros van de verhuisdynamiek betreft strategische relocatie (samenvoeging van meerdere locaties, of uitbreiding met nieuwe vestigingen), veelal ingegeven door omnichanneling en/of risicoreductie. Verplaatsing van één locatie naar een andere komt relatief weinig voor en betreft veelal kleinschalige en lokale vraag, een relatief kleiner deel van de totale locatiedynamiek.<br>• In recente jaren wordt relatief vaak gekozen voor nieuwbouw (in plaats van verhuizing naar ander pand in bestaande voorraad). Bestaande voorraad (aanbod) voldoet vaak niet aan eisen om schaalvergroting en efficiëntieslag te realiseren. |
| **Locatiefactoren** | |
| Bereikbaarheid weg | Liefst een directe ontsluiting op A50 of minimaal binnen 5 minuten reisafstand. |
| Bereikbaarheid multimodaal | Nabijheid is een grote pré voor sommige handelsondernemingen; er is een groeiend belang van multimodale ontsluitingsmogelijkheden. Bedrijventerreinen De Dubbelen en De Amert in Veghel zijn bereikbaar via het water. |
| Bereikbaarheid OV | Bereikbaarheid OV is een pré, geen doorslaggevend criterium. |
| Omvang kavel en milieucategorie | • Grotere kavels (vanaf 2 hectare) domineren de ruimtevraag van deze doelgroep. In recente jaren oplopend tot 7 á 8 hectare op Foodpark. In het bijzonder kan bovenregionale ruimtevraag een nog grotere verschijningsvorm hebben. Denk aan de vestiging van Alliance Healthcare (13 hectare).<br>• Milieucategorie oplopend tot 4.2, gros heeft echter voldoende aan 3.2 of 4.1. |
| Arbeidsmarktomvang | Zowel kwantiteit als kwaliteit (opleidingsniveau, flexibiliteit) zeer relevant. Voor de gehele logistiek geldt dat het belang van een hoogwaardige (hbo+) arbeidsmarkt van grotere waarde wordt. |
| Belang van interactie | • Mate van interactie (met andere bedrijven) is gemiddeld.<br>• Er liggen grote kansen op gebied van circulaire economie voor de logistiek. In een circulaire economie ontstaan meer/grotere retourstromen, worden grondstoffen hergebruikt en is er een noodzaak voor logistiek met een lagere *footprint*. Logistiek (dienstverleners) en producenten zullen dichter op elkaar kruipen. Immers, goederen moeten voor hergebruik terug naar de oorspronkelijke/nieuwe schakel in de keten. Omdat de producenten en verwerkende bedrijven veel volumestromen gaan realiseren is het voor logistieke bedrijven van belang om in de directe nabijheid gevestigd te zijn. Een trend die we nu bijvoorbeeld al zien bij grote e-commerce distributiecentra. Post- en pakketbedrijven zijn graag in de direct omgeving gevestigd gelet op het volume en *cut-off*tijden. |

Bron: Stec Groep, 2021

## C. Aanbodanalyse bedrijventerreinen

In deze bijlage laten we een visueel uitgewerkte analyse zien van het aanbod op bedrijventerreinen in Meierijstad. We bespreken kwantitatieve en kwalitatieve kenmerken van het uitgeefbare aanbod per bedrijventerrein. Daarnaast laten we de zachte plannen in Meierijstad op kaart zien.

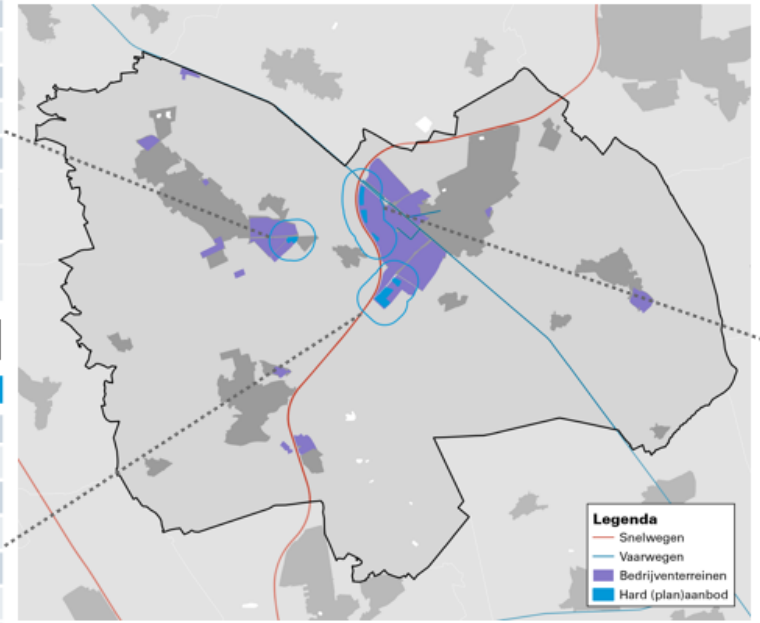
**Figuur 22: Aanbodanalyse hard planaanbod bedrijventerreinen Meierijstad**

### Duin-Vlagheide (deelgebied I)

| | Kenmerk | Toelichting |
|---|---|---|
| | Bereikbaarheid weg | vijf minuten rijden van N-weg (N622) |
| | Bereikbaarheid overig | geen water- en spoorontsluiting |
| | Bereikbaarheid OV | bushalte op tien minuten lopen |
| | Kavels | 8 kavels vanaf ca. 2.000 tot 8.000 m² |
| | Uitgeefbaar aanbod | 3 hectare |
| | Bouwhoogte | maximaal 12 meter |
| | Milieucategorie | maximaal 4.2 |
| | Doelgroep | - lokaal regulier-gemengd |

### Foodpark (fase 1 & 2)

| | Kenmerk | Toelichting |
|---|---|---|
| | Bereikbaarheid weg | vijf minuten rijden van snelweg (A50) |
| | Bereikbaarheid overig | geen water- en spoorontsluiting |
| | Bereikbaarheid OV | bushalte op tien minuten lopen |
| | Kavels | 5 kavels vanaf ca. 23.000 tot 56.000 m² |
| | Uitgeefbaar aanbod | 16 hectare |
| | Bouwhoogte | maximaal 15-20 meter |
| | Milieucategorie | maximaal 4.2 |
| | Doelgroep | - lokaal/regionaal regulier-gemengd<br>- logistiek en industrie |

