stec
groep



Vraag naar grootschalige kavels in Twente

Stec Groep aan Provincie Overijssel en de Twentse gemeenten

Juriën Poulussen, Wim Eringfeld, Hub Ploem & Peter Stopel
25 september 2020

Inhoudsopgave

1 Inleiding 3

1.1 Aanleiding ... 3
1.2 Aanpak ... 3

2 Ecosysteem van grootschalige kavels 5

2.1 Huidige gebruikers van grootschalige kavels ... 5
2.2 Huidige positie van Twente in (inter)nationaal perspectief ... 8
2.3 Feiten en cijfers ... 10

3 Marktontwikkelingen en trends 14

4 Vraagprognose 19

4.1 Methodiek beleidsarme vraagprognose ... 19
4.2 Vraag 2020 tot 2030 ... 22
4.3 Vraag 2030 tot 2040 ... 24

5 Bestaand aanbod en zoekgebieden 29

5.1 Shortlist en beoordelingscriteria locatieafweging ... 29
5.2 Locatiebeoordeling ... 32

6 Conclusies en aanbevelingen 36

6.1 Conclusies ... 36
6.2 Adviezen ... 38

A. Lijst van interviews 43

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Twente timmert de laatste jaren hard aan de (logistieke) weg

De laatste jaren gaan de ontwikkelingen rondom grootschalige kavels en de logistieke sector hard in Twente. Bedrijfsleven, investeerders, onderwijs- en kennisinstellingen en overheden werken samen aan de versterking van het regionale logistieke vestigingsklimaat. In de laatste jaren is er bijvoorbeeld geïnvesteerd in verruiming van de Twentekanalen en is de CTT Almelo geopend, die direct fors gegroeid is. Daarnaast is XL Businesspark in ontwikkeling als bedrijventerrein voor grootschalige bedrijven in de logistiek en maakindustrie. Conform de regionale logistieke strategie, poogt Twente zich daarmee steeds sterker te positioneren op de North Sea Baltic-corridor; de logistieke corridor tussen de zeehavens en Duitsland, Polen en de Baltische staten. Deze corridor behoort tot de tien belangrijkste corridors in het TEN-T programma van de Europese Unie. Met name in de laatste jaren is de uitgifte van grootschalige kavels in Twente sterk toegenomen.

XL Businesspark gaat snel door het aanbod van grootschalige kavels heen

Deze ontwikkelingen zijn in het bijzonder zichtbaar op XL Businesspark. Na enkele jaren van beperkte uitgifte zijn op het regionale bedrijventerrein inmiddels bijna 50% van de kavels uitgegeven en liggen er voor ongeveer 20% van de kavels overeenkomsten. Over de resterende kavels (30%) worden inmiddels ook al gesprekken gevoerd. Aansprekende bedrijven hebben zich op XL Businesspark gevestigd en één internationale ontwikkelaar van logistiek vastgoed heeft ook al aanzienlijk in het park geïnvesteerd. Op basis van de recente provinciale behoefteraming bedrijventerreinen gaan provincie en de Twentse gemeenten ervan uit dat het XL Businesspark uiterlijk in 2030 volledig is uitgegeven. Dat maakt dat er inmiddels wordt nagedacht over de volgende stap. Waar kan de regio straks nog grootschalige partijen huisvesten?

Daarom dit onderzoek naar vraag en aanbod van grootschalige kavels in Twente

Naar aanleiding van deze ontwikkelingen is dit onderzoek uitgevoerd. In dit onderzoek staan drie vragen centraal:

1. Wat is de toekomstige behoefte aan grootschalige kavels voor bedrijven in Twente vanaf 2030?
2. In welke behoefte van grootschalige kavels kan het huidige aanbod van terreinen vóór 2030 niet voorzien, bijvoorbeeld omdat het aanbod kwalitatief niet toereikend is?
3. Op welke locaties in Twente zal een investering in het faciliteren van deze ruimtebehoefte het beste renderen?

Aanvullend op deze vragen gaan de conclusies van het onderzoek ook in op algehele marktkansen en -risico's voor Twente (i.r.t. grootschalige kavels), definiëring van 'grootschalige kavels' in beleid, de governance van een eventuele nieuwe ruimtelijke ontwikkeling en relevante succesvoorwaarden voor een dergelijke ontwikkeling. Tegelijkertijd met dit onderzoek is (door ons) voor het Havenbedrijf Twente een vergelijkbaar onderzoek uitgevoerd voor havengebonden kavels, waarvoor een separate rapportage is verschenen. Dwarsverbanden tussen beide onderzoeken benoemen we ook in dit rapport.

1.2 Aanpak

Dit onderzoek is tot stand gekomen op basis van data- en documentanalyse en 23 interviews met experts, investeerders en bedrijven uit zowel Twente als de rest van het land. Voor een overzicht van de interviews, zie bijlage A. Met de respondenten spraken we over hun beeld van de marktontwikkelingen, kansen en bedreiging voor Twente, de economische en maatschappelijke meerwaarde van grootschalige en havengebonden bedrijven, en criteria voor een toekomstbestendige locatiekeuze. Het onderzoek is

begeleid door een begeleidingsgroep, waarin vertegenwoordigingen van de provincie, vijf Twentse gemeenten, OostNL en het Havenbedrijf Twente plaats hadden.

Op hoofdlijnen heeft het onderzoek in twee fasen plaatsgevonden. In de eerste fase is een bouwstenenrapport opgesteld, dat diende als uitleg- en bespreekdocument en diende als opmaat voor de behoefteraming en de uiteindelijke rapportage. De bouwstenennotitie ging in op de belangrijkste feiten en cijfers, trends en marktontwikkelingen en de uitgangspunten voor de analyses. Deze bouwstenennotitie is enkel in conceptvorm verschenen en volledig geïntegreerd in dit rapport. Nadat de bouwstenennotitie is besproken met de begeleidingsgroep, zijn in de tweede fase van dit onderzoek de daadwerkelijke analyses uitgevoerd en is dit rapport opgesteld. De interviews zijn verspreid over beide fasen gehouden en aan de hand hiervan zijn doorlopend de resultaten aangescherpt.

2 Ecosysteem van grootschalige kavels

In deze paragraaf beschrijven we het huidige beeld van de grootschalige kavels in Twente. Daarbij gaan we onder meer in op de huidige gebruikers van grootschalige kavels, de algehele positionering van Twente voor deze doelgroepen en relevante feiten en cijfers. Als definitie voor 'grootschalig' hanteren we in dit hoofdstuk een minimale aaneengesloten kavelomvang van 2 hectare, conform het huidige beleid in Twente in relatie tot XL Businesspark. Later in dit rapport doen we op basis van de toekomstverwachtingen een aanbeveling over behoud of wijziging van deze definitie.

2.1 Huidige gebruikers van grootschalige kavels

Producenten, logistiek dienstverleners en transporteurs typeren het regionale ecosysteem

Op hoofdlijnen kunnen we in de markt voor grootschalige kavels in Twente een onderscheid maken tussen industriële partijen (producenten), logistieke bedrijven en een kleine groep van overige bedrijven [1]. Binnen deze hoofdindeling kunnen we verschillende segmenten onderscheiden, die ieder hun eigen specifieke kenmerken, locatievoorkeur, regionale binding en toekomstverwachtingen hebben. In tabel 1 beschrijven we deze indeling beknopt.

De grootschalige kavels in Twente worden op dit moment vooral gebruikt door industriële partijen (producenten), logistieke dienstverleners en transporteurs. Deze segmenten typeren het regionale ecosysteem en zijn nauw met elkaar verbonden. De lading van de in Twente gevestigde grootschalige logistiek dienstverleners en transporteurs komt namelijk voor een belangrijk deel van de in Twente actieve industriële partijen (producenten). Veel van de bestaande logistiek heeft dan ook een regionale binding. Dat heeft met historie te maken. De veelal van oudsher in Twente gevestigde productie heeft, door outsourcing van logistieke activiteiten en groei van de productie, tot een groei van de logistiek dienstverleners en transporteurs uit de regio geleid.

Het aandeel bovenregionale dienstverleners in de contractlogistiek – de zogenaamde 3PL's –en 'footloose' marktsegmenten – nationale distributiecentra (NDC) en Europese distributiecentra (EDC), veelal in de e-commerce bedrijven of retailers – is in Twente beperkt. Binnen het segment 'e-commerce' vinden we in Twente bijvoorbeeld voornamelijk parcelvervoerders met een regionaal verzorgingsgebied terug, waarvan DHL de enige is die als 'grootschalig' geclassificeerd kan worden. Grotere e-commerce partijen zien we in Nederland tot op heden voornamelijk terug op centraler gelegen locaties, zoals Bleiswijk (Zalando), Waalwijk (Bol.com) en Zwolle (Wehkamp). Voor retailers geldt dat de grootschalige bedrijven in Twente vaak in het verleden in Twente terecht zijn gekomen. Timberland, die uit dit segment het meest recent nieuw hebben gebouwd, is bijvoorbeeld in het verleden naar Twente gehaald door een Twentse logistiek dienstverlener en heeft enkele jaren geleden, bij het besluit om de logistieke activiteiten weer in eigen huis te halen, besloten om met hun werknemers in Twente te blijven. Kortom, het huidige ecosysteem van grootschalige kavels is sterk gevormd door de regionale productiestructuur en losse ontwikkelingen uit het verleden en (nog) niet zozeer door een ligging op een logistieke corridor.

Aanvullend valt op dat de logistieke vastgoedontwikkelaars Twente nog niet hebben weten te vinden. Feitelijk beschikt Groep Heylen in Twente over een monopolypositie.

[1] Daarbij merken we op dat de scheiding tussen industrie en logistiek steeds minder hard is geworden. De gepresenteerde verdeling naar verschillende segmenten moet dan ook vooral worden geïnterpreteerd als een houvast om de economische structuur te begrijpen.

Tabel 1: Grootschalige marktsegmenten (> 2 hectare) in Twente en hun basale kenmerken

Segmenten	Voorbeelden	Kenmerken
Industriële segmenten		
Agro en food	• Bolletje • Grolsch • ForFarmers	Veelal van oudsher in Twente gevestigd, kapitaalintensief (vastgoed en machines) en daarmee voor langere perioden aan de regio gebonden; creëert logistieke spin-off door verladingscapaciteit (productie)
Chemie	• Apollo Vredestein • Nouryon • Veolia Polymers	"
Delfstoffen en recycling	• Langezaal • Riwald • Twente Milieu	"
HTSM	• Aebi Schmidt • Thales • VDL	"
Overige	• Hebo Kozijnen • Rosen Europe • Wagenborg Nedlift	"
Logistieke segmenten		
Logistiek dienst-verleners en transporteurs	• Bleckmann • Bolk Transport • Schenker Logistics	Voornamelijk afhankelijk van verladende capaciteit in Twente (producenten) en daardoor lokale binding; goederenstromen (internationaal) gericht op North Sea Baltic-corridor.
E-commerce (parcel)	• DHL Parcel	Dependances verantwoordelijk voor regionale distributie (verzorgingsgebied). Partijen met een (inter)nationaal verzorgingsgebied vooralsnog niet in Twente aanwezig.
Groothandels	• Pilkington • Raab Karcher • Sligro	Dependances verantwoordelijk voor regionale distributie (verzorgingsgebied. Slechts in een enkel geval hebben partijen een (inter)nationaal verzorgingsgebied.
Retailers	• Otto Simon • Timberland • PLUS	Voor toelevering en afzet relatief beperkt afhankelijk van Twente en daarom in vestigingskeuze 'footloose'; verzorgingsgebied is (inter)nationaal.
Overige segmenten		
Overige	• Kees Smit • OAD • Volker Wessels	Om diverse redenen aan Twente gebonden dan wel van grootschalige omvang; verder geen gemeenschappelijke deler.

Bron: BAG (2020); BIRO (2020); bewerking Stec Groep (2020)

Tabel 2: Grootschalige marktsegmenten (> 2 hectare) in Twente, feiten en cijfers

Segmenten	Bedrijven	Arbeidsplaatsen	Toegevoegde waarde (in mln. €)	Ruimtegebruik (in ha)
Industriële segmenten				
Agro en food	13	3.060	280	69
Chemie	11	3.000	276	67
Delfstoffen en recycling	11	1.030	71	37
HTSM	38	9.070	837	209
Overige	20	2.720	250	62
Logistieke segmenten				
Logistiek dienstverleners	15	2.520	146	66
E-commerce (parcel)	1	150	9	6
Groothandels	17	1.910	106	50
Retailers	3	470	26	16
Overige segmenten				
Overige	18	1.120	69	57

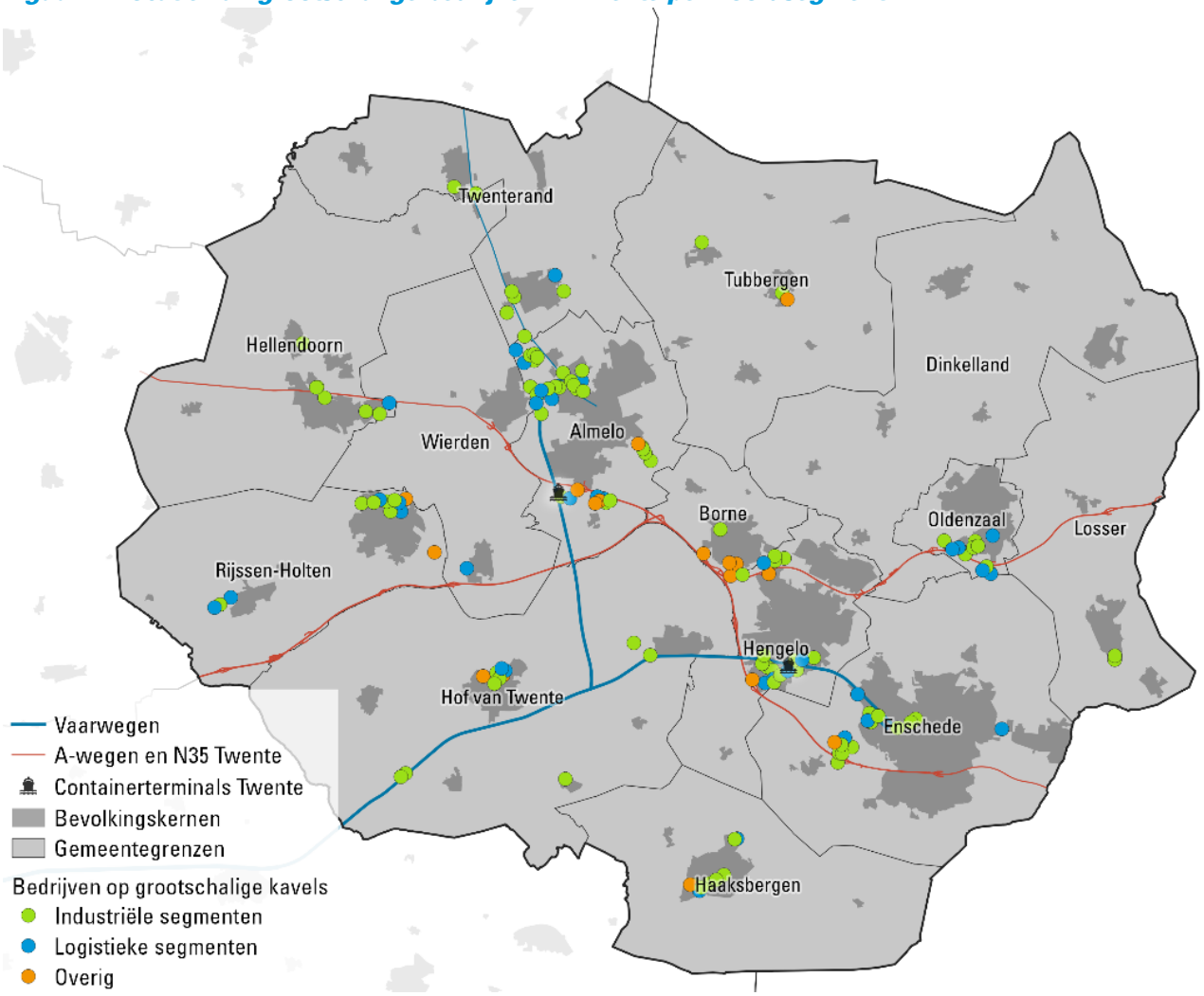
Bron: BAG (2020); BIRO (2020); CBS (2020); Kadaster (2020); bewerking Stec Groep (2020)

Grootschalige bedrijven zijn verspreid over de regio gevestigd

De grootschalige, in Twente gevestigde bedrijven zijn, ongeacht het segment, verspreid over de regio gevestigd. Wel zijn er de laatste jaren cluster(tje)s ontstaan op de beter ontsloten bedrijventerreinen in Twente en/of bedrijventerreinen die een hoge mate van omgevingshinder toestaan. Grootschalige bedrijven zien we bijvoorbeeld gegroepeerd terug in Almelo (Bedrijvenpark Twente en Twente-Noord en XL Businesspark), Borne (Westermaat), Enschede (De Plooy en Marssteden), Hengelo (Twentekanaal), Rijssen-Holten (Vletgaarsmaten) en Oldenzaal (Hanzepoort en Hanzewinkel). In de laatste jaren domineert het XL Businesspark de uitgiftecijfers van grootschalige kavels in de regio.

De verspreide ligging van grootschalige bedrijven in Twente is illustratief voor het huidige ecosysteem van de regio, waarin de van oudsher aanwezige industrie op lokaal niveau verschillende logistieke dienstverleners en transporteurs om zich heen heeft aangetrokken. De huidige spreiding is voornamelijk toe te schrijven aan de veelal van oudsher bepaalde ligging van verladende partijen (producenten) en de ligging van multimodale overslaglocaties in de regio, zoals de overslaghaven in Hengelo. In het huidige vestigingspatroon is ook geen onderscheid zichtbaar in een voorkeur voor een oostelijke, centrale of westelijke ligging in de regio. Dat heeft er waarschijnlijk mee te maken dat er vrijwel geen grootschalige NDC's en EDC's van e-commerce bedrijven of retailers in Twente gevestigd zijn. Van in ieder geval NDC's verwachten we, op basis van het landelijke vestigingspatroon, dat zij een voorkeur hebben voor een meer westelijke ligging. Partijen als Sligro en Aldi kozen recent bijvoorbeeld voor Deventer om hun logistiek in het oosten van Nederland te optimaliseren.

Figuur 1: Locatie van grootschalige bedrijven in Twente per hoofdsegment



Bron: BAG (2020); BIRO (2020); bewerking Stec Groep (2020)

2.2 Huidige positie van Twente in (inter)nationaal perspectief

Voor de toekomstige ontwikkeling van de vraag naar grootschalige kavels in Twente zijn verschillende aspecten van belang, zoals arbeidsmarkt, onderwijs en agglomeratievoordelen die de regio (gezamenlijk) kan bieden. Daarnaast speelt ook de positie van de regio ten opzichte van de belangrijkste import- en exportmarkten een relevante rol. Op de eerste aspecten kan de regio tot op zekere hoogte invloed uitoefenen, maar laatstgenoemde aspect ligt voor een belangrijk deel buiten de invloedssfeer van de regio. In deze paragraaf lichten we dit aspect nader toe.

Twente wordt gezien als secundaire markt binnen Nederland

Twente heeft vanuit logistiek perspectief een moeilijke uitgangspositie en concurrentiepositie binnen Nederland. Voor NDC's heeft Twente bijvoorbeeld een (te) perifere ligging. Dergelijke distributiecentra zijn voornamelijk gevestigd in het midden en zuiden van het land en/of in de directe nabijheid van de bevolkingsconcentratie (en daarmee hun grootste afzetgebied) in de Randstad. Daarnaast zijn EDC's in Nederland voor een belangrijk deel in de zuidelijke provincies van het land gevestigd, op de belangrijkste logistieke assen van de Rotterdamse haven, Duitsland en Frankrijk, en strategisch gepositioneerd nabij de bevolkingsconcentratie en de verladingscapaciteit van het Ruhrgebied en de verladingscapaciteit van de Antwerpse haven. Logistieke investeerders zien Twente hierom ook voornamelijk als een secundaire markt binnen Nederland. De meeste tenders voor logistiek dienstverleners zijn bovendien op de zuidelijke provincies gericht en dat maakt dat logistieke investeerders ook een voorkeur voor deze regio's hebben. Het heeft te maken met risicobeheersing. Zij verwachten hun distributiecentra gemakkelijker te vullen en, bij vertrek van een klant, opnieuw in te vullen in de primaire markten in (voornamelijk) Noord-Brabant en Limburg. De belangrijkste keerzijde van een secundaire markt is dat de leegstand hier ook het eerste oploopt op het moment dat het economisch slechter gaat.

Figuur 2: Geografische verdeling van regionale distributiecentra (RDC), NDC's en EDC's

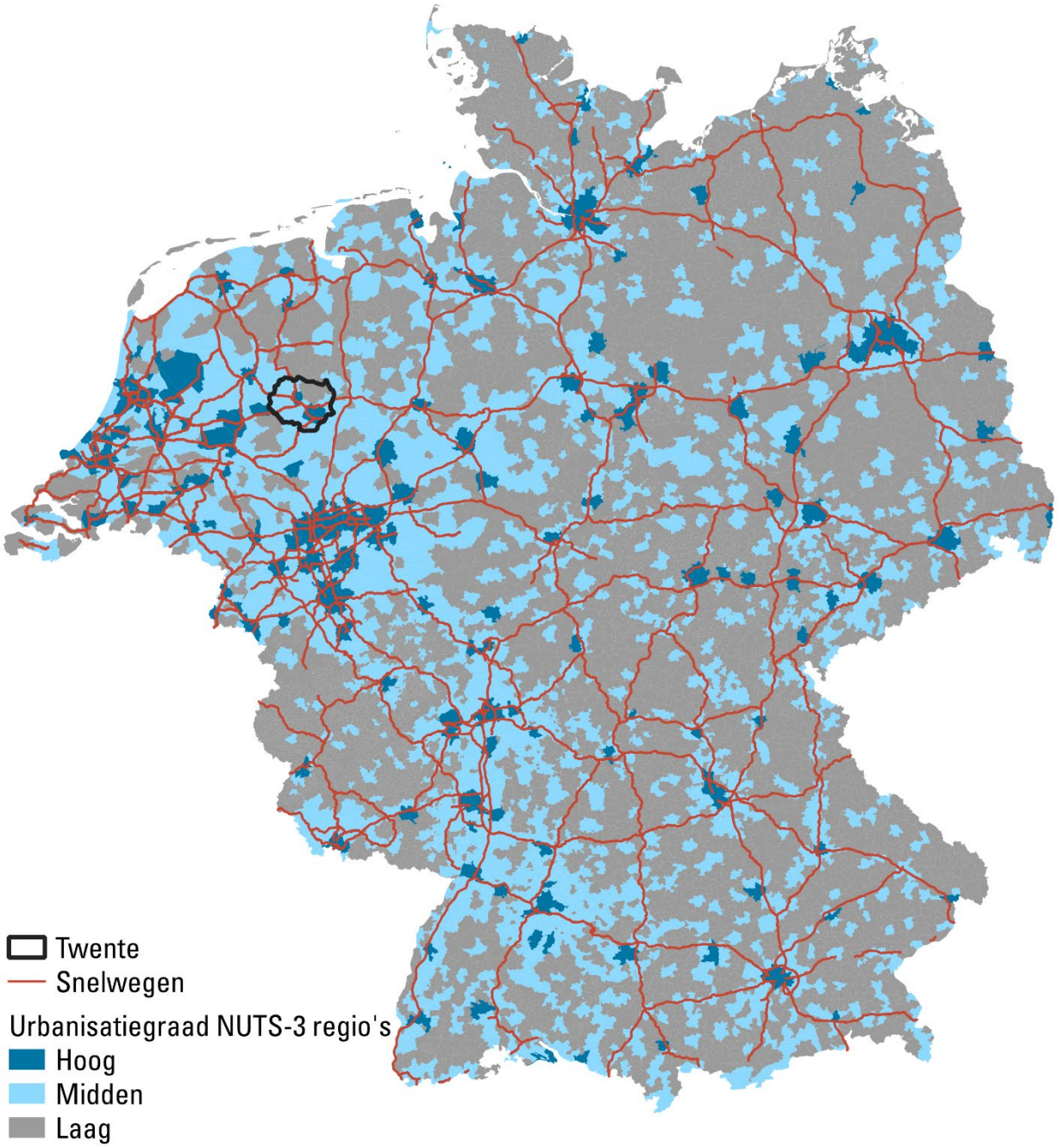


Bron: Stec Groep (2020)

Kenmerkend voor een secundaire markt is dat deze groeit op het moment dat primaire markten niet voldoende grond beschikbaar hebben. Met andere woorden, er ontstaan kansen op aspecten waar de primaire markten tekort schieten. Dat is feitelijk de kentering die de laatste jaren in Nederland zichtbaar werd, met grotere EDC's die onder meer in secundaire markten als Lelystad gevestigd zijn. Ook de verplaatsing van Vtech, onder de vleugels van Bleckmann, van Weert naar Twente is hiervan een goed voorbeeld. Van een volledige marktomslag is echter geen sprake. In de secundaire markten wordt bijvoorbeeld vaak gesproken over de ruimere arbeidsmarkt als aantrekkende factor voor logistieke partijen, maar navraag bij logistiek dienstverleners en investeerders leert dat de nabijheid van bevolkingsconcentraties als robuuster vestigingscriterium wordt gezien. Dat is immers het aspect dat men niet kan beïnvloeden. Eventuele tekorten aan beschikbaar arbeidspotentieel wordt door de markt vaak opgelost door de inzet van arbeidsmigranten en door automatisering van distributiecentra.

Kortom, voor de bestaande, bewezen vervoersassen/-stromen – vanuit Rotterdam naar Antwerpen en het Ruhrgebied – heeft Twente van zichzelf vooralsnog een beperkte bovenregionale aantrekkingskracht. In het directe achterland hebben de Duitse regio's Münster en Detmold bijvoorbeeld weliswaar een redelijke verladingscapaciteit, maar die is qua omvang niet te vergelijken met het Ruhrgebied en leidt in vergelijking tot een veel kleinere goederenstroom richting Nederland. Het zwaartepunt van de Duitse bevolkingsconcentraties liggen duidelijk ten zuiden van Twente, waardoor het grensgebied ook nog niet direct kansen oplevert [2].

Figuur 3: Overzicht bevolkingsconcentraties in Duitsland



Bron: Eurostat. Bewerking: Stec Groep, 2020.

[2] Ter illustratie, Venlo of 's-Heerenberg sluiten goed op de Duitse distributienetwerken, die weer gericht is op de grote bevolkingsconcentratie in het Ruhrgebied. Vanuit deze locaties kunnen bedrijven een optimale levertijd in Duitsland realiseren.

Op (inter)continentaal schaalniveau zijn North Sea Baltic-corridor en Zijderoute relevant

Ten opzichte van andere Nederlandse regio's onderscheidt Twente zich voornamelijk door de ligging op de North Sea Baltic-corridor, vanuit Rotterdam richting Polen, Wit-Rusland en Estland. Deze regio's behoren voor wat betreft omvang van de goederenstromen tot de opkomende markten in Europa. De inkomens in Oost-Europa stijgen en veel van de grotere Europese productiefaciliteiten vestigen zich hier. De laatste jaren is er in Polen bijvoorbeeld onder meer geïnvesteerd in omvangrijke productiefaciliteiten van Bosch, Dell, FCA, GSK, IKEA, Mondi, Samsung, Volkswagen en Volvo. Tot op heden zijn de internationale ladingstromen op de North Sea Baltic-corridor nog relatief beperkt, maar als gevolg van deze ontwikkeling ontstaat er een aanzienlijke verladingscapaciteit, die qua logistieke ruimtevraag ook voornamelijk in Oost-Europa, nabij deze verladingscapaciteit, zichtbaar wordt. Aansluitend op de North Sea Baltic-corridor ligt Twente (potentieel) ook op de Zijderoute, de grootschalige infrastructuurinvestering van de Chinese overheid die de Chinese productiefaciliteiten per spoor met het Europese continent verbindt. Tot slot kan Twente potentieel profiteren van de centrale ligging vanuit Antwerpen en Rotterdam richting de havens van Bremen en Hamburg.

Voor het succes van Twente op deze corridors is de knooppuntfunctie van de regio relevant. Ladingstromen en logistieke ruimtevraag ontstaan namelijk op plekken waar goederen overgeslagen worden van water van/naar spoor van/naar weg, of van weg naar weg, bijvoorbeeld van een internationaal naar nationaal of regionaal logistiek netwerk. In dat kader constateren we dat Twente weliswaar een spoorverbinding heeft, maar niet over een railterminal beschikt die als overslagknooppunt kan dienen. Om qua logistieke vraag te profiteren van de grotere goederenstromen uit Azië is dat echter wel een belangrijke locatiekwaliteit. Overigens nog los van het vraagstuk of Twente daar binnen Nederland de beste propositie voor heeft. Daarnaast beschikt Twente over goede vaarverbindingen naar het westen, maar is er geen (goede) vaarverbinding naar het oosten beschikbaar. We constateren dat Twente qua multimodale goederenstromen op dit moment voornamelijk dient als begin- en eindpunt, voornamelijk ten behoeve van de in Twente aanwezige industrie, maar (nog) beperkt voor doorvoer en export..

2.3 Feiten en cijfers

Toegevoegde waarde per uitgegeven hectare is het grootst in de industrie

De toegevoegde waarde aan het regionaal product per hectare ruimtegebruik is voor de industriële segmenten gemiddeld bijna tweemaal zo groot als voor de logistieke segmenten. Met andere woorden, per hectare (grootschalige) industrie wordt bijna tweemaal zoveel verdiend als per uitgegeven hectare (grootschalige) logistiek. Binnen de industriële segmenten is het segment 'delfstoffen en recycling' een negatieve uitschieter, maar dat is voornamelijk toe te wijzen aan het relatief forse ruimtegebruik dat dergelijke partijen nodig hebben voor hun bedrijfsactiviteiten.

De segmenten met de minste toegevoegde waarde per hectare ruimtegebruik zijn retailers, e-commerce (parcel) en de overige segmenten[3], hoewel opgemerkt moet worden dat de *sample size* van retailers en e-commerce (parcel) vooralsnog te beperkt is om harde uitspraken te doen over het segment als geheel. Voor logistiek als geheel geldt dat de meerwaarde voor de regio voornamelijk in andere aspecten ligt. De meerwaarde van de nu in Twente gevestigde e-commerce (parcel) ligt bijvoorbeeld primair in de existentiële waarde voor de pakketbezorging in de regio. Voor de gevestigde groothandels geldt eveneens dat zij meerwaarde leveren door hun veelal regionale functie. Daarnaast concludeerden we eerder al dat de logistiek dienstverleners en transporteurs in Twente hun meerwaarde door een sterke koppeling met de industrie in Twente hebben. Met andere woorden, de op dit moment aanwezige grootschalige partijen voeren in veel gevallen activiteiten uit die voor de regio noodzakelijk zijn of elders in Twente meerwaarde opleveren. Voor 'footloose' segmenten, die nu nog vrijwel niet vertegenwoordigd zijn in de regio, geldt dat overigens vaak niet.

[3] Daarbij opgemerkt dat deze groep divers is en de toegevoegde waarde van bedrijf tot bedrijf sterk kan verschillen.

Tabel 3: Toegevoegde waarde per grootschalig segment in Twente

Segmenten	Toegevoegde waarde (totaal, in mln. €)	Toegevoegde waarde per ha (in mln. €(
Industriële segmenten		
Agro en food	280	4,1
Chemie	276	4,1
Delfstoffen en recycling	71	1,9
HTSM	837	4,0
Overige	250	4,0
Subtotaal	**1.714**	**3,9**
Logistieke segmenten		
Logistiek dienstverleners	146	2,2
E-commerce (parcel)	9	1,5
Groothandels	106	2,1
Retailers	26	1,6
Subtotaal	**287**	**2,1**
Overige segmenten		
Overige	69	1,2

Bron: BAG (2020); BIRO (2020); CBS (2020; bewerking Stec Groep (2020)

Tabel 4: Arbeidsintensiteit per grootschalig segment in Twente

Segmenten	m² per arbeidsplaats (terreinquotiënt)	Arbeidsplaats per hectare
Industriële segmenten		
Agro en food	226	44
Chemie	223	45
Delfstoffen en recycling	355	28
HTSM	230	43
Overige	230	43
Subtotaal	**235**	**43**
Logistieke segmenten		
Logistiek dienstverleners	261	38
E-commerce (parcel)	405	25
Groothandels	261	38
Retailers	336	30
Subtotaal	**273**	**37**
Overige segmenten		
Overige	510	20

Bron: BAG (2020); BIRO (2020); bewerking Stec Groep (2020)

Arbeidsplaatsen per hectare het grootst in de industrie

In het aantal arbeidsplaatsen per hectare[4] zijn de industriële segmenten ook koploper, hoewel de logistieke segmenten 'logistiek dienstverleners' en 'groothandels' hier slechts iets lager scoren. We constateren dat e-commerce (parcel) en retailers relatief het minste aantal werknemers per hectare hebben, weliswaar met dezelfde kanttekening als hierboven. De verschillen tussen de logistieke segmenten worden waarschijnlijk veroorzaakt doordat logistiek dienstverleners in de praktijk vaak 'value added'-activiteiten leveren, dus meer doen dan alleen het transporteren van goederen. Daarnaast zijn de e-commerce en retailers vaak qua individuele bedrijfsomvang groter dan andere logistieke segmenten en zijn de distiributiecentra in hogere mate gerobotiseerd.

Qua arbeidsplaatsen per hectare doen grootschalige bedrijven het gemiddeld overigens niet slechter dan kleinere bedrijven in Twente. De terreinquotiënt van de grootschalige bedrijven ligt dichtbij het Twents gemiddelde. We kunnen dus constateren dat grootschalige bedrijven in Twente niet meer of minder arbeidsintensief zijn dan kleinschalige bedrijven in de regio. Met andere woorden, wanneer dezelfde grond

[4] In de provinciale behoefteraming bedrijventerreinen werd deze indicator van het ruimtegebruik ook wel de 'terreinquotiënt' genoemd. In de terreinquotiënt is de meeteenheid wel omgedraaid: m² per arbeidsplaats in plaats van arbeidsplaatsen per hectare.

niet uitgegeven wordt aan grootschalige bedrijven, maar alleen aan kleinschalige bedrijven, levert dat gemiddeld per hectare niet meer banen op voor de regio.

Tabel 5: Grootschalige gronduitgiften (totaal per individueel bedrijf > 2 hectare) in Twente in de periode 2014 t/m 2019

Jaar	Gemeente	Bedrijventerrein	Bedrijf	Segment	Kavelomvang
2014	Borne	Westermaat-Veldkamp	Nijwa	Logistiek	26.070 m²
2014	Hengelo	Twentekanaal Noord	Stork Thermeq	Industrie	43.000 m²
2015	Almelo	XL Businesspark	Madison	Industrie	12.000 m²
2015	Hellendoorn	't Lochter III	Niverplast	Industrie	21.000 m²
2015	Oldenzaal	Jufferbeek Zuid	Europastry	Industrie	16.675 m²
2016	Almelo	XL Businesspark	Vivochem	Logistiek	10.000 m²
2016	Hengelo	Twentekanaal Zuid	HP Valves	Industrie	20.369 m²
2016	Oldenzaal	Jufferbeek Zuid	Europastry	Industrie	15.203 m²
2016	Rijssen-Holten	Vletgaarsmaten	Onbekend	Onbekend	22.849 m²
2017	Almelo	Bedrijven Park Twente	Dasselaar / Dasko	Logistiek	22.004 m²
2017	Almelo	XL Businesspark	CTT	Logistiek	24.930 m²
2017	Almelo	XL Businesspark	Madison	Logistiek	8.207 m²
2017	Almelo	XL Businesspark	Eurol	Logistiek	32.031 m²
2017	Almelo	XL Businesspark	Heylen (t.b.v. Bleckmann)	Logistiek	75.941 m²
2017	Borne	Westermaat-Veldkamp	Nijwa	Handel	13.449 m²
2017	Borne	Westermaat-Veldkamp	Jonkman Coating	Industrie	20.000 m²
2018	Almelo	XL Businesspark	Heylen (t.b.v. Bleckmann & Bolk)	Logistiek	34.518 m²
2018	Almelo	XL Businesspark	Gebr. Heinhuis	Logistiek	20.208 m²
2018	Almelo	XL Businesspark	Aspen / Timberland	Logistiek	19.300 m²
2018	Hellendoorn	t Lochter III	Niverplast	Industrie	52.269 m²
2018	Hengelo	Westermaat Campus	Hanos	Groothandel	21.899 m²
2019	Almelo	BP Twente Noord	Tronios	Groothandel	24.495 m²
2019	Almelo	XL Businesspark	Emergo	Industrie	38.127 m²
2019	Almelo	XL Businesspark	Heylen	Logistiek	51.129 m²
2019	Hellendoorn	't Lochter III	Heutink	Overig	36.000 m²
2019	Rijssen-Holten	Vletgaarsmaten	Muller ETTC	Logistiek	31.523 m²

Bron: Provincie Overijssel (2020); Stec Groep (2020); Twentse gemeenten (2018)

Gronduitgiften en vastgoedtransacties

In de laatste jaren is het aantal grootschalige bedrijven in Twente fors gegroeid. In die periode is ongeveer 70 hectare aan kavelomvang uitgegeven aan grootschalige eindgebruikers[5]. Het gros van deze uitgifte heeft plaatsgevonden op XL Businesspark (52,6 hectare) en daarnaast verspreid over voornamelijk de beter ontsloten bedrijventerreinen in Twente aan de A1, A35 en N35. De dominantie van het XL Businesspark wordt waarschijnlijk veroorzaakt door een combinatie achterliggende samenwerking – grootschalige partijen uit de deelnemende gemeenten worden in principe naar XL Businesspark verwezen – de goede propositie van het terrein en de acquisitiekracht van Groep Heylen.

Met name vanaf 2017 zien we een forse piek in de gronduitgiftecijfers, toen in achtereenvolgende jaren 19,7 hectare (2017), 14,8 hectare (2018) en 18,1 hectare (2019) grond aan grootschalige eindgebruikers is uitgegeven. Ook de perspectieven voor 2020 zien bij het schrijven van dit rapport positief uit. Op XL Businesspark zijn op dit moment, naar eigen zeggen, nog verschillende optieovereenkomsten gesloten met grootschalige partijen. De impact van de coronacrisis op deze optieovereenkomsten is echter nog niet bekend.

In de uitgifte hebben de logistieke segmenten het grootste aandeel (41,6 hectare). De uitgiftecijfers worden tot op heden gedomineerd door bestaande regionale partijen. Het aantal bovenregionale partijen dat zich de laatste jaren in Twente heeft gevestigd is beperkt. In onderstaande lijst gaat het alleen om Vtech, dat afkomstig was uit Weert en door Bleckmann naar Twente is gehaald. Voor deze laatste uitgifte geldt dat

[5] Hierbij laten we de gronduitgifte aan Groep Heylen waarvoor (nog) geen eindgebruiker is gevonden buiten beschouwing.

Bleckmann als logistiek dienstverlener zelf dan wel al eerder in Twente was gevestigd, wat waarschijnlijk weer heeft meegespeeld in de locatiekeuze. De groei van bestaande (grootschalige) bedrijven uit de regio lijkt de laatste jaren dan ook de belangrijkste oorzaak van de groeiende uitgifte te zijn geweest. Grootschalige koop- en huurtransacties in ouder, bestaand vastgoed hebben in Twente in de laatste jaren op grootschalige kavels niet plaatsgevonden. Vanuit dat perspectief staat de grootschalige markt in Twente dan ook in de kinderschoenen.

3 Marktontwikkelingen en trends

In deze paragraaf beschrijven we enkele relevante marktontwikkelingen en trends die van invloed zijn op bedrijfsmodellen, ruimtegebruik, human capital en de (inter)nationale positie van Twente voor grootschalige partijen. We kijken daarbij primair naar de verwachtingen op langere termijn, na 2030.

Impact op bedrijfsmodellen en ruimtegebruik

In onderstaande tabel staan enkele van de voornaamste marktontwikkelingen en trends die van invloed zijn op investeringen van bedrijven, het vestigingsklimaat en de dynamiek.