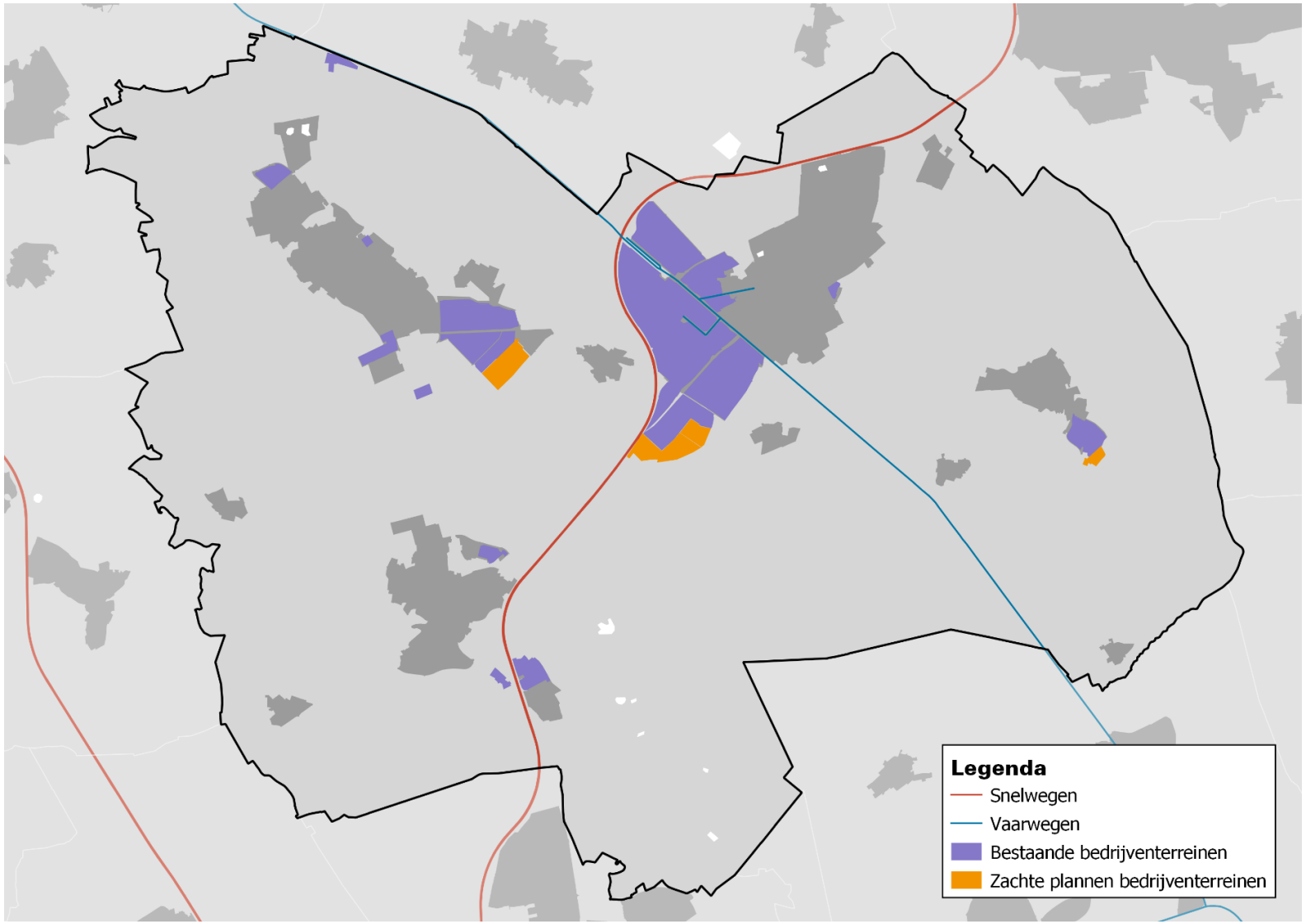



### De Dubbelen

| | Kenmerk | Toelichting |
|---|---|---|
| | Bereikbaarheid weg | vijf minuten rijden van snelweg (A50) |
| | Bereikbaarheid overig | geen water- en spoorontsluiting |
| | Bereikbaarheid OV | niet bereikbaar met het OV |
| | Kavels | 5 kavels vanaf ca. 8.000 tot 30.000 m² |
| | Uitgeefbaar aanbod | 8 hectare |
| | Bouwhoogte | maximaal 50 meter |
| | Milieucategorie | maximaal 5.2 |
| | Doelgroep | - lokaal/regionaal regulier-gemengd<br>- logistiek en industrie |

Bron: IBIS 2020, ruimtelijkplannen.nl 2021, input gemeente Meierijstad; Bewerking Stec Groep, 2021.

**Figuur 23: Zachte plannen bedrijventerreinen Meierijstad**




Bron: IBIS, 2020, Structuurvisie Ruimte Schijndel, 2012; Structuurvisie Veghel 2030; Bewerking Stec Groep, 2021

# D. Brownfield Potentie Indicator (BPI)

In deze bijlage lichten we de Brownfield Potentie Indicator (BPI) toe. We behandelen hieronder de volgende onderdelen:

1. Methodiek Brownfield Potentie Indicator (BPI)-analyse
2. Uitkomsten Brownfield Potentie Indicator (BPI)-analyse
3. Handvatten voor het stimuleren van herontwikkelingen op bedrijventerreinen

## Methodiek Brownfield Potentie Indicator (BPI)-analyse

Voor de grootste bedrijventerreinen in de gemeente Meierijstad beoordelen we kavels van groter dan een hectare op potentie voor herontwikkeling (en intensivering). Dit doen we met behulp van onze Brownfield Potentie Indicator (BPI). De BPI maakt gebruik van ruimtelijke en economische indicatoren. Voor elk van de vier indicatoren van de BPI wordt per kavel een score van 1 tot en met 5 gegeven, waarbij 1 staat voor weinig potentie voor herontwikkeling en 5 staat voor veel potentie voor herontwikkeling. De som van de vier indicatoren geeft aan of de kavel relatief veel of relatief weinig potentie heeft voor herontwikkeling. Hieronder lichten we de indicatoren kort toe:

### Leeftijd vastgoed

De leeftijd van vastgoed is een goede indicator voor de waarde van vastgoed op een kavel. Oudere panden hebben over het algemeen een lagere vastgoedwaarde dan nieuwere panden. Een kavel met ouder vastgoed is vaak minder courant en voor een lagere investeringssom aan te kopen. Hiermee is een kavel met ouder vastgoed aantrekkelijker om aan te kopen ten behoeve van een herontwikkeling dan een kavel met nieuwer vastgoed. Ook is bij oudere panden het einde van de technische en economische levensduur van vastgoed bereikt. Investeringen zijn in veel gevallen nodig om de plek weer courant te maken. Doordat er voor een relatief lage investeringssom een grote sprong in technische en economische kwaliteit (en daarmee waarde) van een kavel gemaakt kan worden ontstaat bij kavels met oudere panden een momentum voor investeringen in herontwikkeling.

### Floor Space Index

De Floor Space Index (FSI) geeft de verhouding tussen vastgoed (vloeroppervlakte) en grond op een kavel weer. Een kavel met een lage FSI duidt op extensief ruimtegebruik, en kan duiden op een suboptimale benutting van de kavel en/of laagwaardige activiteiten (bijvoorbeeld veel buitenopslag). Een kavel met relatief weinig vastgoed is vanuit een ontwikkelaar ook aantrekkelijk: zowel de aankoopsom als de sloopkosten zijn relatief laag.

### Terreinquotiënt

Het terreinquotiënt (TQ) geeft het aantal vierkante meters kavel per werknemer weer. Kavels met een hogere TQ (dus meer vierkante meters per werknemer) hebben een hogere potentie voor herontwikkeling. Dit zijn namelijk kavels met een relatief lage werkgelegenheidsfunctie, of waar de werkgelegenheidsfunctie in de afgelopen jaren is afgenomen. Een hoge TQ kan ook duiden op activiteiten met weinig toegevoegde waarde, zoals opslag van goederen.

### Ontwikkeling banen

De ontwikkeling van de werkgelegenheid op een kavel zegt iets over het economisch functioneren van het bedrijf (of de bedrijven) op de betreffende kavel. Op kavels waar de werkgelegenheid van het daarop gevestigde bedrijf hard achteruit loopt is het aannemelijk dat het economisch slechter gaat. Mogelijk speelt hier (op termijn) een huisvestingsvraagstuk. Voor een investeerder is dit een momentum omdat er bij een hoogwaardiger economische activiteit ook vaak een hogere huurwaarde te genereren is.

Voor elk van deze indicatoren geldt dat ze op zichzelf geen definitieve uitsluitsel geven maar gezamenlijk een helder beeld geven van de potentie van kavels voor herontwikkeling, zo blijkt ook uit herontwikkelingen in de praktijk.