Trend	Toelichting	Ruimtelijke effecten
Automatisering en robotisering	In de industriële en logistieke segmenten worden routinewerkzaamheden in toenemende mate overgenomen door robots. Bedrijven investeren nu in geautomatiseerde magazijnen en processen. In de industrie is automatisering al gebruikelijker. De mate van automatisering is het hoogst bij retailers en minder van belang bij overslag. Bij pakketvervoerders (e-commerce) is de automatiseringsslag reeds bijna volledig doorgevoerd. In de praktijk worden robots vaak 'naast' en relatief beperkt 'in plaats van' reguliere werknemers ingezet, met name in de industrie. De impact op de logistieke segmenten is een reductie in werkgelegenheid tussen -10 en -15%. Voor de industrie verwachten we op basis van eigen onderzoek [6], dat de impact per bedrijf verschilt en schommelt tussen +10% en -15%.	• Hogere productiviteit en daarmee toegevoegde waarde per m² in zowel logistiek als industrie. • Lager aantal arbeidsplaatsen per hectare (ofwel een hogere terreinquotiënt), maar geen afnemende werkgelegenheid. • Door intensieve samenwerking tussen de logistiek en industrie ontstaan innovatiekansen, bijvoorbeeld een proeftuin waarin bedrijven procesoptimalisaties in samenwerking met onderwijs en toeleverende industrie in-house uitproberen.
E-commerce	E-commerce is en blijft op lange termijn de belangrijke driver van schaalvergroting in de logistieke sector. Dit segment blijft op lange termijn groeien, met name de crossborder markt voor online winkelen. Van belang is dat e-commerce een heel andere inrichting van een magazijn kent dan 'reguliere' distributie. Een e-commerce operatie en een reguliere operatie zijn vaak fysiek van elkaar gescheiden in een warehouse. Dus; ook als bedrijven een omnichannel operatie uitvoeren (zowel e-commerce als traditionele winkelbelevering) zal een warehouse meer ruimte vragen dan voorheen gebruikelijk was. Dit is met name relevant voor de huidige retailers in de logistiek.	• De omvang van de goederenstromen op de North Sea Baltic-corridor nemen toe als gevolg van opkomende consumentenmarkten in Oost-Europa. • Lager aantal arbeidsplaatsen per hectare (ofwel een hogere terreinquotiënt), die na 2030 afvlakt. • Internationalisering van afzetmarkten en toeleveranciers en daarmee een groter belang van ligging op de belangrijke internationale corridors. • Schaalvergroting: retailers die kleinschalig zijn, kunnen grootschalig worden wanneer zij opschalen naar omnichannel-oplossingen.
Duurzaamheid en energietransitie	Bedrijven zullen steeds meer gestimuleerd (en gedwongen) worden om duurzamer te produceren, vervoeren en hun (fossiele) energieverbruik te reduceren. Producenten gaan in contracten meer eisen van logistieke partijen op dit vlak, waardoor een momentum ontstaat om versneld te investeren in een schoon wagenpark en een verplaatsing van goederenstromen naar rail en water. Een multimodale samenwerking, synchromodale toepassingen en de toekenning van middelen voor de ontwikkeling van de inland ports dragen hieraan bij. Bedrijven investeren daarnaast al in zon op dak, maar ook de verkenning van de kansen, technologische en economische haalbaarheid van een waterstofinfrastructuur bouwen hierop voort.	• Toenemende meerwaarde van (en daarmee behoefte aan) regionale clustering van industrie en logistiek voor bijvoorbeeld uitwisseling van energie en andere stromen.

[6] Stec Groep 2018; Lange termijn ruimtebehoefte van industrie

Trend	Toelichting	Ruimtelijke effecten
Circulaire businessmodellen	Productketens worden circulair en dat heeft invloed op datgene wat er wordt vervoerd en opgeslagen. Er ontstaan nieuwe businessmodellen rondom verwerking van reststromen en grondstoffen en voor reststromen en hergebruik van producen wordt opslagcapaciteit als hubfunctie relevant. Supply chains krijgen hierdoor een regionaler karakter en grotere regionale meerwaarde. E-commerce en retailers krijgen een grotere opgave voor wat betreft retourzendingen en verwerking hiervan. Dat leidt onder meer tot meer value added activiteiten. Verwerking van materialen vindt vaak centraal plaats op plaatsen waar veel volume samenkomt. Aanvoer vindt via regionale consolidatie- en overslagpunten plaats.	• Hogere toegevoegde waarde per m^2. • Lager aantal arbeidsplaatsen per hectare (ofwel een hogere terreinquotiënt). • Schaalvergroting in industrie en logistiek gericht op nieuwe businessmodellen. • Toename milieuruimte voor nieuwe businessmodellen als gevolg van verwerkende activiteiten, Zoals het uit elkaar halen van producten, scheiden van materialen, recycling, etc.
Reshoring en nearshoring	Reshoring en nearsourcing van productie naar Europa nemen toe. We verwachten dat deze trend doorzet vanuit de gedachte minder afhankelijk te zijn van één marktregio en om 'lokaal' voldoende voorraad te hebben in essentiële sectoren (zoals dataverwerking, food, medtech, etc.) De importgroei in Nederland in de periode 2010-2019 met Oost-Europese landen overtrof al de Chinese importgroei: 52 versus 39 procent, blijkt uit gegevens van het CBS.	• Verladers en producenten houden meer lokale voorraden aan. Dit leidt tot schaalvergroting en een nieuwe ruimtevraag. • De omvang van de goederenstromen op de North Sea Baltic-corridor nemen toe als gevolg van reshoring en nearsourcing van productie in Oost-Europese landen.
Autonoom vervoer en platooning	Autonoom vervoer en platooning zijn innovaties waaraan gewerkt wordt. De gevolgen van de energietransitie en de komst van autonoom vervoer, zijn waarschijnlijk dat de kosten van vervoer dalen. Immers, zonne- of windenergie zullen tot duidelijk lagere "brandstofkosten" leiden en als er geen chauffeur meer op de vrachtauto hoeft te zitten, vervallen ook de personeelskosten, in ieder geval op de lange afstanden op snelwegen. Platooning, waarbij meerdere vrachtwagens achter elkaar een 'treintje' vormen zou dit effect nog versterken. We verwachten echter niet dat deze ontwikkeling binnen afzienbare termijn grootschalig voet aan de grond gaat krijgen in Nederland.	• Afstand tot de markt doet er in de toekomst minder toe dan nu het geval is. • Als Twente de ruimte heeft voor XXL-locaties, terwijl die elders ontbreken is dit een kans voor Twente

Impact op human capital

Mede als gevolg van bovenstaande ontwikkelingen wordt er de komende jaren een ander soort werknemer gevraagd in de grootschalige segmenten. De komende jaren verwachten we op de markt een toenemende vraag naar personeel dat zijn of haar weg kent in nieuwe (digitale) technieken en businessmodellen. Waar een tekort aan 'handjes' opgelost kan worden door arbeidsmigranten[7] of automatisering, ligt dat voor het theoretisch opgeleide deel van de arbeidsmarkt minder voor de hand. We verwachten daarom ook dat de beschikbaarheid van arbeidspotentieel ('talent') een steeds belangrijke locatiefactor wordt voor zowel industriële als logistieke bedrijven. In met name het HTSM-segment is die omslag de laatste jaren al gemaakt.

Concreet zien we dat daarmee het relatieve belang van een goede ligging ten opzichte van de belangrijkste de import- en exportmarkten afneemt, hoewel dit wel één van de belangrijkste factoren zal blijven. Regio's kunnen zich aanvullend ook onderscheiden door middel van een goede samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven, een hoge organisatiegraad en een bredere regionale agenda die het aantrekken en behouden van voldoende talent ondersteunt. Daar kan een organisatie als het Twents Huis van de Logistiek een belangrijke bijdrage aan leveren.

[7] In de praktijk geven logistieke partijen voor de 'handjes' in hun flexibele schil vaak zelfs de voorkeur aan arbeidsmigranten ten opzichte van het de regio aanwezige arbeidspotentieel, vanwege de lagere kosten, vaak hogere productiviteit en hogere mate van flexibiliteit die deze groep kan bieden.

BANEN VAN DE TOEKOMST

Robotisering, automatisering en dataficering hebben gevolgen voor de taken die medewerkers uitvoeren, maar zullen ook een weerslag krijgen op de banen die in de toekomst gevraagd worden in de logistiek. Eenvoudige taken, zoals orderpicking, worden vervangen. Tegelijkertijd leiden deze bewegingen tot andere competenties bij personeel. Diverse studies schetsen beelden van toekomstige beroepen. Panteia voorspelt bijvoorbeeld het ontstaan van functies zoals artificial intelligence designers, front-end developers, integratiemanager (van bijv. end-to-end consumer leveranciersystemen) of een internetwinkelbeheerder[8]. Recruiter Hays voorziet het ontstaan van de volgende beroepen[9]:

- **Logistieke programmeur-planner**
  De toename van automatische processen en autonome vervoersmiddelen dienen te worden ingericht door werknemers met deskundigheid op het vlak van ICT, logistiek en planning. Deze logistiek planner van de toekomst programmeert planningen in de systemen en zorgt voor de verbindingen tussen warehouses, mobiliteitssystemen en klantsystemen.
- **Voorspellende supply chain data-analist**
  Er komt steeds meer data beschikbaar door ubiquitous connectivity, automatisering en koppeling van logistieke processen. Met deze data kan de keten van logistieke & supply chain steeds verder verbeterd worden. De supply chain analist verzamelt en analyseert deze voor directies en management om nog betere markt- of productvoorspellingen te kunnen doen ten behoeve van essentiële informatie voor transport.
- **Auditor circulaire logistiek**
  Consumenten, bedrijven en de maatschappij als geheel hechten steeds meer belang aan de milieu-impact van de dienst of product. Hays verwacht dat logistieke processen in de toekomst zullen transformeren van 'milieuvervuilers' naar 'energie-opwekkers'. Auditors in circulaire logistiek gaan deze nieuwe business modellen ontwerpen en de effecten van logistiek op de maatschappij uitleggen en transparant maken voor de maatschappij.
- **Hightech transport verkeersleiders**
  De toekomstige autonome transportsystemen dienen begeleid en gecontroleerd te worden, dit doet de hightech transport verkeersleider. Deze professional heeft de taak om ongelukken te voorkomen. Logischerwijs zal de hightech transport verkeersleider onder een hoge werkdruk moeten presteren en veel verantwoordelijkheid kunnen nemen.

Impact op positionering van Twente

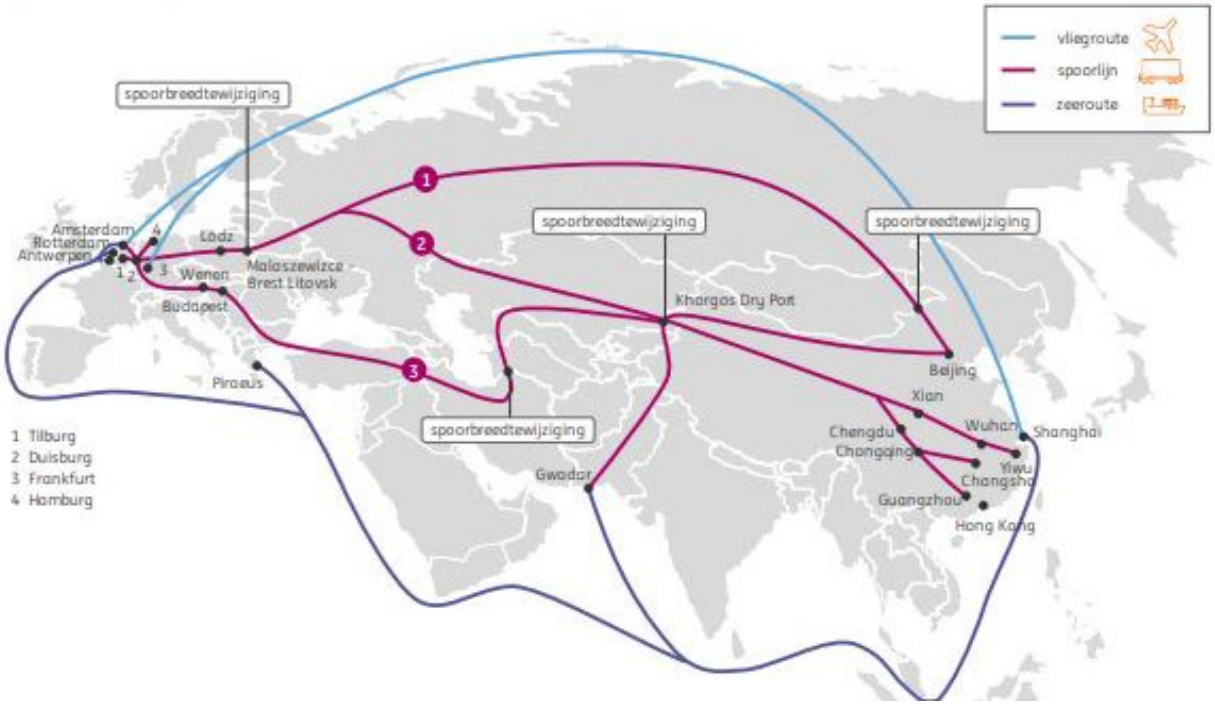
Op dit moment is Twente één van de opkomende markten voor logistiek in Nederland en kent de regio een significante verladingscapaciteit vanuit de producerende segmenten. Op langere termijn zien we de volgende relevante ontwikkelingen met betrekking tot de Twentse positie in het (inter)nationale landschap voor grootschalige bedrijven.

Trend	Toelichting
Groeiend marktaandeel binnenvaart	De binnenvaart krijgt een steeds groter marktaandeel in het vervoer van containers en bulkgoederen van en naar de havens, ten koste van het wegvervoer. Kostenoverwegingen, betrouwbaarheid en duurzaamheid zijn redenen hiervoor. Ook ambities op gebied van modal shift spelen vervoer via binnenvaart (spoor en buisleidingen) in de hand. De frequentie van de dienstverlening, stiptheid en betrouwbaarheid zijn cruciaal voor verdere groei. Ook samenwerking is van belang. Het heeft namelijk geen zin om 'ieder voor zich' naar Rotterdam te varen. Veel interessanter wordt het wanneer lading uit Twente gebundeld wordt en er via een vast routeschema en tijdtabel gevaren wordt. Door een garantie op lading in Rotterdam wordt de kans op vaste tijd 'slots' groter. De ligging van diverse bedrijventerreinen aan het Twentekanaal maakt de logistieke uitgangspositie van Twente goed. Dit mede ook door de upgrading die de afgelopen jaren heeft plaatsgevonden en nog plaatsvindt, onder andere in de sluis bij Eefde en aanpassingen in de vaarroute.

[8] Panteia (2017). Functies en competenties in de e-commerce.
[9] Hays (2019) Baan van de toekomst: Hoe ziet de logistieke & supply chain sector eruit in 2030?

Trend	Toelichting
Toename goederenstroom North Sea Baltic-corridor	Er ontstaat langzaam een groei van de goederenstroom op de North Sea Baltic-corridor door de opkomende consumentenmarkten in Oost-Europa en reshoring en nearsourcing van productieactiviteiten in datzelfde Oost-Europese achterland. De laatste jaren zien we grotere bedrijven als Samsung (witgoed) en VW, FCA, Volvo, Dell, LG, Bosch, Mondi, GSK, IKEA met fabrieken in de North Sea Baltic-corridor landen. Dat biedt kansen voor verdere (met name) logistieke ontwikkelingen op de corridor. Vaarwegen naar het oosten ontbreken echter vanuit Twente, waardoor de kansen op een hublocatie voornamelijk via weg en voor een minder belangrijk deel over rail ontstaan. We verwachten dat door de coronacrisis partijen zich bewust zijn van de afhankelijkheden in hun supply chains en hun productie over meer dan één locatie willen verdelen en mogelijk ook voorraden dichter bij hun klanten willen opslaan. We verwachten dat als bedrijven besluiten hun productie deels weer terug naar Europa te brengen, Oost-Europa hiervoor primair de beste kaarten heeft, en daarmee ook voor directe logistieke dienstverlening hieromheen. Voor meer hoogwaardiger en kennisintensievere productie liggen er kansen voor Twente. Daarnaast ontstaan er voor Twente mogelijkheden op de corridor wanneer bedrijven hun goederen dichterbij hun afzetmarkten willen opslaan. Concreet voor Twente liggen er mogelijkheden voor distributiecentra die zich op Noordwest Europa (Scandinavië, Noord-Duitsland en de Benelux) richten, maar daarvoor zal de regio concurreren met onder meer Duitse en Poolse regio's, als ook andere regio's in Nederland. Succes als gevolg van de ligging aan de North Sea Baltic-corridor is dan ook niet vanzelfsprekend.
Nieuwe Zijderoute	De kansen voor Twente als logistieke regio als gevolg van de Nieuwe Zijderoute, een reeks treinverbindingen van China naar Europa, zijn beperkt. Aantrekkelijke businesscases ontstaan voornamelijk voor de hoogwaardiger productstromen, zoals medicijnen, elektronica en cosmetica (die nu vaak als luchtvracht worden vervoerd) en voor goederen die in West-China worden geproduceerd. Vervoer per vliegtuig is namelijk vier tot zes keer duurder dan over het spoor. De doorloopsnelheid via rail is namelijk sneller (drie tegen zes weken) dan zeevracht via de haven van Rotterdam en voor goederen geproduceerd in West-China is het verschil in looptijd het grootst. De lagere CO_2-uitstoot kan bovendien helpen de trein een interessant alternatief voor luchtvracht te maken. Veel marktpartijen hebben echter ook hun grote bedenkingen bij de Zijderoute. Enerzijds zien ze het gewoon niet als reëel alternatief voor zeevracht – "wat zijn een paar treinen in vergelijking met 32.000 zeeschepen? – anderzijds ziet de markt een groot geopolitiek risico. Als één land immers besluit om de treinen tegen te houden komt er niets meer door. Reëlere kansen ontstaan er voor Twente omdat door de Zijderoute ook Oost-Europa beter wordt ontsloten. Oost-Europese producten kunnen per trein naar Nederland komen en vanuit daar verder worden vervoerd, maar ook het achterland van de Rotterdamse haven wordt zo groter. Een directe aansluiting op een railverbinding in de vorm van een overslagpunt levert aanvullende investeringen. Hoewel de concurrentie groot is, ontstaan er bij een grootschalige, beleidsrijke aanpak, potentieel kansen, verwachten we. Met een grote railterminal in Twente kan de regio zich bijvoorbeeld positioneren als het overslagpunt en consolidatiepunt voor alle goederenstromen die naar het oosten gaan. Denk hierbij bijvoorbeeld aan agrarische producten uit de noordelijke provincies die nu eerst naar Tilburg gaan, maar beter via Twente geconsolideerd zouden kunnen worden. Verder kunnen bloemen, planten, bollen, groente en fruit via Twente naar Oost-Europa, Rusland en China gaan. De embargo's die Rusland ingesteld had op de invoer van veel van deze goederen in reactie op de strafmaatregelen van de EU komen bijvoorbeeld per 1 juli 2020 te vervallen. Daarmee kunnen substantiële volumes weer over spoor naar Rusland, maar ook naar China vervoerd worden. Juist het aanbieden van retourlading kan voor het (nog) huidige eenrichtingsverkeer op de Zijderoute van meerwaarde zijn.
Congestie op het spoor	De bestaande primaire logistieke railverbindingen in Nederland (richting Duitsland) kennen congestie. Symptomatisch is dat het goederenvervoer over spoor Duisburg het liefst zou mijden, het derde spoor op de Betuwelijn is uitgesteld en de Railterminal Valburg er volgens de meeste marktpartijen niet komt. Voor Twente ontstaan kansen als secundaire markt met bestaande railverbindingen naar het oosten waarop nog capaciteit beschikbaar is. Dat vraagt echter wel aanzienlijke investeringen voor een relatief onzekere terugverdienpotentie. Dat rail in Twente ook daadwerkelijk tot extra groei leidt, is namelijk allerminst zeker en voor een belangrijk deel afhankelijk van nationale en internationale beleidsagenda's en afstemming.

Figuur 4: Overzicht van de Nieuwe Zijderoute



Bron: logistiek.nl (2018)

Impact van het College van Rijksadviseurs-advies

Het College van Rijksadviseurs (CRa) heeft in haar advies (XXL verdozing, 2019) haar bezorgdheid geuit ten aanzien van de doorgaande ontwikkeling van distributiecentra en andere grootschalige functies. De toename van grootschalige ruimtegebruikers heeft impact op het landschap en vraagt volgens CRa om meer actieve sturing vanuit de overheid om de negatieve impact op landschap, milieu- en natuurkwaliteit, infrastructuur en mobiliteit te beperken. Daarom wordt gepleit voor een gecoördineerde strategie voor de vestiging van grootschalige functies. Het Rijk neemt hierop meer regie door in de Nationale Omgevingsvisie (NOVI) te pleiten voor concentratie van logistieke functies op bestaande terreinen en op knooppunten langs (inter)nationale corridors. Hierbij wil zij samen optrekken met de provincies door gezamenlijk de geschikte locaties te benoemen en deze op te nemen in de Omgevingsagenda's. Bij een nieuwe ontwikkeling zal hiermee rekening gehouden moeten worden.

Met andere woorden, meer clustering en regie is het devies. Overigens niet alleen vanwege landschapswaarden, maar ook omdat het substantiële investeringen die nodig zijn in infrastructuur om de modal shift te realiseren rendabel maakt. Clustering (en samenwerking) levert schaalvoordelen op. Daarnaast maakt bundeling het realiseren van de energietransitie en de circulaire economie gemakkelijker

4 Vraagprognose

4.1 Methodiek beleidsarme vraagprognose

Voor een robuuste taxatie van de lange termijn ruimtevraag naar grootschalige kavels in Twente hanteren we drie op elkaar aansluitende methoden, namelijk:

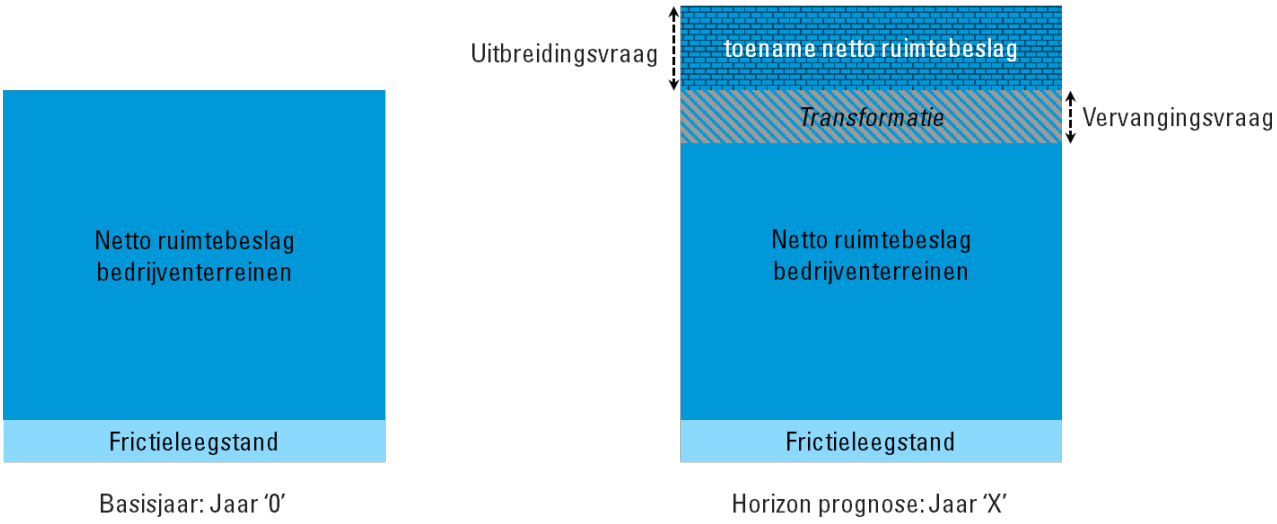
- Een prognose van de uitbreidingsvraag op basis van de werkgelegenheidsgroei, in lijn met de methodiek die is gebruikt in de provinciale behoefteraming bedrijventerreinen;
- Een prognose van de uitbreidingsvraag op basis van de toegevoegde waarde per hectare;
- Een inschatting van de verplaatsingsvraag, aanvullend op de uitbreidingsvraag, als gevolg van bedrijven die op hun bestaande locatie in Twente 'uit hun jasje groeien'.

Door een combinatie van methoden te gebruiken, verwachten we voor de langere termijn het meest betrouwbare inzicht te geven, in aanvulling op de provinciale behoefteraming bedrijventerreinen, die op de periode t/m 2030 betrekking heeft. Voor alle methoden geldt dat deze een beleidsarme behoefteraming opleveren en dus gebaseerd zijn op een autonome ontwikkeling, zonder op dit moment niet geplande investeringen. In de behoefteraming wordt dus bijvoorbeeld wél rekening gehouden met de upgrade van het Twentekanaal, maar niet met de ontwikkeling van een railoverslagpunt in de regio. Voor wat betreft de verplaatsingsvraag gaat de methode ook niet uit van gedwongen uit-/verplaatsing van bedrijven. Beleidsarm betekent ook dat we uitgaan van de huidige bovenregionale status van Twente, waarbij incidenteel bedrijven de overstap naar de regio maken, maar de markt vooral wordt gedomineerd door doorgroeiende partijen die reeds actief zijn in Twente en regionale distributiecentra van grotere logistieke conglomeraten.

Prognose op basis van werkgelegenheidsgroei

In de basis hanteren we voor de lange termijnprognose (2030 t/m 2040) dezelfde methode als voor de bestaande provinciale behoefteraming bedrijventerreinen. Deze is immers relatief recent opgesteld en daarmee nog actueel. Deze behoefteraming gaat in detail in op de periode t/m 2030 en geeft op hoofdlijnen een doorkijk naar de periode t/m 2040. Daarnaast heeft deze behoefteraming expliciet betrekking op de uitbreidingsvraag, de kwantitatieve ruimte aan bedrijventerreinengrond die nodig is ten opzichte van het basisjaar van de prognose. De vervangingsvraag, die ontstaat als gevolg van onttrekking van bedrijfsgrond aan de bestaande voorraad, is hierin buiten beschouwing gelaten. In onderstaande figuur is dit schematisch weergegeven.

Figuur 5: Schematische weergave uitbreidingsvraag en vervangingsvraag

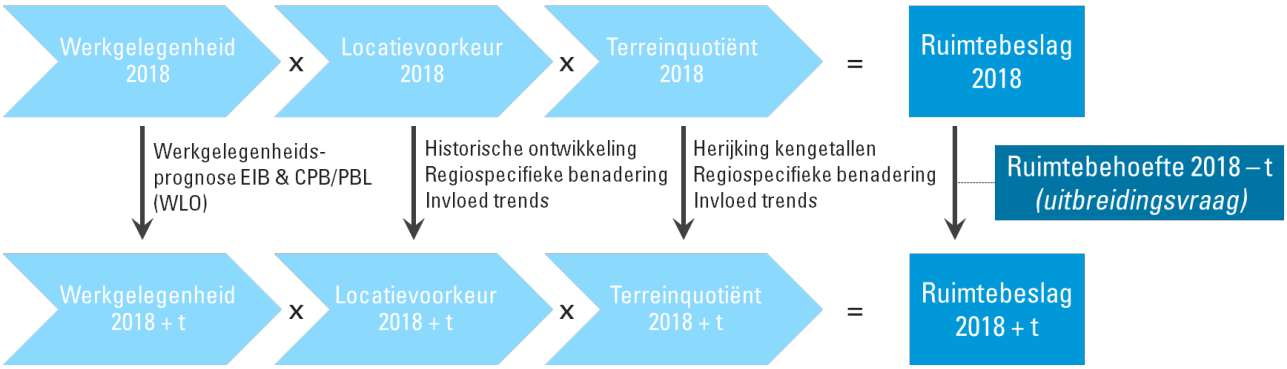


Bron: Stec Groep (2019)

Het model van de provinciale behoefteraming is gebaseerd op drie parameters, die voortkomen uit de bedrijfslocatiemonitor van het CPB en PBL, en die enkele jaren geleden (2017) nog getoetst en beoordeeld is als meest betrouwbare methode om de langjarige behoefte aan bedrijventerreinen te berekenen. De methode kent drie parameters, zie ook figuur 6:

- Werkgelegenheid: met hoeveel banen neemt de werkgelegenheid toe?
- Locatievoorkeur: welk deel (%) daarvan komt op bedrijventerreinen terecht?
- Terreinquotiënt: hoeveel ruimte (in m² kavel) heeft elke baan op een bedrijventerrein nodig?

Figuur 6: Schematische weergave methodiek prognose



Bron: Stec Groep (2019)

Voor de parameter 'ontwikkeling van werkgelegenheid' is gebruik gemaakt van de langjarige groeiscenario's van het CPB en PBL (WLO) en door het EIB, allen specifiek opgesteld voor Twente. Dat resulteert in drie groeiscenario's. Voor de ontwikkeling van de locatietypevoorkeur en de terreinquotiënt zijn regionale gegevens gebruikt uit het BIRO en het BAG-register. Aan de hand van de verwachte trends en ontwikkelingen is een verwachting uitgesproken voor de ontwikkeling van deze parameters.

Tabel 6: Basisaannames WLO-referentiescenario's

Onzekerheid	Scenario Hoog	Scenario Laag
Economie	• Sterkere groei wereldeconomie en internationale handel • Behoud van internationale concurrentiepositie • Sterkere groei van arbeidsproductiviteit • Grotere dienstensector	• Beperkte groei wereldeconomie en internationale handel • Behoud van internationale concurrentiepositie • Gematigde groei van arbeidsproductiviteit • Kleinere dienstensector.
Technologie	• Snellere ontwikkeling	• Tragere ontwikkeling
Klimaatbeleid	• Substantieel	• Beperkt
Energieprijzen (fossiel)	• Laag	• Hoog

Bron: Centraal Planbureau (2015)

Prognose op basis van toegevoegde waarde

Aanvullend hanteren we voor de lange termijnprognose (2030 t/m 2040) een vergelijkbare methode, die in plaats van de werkgelegenheidsontwikkeling rekent met de ontwikkeling van de toegevoegde waarde[10] van de grootschalige segmenten, zoals deze zijn gedefinieerd in tabel 1 van dit rapport. Deze methode hanteren we om een robuuste voorspelling te kunnen doen. Op langere termijn gaat het model dat onderliggend is voor de provinciale behoefteraming gepaard met steeds grotere onzekerheden, met name voor de periode na 2030. Als gevolg van automatisering neemt het verband tussen werkgelegenheidsontwikkeling en economische groei en ruimtelijke groei namelijk af. Ook economische groei en ruimtelijke groei gaan op termijn steeds minder hand in hand, constateerden we al in de provinciale behoefteraming

[10] De toegevoegde waarde wordt hier geheel in lijn met het CBS gedefinieerd als het verschil tussen de marktwaarde van het product en de waarde van de grondstoffen en diensten die gebruikt worden in het productieproces, ofwel het verdienvermogen van bedrijven.

bedrijventerreinen – we kunnen bijvoorbeeld steeds meer produceren en overslaan op het zelfde oppervlak – maar een combinatie van methoden geeft naar verwachting een robuust toekomstbeeld.

Voor de parameter 'ontwikkeling van de toegevoegde waarde' is eveneens gebruik gemaakt van de langjarige groeiscenario's van het CPB en PBL (WLO). Daarmee rust deze methode weliswaar op andere parameters, maar is de invulling van de groeiscenario's wel helemaal congruent met de provinciale behoefteraming bedrijventerreinen. De groeiscenario's van het EIB doen geen uitspraken over de ontwikkeling van de toegevoegde waarde en laten we daarom buiten beschouwing.

Inschatting van de verplaatsingsvraag op bestaande bedrijventerreinen in de regio

Aanvullend maken we voor de korte termijn (2020 t/m 2030) een analyse van de Twentse bedrijven die 'uit hun jasje' groeien op hun huidige locatie. We maken daarvoor een aanvullende GIS-/kaartanalyse van de grootschalige bedrijven in Twente, waarin we per bedrijf in kaart brengen:

- Wat de verhouding is tussen bebouwd en onbebouwd kaveloppervlak (fsi), om de potentiële groeiruimte op de huidige locatie in beeld te brengen.
- Wat de huidige terreinquotiënt is, om in beeld te brengen welke bedrijven voor hun respectievelijke segment relatief ruim of krap 'in hun jasje' zitten.
- Wat het bouwjaar is van het huidige pand, om op hoofdlijnen een inschatting te krijgen van de courantheid van het bestaande vastgoed.
- Of het bedrijf in een groeiend, stabiel of krimpend marktsegment zit, op basis van de groeiverwachtingen per sector uit de provinciale behoefteraming bedrijventerreinen.

Aan de hand van bovenstaande indicatoren geven we ieder grootschalig bedrijf een score, zie onderstaande scoringstabel. Op basis hiervan maken we een onderbouwde inschatting van de omvang van de potentiële verplaatsingsvraag, op welke locaties en in welke gemeenten deze vrijkomende delen zich het meest waarschijnlijk zullen voordoen en/of welke bestaande bedrijventerreinen als gevolg van een nieuwe ontwikkeling mogelijk minder snel tot ontwikkeling zullen komen. Bij het verbinden aan conclusies aan de eindscore zijn we bewust terughoudend. Bedrijfsverplaatsingen zijn voor de individuele bedrijven immers een forse stap, met name voor bedrijven in de industriële segmenten die vaak forse kapitaalinvesteringen op locatie hebben gedaan. Bovendien gaven marktpartijen in het kader van dit onderzoek aan dat bedrijven die op korte termijn (t/m 2030) concreet groei verwachten, inmiddels voor een belangrijk deel al de relevante grondpositie in hebben gekocht. Daarnaast leidt niet ieder bedrijf dat krap 'in zijn jasje' zit tot een verplaatsingsvraag. Verhuizen is vaak complex en duur, en opwaardering van de huidige locatie, ander (productiever) werkmaterieel, het openen van een kleinere dependance en/of het opkopen van de buurman zijn in de markt beproefde methoden om met een ruimtetekort op de bestaande locatie om te gaan.

Tabel 7: Indicatoren en scoring verplaatsingskans

Indicator ▼ Score ►	10	5	0
Floor space index (fsi)	Groter dan 1, ofwel fors meer bebouwd oppervlak (incl. verdiepingen) dan kaveloppervlak en zeer intensief bebouwd.	Tussen 0,6 – de gemiddelde bruto/netto verhouding voor grootschalige logistiek – en 1, ofwel bovengemiddeld intensief bebouwd.	Minder dan 0,6, ofwel beneden gemiddeld intensief bebouwd.
Terreinquotiënt	Minder dan 75% van het gemiddelde voor het segment, ofwel relatief zeer veel werknemers per hectare	Tussen 75 en 100% van gemiddelde voor het segment, ofwel gemiddeld of bovengemiddeld veel werknemers per hectare	Meer dan 100% van het gemiddelde voor het segment, ofwel een beneden gemiddeld aantal werknemers per hectare
Bouwjaar	Bouwjaar 1990 of ouder	Bouwjaar tussen 1990 en 2005	Bouwjaar later dan 2005
Segment	• Alle logistieke segmenten • HTSM	• Agro & Food • Chemie • Delfstoffen & recycling • Overig	• Overige industrie

Score	Conclusie	Vertaling naar vraag
35 en hoger	Reële kans	25%
25 t/m 30	Enige kans	10%
15 t/m 20	Beperkte kans	5%
0 t/m 10	Zeer beperkte kans	1%

Bron: Stec Groep (2020)

4.2 Vraag 2020 tot 2030

Uitbreidingsvraag van max. 108 hectare op basis van behoefteraming en programmering

Voor de periode t/m 2030 vormt de provinciale behoefteraming bedrijventerreinen het fundament voor deze behoefteraming naar grootschalige kavels in de regio. In het hoogste scenario, dat ook als uitgangspunt wordt gehanteerd voor de regionale programmering bedrijventerreinen, wordt een uitbreidingsvraag verwacht van ongeveer 241 hectare. Op basis van historische uitgifte in Twente en transactiedata van de NVM (2019) verwachten we dat hiervan maximaal ongeveer 108 hectare afkomstig is uit de grootschalige segmenten in de industrie en de logistiek. Daarbij rekenen we met 65% van de logistieke vraag en 35% van de industriële vraag.

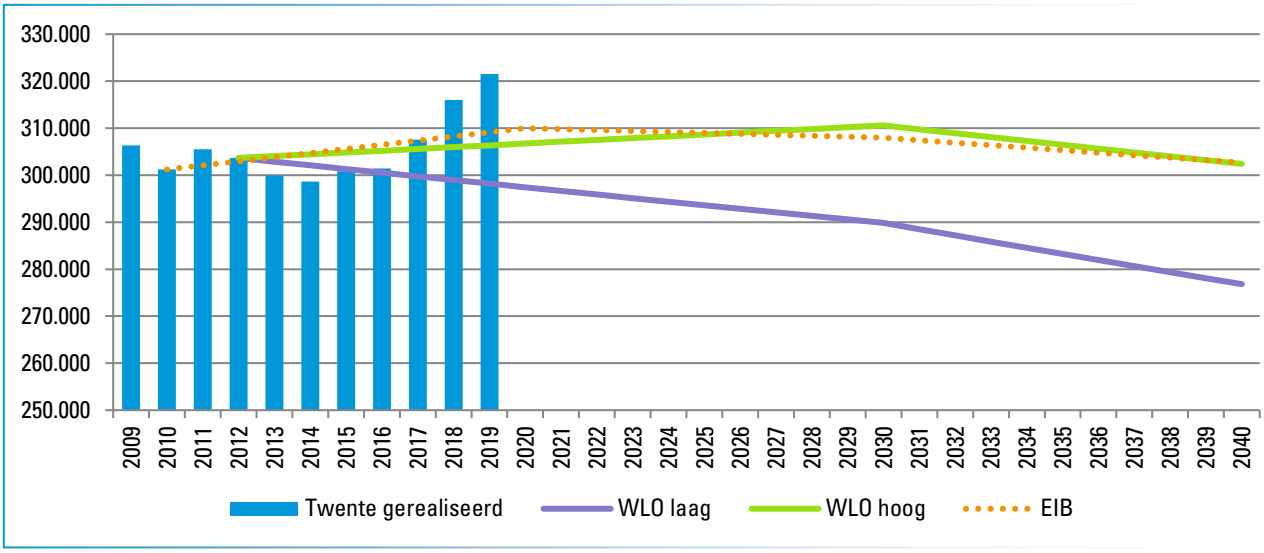
Tabel 8: Uitbreidingsvraag (in hectare) 2019 t/m 2030 per sector

Sector ▼ Scenario ►	WLO - Laag	WLO - Hoog	EIB
Bouw, handel en reparatie	-15	3	15
Consumentendiensten	9	17	14
Zakelijke en overige dienstverlening	2	17	11
Industrie - Chemie	9	14	17
Industrie - Delfstoffen, nuts & recycling	5	8	7
Industrie - HTSM	12	30	43
Industrie – Kleding & textiel	-1	0	1
Industrie - Overig	-15	-9	-4
Industrie - VGM	3	7	10
Logistiek & groothandel	79	108	127
Totaal	**88**	**196**	**241**
…waarvan grootschalig	**56**	**88**	**108**

Bron: Stec Groep (2019)

De provinciale behoefteraming is recent opgesteld en daarmee in principe nog actueel, maar volledigheidshalve beschouwen we de cijfers en parameters uit de behoefteraming in het licht van de ontwikkelingen van de laatste jaren. Daarbij constateren we dat de werkgelegenheid in Twente in 2018 en 2019 harder is gegroeid dan dat de EIB- en WLO-scenario's aan jaarlijkse gemiddelde groei hebben voorspeld. Relevante kanttekening daarbij is dat het de laatste jaren hoogconjunctuur is geweest, het werkloosheidspercentage historisch laag was en dat de gehanteerde groeiscenario's voor de behoefteraming 'over de conjunctuurgolven' heen kijken. Met andere woorden, deze laatste paar goede jaren zeggen niets meer over de provinciale behoefteraming dan dat de regio in deze periode goed heeft gepresteerd. Niettemin lijken de gehanteerde werkgelegenheidsscenario's nog steeds reëel, ook in het licht van de langjarige demografische voorspellingen voor de regio.

Figuur 7: Gerealiseerde en voorspelde werkgelegenheidsontwikkeling in de regio



Bron: BIRO (2020); CPB/PBL (2015); Stec Groep (2019); bewerking Stec Groep (2020)

Voor de locatietypevoorkeur en de terreinquotiënt constateren we dat er zich geen significante wijzigingen hebben voorgedaan in het laatste jaar. Dat ligt overigens in de lijn der verwachting. Twee jaar van uitgifte is te kort om hier op een totale bedrijventerreinenportefeuille een fors afwijkend beeld op te zien.

Verplaatsingsvraag en effect op bestaande bedrijventerreinen bedraagt max. 31 hectare

Aanvullend op de uitbreidingsvraag kijken we naar de potentiële verplaatsingsvraag, die veroorzaakt wordt door grootschalige bedrijven uit de regio die 'uit hun jasje' groeien. Op basis van het scoringsmodel met vier indicatoren schatten we in dat de verplaatsingsvraag van bedrijven uit de regio t/m 2030 maximaal ongeveer 31 hectare omvat. Dat is vraag die geen onderdeel uitmaakt van de uitbreidingsvraag, maar wanneer deze zich voordoet wel teruggevonden kan worden in de uitgiftecijfers.