**Figuur 28: Beoordelingsmodel Brownfield Potentie Indicator (BPI)**

Brownfield potentie indicator

A

| Leeftijd vastgoed | Score |
|---|---|
| tot en met 1980 | 5 |
| 1981 – 1990 | 4 |
| 1991 – 2000 | 3 |
| 2001 – 2010 | 2 |
| 2011 – 2020 | 1 |

B

| Floor Space Index | Score |
|---|---|
| tot en met 0,30 | 5 |
| 0,31 – 0,40 | 4 |
| 0,41 – 0,50 | 3 |
| 0,51 – 0,60 | 2 |
| 0,61 of hoger | 1 |

C

| Terreinquotiënt | Score |
|---|---|
| 350 m² of hoger | 5 |
| 300 – 350 m² | 4 |
| 250 – 300 m² | 3 |
| 200 – 250 m² | 2 |
| lager dan 200 m² | 1 |

D

| Ontwikkeling banen | Score |
|---|---|
| < - 20% | 5 |
| -20 tot -10% | 4 |
| -10 tot -5% | 3 |
| -5 tot 0% | 2 |
| 0% of hoger | 1 |

Bron: Stec Groep, 2021

### Kwalitatieve verdieping

Als aanvulling op deze kwantitatieve, harde data nemen we een aantal kwalitatieve indicatoren mee om het beoordelingsmodel compleet te maken:

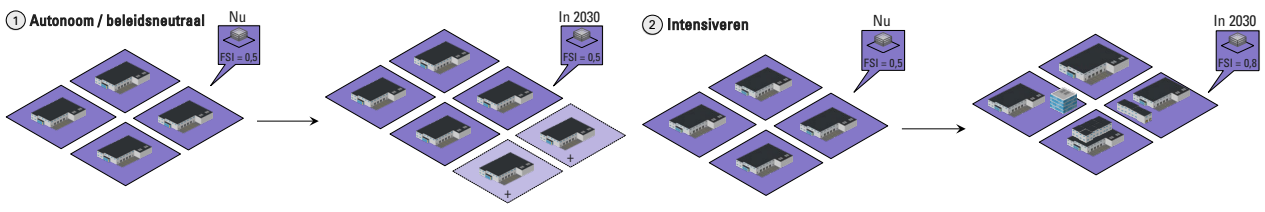
- Kooptransacties en/of beleggingen in vastgoed: we zien in de markt vaak dat bedrijven via beleggingen al posities in nemen op bedrijventerreinen, om op langere termijn te kunnen herontwikkelen.
- Informatie uit onze Database Locatiebeslissingen Nederland: we registeren onder andere (aangekondigde) bedrijfsverplaatsingen op bedrijventerreinen en weten op deze manier welke locaties worden achtergelaten.
- Actuele aanbod- en leegstandscijfers op bedrijventerreinen.
- Gerealiseerde bouwhoogte ten opzicht van maximaal toegestane bouwhoogte op bedrijventerreinen

INTENSIVEREN OP BEDRIJVENTERREINEN

In Meierijstad zou intensiveren een oplossing kunnen bieden voor het faciliteren van een deel de ruimtevraag. Ruimtevraag kan gefaciliteerd worden door meer bedrijventerrein toe te voegen of door bestaande terreinen intensiever te benutten, zie ook figuren hieronder. Bij het toevoegen van terrein blijft de gemiddelde Floor Space Index (FSI) van de bedrijventerreinen in de gemeente (ongeveer) gelijk en groeit het areaal van bedrijventerreinen. Bij intensivering realiseer je meer ruimtevraag (en daarmee vastgoed) op bestaande terreinen. De gemiddelde FSI van de bedrijventerreinen in de gemeente stijgt en het areaal blijft gelijk. De BPI geeft inzicht in de plekken waar intensivering door herontwikkeling kansrijk is. Ook geeft de BPI een inschatting van de hoogte van de ruimtevraag die op de grote bedrijventerreinen in de gemeente gefaciliteerd kan worden door te intensiveren.

Indicatief voorbeeld faciliteren ruimtebehoefte.

1. Autonoom/beleidsneutraal (links)
2. Rechts: intensiveren (rechts)




Bron: Stec Groep, 2021

### Uitkomsten BPI op gemeenteniveau

De kwantitatieve uitkomst van de BPI is weergegeven in onderstaande tabel. De percentages in de kolomtitels verwijzen naar de optelsom van de scores op de indicatoren in bovenstaande figuur. Een hoog percentage correspondeert dus met een hoge score en een hoge potentie voor herontwikkeling. Per bedrijventerrein en per kern is het aantal netto hectare bedrijventerrein per potentieklasse weergegeven. Tussen haakjes is het aandeel van het kaveloppervlakte in de potentieklasse van het totaal weergegeven. De BPI analyse is alleen uitgevoerd op kavels van 10.000 m² of groter. Het valt op dat de meeste kavels een potentie tot 35% hebben, in totaal circa 46% van het geanalyseerde kaveloppervlakte. Kavels met een hoge potentie (meer dan 70%) zijn goed voor circa 13% van het kaveloppervlakte.

**Tabel 10: BPI naar bedrijventerrein en kern in netto hectare (aandeel kaveloppervlakte van totaal)***

| | t/m 35% | 35 – 50% | 50 – 70% | 70 – 85% | 85% + | Totaal |
|---|---|---|---|---|---|---|
| De Dubbelen | 65,5 (44%) | 36,4 (24%) | 25,2 (17%) | 22,4 (15%) | 0,8 (1%) | **150,4 (100%)** |
| Amert | 25,6 (49%) | 9,7 (18%) | 11,9 (23%) | 3,4 (6%) | 2,0 (4%) | **52,6 (100%)** |
| De Oude Haven | 21,8 (60%) | 3,6 (10%) | 9,1 (25%) | 1,4 (4%) | 0,6 (1%) | **36,5 (100%)** |
| Dorshout | - | - | - | 1,2 (100%) | - | **1,2 (100%)** |
| **Veghel totaal** | **112,8 (47%)** | **49,7 (21%)** | **46,4 (19%)** | **28,3 (12%)** | **3,5 (1%)** | **240,7 (100%)** |
| Duin | 19,2 (40%) | 12,5 (26%) | 9,2 (19%) | 3,7 (8%) | 3,5 (7%) | **48,1 (100%)** |
| **Schijndel** | **19,2 (40%)** | **12,5 (26%)** | **9,2 (19%)** | **3,7 (8%)** | **3,5 (7%)** | **48,1 (100%)** |

Bron: LISA (2019), BAG (2021), Kadaster (2021), Stec Groep (2021) *Afgerond op 1.000 m²

### Circa 35% van huidige vastgoed nadert einde economische levensduur

35% van de huidige bestaande vastgoedvoorraad (op kavels groter dan 10.000 m²) op Duin in Schijndel en De Dubbelen, Amert, De Oude Haven en Dorshout in Veghel is gebouwd voor 1980, en dus ouder dan 40 jaar. In onderstaande tabel is in te zien hoe de verdeling per bedrijventerrein en kern er uit ziet. Voor een deel van de vastgoedvoorraad is het einde van de economische en technische levensduur[41] bereikt. Er ligt dus een behoorlijke opgave om te werken aan de courantheid van bestaande panden (en het up-to-date houden van de bedrijventerreinen in zijn geheel) op korte tot middellange termijn. Voor een behoorlijke groep vastgoedeigenaren komt er op termijn een momentum om te investeren in courant bedrijfsvastgoed of het herontwikkelen van de kavel. We verwachten dat herontwikkeling steeds vaker bij ondernemers op de agenda komt te staan.