Let wel, het ontstaan van een dergelijke verplaatsingsvraag heeft niet alleen maar een potentieel positief effect op de uitbreidingsvraag. Indien bedrijven daadwerkelijk verplaatsen, ontstaat er namelijk ook ruimte op bestaande bedrijventerreinen in Twente. Voor die vrijkomende ruimte zal dan een nieuwe invulling gezocht moeten worden. In het bijzonder wanneer er sprake is van verouderd vastgoed, ontstaat een aanzienlijk risico op langdurige leegstand op deze plekken. Dat kan vervolgens weer een negatief effect hebben op de directe omgeving en de aantrekkingskracht en toekomstbestendigheid van het betreffende bedrijventerrein.

Tabel 9: Inschatting omvang verplaatsingsvraag door ruimtetekort op bestaande locaties

Score	Conclusie	Aantal bedrijven	Huidige kavelopp.	Vraaginschatting
35 en hoger	Reële kans	4	15 hectare	4 hectare
25 t/m 30	Enige kans	26	95 hectare	10 hectare
15 t/m 20	Beperkte kans	74	337 hectare	17 hectare
0 t/m 10	Zeer beperkte kans	27	126 hectare	1 hectare
Totaal				31 hectare

Bron: BAG (2020); BIRO (2020); Kadaster (2020); bewerking Stec Groep (2020)

Op basis van dezelfde methodiek maken we ook onderbouwde inschatting op welke locaties en in welke gemeenten deze vrijkomende delen zich het meest waarschijnlijk zullen voordoen. Daarbij verwachten we dat de grootste kans op effecten op de bestaande bedrijventerreinen zich voordoet in Almelo, Enschede, Hengelo en Oldenzaal. Dat zijn de gemeenten die over het grootste aandeel grootschalige bedrijven beschikken dat potentieel de komende jaren 'uit hun jasje' groeit. Qua omvang gaat het dan potentieel om enkele vrijkomende hectaren per gemeente. Let wel, het gaat hier om een indicatie op voorhand op basis

van de meest relevante indicatoren. Daadwerkelijke verplaatsing van één grote partij kan echter een aanzienlijk ander beeld opleveren.

Tabel 10: Inschatting omvang effect op bestaande bedrijventerreinen per gemeente

Gemeente	Kans op effect	Omvang van effect
Almelo	20%	6,3 ha
Borne	3%	0,9 ha
Dinkelland	0%	-
Enschede	15%	4,7 ha
Haaksbergen	7%	2,1 ha
Hellendoorn	4%	1,3 ha
Hengelo	11%	3,4 ha
Hof van Twente	9%	2,8 ha
Losser	1%	0,5 ha
Oldenzaal	12%	3,8 ha
Rijssen-Holten	9%	2,8 ha
Tubbergen	2%	0,6 ha
Vriezenveen	6%	1,9 ha
Wierden	1%	0,2 ha

Bron: BAG (2020); BIRO (2020); Kadaster (2020); bewerking Stec Groep (2020)

4.3 Vraag 2030 tot 2040

Uitbreidingsvraag van max. 53 hectare op basis van behoefteraming en programmering

Als basis voor de behoefteraming voor de periode van 2030 t/m 2040 hanteren we dezelfde opzet als voor de periode t/m 2030. In de provinciale behoefteraming bedrijventerreinen is hiervoor reeds een doorkijk gegeven. Daarbij werd conservatief gerekend met een (na 2030) toenemende locatietypevoorkeur, maar een gelijkblijvende terreinquotiënt voor alle segmenten. Groei van de locatietypevoorkeur ligt namelijk het meest voor de hand, omdat bedrijven op basis van bestaand beleid in de industriële en logistieke segmenten vrijwel alleen mogen groeien en nieuwbouwen op bedrijventerreinen, waardoor het werkgelegenheidsaandeel van bedrijventerreinen in de totale werkgelegenheid stijgt. Daarentegen is de ontwikkeling van de terreinquotiënt op de lange termijn meer onzeker.

Deze input levert in de reeds bekende doorkijk een beperkte uitbreidingsvraag voor periode van 2030 t/m 2040 op. In essentie is de conclusie uit de provinciale behoefteraming dat er voor deze periode in de praktijk voldoende ruimte is om in de ruimtevraag van bedrijven in Twente te voorzien. De ruimtevraag doet zich in de praktijk dan alleen voor als resultaat van kwalitatieve vervanging (‘verplaatsingsvraag’).

Tabel 11: Uitbreidingsvraag (in hectare) 2030 t/m 2040 per sector op basis van gelijkblijvende parameters

Sector ▼ Scenario ►	WLO - Laag	WLO - Hoog	EIB
Bouw, handel en reparatie	-34	-28	-25
Consumentendiensten	-1	2	4
Zakelijke en overige dienstverlening	-34	2	6
Industrie - Chemie	-6	-4	-3
Industrie - Delfstoffen, nuts & recycling	0	1	2
Industrie - HTSM	-16	-9	-5
Industrie – Kleding & textiel	-4	-3	-3
Industrie - Overig	-19	-18	-17
Industrie - VGM	-5	-3	-2
Logistiek & groothandel	-11	1	7
Totaal	**-99**	**-59**	**-37**
…waarvan grootschalig	**-**	**-**	**-**

Bron: Stec Groep (2019)

In een iets progressiever scenario rekenen we naast een toename van de locatietypevoorkeur, ook met een beperkte toename van de terreinquotiënt voor in ieder geval de grootschalige segmenten. Groei van de terreinquotiënt is voor enkele segmenten niet onwaarschijnlijk, omdat ontwikkelingen als automatisering, robotisering, groei van e-commerce en circulaire economie naar verwachting ook na 2030 nog tot veranderingen in bedrijfsoperaties zal leiden, hoewel mogelijk in minder grote mate dan in het huidige decennium het geval zal zijn.

Daartegenover staat dat de ruimtelijke druk in Nederland toeneemt en dat dat mogelijk leidt (of moet gaan leiden) tot juist intensievere bedrijvigheid. Dit is onder meer zichtbaar in het stikstofvraagstuk en het belang van landschappelijke waarde dat door het CRa-rapport over 'verdozing' werd onderstreept. Onder meer de provincies Noord-Holland, Utrecht en Zuid-Holland lopen hierin voorop en beraden zich op dit moment in dat kader ook juist op beleidsrijke intensiveringsstrategieën voor bedrijventerreinen. Al met al adviseren we daarom om onderstaande cijfers als absoluut beleidsarm maximum te interpreteren. Wanneer van het hoogste scenario wordt uitgegaan, raden we daarnaast aan om breder na te denken over niet alleen het faciliteren van ruimtevraag, maar ook de algehele ruimtelijke ontwikkeling van de regio en de toekomstwaarde van bestaande bedrijventerreinen.

Tabel 12: Maximale verwachte ontwikkeling van terreinquotiënten 2030 t/m 2040 per sector

Sector	TQ t.o.v. 2030	Toelichting[11]
Industrie - Chemie	+ 5 à 7,5%	Opkomst van circulaire businessmodellen en automatisering van productiewerkzaamheden.
Industrie - Delfstoffen, nuts & recycling	-	
Industrie - HTSM	+ 2,5 à 5%	Automatisering, robotisering van productieactiviteiten en toelegging op hoogwaardiger productie (smart industry) zorgen voor een lichte toename.
Industrie – Kleding & textiel	-	
Industrie - Overig	-	
Industrie - VGM	+ 5 à 7,5%	Opkomst van circulaire businessmodellen en automatisering van productiewerkzaamheden.
Logistiek & groothandel	+ 7.5 à 10%	Voortduren van e-commerce trend, automatisering en robotisering van distributiecentra en een toenemende behoefte aan hub-, opslag- en retourruimte voor circulaire businessmodellen.

Bron: Stec Groep (2020)

In het hoogste scenario verwachten we vanuit de industriële en logistieke segmenten een totale vraag van ongeveer 83 hectare in het hoogste groeiscenario. Op basis van de huidige historische uitgifte in Twente en transactiedata van de NVM (2019) verwachten we dat hiervan maximaal ongeveer 53 hectare afkomstig is uit de grootschalige segmenten in de industrie en de logistiek. Daarbij rekenen we wederom met 65% van de logistieke vraag en 35% van de industriële vraag. Dat lijken ons voor deze periode de absolute maxima. De markt geeft aan op middellange termijn in zowel Twente als Nederland als geheel eerder een groter marktaandeel te verwachten van kleinere logistieke centra[12].

In de lagere van de drie groeiscenario's is de uitbreidingsvraag beperkter. Van slechts 27 hectare in het hoge WLO-scenario tot helemaal geen ruimtebehoefte in het lage WLO-scenario. We concluderen daaruit dan ook dat de behoefte en ruimtelijke groei met een aanzienlijke onzekerheid gepaard gaan en bij economische tegenwind snel tegen- of stil kunnen vallen.

[11] In het hoofdstuk 'marktontwikkelingen en trends' [3] geven we een nadere toelichting op deze ontwikkelingen. Daarnaast bouwen we voort op de trendanalyse in de provinciale behoefteraming bedrijventerreinen.
[12] Stec Groep (2018). Logistiek in beeld: de langjarige ruimtebehoefte van industrie in Nederland.

Tabel 13: Uitbreidingsvraag (in hectare) 2030 t/m 2040 per sector op basis van gewijzigde parameters

Sector ▼ Scenario ►	WLO - Laag	WLO - Hoog	EIB
Industrie - Chemie	-1	2	6
Industrie - Delfstoffen, nuts & recycling	0	1	2
Industrie - HTSM	-6	2	17
Industrie – Kleding & textiel	-4	-3	-3
Industrie - Overig	-19	-18	-17
Industrie - VGM	-1	1	4
Logistiek & groothandel	35	50	75
Totaal	**4**	**34**	**83**
…waarvan grootschalig	**-**	**27**	**53**

Bron: Stec Groep (2020)

Uitbreidingsvraag van max. 68 hectare op basis van toegevoegde waardeontwikkeling

Op basis van de verwachte toegevoegde waardeontwikkeling verwachten we een iets hogere ruimtevraag in de periode 2030 t/m 2040, namelijk ongeveer 68 hectare in het hoogste scenario. We hanteren daarvoor dezelfde WLO-groeiscenario's als dat voor de provinciale behoefteraming zijn gehanteerd. Deze gaan uit van toegevoegde waardeontwikkeling uit onderstaande tabel. Deze is gepresenteerd op het schaalniveau van de WLO-bedrijfstakken, die wij in het vervolg van onze analyse aggregeren naar 'logistiek', 'industrie' en 'overig'. Voor de gehele Twentse economie rekenen we met een gemiddelde jaarlijkse groei tussen de 1,0% en 2,0% voor de periode 2030 t/m 2040.

Tabel 14: Ontwikkeling toegevoegde waarde per sector per periode naar laag/hoog scenario

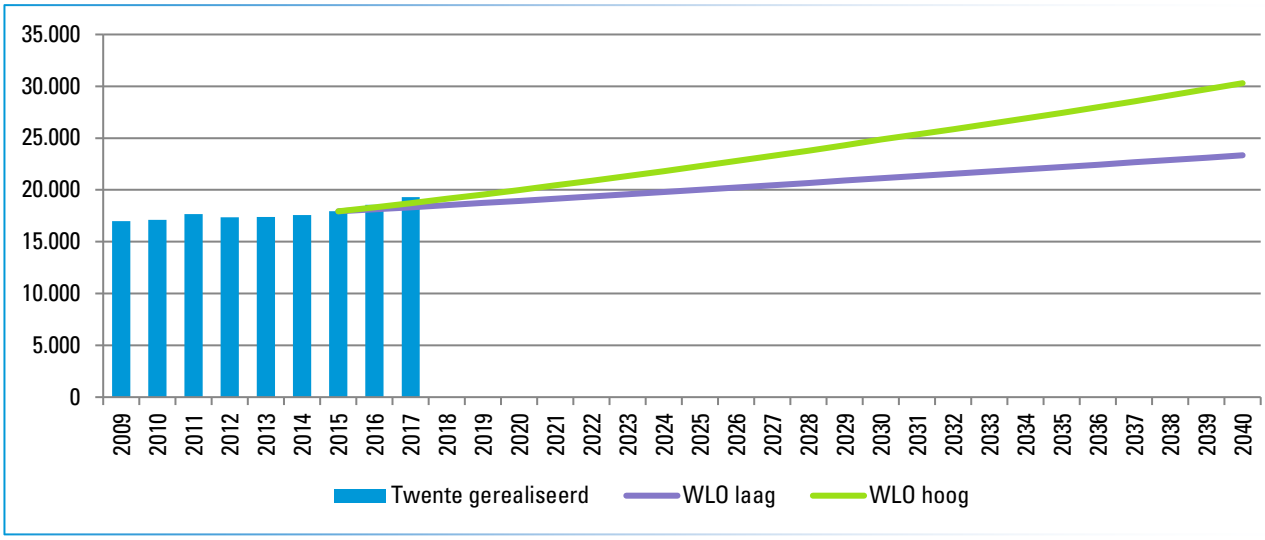
WLO-bedrijfstak	Laag			Hoog		
	2015-2030	2030-2050	2015-2050	2015-2030	2030-2050	2015-2050
Delfstoffenwinning	-3,4%	-3,6%	-3,5%	-2,3%	-2,6%	-2,5%
Nutsbedrijven	1,0%	0,7%	0,8%	1,7%	1,4%	1,5%
Voedingsmiddelenindustrie	0,9%	0,7%	0,8%	2,0%	1,7%	1,8%
Chemie en rubberindustrie	0,7%	0,5%	0,6%	2,4%	2,1%	2,2%
Olieindustrie	0,7%	0,5%	0,6%	1,9%	1,6%	1,7%
Basismetaalindustrie	0,0%	-0,2%	-0,1%	1,0%	0,7%	0,8%
Overige industrie	1,2%	1,0%	1,1%	1,9%	1,6%	1,7%
Bouw	0,0%	-0,3%	-0,2%	1,2%	0,9%	1,0%
Transport en logistiek	1,9%	1,6%	1,8%	3,2%	2,9%	3,1%
Zakelijke diensten	1,2%	1,0%	1,1%	2,5%	2,2%	2,3%
Consumentendiensten	1,8%	1,5%	1,7%	2,9%	2,6%	2,8%
Overheid en zorg	1,3%	1,1%	1,2%	1,7%	1,4%	1,6%
Totaal	1,2%	1,0%	1,1%	2,2%	2,0%	2,1%

Bron: CPB & PBL (2015)

Ter indicatie van de historische ontwikkeling van de toegevoegde waarde ten opzichte van de WLO-scenario's, het volgende. Op dit moment zien we dat de toegevoegde waarde van de regio iets boven het hoge WLO-scenario voor Twente uitkomt[13]. Daarbij gelden dezelfde kanttekeningen als bij arbeidsplaatsen over hoogconjunctuur in de laatste jaren en het gegeven dat de WLO-scenario's 'over de conjunctuurgolven' heen kijken. Met andere woorden, deze laatste paar goede jaren zeggen niets meer over de provinciale behoefteraming dan dat de regio in deze periode goed heeft gepresteerd, maar niettemin lijken de gehanteerde werkgelegenheidsscenario's nog steeds reëel.

[13] EIB heeft geen prognose van de toegevoegde waarde gemaakt.

Tabel 15: Gerealiseerde en voorspelde toegevoegde waardeontwikkeling in Twente



Bron: CBS (2020); CPB/PBL (2015); bewerking Stec Groep (2020)

Om dit te vertalen naar de ruimtebehoefte, rekenen we met een ontwikkeling van de toegevoegde waarde per hectare. Verschillende marktontwikkelingen duiden erop dat deze de komende jaren in de grootschalige segmenten toe gaat nemen. De laatste jaren en op kortere termijn voornamelijk als gevolg van *value added* activiteiten in de logistieke segmenten, maar komende jaren vooral door productiviteitsgroei als gevolg van automatisering en robotisering, en door de opkomst van circulaire businessmodellen. Bovendien, zo geven marktpartijen aan, is groei van de toegevoegde waarde per hectare in toenemende mate essentieel om als industrieel en logistiek bedrijf levensvatbaar te blijven. Al met al lijkt ons daarom een groei van de toegevoegde waarde per hectare van 10 tot 15% in de periode 2030 t/m 2040 reëel. In onze analyse gaan we ervan uit dat de toegevoegde waarde per hectare in 2020 t/m 2030 met eenzelfde percentage toeneemt. Dat levert in het hoge WLO-scenario een ruimtebehoefte op van 33 tot 68 hectare uit het grootschalige segment tussen 2030 en 2040. In het lage WLO-scenario, daarentegen, wordt er geen ruimtebehoefte verwacht. Het beeld is dus hetzelfde als onder de reguliere prognosemethodiek op basis van werkgelegenheid: de behoefte en groei gaan met een aanzienlijke onzekerheid gepaard en kunnen bij economische tegenslag snel stilvallen.

Tabel 16: Behoefteraming naar toegevoegde waarde in het lage WLO-scenario

Groot-schalig segment	2020			2030			2040			Ruimte-behoefte 2030 t/m 2040 (ha)
	TW	TW/ha	Opp. (ha)	Ontw. TW/ha	TW/ha	Opp. (ha)	Ontw. TW/ha	TW/ha	Opp. (ha)	
Industrie	1.708.289.582	4.006.556	426	10%	4.407.211	422	10%	4.847.932	411	-11
Logistiek	279.541.033	2.153.358	130	10%	2.368.694	142	10%	2.605.564	152	9
Overig	95.716.584	1.568.153	61	10%	1.724.968	60	10%	1.897.465	59	-2
Totaal										-4

Groot-schalig segment	2020			2030			2040			Ruimte-behoefte 2030 t/m 2040 (ha)
	TW	TW/ha	Opp. (ha)	Ontw. TW/ha	TW/ha	Opp. (ha)	Ontw. TW/ha	TW/ha	Opp. (ha)	
Industrie	1.708.289.582	4.006.556	426	15%	4.607.539	404	15%	5.298.670	376	-28
Logistiek	279.541.033	2.153.358	130	15%	2.476.362	136	15%	2.847.817	139	3
Overig	95.716.584	1.568.153	61	15%	1.803.375	58	15%	2.073.882	54	-4
Totaal										-29

Bron: BIRO (2020); CPB/PBL (2015); Kadaster (2020); bewerking Stec Groep (2020)

Tabel 17: Behoefteraming naar toegevoegde waarde in het hoge WLO-scenario

Groot-schalig segment	2020 TW	TW/ha	Opp. (ha)	2030 Ontw. TW/ha	TW/ha	Opp. (ha)	2040 Ontw. TW/ha	TW/ha	Opp. (ha)	Ruimte-behoefte 2030 t/m 2040 (ha)
Industrie	1.708.289.582	4.006.556	426	10%	4.407.211	465	10%	4.847.932	493	29
Logistiek	279.541.033	2.153.358	130	10%	2.368.694	162	10%	2.605.564	196	34
Overig	95.716.584	1.568.153	61	10%	1.724.968	67	10%	1.897.465	73	5
Totaal										68

Groot-schalig segment	2020 TW	TW/ha	Opp. (ha)	2030 Ontw. TW/ha	TW/ha	Opp. (ha)	2040 Ontw. TW/ha	TW/ha	Opp. (ha)	Ruimte-behoefte 2030 t/m 2040 (ha)
Industrie	1.708.289.582	4.006.556	426	15%	4.607.539	444	15%	5.298.670	451	7
Logistiek	279.541.033	2.153.358	130	15%	2.476.362	155	15%	2.847.817	179	24
Overig	95.716.584	1.568.153	61	15%	1.803.375	64	15%	2.073.882	66	2
Totaal										33

Bron: BIRO (2020); CPB/PBL (2015); Kadaster (2020); bewerking Stec Groep (2020)

5 Bestaand aanbod en zoekgebieden

5.1 Shortlist en beoordelingscriteria locatieafweging

We analyseren in ons onderzoek welke plek(ken) markttechnisch het meest aantrekkelijk zijn om op langere termijn de ruimtevraag naar grootschalige kavels te kunnen faciliteren. Daartoe beoordelen we verschillende plekken in de regio. In deze paragraaf lichten we toe hoe we tot een shortlist van locaties zijn gekomen en welke beoordelingscriteria we hanteren. Op voorhand past daarbij de expliciete vermelding dat de locaties uit eigen onderzoek zijn voortgekomen en niet zijn aangedragen door de provincie, Twentse gemeenten, het bedrijfsleven of een andere belanghebbende partij.