**Tabel 11: Aandeel vastgoed van voor of na 1980 naar bedrijventerrein en kern**

| | Bouwjaar tot 1980 | Bouwjaar na 1980 |
|---|---|---|
| De Dubbelen | 48% | 52% |
| Amert | 1% | 99% |
| De Oude Haven | 83% | 17% |
| Dorshout | 35% | 65% |
| Veghel totaal | 40% | 60% |
| Duin | 23% | 77% |
| Schijndel totaal | 23% | 77% |

Bron: BAG (2021)

### Maximaal 21 tot 23 hectare ruimtewinst door intensivering op kavels met hoge potentie

We berekenen de maximale ruimtewinst die behaald kan worden door intensivering op kavels met een hoge BPI score van 70% of hoger. Dit zijn kavels met een hoge potentie voor herontwikkeling. We rekenen met twee scenario's; (1) kavels met een hoge potentie naar een FSI van 0,50 brengen en (2) kavels met een hoge potentie naar een FSI van 0,60 brengen. Dit zijn beide FSI waarden die hoger dan gemiddeld zijn voor Meierijstad maar wel realistisch haalbaar zijn en op kavelniveau vaak voorkomen in de gemeente. We rekenen het vastgoed dat toegevoegd zou kunnen worden aan de kavels met hoge potentie in beide

[41] Vastgoed wordt over het algemeen in een periode van 40 jaar boekhoudkundig afgeschreven. Door nieuwe eisen en wensen van gebruikers ten aanzien van de functionaliteit, omvang en duurzaamheid van panden is het aannemelijk dat na 35 tot 40 jaar vernieuwing noodzakelijk is.

scenario's. Vervolgens becijferen we uit hoeveel netto hectare 'greenfield' bedrijventerrein nodig zou zijn om evenveel vastgoed te kunnen faciliteren in beide scenario's. Uit deze berekeningen concluderen we dat op basis van onze Brownfield Potentie Indicator (BPI) er op de grotere terreinen in de gemeente Meierijstad maximaal 21 tot 23 hectare ruimtewinst te boeken is door middel van intensivering op kavels met hoge potentie. Deze ruimtewinst kan na realisatie feitelijk bij het aanbod opgeteld worden in Meierijstad. Deze ruimte wordt in dat geval namelijk niet op 'greenfields' (nieuwe bedrijventerreinen) ingevuld, maar op 'brownfields' (bestaande bedrijventerreinen). Hiervoor is wel een aanzienlijke inspanning vanuit de gemeente (en het bedrijfsleven) nodig. De grootste potentie is te vinden in Veghel op De Dubbelen, Dorshout en De Oude Haven. Dit zijn de prioritaire locaties voor herontwikkeling in de gemeente.

**Figuur 29: Uitkomst BPI analyse bedrijventerreinen Veghel**




Bron: Stec Groep, 2021

## Verdieping BPI Veghel

Bovenstaande kaart geeft de uitkomst van de BPI analyse voor de bedrijventerreinen in Veghel weer. Circa 47% van het kaveloppervlakte (van kavels van 10.000 m² of groter) valt binnen de laagste potentieklasse. Dit houdt in dat bijna de helft van het kaveloppervlakte minder geschikt is voor herontwikkeling. De kavels met de hoogste potentie zijn het met donkerst blauw gekleurd op de kaart. Op de bedrijventerreinen in Veghel zien we de volgende top 3 kavels met de meeste potentie.

1. Kavel aan de Rooseveltlaan. Deze kavel heeft een FSI van 0,28 en het bouwjaar van het pand in 1979. Deze kavel ligt op een zichtlocatie (vanaf de A50). Dit maakt de kavel interessanter voor potentiële ontwikkelaars.
2. Kavel aan het Gazellepad. Deze kavel is gelegen aan het water, eventueel zouden kadefaciliteiten kunnen worden ontwikkeld. De kavel is momenteel onbebouwd en wordt voornamelijk gebruikt voor opslag en als vrachtwagenparkeerterrein.
3. Kavel aan de NCB-laan. Een groot deel van de kavel is momenteel niet bebouwd (de FSI is 0,22) en de kavel wordt grotendeels gebruikt als parkeerterrein.

We merken op dat de maximale bouwhoogte op De Dubbelen 50 meter is met 100% bouwpercentage (uitgezonderd aan te houden afstanden tot naburige percelen en wegen). Momenteel zijn er maar een aantal panden die in de buurt komen van die bouwhoogte.

### Verdieping BPI Schijndel

Onderstaande kaart geeft de uitkomst van de BPI analyse voor de bedrijventerreinen in Schijndel weer. Circa 40% van het kaveloppervlakte (van kavels van 10.000 m² of groter) valt binnen de laagste potentieklasse. Dit houdt in dat viertiende van het kaveloppervlakte minder geschikt is voor herontwikkeling. De kavels met de hoogste potentie zijn het met donkerst blauw gekleurd op de kaart. Op de bedrijventerreinen in Schijndel zien we de volgende top 2 kavels met de meeste potentie.

1. Kavel ten noorden van de Huygensweg. Deze kavel is voor minder dan de helft bebouwd (FSI is 0,32) hoewel het maximale bouwpercentage 70% bedraagt. Het pand op de kavel komt uit 1976 en oogt incourant.
2. Kavel net zuiden van de Huygensweg. De kavel is grotendeels onbebouwd (FSI is 0,24) en wordt grotendeels gebruikt als parkeerterrein voor vrachtwagens. Het bouwjaar van het pand op de kavel is 1982 en nadert waarschijnlijk het einde van de economische levensduur.

**Figuur 31: Uitkomst BPI analyse bedrijventerreinen Schijndel**

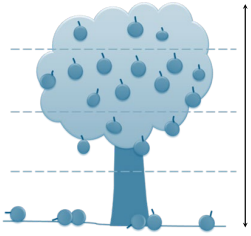



Bron: Stec Groep, 2021

## Handvatten voor herontwikkelingen op bedrijventerreinen

### De fruitboom als metafoor voor herontwikkelingen

Op een aantal locaties (zoals bij Vanderlande op De Dubbelen) in Meierijstad hebben al herontwikkelingen (en intensivering) plaatsgevonden. Op andere plekken spelen misschien ideeën of initiatieven voor toekomstige herontwikkeling. Op een aantal plekken is het laaghangende fruit dus al geplukt. De huidige krapte op de bedrijfsruimtemarkt in Meierijstad heeft echter nog niet geleid tot een groot aantal herontwikkelingen in de laatste jaren. In andere woorden: er is nog laaghangend fruit om te plukken in Meierijstad.



De metafoor van de fruitboom is een bruikbare manier om naar de markt voor herontwikkeling te kijken. We onderscheiden daarbij vier fasen.