Lijst van te beoordelen locaties

Om tot een shortlist te komen van de nader te beoordelen locaties, hebben we een GIS-analyse gemaakt van de gehele regio. Daarbij hebben we locaties gedestilleerd op basis van een vijftal locatiecriteria, zie onderstaande tabel. Dat levert in Twente twee zoeklocaties op, namelijk:

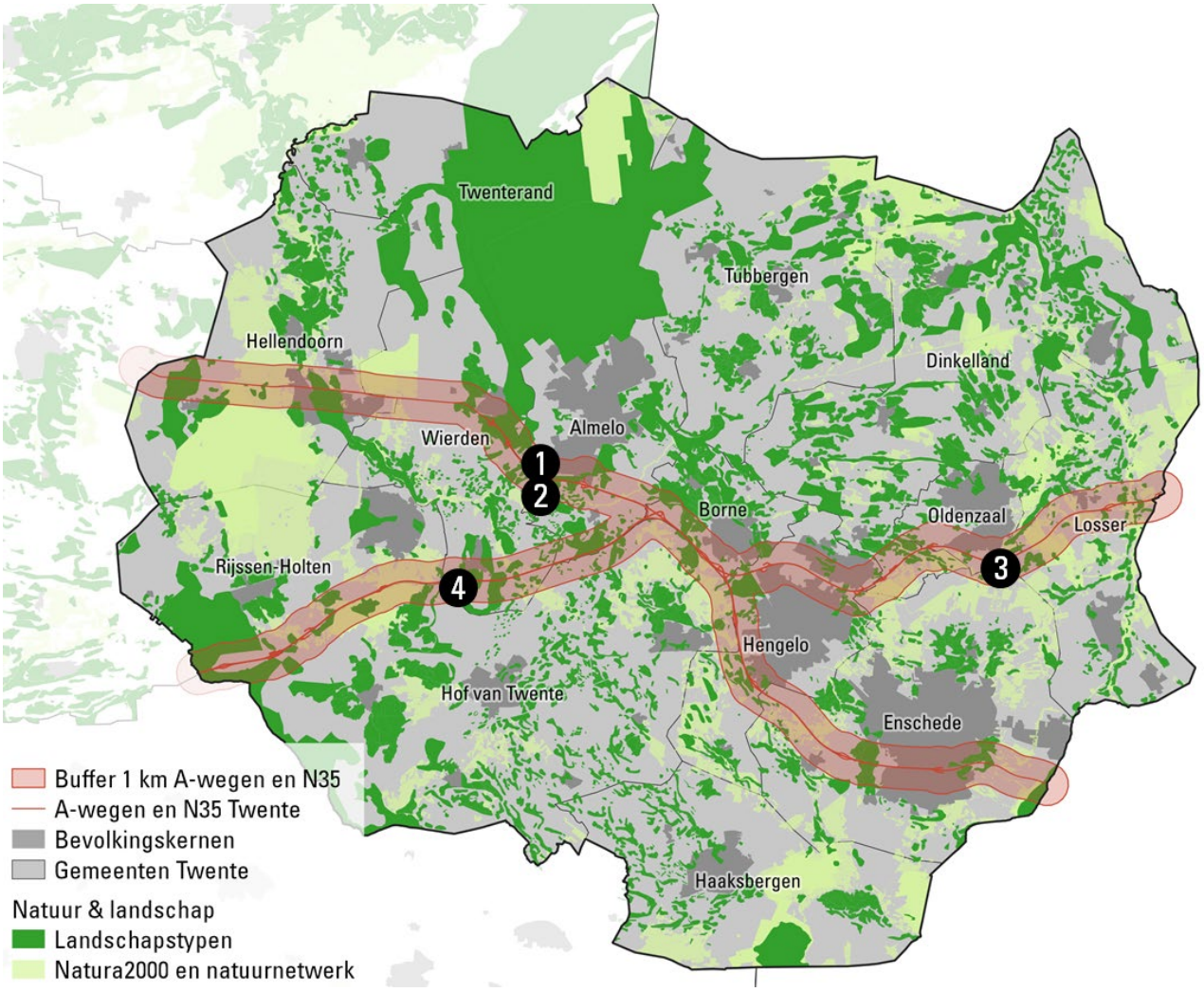
- In Oldenzaal, in de noord- en zuidoostelijke hoek van de A1 en de Enschedestraat, nabij Hanzepoort
- In Enter, in de zuidoostelijke hoek van de A1 en de N347, nabij Elsmoat, ten zuiden van de A1

Tabel 18: Criteria voor shortlist zoeklocaties

Criterium	Toelichting
Ligging aan A-weg (< 1 km)	Voor een (inter)nationaal concurrerende locatie is een ligging direct aan één van de A-wegen in Twente essentieel. Een dergelijke ligging zorgt onder meer voor efficiëntere vervoersstromen en hebben de voorkeur van (inter)nationale investeerders.
Ligging aan bestaande afslag	Het realiseren van een nieuwe afslag op één van de A-wegen is kostenintensief en bovendien op veel plekken (hoogstwaarschijnlijk) verkeerskundig niet meer mogelijk.
Voldoende massa (> 50 ha bruto, inclusief eventueel aangrenzend bedrijventerrein)	Voor voldoende opbrengsten voor een haalbare businesscase en draagkracht voor clustervorming en/of een parkmanagementorganisatie is een locatie van voldoende omvang nodig.
Ligging niet in Natura 20000-gebied of Natuurnetwerk Nederland	Bouwen in of nabij een Natura 2000- en Natuurnetwerk Nederland-gebieden is formeel niet helemaal onmogelijk, maar dan moeten er zwaarwegende argumenten zijn en voldoende natuur worden gecompenseerd. We gaan er op voorhand van uit dat dit voor een grootschalige ontwikkeling geen reële optie is. In de nadere beoordeling van de shortlistlocaties bekijken we aanvullend ook de afstand tot de verschillende Natura2000-gebieden.
Ligging niet in gebieden die zijn opgenomen in de provinciale Catalogus Gebiedskenmerken als: • Essenlandschap • Maten- en flierenlandschap • Laagveenontginningen • Hoogveenontginningen • Veenkoloniaal landschap	In de provinciale Catalogus Gebiedskenmerken worden normerende uitspraken gedaan over gebieden waar een open en/of onbebouwd karakter gehandhaafd moet worden. Dat gaat om de vijf gebiedstypen hiernaast. Deze gebieden zijn aangewezen in de provinciale Omgevingsvisie. In de provinciale Omgevingsverordening is daarvoor vastgelegd dat de normerende uitspraken uit de Catalogus Gebiedskenmerken moeten worden vertaald in conforme bestemmingsregelingen. Hiervan mag enkel worden afgeweken wanneer er sprake is van zwaarwegende sociaaleconomische of maatschappelijke redenen én wanneer voldoende verzekerd is dat er sprake blijft van ruimtelijke kwaliteit conform de provinciale ambities die aangegeven zijn in diezelfde Catalogus Gebiedskenmerken. Ontwikkeling is dus niet helemaal uitgesloten, maar we gaan er op voorhand vanuit van uit dat deze ambities zeer moeilijk te verenigen zijn met een grootschalige ontwikkeling en hanteren het hierom als uitsluitcriterium.

Bron: Provincie Overijssel (2020); Stec Groep (2020)

Figuur 8: Ligging shortlist zoeklocaties op GIS-kaart



Bron: Stec Groep (2020)

Van bovenstaande criteria blijkt de provinciale Catalogus Gebiedskenmerken een forse impact te hebben. Het is moeilijk om aan de logistieke assen een aaneengesloten gebied van voldoende omvang te vinden dat niet deels onderdeel is van een provinciaal landschap. Daaronder valt ook de kanaalsprong van het XL Businesspark, voor de gebieden in de zuidwestelijke en noordwestelijke oksels van de A35 en het Twentekanaal bij Almelo. Deze locaties volgen niet uit voorgaande GIS-analyse, omdat zij liggen in gebieden die zijn aangeduid als 'maten- en flierenlandschap' en daarmee met een ruimtelijke normering te maken hebben[14]. We pakken deze beide gebieden grenzend aan XL Businesspark er concreet uit, omdat de markt aangeeft dat een grootschalige industriële en/of logistieke ontwikkeling markttechnisch de grootste kans van slagen heeft in de directe nabijheid van een containeroverslagpunt. In Twente zijn deze er twee, één in Almelo en één in Hengelo, waarbij alleen in de nabijheid van de terminal in Almelo nog onbebouwde grond aanwezig is. Uitgangspunt is dat we enkel naar deze bestaande terminals kijken en niet naar andere plekken aan het kanaal met potentie voor een terminal, omdat op de bestaande terminals in principe nog voldoende capaciteit beschikbaar is om de toekomstige ladingstromen aan te kunnen[15] en de

[14] Conform de provinciale Catalogus Gebiedskenmerken geldt voor deze gebieden dat deze *"een beschermende bestemmingsregeling [krijgen], gericht op instandhouding van het onbebouwde karakter, de continuïteit van de beekloop, voldoende ruimte voor water en het lineaire landschap met open 'kamers' en coulissen"*. Van deze normering mag enkel worden afgeweken wanneer er sprake is van zwaarwegende sociaaleconomische of maatschappelijke redenen én wanneer voldoende verzekerd is dat er sprake blijft van ruimtelijke kwaliteit conform de provinciale ambities. Voor het 'maten- en flierenlandschap is deze ambitie om *"dit landschapstype weer herkenbaar te maken, en de samenhang met de esdorpen en erven weer betekenis te geven"*.

[15] Zie hiervoor het onderzoek naar de 'vraag naar havengebonden kavels' dat in opdracht van het Havenbedrijf Twente tegelijkertijd met dit onderzoek is opgeleverd.

haalbaarheid van een derde terminal op een andere locatie daarmee onzeker is[16]. Hierom, en wetende dat de provinciale Catalogus Gebiedskenmerken formeel nog bestuurlijke afwegingsruimte laat, vinden we het opportuun om deze beide zoeklocaties in de nadere analyse te betrekken.

Bovenstaande levert de volgende shortlist op van vier nader te beoordelen locaties, zie onderstaande lijst (op alfabetische volgorde van gemeente) en onderstaande kaart. Opvallend is dat het allemaal greenfieldlocaties zijn. Brownfieldlocaties die voldoen aan eerder genoemde criteria zijn in Twente op dit moment niet voorhanden.

Figuur 9: Nadere indicatie ligging zoeldocaties



Bron: Google Maps (2020); bewerking Stec Groep (2020)

Tabel 19: Shortlist zoeldocaties

	Gemeente	Kern	Locatieaanduiding
1.	Almelo	Almelo	Noordwestelijke hoek A35 en Twentekanaal, nabij XL Businesspark
2.	Almelo	Almelo	Zuidwestelijke hoek A35 en Twentekanaal, nabij XL Businesspark
3.	Oldenzaal	Oldenzaal	Noord- en zuidoostelijke hoek A1 en Enschedestraat, nabij Hanzepoort
4.	Wierden	Enter	Zuidoostelijke hoek A1 en N347, nabij Elsmoat, ten zuiden van de A1

Bron: Stec Groep (2020)

Beoordelingscriteria zoekgebieden

Om tot een goede afweging te komen, beoordelen we de verschillende locaties in het onderzoek. Per locatie brengen we de volgende aspecten in beeld.

Tabel 20: Beoordelingscriteria zoekgebieden

Thema	Criterium	Indicator
Markt	a) Ligging ten opzichte van (inter)nationale corridor	Afstand tot A1 (hemelsbreed)
	b) Ligging ten opzichte van multimodale faciliteiten	Afstand tot containerterminals Almelo en/of Hengelo (hemelsbreed)
	c) Omvang arbeidspotentieel	Omvang beroepsbevolking binnen < 15 min. autoafstand
	d) Samenstelling arbeidspotentieel	Opleidingsniveau beroepsbevolking binnen < 15 min. reisafstand (auto)
Ruimte	e) Eigendomssituatie	Aantal eigenaren en typering (belegger, gemeente, etc.)
	f) Huidige bestemming	Kwalitatieve omschrijving
	g) Kosten (geen verwerving of reguliere ontsluiting)	In € op basis van kengetallen
	h) Mogelijke milieucategorisering	Afstand tot gevoelige functies (woningbouw)
	i) Regionale clustering (CRa)	Omvang netto aaneengesloten bedrijventerreincluster
	j) Ruimtelijke beperkingen (bijv. archeologie, bodem, en overige ruimtelijke aspecten)	Kwalitatieve omschrijving van reeds bekende elementen, op basis van vigerende plannen
	k) Stikstofdepositie	Afstand tot dichtstbijzijnde Natura 2000-gebieden

[16] Daarbij past de nuancering dat uit (ander) onderzoek naar de uitbreiding van de kade op XL Businesspark is gebleken dat de terminal in Almelo weliswaar in ieder geval de toekomstige goederenstromen die worden gegenereerd op XL Businesspark zelf aan kan, maar dat overslag van containers afkomstig van buiten XL Businesspark dan mogelijk niet of niet alleen in Almelo gefaciliteerd kunnen worden. Daarmee is het belang van de terminal in Hengelo bijvoorbeeld ook groot.

Bron: Stec Groep (2020)

5.2 Locatiebeoordeling

In onderstaande tabel is de beoordeling per zoekgebied weergegeven. Daaronder lichten we de belangrijkste conclusies van de locatiebeoordeling toe.

Tabel 21: Locatiebeoordeling per zoekgebied

Criterium	Almelo (noordwest)	Almelo (zuidwest)	Oldenzaal	Enter
a)	Ca. 5 km	Ca. 5 km	< 1 km	< 1 km
b)	< 1 km	< 1 km	Ca. 10 km	Ca. 6 km
c)	Ca. 60.000	Ca. 57.000	Ca. 114.000	Ca. 68.000
d)	Hoog 29% 18,000 Middel 47% 28.000 Laag 24% 14.000	Hoog 29% 17.000 Middel 47% 27.000 Laag 24% 13.000	Hoog 34% 39.000 Middel 43% 49.000 Laag 22% 27.000	Hoog 33% 22.000 Middel 45% 31.000 Laag 24% 15.000
e)	Overzichtelijk (zie fig. 10), particulier eigendom	Enigszins overzichtelijk (zie fig. 10), particulier eigendom	Versnipperd (zie fig. 11), particulier eigendom	Overzichtelijk (zie fig. 11), particulier eigendom
f)	• Grotendeels agrarisch • Twee woningen	• Grotendeels agrarisch • Twee woningen • Eén bedrijf	• Ten zuiden van de A1 liggen 12 woningen en te noorden van de A1 liggen 22 woningen.	• Grotendeels agrarisch • Vier woningen
g)	Ontsluitingsweg va. afslag (min. € 4,5 à 6,5 mln.), excl. grondaankopen en overige plankosten	Brug over kanaal voor vrachtvervoer (min. € 2,2 à 3,2 mln.), excl. grondaankopen en overige plankosten[17]	Niet voorzien	Niet voorzien
h)	< 200 m (cat. 4.1)	< 500 m (cat. 5.1)	< 200 m (cat. 4.1)	< 200 m (cat. 4.1)
i)	Ca. 130 ha	Ca. 130 ha	Ca. 210 ha	Ca. 60 ha
j)	• Buisleiding voor vervoer van gevaarlijke stoffen • Diverse archeologische verwachtingszones • Diverse waterlopen • Hoogspanningstracé • Houtopstanden • Maten- en flerenlandschap	• Gasleiding • Maten- en flierenlandschap • Op ongeveer 1 à 1,5 km van staatsnatuur-monument Mokkelengoor	• Onbekend	• Onbekend
k)[18]	• Borkeld 8 km • Wierdense Veld 9 km • Sallandse Heuvelrug 11 km	• Borkeld 8 km • Wierdense Veld 9 km • Sallandse Heuvelrug 11 km	• Landgoederen Oldenzaal 2 km • Dinkelland 5 km • Lonnekermeer 6 km	• Borkeld 2 km • Sallandse Heuvelrug 9 km • Wierdense Veld 10 km

Bron: CBS (2020); Bouwkostenkompas (2020); diverse bestemmingsplannen en gemeentelijke documenten (n.d.); Google Maps (2020); Ministerie van I&W (2020); Ministerie van LNV (2020); Provincie Overijssel (2020); bewerking Stec Groep (2020)

Almelo (zuidwest) is vanuit markttechnisch perspectief de beste locatie

Vanuit markttechnisch perspectief is de plek in Almelo in de zuidwestelijke hoek van de A35 en het Twentekanaal het meest aantrekkelijk om een toekomstbestendige grootschalige ontwikkeling vorm te geven. Dat heeft met name te maken met de aanwezigheid van een multimodaal overslagpunt direct grenzend aan een potentiële ontwikkeling, mits er een brug voor vrachtverkeer over het kanaal wordt gerealiseerd. Marktpartijen die nog niet actief zijn in Twente geven hierover aan dat zij, omdat Twente als secundaire markt beschouwen, alleen gaan voor absolute toplocaties en dat zij dat Almelo vanwege de multimodale propositie als enige toplocatie binnen Twente zien. In principe is het mogelijk om met

[17] In een eerder onderzoek van Witteveen+Bos werden de totale kosten voor een brug, inclusief grondaankopen, sloop van de bestaande brug en overige plankosten geraamd op ongeveer € 4,5 mln.
[18] Alle Natura2000-gebieden hebben een overschrijding van de stikstofwaarde (bron: Ministerie van LNV). Zonder interventies of inzet op een stikstofneutrale ontwikkeling is de ontwikkelruimte vanuit stikstofdepositieperspectief nihil.

vrachtwagens efficiënt een afstand van 15 à 25 kilometer van een overslagterminal te overbruggen, maar de nuance tussen een goede locatie en een toplocatie zit hier in de directe beschikbaarheid.

Het zoekgebied in Almelo in de noordwestelijke hoek van de A35 en het Twentekanaal is minder aantrekkelijk, omdat hierbij moeilijker een koppeling is te maken met de bestaande overslagterminal op XL Businesspark. De synergievoordelen valt voor dit zoekgebied deels weg omdat vrachtverkeer een lus van enkele kilometers moet maken om van de containerterminal in het zoekgebied te komen. Bovendien zijn de kosten die gepaard gaan met de noordwestelijke hoek hoger en zijn er meer ruimtelijke beperkingen voor een logistieke ontwikkeling op deze locatie, mede vanwege de woonwijk Windmolenbroek op korte afstand.

Voorgaande leidt tot de conclusie dat het zoekgebied in Almelo in de zuidwestelijke hoek van de A35 en het Twentekanaal het enige zoekgebied is dat kansen biedt voor een aantrekkelijke, toekomstbestendige propositie voor grootschalige 'footloose' bedrijven, die nu relatief beperkt in Twente aanwezig zijn. Voor partijen met een sterkere regionale binding, het gros van de huidige grootschalige markt in de regio, voldoen alle locaties.

Daarbij is het wel noodzakelijk om het potentiële succes te nuanceren met een verwijzing naar de vraagraming uit dit onderzoek: Twente heeft een lastige propositie op (inter)nationaal schaalniveau, succes is dus onzeker en bij economische tegenwind is het risico groot dat de autonome ruimtebehoefte van grootschalige partijen in Twente snel stilvalt. In het bijzonder de lengte van de noodzakelijke planologische procedures is een factor die daarbij meegewogen moet worden. We verwachten dat het gros van de uitbreidingsvraag zich namelijk voordoet vóór 2030, terwijl een planologische procedure voor een nieuwe locatie, mede gezien de hieronder ook genoemde knelpunten, al snel minimaal 5 à 8 jaar in beslag neemt. Daarmee bestaat het risico dat gedurende de procedure de draagkracht (behoefte) onder het plan wegvalt.

Stikstof en landschappelijke normeringen vormen de grootste knelpunten voor een ontwikkeling

Voor alle zoekgebieden voorzien we uitdagingen op het gebied van stikstofdepositie. Voor alle zoekgebieden geldt dat alle drie dichtstbijzijnde Natura2000-gebieden door het Ministerie van LNV zijn aangeduid als 'overbelast' en dat toename van de depositiewaarde hier dan ook in beginsel niet mogelijk is. Het is daarom relevant om natuurcompensatiemogelijkheden (ADC-toets) te inventariseren en/of een eventuele gebiedsontwikkeling zo energiepositief mogelijk vorm te geven. Op grootschalig logistiek bedrijventerrein Heesch-West bij 's-Hertogenbosch wordt op dit moment met laatstgenoemde strategie gepionierd, mede om stikstofdepositie terug te dringen.

Voor de beide zoekgebieden in Almelo geldt dat de provinciale normering in het kader van het aanwezige maten-en flierenlandschap een belangrijke drempel voor ontwikkeling vormen. Voor deze locaties is het noodzakelijk om nader in kaart te brengen welke mogelijkheden er zijn om eventuele ambities van een grootschalige ontwikkeling hiermee te verenigen, dan wel welke bestuurlijke wil en afwegingsruimte er is om een dergelijke ontwikkeling eventueel vorm te geven. Daarnaast geldt voor het gebied in de zuidwestelijke hoek van de A35 dat staatsnatuurmonument Mokkelengoor op ongeveer 1 à 1,5 kilometer afstand van een eventuele ontwikkeling ligt.

Geconcentreerd ontwikkelen prevaleert boven versnipperde ontwikkeling

In theorie is het natuurlijk mogelijk om de vraag van grootschalige eindgebruikers te spreiden over verschillende locaties in de regio. Met name voor partijen die op dit moment in Twente actief zijn, kan een locatie verder weg van 'hotspot' Almelo een prima alternatief zijn of zelfs voorkeur hebben, bijvoorbeeld omdat behoud van bestaande werknemers in belangrijke mate meeweegt in hun locatiekeuze. Enige coulance voor lokale uitbreidingen van grootschalige bedrijven is dan ook belangrijk voor een goed ecosysteem, maar moet idealiter wel worden gezien als uitzondering en niet als norm.

Clustering van grootschalige logistiek en industrie op één of hooguit twee grote locatie(s) in Twente heeft vanuit 'meekoppelkansen' de voorkeur. Onderbouwing hiervoor vinden we onder andere in het recente

onderzoek en advies van het College van Rijksadviseurs over het omgaan met de 'verdozing' in Nederland. Clustering van grootschalige logistiek en industrie zorgt onder meer voor draagvlak voor gezamenlijke (duurzame) logistieke oplossingen, gezamenlijke energiebesparing en -winning op gebiedsniveau en voor gezamenlijke voorzieningen op gebiedsniveau, zoals truckparking, infrastructuur en facilitaire diensten. Daarnaast heeft geclusterde ontwikkeling netto een kleinere impact op het landschap van de regio, in het bijzonder wanneer er gezorgd wordt voor een goede landschappelijke inpassing van de ontwikkeling. Versnipperde ontwikkeling heeft met name korte termijnvoordelen, maar geclusterde ontwikkeling draagt meer bij aan een duurzaam mobiliteitssysteem, energiedoelstellingen, landschappelijke waarde en het vestigingsklimaat van de regio, is onze overtuiging. Bovendien blijft een bedrijventerrein met deze randvoorwaarden ook toekomstbestendig en langer courant.

Omdat de voordelen van geclusterd ontwikkelen netto, onderaan de streep, meerwaarde opleveren voor de gehele regio, is het in termen van governance dan ook logisch om een nieuwe locatie als regiogemeenten gezamenlijk (eventueel met andere partners) te ontwikkelen. Dat maakt het bovendien ook gemakkelijker om gezamenlijk het profiel van de locatie te bewaken en ruimtelijke effecten als gevolgen van verplaatsing van bedrijven (leegstand; vrijkomende plekken) aan te pakken, bijvoorbeeld door bemoediging van (her)ontwikkeling van brownfields of door een deel van de baten van de ontwikkeling af te romen in een ontwikkelfonds, zie ook de aanbevelingen in het volgende hoofdstuk.

ENKELE VOORBEELDEN VAN LANDSCHAPPELIJKE INPASSING

Sinds het College van Rijksadviseurs in het najaar van 2019 haar kritiek uitte op de 'verdozing' van het Nederlandse landschap is landschappelijke inpassing een actueel thema geworden in de (logistieke) projectontwikkeling. Gemeenten, ontwikkelaars, beleggers en het bedrijfsleven zoeken in toenemende mate naar manieren om de economische voordelen van een grootschalige ontwikkeling te combineren met andere ruimtelijke ambities. Ter inspiratie, hieronder enkele voorbeelden:

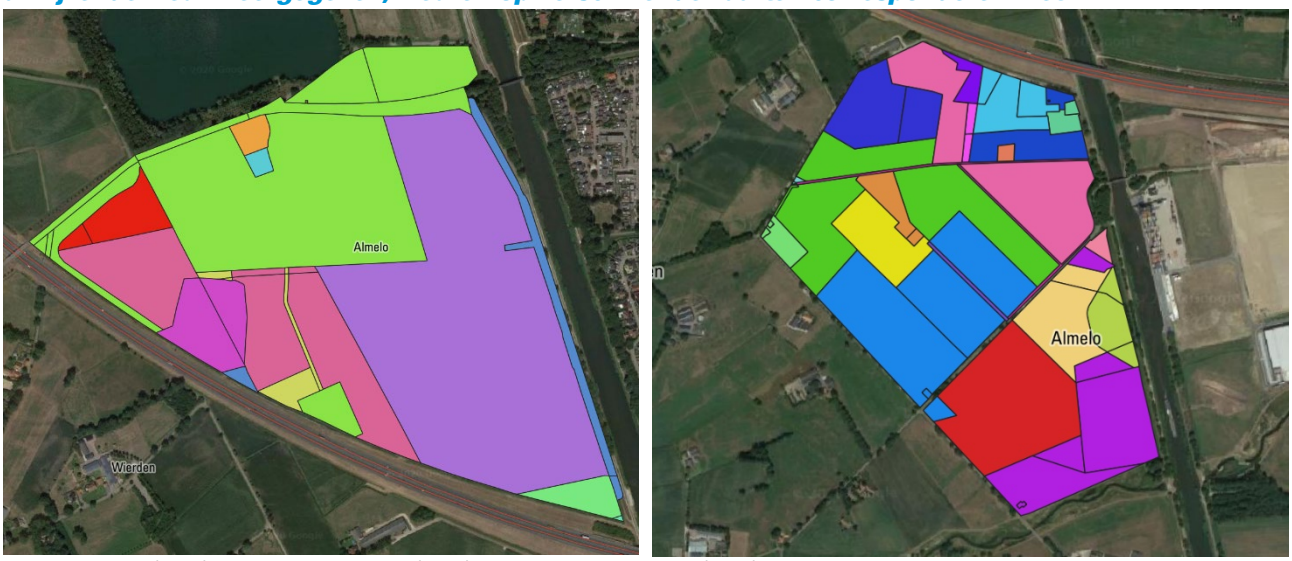
- In Greenport Venlo is er onlangs bewust voor gekozen om de ontwikkeling van een logistiek bedrijventerrein te combineren met 'groen' en 'blauw'. Het resultaat is een campussetting, waarbij het bedrijventerrein als geheel een ongebruikelijk grote verhouding heeft tussen bruto omvang en netto uitgeefbare kavels. Aangrenzend (en inmiddels midden tussen) de logistieke terreinen ligt Parc Zaarderheiken, dat wordt ontwikkeld tot een duurzaam en innovatief natuur- en recreatiegebied. Rondom dit park zijn ook voorzieningen gerealiseerd voor onderwijs en onderzoek. Daarnaast zijn er rond de nieuwere fasen van het logistieke cluster hoge aarden wallen opgetrokken, waardoor de grote panden vanaf de doorgaande weg en het aangrenzende landschap grotendeels aan het zich worden onttrokken. Op de terreinen zelf zijn onder meer veel groen en grote waterpartijen aanwezig.



- Op bedrijventerrein Seyst nabij Zeist zijn panden vanaf de doorgaande weg in het groen opgetrokken, waardoor ze meekleuren met het landschap. Aan de andere kant, op het terrein zelf, zijn de bedrijfspanden regulier en functioneel ingericht, naar gelang de behoefte van het bedrijf. Vergelijkbare ontwerpen worden opgesteld voor enkele logistieke ontwikkelingen in het land.

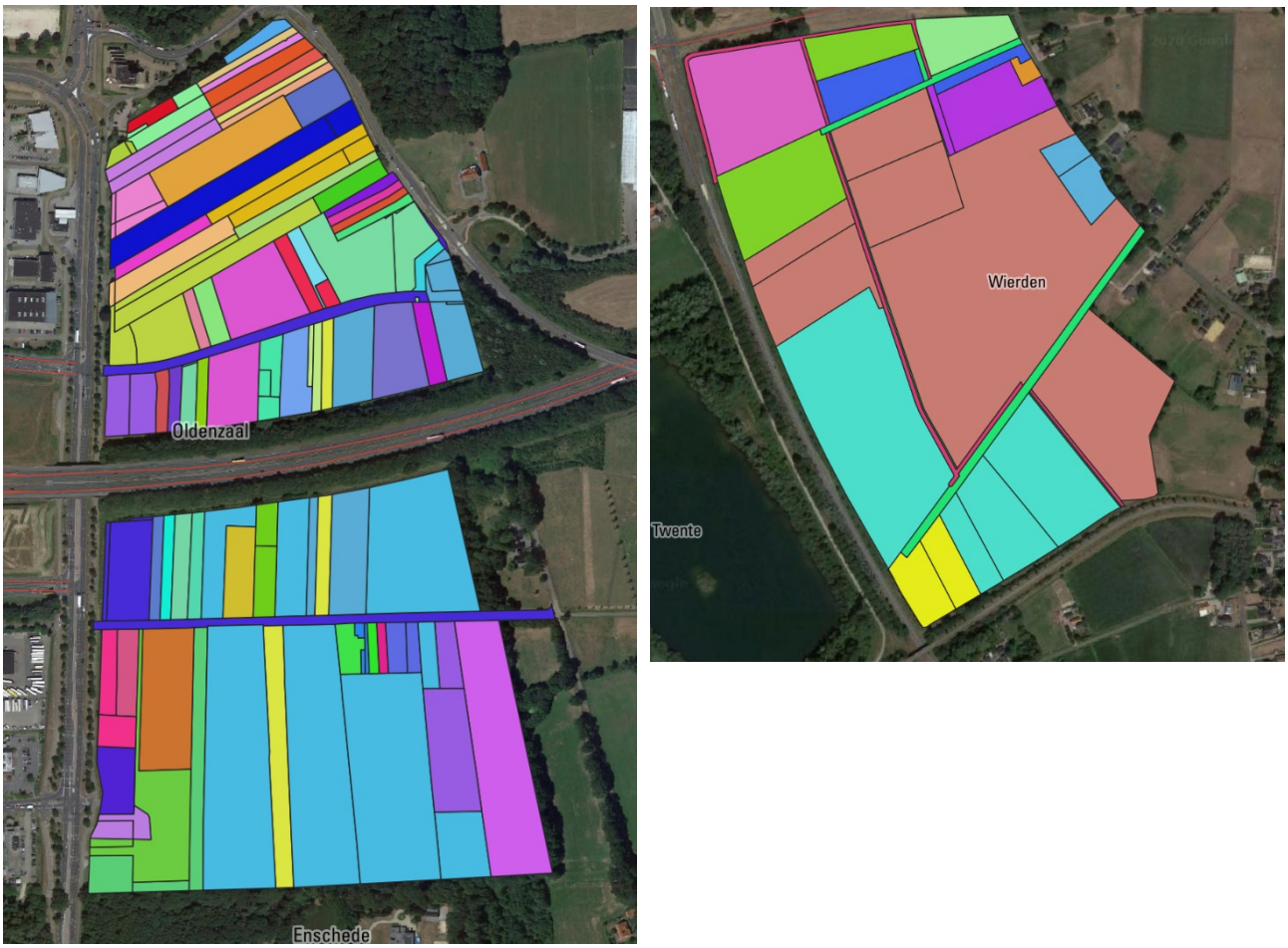


Figuur 10: Eigendomssituatie in Almelo NW (links) en Almelo ZW (rechts); iedere eigenaar is met een afwijkende kleur weergegeven; kleuren op verschillende kaarten corresponderen niet



Bron: Kadaster (2020); Provincie Overijssel (2020); bewerking Stec Groep (2020)

Figuur 11: Eigendomssituatie in Oldenzaal (links) en Enter (rechts); iedere eigenaar is met een afwijkende kleur weergegeven; kleuren op verschillende kaarten corresponderen niet



Bron: Kadaster (2020); Provincie Overijssel (2020); bewerking Stec Groep (2020)

6 Conclusies en aanbevelingen

6.1 Conclusies

Grootschalige logistiek en industrie zijn in de huidige vorm onlosmakelijk aan de regio verbonden
De grootschalige logistiek in Twente leveren economische en maatschappelijke meerwaarde op niet alleen het gebied van werkgelegenheid en toegevoegde waarde, maar voor een belangrijk deel ook door de onlosmakelijke binding met de lokaal gevestigde (grootschalige) industrie. De relatief beperkt vertegenwoordigde e-commerce (parcel) in Twente levert aanvullend meerwaarde door existentiële waarde voor de pakketbezorging in de regio. Voor de gevestigde groothandels geldt eveneens dat zij meerwaarde leveren door hun veelal regionale functie. Met andere woorden, de op dit moment aanwezige grootschalige partijen voeren in veel gevallen activiteiten uit die voor de regio noodzakelijk zijn of elders in Twente meerwaarde opleveren.

Voor 'footloose' segmenten, die nu nog vrijwel niet vertegenwoordigd zijn in de regio, geldt dat in de regel niet. De meerwaarde die zij (beleidsarm) aan de regio leveren beperkt zich vaak tot een toename van de werkgelegenheid, die bovendien veelal voor een deel door arbeidsmigranten wordt ingevuld. Voor dergelijke partijen kan door middel van aanvullende vestigingsregels en beleid meerwaarde worden gecreëerd, bijvoorbeeld door in relatie met de RES te sturen op een energiepositieve ontwikkeling door integratie van zon-op-dak en een windpark, hoewel laatstgenoemde op het huidige XL Businesspark bijvoorbeeld niet mogelijk is vanwege een laagvliegroute van Defensie. Daarmee kan een ontwikkeling ook bijdragen aan het tegengaan van landschapsvervuiling door dergelijke ontwikkelingen elders in de regio.

Het meest kansrijk (en economisch-maatschappelijk waardevol) is het, vanuit economische en maatschappelijke meerwaarde bezien, dan ook wanneer de regio zich inzet op behoud en aantrekken van maakindustrie. Deze doelgroep is relatief honkvast, heeft daarmee een sterkere regionale binding en brengt als stuwende sector een aanvullende behoefte aan logistiek met zich mee. Hiervoor kan Twente werken aan haar bredere propositie, die bijvoorbeeld ook wordt onderschreven in 'de kracht van Oost-Nederland'.

Huidige definitie en afbakening van 'grootschalig' (> 2 hectare) is toekomstbestendig
Op basis van de huidige propositie van de regio verwachten we dat de vraag die zich t/m 2040 voordoet vooral vanuit de al in Twente aanwezige marktsegmenten afkomstig is, dus voornamelijk in de omvang 2 t/m 5 hectare, enkele uitzonderingen daargelaten. Op de North Sea Baltic-corridor en de Zijderoute zien we grotere volumestromen ontstaan de komende jaren, maar we verwachten dat dat voor Twente tot maar een beperkte extra ruimtevraag van bedrijven leidt.

Omdat we de markt voor grootschalige bedrijfsruimte (beleidsarm) slechts beperkt zien veranderen de komende jaren, zien we geen aanleiding om de definitie van grootschalig (> 2 hectare) aan te passen. Wel lijkt ons een aanvullende XXL-categorie potentieel nuttig (> 5 hectare) om verder ruimtelijk beleid op te voeren, zie ook de aanbevelingen. Dat is voornamelijk het geval om uitzonderingen ruimtelijk te kunnen faciliteren. De regionale economische structuur vereist op zichzelf geen onderscheid tussen een XL- en een XXL-categorie. De meeste individuele bedrijven uit Twente hebben een relatief beperkte ruimtevraag.

Ruimtevraag op lange termijn is beperkt en allerminst zeker
Twente wordt voor grootschalige ruimtegebruikers gezien als secundaire markt. Het ligt relatief ver van de grote bevolkingsconcentraties en heeft vanuit logistiek perspectief een moeilijke uitgangspositie en concurrentiepositie binnen Nederland. Kenmerkend voor een secundaire markt is dat deze groeit op het

moment dat primaire markten niet voldoende grond beschikbaar hebben of beleidsmatig tekort schieten. Met andere woorden, er ontstaan met name kansen op de punten waar de primaire markten tekort schieten.

De belangrijkste keerzijde van een secundaire markt is dat de leegstand hier ook het eerste oploopt op het moment dat het economisch slechter gaat. Dat zien we ook terug in de vraagraming voor de langere termijn. In de hoge groeiscenario's van het CPB wordt er een groei verwacht van maximaal 33 tot 68 hectare in de periode tussen 2030 en 2040, maar in de lage groeiscenario's valt de uitbreidingsvraag vrijwel helemaal weg. In het lage groeiscenario zal er na 2030 dan ook alleen nog maar sprake zijn van vervangings- of verplaatsingsvraag, ofwel ruimtevraag van bedrijven die elders in de knel komen of om een andere reden graag willen verhuizen naar een nieuwe locatie. Met andere woorden, een nieuwe grootschalige ontwikkeling in Twente gaat naar verwachting met een grote onzekerheid gepaard. Wanneer er echter voor wordt gekozen om geen nieuwe ruimte te ontwikkelen bestaat de kans dat groeiende, Twentse bedrijven met een verhuis- of verplaatsingsvraagstuk vertrekken naar een locatie buiten de regio, omdat ze in Twente geen geschikte plek kunnen vinden. Helemaal nergens in geschikte ruimte voorzien is vanuit economisch perspectief en ambitie om bedrijven voor de regio te behouden dan ook geen aantrekkelijke optie.

HOE DE REGIONALE PROPOSITIE TE VERSTERKEN EN MEER ZEKERHEID TE GENEREREN?

De propositie van Twente wordt sterker als het grootschalige segment meer divers wordt, zowel in eindgebruikers als investeerders. Dat betekent dat de regio naast de huidige groep producenten, logistiek dienstverleners en transporteurs vooral in moet zetten op het aantrekken van strategische ontwikkelingen van 3PL's, bijvoorbeeld logistieke campusontwikkelingen van partijen als DHL. Daarnaast zou de regio erop in moeten zetten om naast Groep Heylen ook andere ontwikkelende partijen aan te trekken, zodat eindgebruikers keuze in het aanbod hebben en acquisitiekracht wordt vergroot. Daarmee kan het regionale cluster versterkt worden, de aantrekkingskracht worden vergroot en groeit ook het draagvlak voor 'meekoppelkansen', bijvoorbeeld rond onderwijs en toegepast onderzoek, naar het voorbeeld van de campus op Greenport Venlo. De keerzijde van een dergelijke strategie is dat er zich ook partijen in Twente gaan vestigen die, buiten werkgelegenheid, slechts een beperkte economische of maatschappelijke meerwaarde genereren voor de regio als geheel.

Dat betekent dat intensief de samenwerking gezocht moet worden met een dergelijke partij. Idealiter worden dergelijke partijen op voorhand al betrokken (en gebonden) aan een nieuwe ontwikkeling, om de onzekerheid die gepaard gaat met de autonome groei van Twente voor een deel te ondervangen. Tegelijkertijd is het moeilijk om in deze markt voet aan de grond te krijgen, gezien de grote concurrentie die Twente heeft van andere regio's. Het aantrekken van meerdere partijen kan daarentegen wel een zwaan-kleef-aan-effect hebben. Als (meer dan) één schaap over de dam is, volgen er meer. Ontwikkelende partijen zetten zich immers in om hun aanbod te verkopen of verhuren en de logistieke markt kenmerkt zich ook door 'elkaar volgen'.

Niet voldoende aanbod beschikbaar om in de ruimtevraag (hoge scenario) op lange termijn te voorzien

Qua programmering is de regio nu in balans, dus zonder herstructurering van bestaande locaties kan deze uitbreidingsvraag – die zich dus enkel voordoet in de hoge groeiscenario's – niet volledig op de bestaande uitgeefbare bedrijventerreinen gefaciliteerd worden. Dat geldt ook voor de maximaal 31 hectare extra 'verplaatsingsvraag' als gevolg van bedrijven die krap 'in hun jasje' zitten die we bovenop de huidige programmering verwachten t/m 2030. Let wel, indien bedrijven daadwerkelijk verplaatsen, ontstaat er namelijk ook ruimte op bestaande bedrijventerreinen in Twente. Voor die vrijkomende ruimte zal dan een nieuwe invulling gezocht moeten worden. In het bijzonder wanneer er sprake is van verouderd vastgoed, ontstaat een aanzienlijk risico op langdurige leegstand op deze plekken. Dat kan vervolgens weer een negatief effect hebben op de directe omgeving en de aantrekkingskracht en toekomstbestendigheid van het betreffende bedrijventerrein

Almelo heeft regionaal de beste propositie voor het huisvesten van grootschalige logistiek en industrie
Van alle zoekgebieden is het gebied in Almelo in de zuidwestelijke hoek van de A35 en het Twentekanaal markttechnisch de meest geschikte locatie om de ruimtevraag van grootschalige bedrijven toekomstbestendig te kunnen faciliteren. Dat komt voornamelijk door de aanwezigheid van een containeroverslag in de directe nabijheid van de locatie. We verwachten dat een ontwikkeling in dit gebied het meest toekomstbestendig is. Bovendien is dit de enige locatie die potentieel kan concurreren voor bovenregionale 'footloose' marktsegmenten.