1. Liggend fruit, ofwel fruit dat al geplukt is. Het gaat hier om projecten die al in ontwikkeling zijn en/of waar al gebouwd wordt. **De herontwikkeling van Vanderlande is een dergelijk project.**
2. Het laaghangend fruit zijn de zogenaamde *quick-wins.* Soms worden deze locaties al door de markt zelf opgepikt. Komt een grotere (voormalige industriële dan wel logistieke) locatie beschikbaar of is de economische activiteit op een dergelijke plek erg gering dan kan de markt zich melden voor een herontwikkeling. We zien ook steeds vaker op andere plekken in Noord-Brabant dat investeerders strategische posities innemen met het vooruitzicht om te gaan herontwikkelen. Op gewenste plekken is dit uiteraard geen probleem. **In Meierijstad zijn de kavels die 85% of hoger scoren (donkerblauw) op de BPI het laaghangend fruit.**
3. Hoger in de boom wordt het fruit minder rijp en is dus nog tijd nodig om tot herontwikkeling te komen. Herontwikkeling is op dit moment in vaak nog niet opportuun. Dit kan zijn doordat bijvoorbeeld de business case nog niet haalbaar is, het huidige bestemmingsplan nog niet voldoet of dat er overige (infrastructurele) belemmeringen zijn. Vastgoedpartijen (of bedrijven) sorteren hier soms al wel op voor door nu al locaties op te kopen en posities in te nemen, zodat zij op middellange tot lange termijn kunnen herontwikkelen. **In Meierijstad zijn dit de kavels die 70% tot 85% scoren op de BPI.**
4. Het hoogst in de boom zijn projecten die nu nog niet op de shortlist staan. Het gaat om plekken die op termijn kansrijk (kunnen) worden. Bedrijven op dergelijke locaties functioneren op dit moment vaak goed en/of kunnen bedrijfseconomisch goed uit de voeten op de locatie. Echter, gelet op de leeftijd van vastgoed, beperkte ruimte of teruglopende economische toegevoegde waarde kan herontwikkeling interessant worden. Het gaat vaak om verouderde delen/straten van bedrijventerreinen en vaak ook om plekken met versnipperd eigendom. Voor marktpartijen zijn dit niet op voorhand de meest interessante plekken. Echter, er ligt op langere termijn wel potentie om dit als overheid en markt gezamenlijk op te trekken. Ook plekken waar nog sanering (bodem/asbest) plaats moet vinden zijn mogelijk op langere termijn interessant voor herontwikkeling. Vaak hebben deze locaties een onrendabele top en zijn er dusdanige risico's dat marktpartijen de vingers er niet aan willen branden. **In Meierijstad zijn dit de kavels die 50% tot 70% (en op termijn zelf lagere scores) scoren op de BPI.**

### Lokale marktkennis noodzakelijk voor opsporen kansrijke cases

Van een aantal praktijkcases in de provincie Noord-Brabant hebben we onderzocht waarom herontwikkeling van de grond gekomen is, wat er voor nodig was en welke leerervaringen er te trekken zijn. Deze succesfactoren en leerervaringen hebben we samengevat in onderstaande tabel:

**Tabel 12: Succesfactoren en leerervaringen herontwikkelingen op de bedrijfsruimtemarkt**

| Succesfactoren | Leerervaringen |
|---|---|
| • Lokale ontwikkelaar die de markt goed kent en positie ingenomen heeft.<br>• Eindgebruiker die zich graag wil vestigen, dit maakt besluitvorming makkelijker.<br>• Hoge marktdruk (lage leegstand, wel veel dynamiek) en beperkt aanbod op nieuwe bedrijventerreinen zorgt bij marktpartijen voor extra aandacht voor de bestaande voorraad van bedrijventerreinen. | • Oudere industriële panden bieden potentie voor (succesvolle) herontwikkeling.<br>• Marktpartijen (ontwikkelaars/beleggers) investeren al op voorhand in vastgoed, bijvoorbeeld met behulp van een sale-and-lease-back constructie. Hierdoor hebben zij al vroeg positie en zorgen ze voor huurinkomsten zodat de financiële druk op herontwikkelingsproject lager ligt. |

| | |
|---|---|
| • Ruime, marktconforme bestemmingsplanmogelijkheden zijn een pré voor marktpartijen om te investeren. Marktpartijen willen liever geen bestemmingsplanherziening doorlopen.<br>• Financiële businesscase meest aantrekkelijk als er een waardesprong mogelijk is, bijvoorbeeld wanneer een laagwaardige economische activiteit (bv. opslag of beperkt ruimtegebruik) kan worden vervangen door een meer hoogwaardiger activiteit (veel werkgelegenheid, intensief gebruik, etc.). Dit heeft effect op de huurwaarde en beleggingswaarde van de plek.<br>• Ligging van herontwikkel-locaties nabij snelweg en eventueel een multimodale terminal. | • Verhuiscaroussel met bedrijven is mogelijk, mits alternatief beschikbaar is (lees: schuifruimte). Hiermee wordt de huisvesting van een bedrijf geoptimaliseerd en ontstaat ruimte voor een herontwikkeling. Om dit te kunnen realiseren is (vaak) een kavel op een nieuw bedrijventerrein nodig om te kunnen verplaatsen.<br>• De infrastructuur niet overal uitgerust voor een toename in verkeersbewegingen als gevolg van een (grootschalige) herontwikkeling, bijvoorbeeld bij een ontwikkeling naar grootschalige logistiek. Ook elders op het bedrijventerrein kan een (grootschalige) herontwikkeling tot toenemende verkeersdruk zorgen. Het is dus belangrijk om in beeld te hebben welke plekken ook echt plekken geschikt zijn. |

### Herontwikkeling zorgt voor impuls op bestaande terreinen en remt vraag naar nieuwe terreinen

Herontwikkeling biedt (vaak) nieuwe werkgelegenheid en nieuw élan voor verouderde bedrijventerreinen. De bestaande voorraad bedrijventerreinen (en zeker ook de grotere kavels) zijn van belang voor de lokale economie in Meierijstad en die van de regio. Ruim 50% van de werkgelegenheid is op bedrijventerreinen gevestigd, inclusief de indirecte werkgelegenheid elders is dit aandeel nog groter. Het vitaal houden van deze bestaande voorraad zorgt voor toekomstwaarde en investeringspotentie op de bedrijventerreinen.

Bovendien is er een verband tussen de behoefte aan nieuw terrein en de kwaliteit van de bestaande voorraad. Een sterk verouderde bestaande voorraad bedrijventerreinen lokt vraag naar nieuw terrein uit. Gemeente Meierijstad heeft net zoals de regio en provincie een belang bij een vitale en courante bestaande voorraad bedrijventerreinen. In de prognose van de ruimtevraag naar bedrijventerreinen wordt rekening gehouden met een courante voorraad van bestaande bedrijventerreinen in Noord-Brabant. Dit betekent dat er sprake is van herontwikkeling en herinvulling van bestaande bedrijfspanden. Als dit niet het geval is, dan ontstaat ‘extra’ vraag naar nieuw bedrijventerrein, omdat er een kwalitatieve mismatch is.

### Schuifruimte (soms) noodzakelijk voor herontwikkeling

Herontwikkeling is een optie zodra de economische activiteit op een locatie sterk is afgenomen of zelfs vertrokken. Het gaat dan bijvoorbeeld om plekken waar een bedrijf vertrokken is, of waar vastgoed / kavel dusdanig verouderd is dat de functionaliteit beperkend is voor de bedrijfsactiviteiten (te krap, te ruim, niet meer passend bij de activiteiten, et cetera).

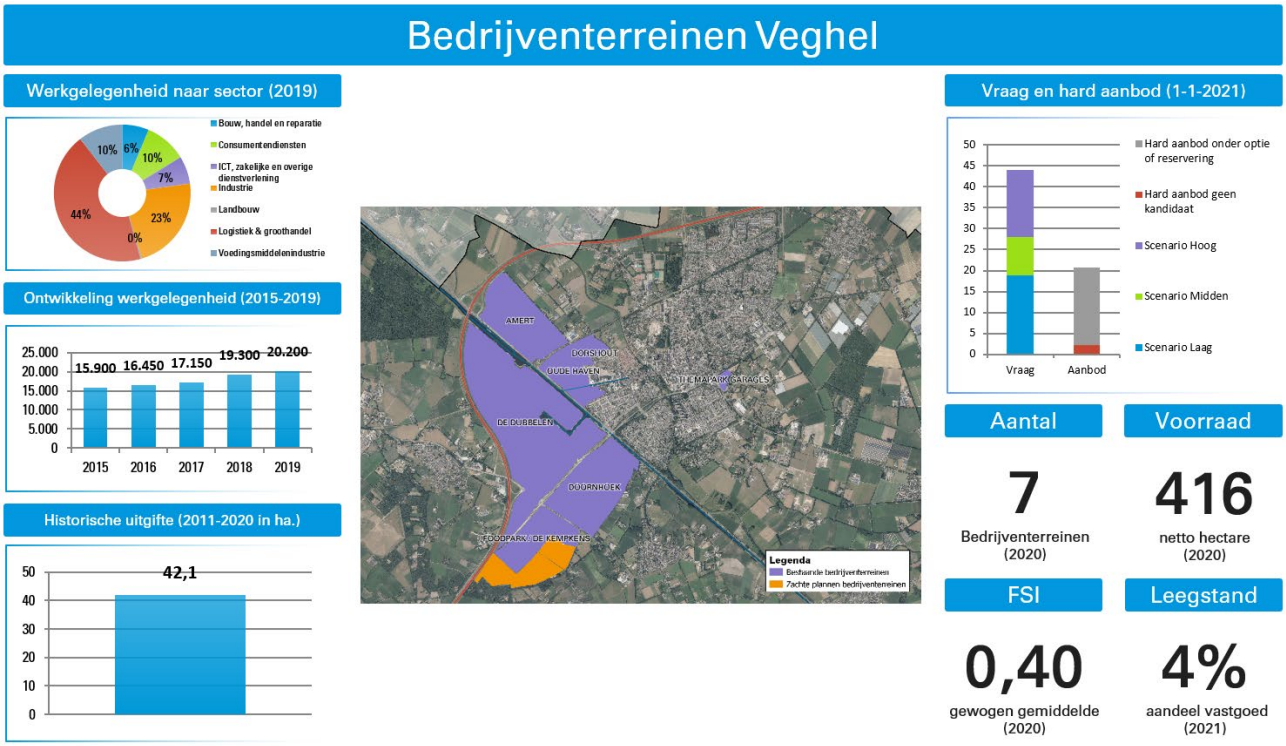
De context van een bestaand bedrijventerrein maakt dat herontwikkeling of groei voor zittende bedrijven niet altijd op de huidige kavel te realiseren is. Verhuizen is voor bedrijven een laatste optie. Eerst zal een bedrijf kijken naar het optimaliseren van bedrijfsprocessen, maatwerkoplossingen en/of aanhuur om de overflow te organiseren. Pas als dat niet lukt is verhuizen of een extra locatie een realistisch alternatief. Immers, hier zijn hoge kosten en (bedrijfs)risico’s – zoals de continuïteit van bedrijfsprocessen – aan verbonden. Vaak gehoord is dat ‘de kavel van de buurman maar één keer te koop is’. Wanneer hiervan sprake is kan een bedrijf groei realiseren met behoud van de bestaande locatie.

Soms is ook nieuw aanbod nodig om herontwikkeling of investeringen op bestaande terreinen mogelijk te maken. Een verhuizing van een bedrijf kan aanleiding zijn voor een ander bedrijf om te investeren in vernieuwing of uitbreiding binnen de contouren van bestaande bedrijventerreinen (het moment dat de buurman echt te koop komt). Er kan mogelijk een carrousel ontstaan doordat een bedrijf vertrekt naar een nieuw bedrijventerrein en de oude locatie herontwikkeld wordt door een naastgelegen bedrijf met een ruimtevraag. Hiermee wordt een win-win situatie gerealiseerd. Herontwikkeling gaat in veel gevallen dus hand in hand met aanbod van (nieuw) bedrijventerrein. Dit pleit er overigens ook voor om dicht op de markt te zitten en huisvesting bestaand en nieuw integraal op te pakken.

## E. Kernenscan bedrijventerreinen

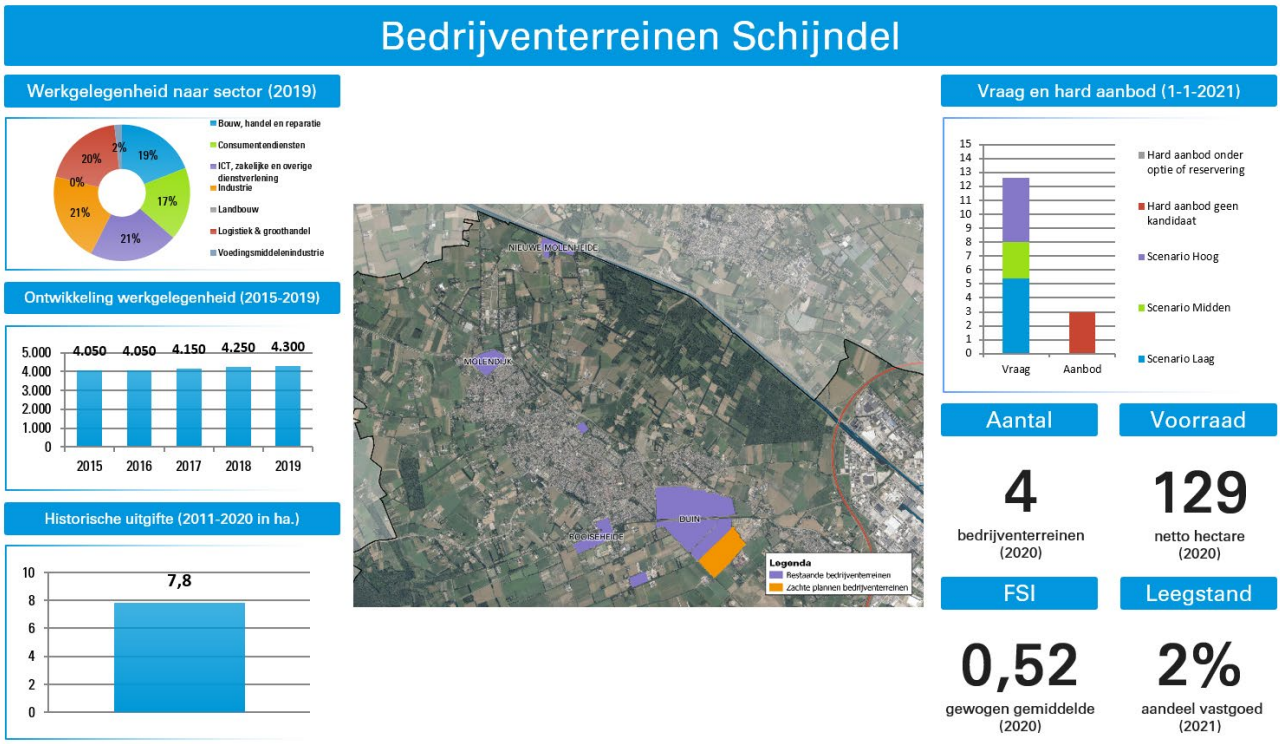
In deze bijlage zijn de ambtelijk gepresenteerde kernenscans te zien. Per kern is de werkgelegenheid (en ontwikkeling daarvan), uitgifte, ruimtevraag en -aanbod en ruimtegebruik geanalyseerd.

### Figuur 24: Kernenscan Veghel



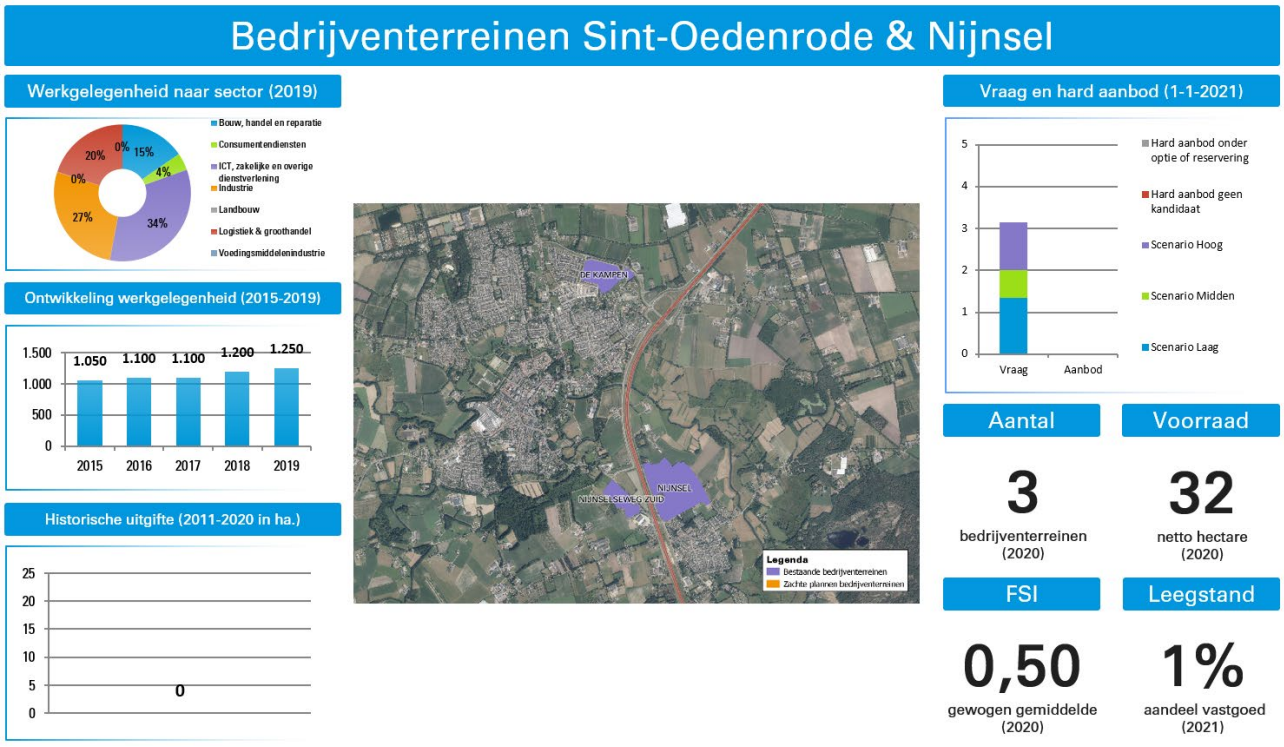

Bron: IBIS 2020, LISA 2020, BAG, 2020, Funda in Business, 2021, input gemeente Meierijstad; bewerking Stec Groep, 2021

### Figuur 25: Kernenscan Schijndel



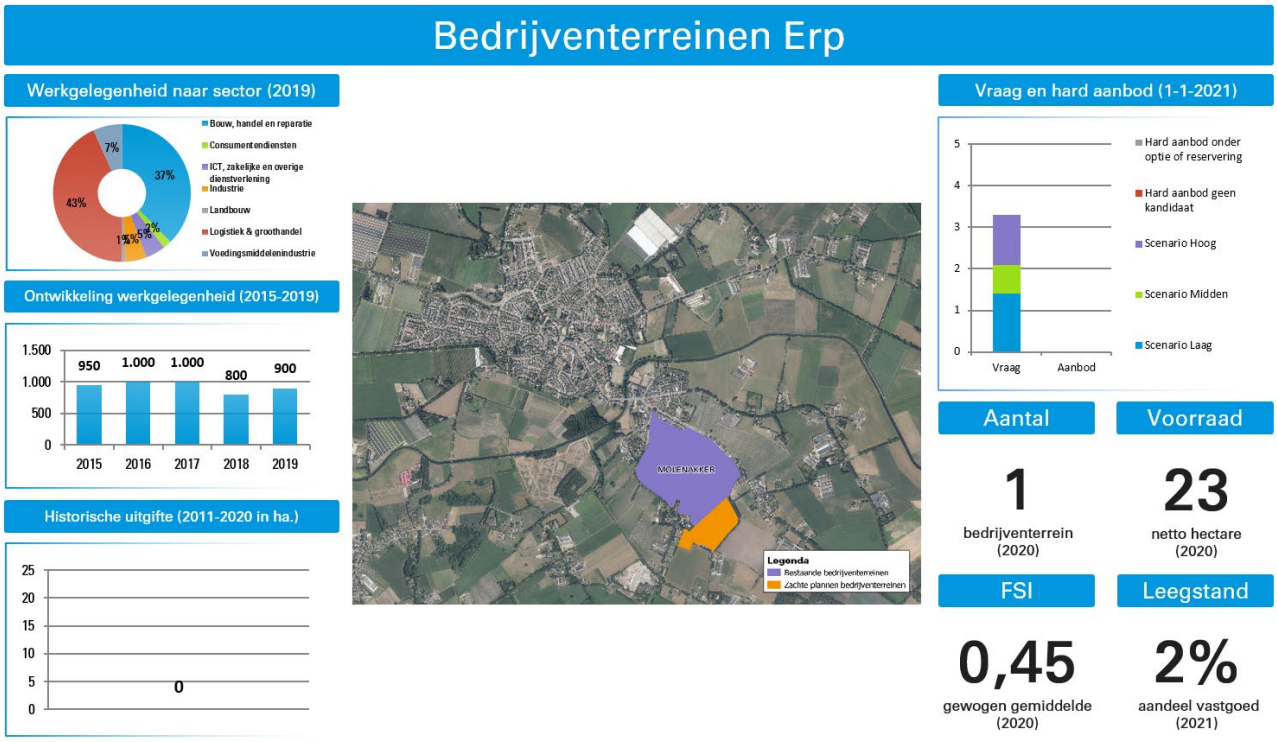

Bron: IBIS 2020, LISA 2020, BAG, 2020, Funda in Business, 2021, input gemeente Meierijstad; bewerking Stec Groep, 2021

**Figuur 26: Kernenscan Sint-Oedenrode en Nijnsel**




Bron: IBIS 2020, LISA 2020, BAG, 2020, Funda in Business, 2021, input gemeente Meierijstad; bewerking Stec Groep, 2021

**Figuur 27: Kernenscan Erp**




Bron: IBIS 2020, LISA 2020, BAG, 2020, Funda in Business, 2021, input gemeente Meierijstad; bewerking Stec Groep, 2021

# F. Uitkomsten ambtelijke input

In deze bijlage staan de uitkomsten van de ambtelijke input. In voorbereiding op en gedurende de tweede interactieve werksessie (11 maart 2021) hebben we van verschillende afdelingen binnen de gemeente input ontvangen op de strategische keuzes.

De ambtelijke input per strategische keuze staat hieronder samengevat beschreven. De tabel is bedoeld om overzichtelijk met kleuren (groen, oranje, rood) weer te geven hoe de beleidsdisciplines het onderwerp benaderen. De input is door Stec Groep naar een kleurenindeling vertaald.

### Intensiveren en herontwikkelen van bestaand

Over het algemeen stelt de ambtelijke organisatie dat intensivering het uitgangspunt zou moeten zijn op bestaande bedrijventerreinen, alvorens sprake kan zijn van nieuw ruimtebeslag op ontwikkellocaties. Dat intensiveren van bestaand terrein meer investering en moeite vergt dan nieuwbouw mag geen overweging zijn om medewerking te verlenen aan 'platte' uitbreiding. Bovendien heeft een meer intensieve verstedelijking voordelen voor gebruik en exploitatie collectief vervoer, en het organiseren van kortere en beter sluitende grondstoffenstromen (circulaire economie). Wel moet er aandacht zijn voor de uitstraling van bedrijventerreinen. Een goede stedenbouwkundige en duurzame inpassing is gewenst.

**Figuur 32: Input van beleidsdiscipline**

| Beleidsdiscipline | Intensiveren / herontwikkelen |
|---|---|
| Economie | |
| Gebiedsontwikkeling | |
| Grondzaken | *neutraal* |
| Verkeer | |
| Groen | |
| Klimaat | |
| Water | |

Bron: Gemeente Meierijstad, 2021; bewerking Stec Groep, 2021

### Een duurzaam uitgifteprotocol hanteren

In grote lijnen vindt de ambtelijke organisatie dat de gemeente duurzaam moet omgaan met de (publieke) uitgifte van nieuwe bedrijfsgrond. De gemeente mag zodoende ook bepaalde eisen stellen. Voorschriften of in ieder geval richtlijnen voor intensief of meervoudig ruimtegebruik, klimaatadaptatie, energiehuishouding, gebruik van grondstoffen, natuurinclusiviteit kunnen onderdeel uitmaken van een uitgifteprotocol. Gevolg kan zijn dat minder behoefte gefaciliteerd wordt op nieuwe bedrijventerreinen.

Overigens wordt wel gepleit voor maatwerk wanneer de voorwaarden conflicteren met een normale bedrijfsvoering. Hiervan kan sprake zijn bij een bepaald type bedrijf of bedrijvigheid. Daarnaast moet bij een ontwikkeling ook aandacht zijn voor landschappelijke inpassing (voldoende groen en waterberging).

**Figuur 33: Input van beleidsdiscipline**

| Beleidsdiscipline | Duurzaam uitgifteprotocol |
|---|---|
| Economie | |
| Gebiedsontwikkeling | |
| Grondzaken | |
| Verkeer | |
| Groen | |
| Klimaat | |
| Water | |

Bron: Gemeente Meierijstad, 2021; bewerking Stec Groep, 2021

### Ruimte 'programmeren' voor uit-/verplaatsen van solitaire bedrijven

De ambtelijke organisatie is geen voorstander van actieve uitplaatsing (is kostbaar en levert relatief weinig milieuwinst op), maar vindt verplaatsing wel verstandig wanneer dit een ruimtelijk knelpunt kan oplossen. Verkeer benoemd dat het regelmatig gaat om bedrijven met een verkeersgenererende werking. Met name de wegenstructuur in het buitengebied is hier niet altijd op berekend. Bijvoorbeeld wanneer bedrijven niet gevestigd zijn aan een hoofdweg. Kortom, wanneer bedrijven doorgroeien en meer verkeer trekken is dit wel een wenselijke ontwikkeling. Het initiatief tot verplaatsing ligt in de basis bij het bedrijf zelf.

**Figuur 34: Input van beleidsdiscipline**

| Beleidsdiscipline | Ruimte programmeren voor solitair |
|---|---|
| Economie | |
| Gebiedsontwikkeling | |
| Grondzaken | |
| Verkeer | |
| Groen | |
| Klimaat | |
| Water | |

Bron: Gemeente Meierijstad, 2021; bewerking Stec Groep, 2021

### Ruimte 'geschikt' voor bedrijven met een hogere milieucategorie

De ambtelijke organisatie heeft nog geen duidelijke richting aangaande zwaardere bedrijvigheid. De afdeling economie merkt dat er concrete interesse van bedrijven die zich verder willen ontwikkelen in Meierijstad, maar niet op de bedrijventerreinen kunnen (her)vestigen vanwege het ontbreken van kwalitatief passend aanbod. Tegelijkertijd is op een aantal bestaande bedrijventerreinen categorie ≥ 4 mogelijk, maar het bestemmingsplan heeft geen dwingend karakter. Op de bedrijventerreinen zijn ook bedrijven in lagere categorieën toegestaan. Het faciliteren van zwaardere bedrijvigheid past in principe goed bij het industriële karakter van Meierijstad als werkgemeente. De ruimte wordt echter schaars.

**Figuur 35: Input van beleidsdiscipline**

| Beleidsdiscipline | Ruimte geschikt voor HMC |
|---|---|
| Economie | |
| Gebiedsontwikkeling | |
| Grondzaken | |
| Verkeer | |
| Groen | *Neutraal* |
| Klimaat | *Neutraal* |
| Water | *Neutraal* |

Bron: Gemeente Meierijstad, 2021; bewerking Stec Groep, 2021

### Accommoderen van bovenregionale vraag (instroom)

De economische kant (Economie, GOeP en Grondzaken) van de ambtelijke organisatie is van mening dat (boven)regionale instroom onder voorwaarden geaccommodeerd kan worden in Meierijstad. De voorwaarde vanuit deze afdelingen is dat de ruimtevrager past binnen het profiel/DNA van Meierijstad en dat de vestiger veel indirecte werkgelegenheid oplevert. De overige afdelingen staan negatief tegenover (boven)regionale ruimtevragers accommoderen. Zij geven aan dat de ruimte in Meierijstad te schaars is om (bovenop de autonome uitbreidingsvraag in de gemeente) grootschalige (boven)regionale vestigers te accommoderen. Daarnaast komt volgens de afdeling verkeer de mobiliteit op bedrijventerreinen (en in de gemeente als geheel) verder onder druk te staan als grote bovenregionale bedrijven zich in Meierijstad gaan vestigen/worden aangetrokken. Deze bedrijven zouden zorgen voor veel inkomende pendel van werknemers en veel extra inkomende en uitgaande vrachtbewegingen.

**Figuur 36: Input van beleidsdiscipline**

| Beleidsdiscipline | Bovenregionale vraag (instroom) |
|---|---|
| Economie | |
| Gebiedsontwikkeling | |
| Grondzaken | |
| Verkeer | |
| Groen | |
| Klimaat | |
| Water | *neutraal* |

Bron: Gemeente Meierijstad, 2021; bewerking Stec Groep, 2021

### Ontwikkelscenario

In voorbereiding op en gedurende de tweede interactieve werksessie (11 maart 2021) hebben we van verschillende afdelingen binnen de gemeente input ontvangen ten aanzien van de ontwikkelscenario's. Op hoofdlijnen heeft de ambtelijke organisatie voorkeur voor een ontwikkelstrategie die zich richt op clustering. Voordelen van clustering die genoemd worden:

- Een effectievere planontwikkeling
- Minder planprocedures / Ladder voor duurzame verstedelijking
- Haalbaarheid gebruik en exploitatie collectief vervoer[42]
- Inrichting en ruimtegebruik is eenvoudiger te optimaliseren
- Kortere en betere (grondstoffen)stromen; circulaire economie

Dit wil overigens niet zeggen dat maar één locatie in beeld zou moeten zijn binnen de gemeente. Dit kunnen meerdere locaties zijn, maar het aantal plannen/locaties dient beperkt te worden. Bij ontwikkeling is een goede (multimodale) ontsluiting randvoorwaardelijk. Dus via auto (A50, N279, N622), bus (bestaand busnetwerk), fiets en liefst ook via water (Zuid-Willemsvaart). Vanuit groen wordt als uitdaging benoemd dat het vinden van ruimte voor een cluster van voldoende formaat een uitdaging zal zijn en dit naar verwachting grote impact heeft op het landschap en het woonklimaat.

**Figuur 9: Overzicht beoordeling per ontwikkelscenario**

| Afdeling | Strategie: spreiding | Strategie: clustering |
|---|---|---|
| Economie | | |
| GOeP | | |
| Grondzaken | *niet leidend in keuze* | |
| Verkeer | | |
| Groen | | |
| Klimaat | | |
| Water | | |

Bron: Gemeente Meierijstad, 2021; bewerking Stec Groep, 2021

[42] Denk aan HOV-haltes, OV-fietsen, mobiliteitshubs.