Mocht de voorkeurslocatie in Almelo niet mogelijk zijn, kan een ontwikkeling voor in ieder geval de regionale segmenten vanuit markttechnisch perspectief ook op één of meerdere andere zoekgebieden in Twente gefaciliteerd worden. Voor bovenregionale 'footloose' marktsegmenten zijn dit echter geen concurrerende plekken. Ze voldoen in de basis, maar zijn enkel aantrekkelijk voor de regionaal aanwezige partijen, verwachten we. Ontwikkeling van deze zoekgebieden is dus enkel kansrijk voor bedrijven met een regionale verzorgende functie. Vanwege de afstand tot een overslagpunt op water (m.n. in Enter en Oldenzaal) kan ontwikkeling hier wel belemmerend werken voor de ambities rondom modal shift en de Europese Green Deal.

Ruimtelijk liggen er op de voorkeurslocatie in Almelo echter wel beperkingen. Naast dat de nabijgelegen Natura2000-gebieden al 'overbelast' zijn qua stikstofdepositie, is het gebied voor een belangrijk deel aangewezen als maten- en flierenlandschap in provinciaal beleid. Dat betekent dat er in principe strenge normeringen zijn voor eventuele bebouwing. Het is noodzakelijk om nader in kaart te brengen welke mogelijkheden er zijn om eventuele ambities van een grootschalige ontwikkeling hiermee te verenigen, dan wel welke bestuurlijke wil en afwegingsruimte er is om een dergelijke ontwikkeling eventueel vorm te geven.

6.2 Adviezen

Ontwikkel 'vraaggericht' en gebruik hiervoor het planologisch instrumentarium
Vanwege de onzekerheid die gepaard gaat met een grootschalige ontwikkeling adviseren we om bij ontwikkeling een gefaseerde of organische strategie te hanteren, waarmee de regio vraaggericht kan werken. Op die manier wordt het risico ondervangen dat er teveel plancapaciteit op de markt komt en teveel kosten in één keer worden gemaakt, waardoor de exploitatierisico's (te) groot worden. Vraaggericht ontwikkelen omvat een planologisch regime waarmee gemeenten een nieuwe ontwikkeling zo kunnen bestemmen dat deze (a) qua omvang niet te zwaar op de regionale plancapaciteit drukt en te onderbouwen is en (b) tegelijkertijd sneller dan een regulier bestemmingsplan opgeschaald kan worden ten behoeve van bijvoorbeeld een vestiging bedrijf dat niet op de bestaande gronden past. Relevante nuance is dat de kosten die gemaakt moeten worden voor grondverwerving door de methode van 'vraaggericht ontwikkelen' niet wegvallen, maar hoogstens over een langere periode gespreid kunnen worden of deels worden terugverdiend, bijvoorbeeld door op basis van een ruimtelijk masterplan een voorkeursrecht te vestigen of door grond na aankoop weer te verpachten.

Vraaggericht ontwikkelen vereist een andere manier van werken en denken dan het klassieke aanbodgericht ontwikkelen, waarin wordt geprogrammeerd op basis van een vooraf geraamde uitbreidingsvraag. De methode gaat ervan uit dat een locatie of fase pas beschikbaar gemaakt wordt op het moment dat een bedrijf met een concrete ruimtevraag niet gehuisvest kan worden in de bestaande harde plancapaciteit. Daarvoor moet eerst regionaal worden vastgelegd op welke plekken een ontwikkeling voor grootschalige bedrijven wenselijk is, waarna hiervoor de relevante vooronderzoeken en kaders (masterplan en evt. bestemmingsplan) neergelegd kunnen worden. Dat biedt het fundament om op deze locaties organisch een nieuw cluster te ontwikkelen. Bij aansluiting op bestaande bedrijventerreinen kan dit binnen het huidige planologisch instrumentarium via een projectafwijkingsbesluit. Voor geheel nieuwe locaties (greenfields) is het verstandig om eerst een 'beginvolume' mogelijk te maken, aangevuld met een wijzigingsbevoegdheid en een masterplan voor het totale gebied, waardoor eveneens fasegewijze ontwikkeling mogelijk wordt gemaakt. Laatstgenoemde methode is vanuit de grondexploitatie bezien ook geschikt voor bedrijventerreinen waarvoor een grotere voorinvestering moet worden gedaan, bijvoorbeeld

infrastructurele ingrepen (afslag; brug; etc.). De omvang van het benodigde beginvolume is afhankelijk van de grondexploitatievariabelen, daarmee niet op voorhand te bepalen en vraagt een nadere planeconomische doorrekening of scenariostudie.

In alle gevallen wordt met 'vraaggericht ontwikkelen' snelheid geboekt – het betreffen B&W-besluiten waarvoor in dit geval de vooronderzoeken al gedaan zijn – en kan de toets op de Ladder voor duurzame verstedelijking worden doorgeschoven naar het projectbesluit respectievelijk de wijzigingsbevoegdheid. Daarmee hoeft aan de voorkant, dus bij het neerleggen van het masterplan, enkel de algemene uitvoerbaarheid gemotiveerd te worden. De provincie Noord-Brabant heeft de afgelopen jaren gewerkt met 'vraaggericht ontwikkelen' en zowel provincie als gemeenten zijn positief over de aanpak.

Onder de Omgevingswet verandert bovengenoemd instrumentarium. Om snel te kunnen acteren kunnen in de provinciale omgevingsvisie en de gemeentelijke omgevingsplannen één of enkele locaties aangewezen worden waar een ontwikkeling voor grootschalige bedrijven wenselijk is. Vervolgens kan hierbij door B&W op korte termijn gehandeld worden, op voorwaarde dat alle relevante vooronderzoeken al gedaan en actueel gehouden zijn. Voor vraaggericht ontwikkelen zijn onder de Omgevingswet op hoofdlijnen drie methoden beschikbaar, zie hieronder. In alle gevallen moet expliciet in het omgevingsplan worden opgenomen dat de toets op de Ladder voor duurzame verstedelijking doorgeschoven wordt naar de vergunningverlening.

1. Door de gemeenteraad, bij het vaststellen van het omgevingsplan, voor de specifieke gebieden een delegatiebesluit te laten nemen, waarmee zij B&W de bevoegdheid geeft om voor deze specifieke gebieden het omgevingsplan aan te passen. Een dergelijk delegatiebesluit kan gepaard gaan met randvoorwaarden, bijvoorbeeld dat aanpassing alleen mogelijk is voor grootschalige bedrijven waarvan wordt gemotiveerd dat deze niet binnen het bestaande planaanbod terecht kan.

2. Door binnenplanse beoordelingsregels op te stellen, waarin wordt geformuleerd onder welke voorwaarden afgeweken kan worden van het omgevingsplan. Dergelijke beoordelingsregels kunnen een voorbehoud omvatten dat onder [1] ook beschreven staat. Binnenplanse beoordelingsregels zijn iets meer star dan een delegatiebesluit – aan de voorkant moeten de eisen strak zijn geformuleerd, terwijl dat voor delegatiebesluit minder strak kan – maar biedt vooraf wel meer rechtszekerheid.

3. Door voor iedere afzonderlijke ontwikkeling een buitenplanse omgevingsvergunning te verlenen, vergelijkbaar met het huidige projectafwijkingsbesluit. Daarmee hoeven aan de voorkant geen voorwaarden geformuleerd te worden, maar ontstaat wel het risico dat beslissingen ad hoc en niet uniform worden genomen. Bij het verlenen van een buitenplanse omgevingsvergunning is B&W verplicht om de gemeenteraad te consulteren.

Ook onder de Omgevingswet blijft bestaan dat in beginsel wel de algemene uitvoerbaarheid van een plan gemotiveerd moet worden. Deze motiveringsplicht geeft meer ruimte dan de Ladder voor duurzame verstedelijking, maar vraagt nog steeds om bijvoorbeeld actuele behoefteramingen in acht te nemen. Daarom zal 'vraaggericht ontwikkelen' zich bij voorkeur moeten beperken dat één of hooguit enkele goede locaties in de regio. Het is geen oplossing om een onbeperkt aantal plekken aan te wijzen of extreem grote ruimteclaims te doen.

Zet bij ontwikkeling in op 'meekoppelkansen' om het bedrijventerrein toekomstbestendig te maken

Bij een ontwikkeling is het essentieel om rekening te houden met andere beleidsthema's, zoals de energietransitie, klimaatadaptatie, biodiversiteit en landschappelijke inpassing. Via het benutten van dergelijke 'meekoppelkansen' wordt een nieuwe locatie toekomstbestendig. Grote kansen liggen er met name in het combineren van vestiging van grootschalige partijen met ambities op het gebied van duurzaamheid, landschap en modal shift. Clustering van bedrijven op een centrale locatie in Twente maakt het mogelijk om grote investeringen efficiënt te gebruiken en te laten renderen. Grootschalige

bedrijfsruimtegebruikers kunnen met hun grote platte daken en hun ruime opzet (een bruto/netto verhouding van 50-60% bebouwd) een belangrijke bijdrage leveren aan het genereren van energie.

Wij adviseren om het ambitieniveau te verhogen. Zon-op-het-dak en BREEAM-gecertificeerd bouwen zijn inmiddels breed geaccepteerd in de markt en moet de standaard zijn, maar er kan veel meer. Ook logistieke dienstverleners, verladers en productiebedrijven hebben een duurzaamheidsstrategie met een nul-emissiedoelstelling die in 2050 gerealiseerd moet zijn. Marktpartijen moeten dus ook grote stappen gaan zetten. Daar kunnen provincie en gemeenten bij helpen. Dit allereerst door een ambitie over verduurzaming met de knooppunten vast te leggen als streefwaarde of ambitieniveau. Maak daartoe een plan samen met de bovengemiddelde knooppunten hoe de duurzaamheidsambities (zowel op energietransitie, biodiversiteit, klimaatadaptatie, circulariteit als landschappelijke inpassing) te vertalen naar de lokale context. Van belang is om hierbij ook een gelijk speelveld te realiseren. Eisen die in Twente worden gesteld worden, moeten vergelijkbaar zijn met de eisen in buurregio's en concurrerende knooppunten, anders sorteert een maatregel of beleidsinstructie geen effect. Enkele suggesties hiervoor:

- Stapel ambities ten aanzien van clustering, nieuwe bedrijvenparken en duurzaamheid door in de Regionale Energie Strategie (RES) en daaropvolgende uitvoeringsagenda's de duurzaamheidsambities voor logistieke knooppunten op te nemen. Bijvoorbeeld door ambities vast te leggen over het aantal op te wekken Megawatt.

- Organiseer marktspanning door de aanleg van zonneparken in het weiland te beperken of afhankelijk te maken van de mate waarin bedrijfsdaken worden benut.

- Verken de wijze waarop bedrijventerreinen op grote schaal energiepositief gemaakt kunnen worden. Aspecten die in dergelijk onderzoek aan bod komen zijn bijvoorbeeld:
    - een duurzame (energie)infrastructuur voor de uitwisseling van reststromen of warmte;
    - aanleg collectieve (parkeer)voorzieningen, waardoor een hogere bruto/netto verhouding op kavelniveau (70-80%) gerealiseerd kan worden;
    - plaatsing van windmolens op het terrein en langs de openbare weg;
    - een shared shuttle serviceconcept, waardoor container-/vrachtwagenbewegingen van en naar de terminal efficiënt kunnen worden afgehandeld;
    - landschappelijke inpassing;
    - stimuleren van biodiversiteit; en
    - klimaatadaptatie op bedrijventerreinen.

- Gemeenten nemen in de gebiedsvisie (of masterplan) uitgangspunten op ten aanzien van landschapsontwikkeling, landschappelijke inpassing en duurzaamheid, zodat sprake is van een integrale gebiedsontwikkeling. Pas daarbij wel op voor een stapeling van 'landschappelijke vervuiling' door clustering van XXL-bedrijven, windmolens en grote parkeerplaatsen. Ondanks de evidente clustervoordelen, slaat daarmee snel het draagvlak weg onder de directe omgeving.

- Verplicht stellen van parkmanagement voor nieuwe ontwikkelingen, om op die manier de succeskansen voor het realiseren van clustervoordelen en een toekomstbestendig bedrijventerrein te vergroten.

- Gemeenten stellen voorwaarden aan gronduitgifte waardoor bedrijven verplicht worden aan bepaalde duurzaamheidseisen te voldoen, zoals zon-op-dak, (circulair of duurzaam) bouwen en gebruik niet-fossiele energie. Dit kan in bestemmingsplan en/of, indien actief grondbeleid wordt gevoerd, de uitgiftevoorwaarden geborgd worden. Voorwaarden kunnen ook worden gesteld in de vorm van financiële tegemoetkomingen op het moment dat investeringen worden gedaan boven het gewenste basisniveau.

ENKELE PRAKTIJKVOORBEELDEN VAN HET BENUTTEN VAN 'MEEKOPPELKANSEN'

- Op bedrijventerrein de Wildeman in Zaltbommel zijn de daken van onder andere DHL en Hitachi Vantara bedekt met zonnepanelen, waardoor de distributiecentra zelfvoorzienend zijn. Met de duurzaam opgewekte energie worden bovendien auto's en elektrische bestelwagens – DHL heeft er inmiddels meer dan 300 in Nederland – opgeladen. Het dak van Hitachi Vantara wordt daarnaast gebruik als parkeerdek voor het personeel, zodat het kavel optimaal benut kan worden.
- Op datzelfde bedrijventerrein wordt via de BIZ gewerkt aan het delen van restwarmte. Daarbij zou de restwarmte uit het productieproces van Hitachi Vantara gebruikt moeten gaan worden om het distributiecentrum van DHL te verwarmen.
- De gemeente Waalwijk heeft in haar gronduitgifte-voorwaarden opgenomen dat bedrijven bij vestiging zonnepanelen op het dak moeten plaatsen of hun daken voor zonnepanelen van een derde partij beschikbaar moeten stellen. Mede via deze route is het nieuwste distributiecentrum van Bol.com, met een dakoppervlakte van ruim 12 hectare, volledig voorzien van zonnepanelen.
- De gemeente Haarlem ontwikkelt voor bedrijven-terrein Waarderpolder Haarlem Business Park 'circulaire uitgiftevoorwaarden. Deze voorwaarden omvatten een lijst van verschillende duurzame ingrepen, onderverdeeld in enkele hoofdthema's (energietransitie, circulair, klimaatadaptatie, etc.), waarbij bedrijven wordt verplicht om van ieder thema minimaal één ingreep uit te voeren. Op die manier stuurt de gemeente op een duurzame gebiedsontwikkeling, maar houdt zij ook de ruimte vrij voor keuze wat het beste bij het bedrijf past.
- De gemeenten Bernheze, 's-Hertogenbosch en Oss hebben het bestemmingsplan voor de nieuwe logistieke ontwikkeling Heesch-West vergezeld van een 'circulair kwaliteitsplan'. Dit is een integraal visie-, ambitie- en ontwikkelplan, dat kaders stelt en inspira tie biedt voor een toekomstbestendige ontwikkeling. Het circulair kwaliteitsplan beschrijft de ambities op gebied van circulariteit, duurzaamheid, energie, stedenbouwkunde, landschap, biodiversiteit, klimaatadaptatie, mobiliteit, toepassing van materialen en beeldkwaliteit van Heesch-West. Het plan moet onder meer gaan dienen als toetsingsdocument voor bedrijven en ondernemers.









Overweeg een aanvullende procedure te verplichten ter bevordering van brownfieldontwikkeling

Voor een nieuwe locatie kan een extra procedure worden ingesteld, waarbij voor nieuwe partijen verplicht wordt om te inventariseren of er beschikbare panden of herontwikkelingslocaties (brownfields) in Twente beschikbaar en geschikt zijn de beoogde ontwikkeling. Dat kan eventueel zelfs gepaard gaan met een

motiveringsplicht waarin bij nieuwbouw toegelicht moet worden in hoeverre een beschikbaar pand of herontwikkelingslocatie geen reëel alternatief is, vergelijkbaar met een toets op de Ladder voor duurzame verstedelijking. We verwachten dat hierdoor met name de categorie bedrijven tot 5 hectare kavelomvang eerder elders een plek vindt, waardoor ook geholpen wordt om achtergebleven plekken opnieuw in te vullen, bestaande bedrijventerreinen hun waarde te laten behouden en de achterblijvende ruimte zorgvuldig te gebruiken. Een nieuw te ontwikkelen locatie zal daarmee ook zoveel als mogelijk beschikbaar blijven voor bedrijven in de XXL-categorie (> 5 hectare), die vaak te groot zijn voor brownfields[19]. Een partij als de HMO kan met uitvoeringsleningen of -financieringen mogelijk helpen bij het geschikt maken van brownfields voor nieuwe invulling.

Zet een ontwikkelfonds op voor de aanpak van achtergebleven locaties

Overweeg bij ontwikkeling van een nieuwe locatie om een deel van de opbrengsten van gronduitgifte te storten in een ontwikkelfonds dat aangewend kan worden voor het opnieuw invullen en geschikt maken voor nieuwe invulling van brownfields en achtergebleven plekken, bijvoorbeeld ontstaan als gevolg van de maximaal 31 hectare 'verplaatsingsvraag' die uit de vraagraming naar voren is gekomen. Het fonds kan worden opgezet naar het voorbeeld van het Regionaal Fonds Werklocaties dat al enkele jaren succesvol wordt geëxploiteerd in het Stedelijk Gebied Eindhoven. Door een deel van de baten af te romen naar een ontwikkelfonds draagt een nieuwe ontwikkeling bij aan de bredere doelstelling om bedrijventerreinen in Twente toekomstbestendig te maken en te houden. De HMO zou bijvoorbeeld een rol kunnen vervullen in het beheer van dit fonds.

Daarbij moet overigens worden opgemerkt dat een dergelijk ontwikkelfonds ook gepaard zal moeten gaan met lokale inspanningen om een dergelijk herontwikkelingstraject te begeleiden. Daarvoor zullen individuele gemeenten rekening moeten houden met een aanzienlijke tijdsinspanning voor de ambtelijke capaciteit. Een andere belangrijke overweging van een ontwikkelfonds is dat ofwel de grondprijzen omhoog moeten om voldoende marge op de grondexploitatie te behouden, ofwel dat de ontwikkelende partijen akkoord moeten gaan met een lagere marge of zelfs verliesgevende exploitatie op voorhand, waarbij het financieel-economische aspect dus ondergeschikt wordt gemaakt ten opzichte van bredere maatschappelijke baten. In principe prijst de regio zich op basis van grondprijs niet snel uit de markt – voor logistieke partijen is grondprijs in de locatieoverweging fors ondergeschikt aan aspecten als multimodale bereikbaarheid, transportkosten, groeimogelijkheden en de beschikbaarheid van arbeid – maar het maakt het wel moeilijker om partijen op basis van de grondprijs over de streep te trekken.

Positioneer het Twents Huis van de Logistiek als spil voor versterking van het bestaande cluster

Vanuit de markt wordt meerdere keren benadrukt dat een goede logistieke propositie, voor zowel behoud van regionale bedrijven als het aantrekken van bovenregionale partijen, verder gaat dan alleen het aanbieden van voldoende bedrijfsgrond. De laatste jaren hebben we in verschillende prominente clusters in Nederland een slag gezien naar verdergaande samenwerking tussen overheid, onderwijs en marktpartijen, bijvoorbeeld in een samenwerking als Midpoint Brabant, waar het gaat om ontwikkeling op aspecten als verduurzaming, innovatie en de aansluiting tussen onderwijs en arbeidsmarkt. Ook in het Twents Huis van de Logistiek zien we een dergelijke samenwerking die is ontstaan als motor in de afstemming tussen onderwijs, arbeidsmarkt en het logistieke bedrijfsleven. Voor een sterke Twentse propositie en een sterk vestigingsklimaat is het nuttig om de huidige samenwerking in Twente, bijvoorbeeld in het Twents Huis van de Logistiek, komende periode uit te breiden naar nieuwe, actuele thema's en verder te professionaliseren. Op die manier kunnen economische- en andere beleidsambities elkaar in Twente steeds meer versterken.

[19] Uitzonderingen daargelaten, zie bijvoorbeeld de herontwikkeling van het veilingterrein in Bleiswijk ten behoeve van de vestiging van Zalando (ca. 20 hectare).

A. Lijst van interviews

Voor de totstandkoming van beide onderzoeken is onderstaande lijst van personen geconsulteerd. Als start van het onderzoek hebben we verkennende interviews gehouden met een viertal experts, die ieder vanuit hun achtergrond als onderzoeker naar de logistieke en industriële markt in Twente kijken. Het gaat om Bart Kuipers (EUR), Dennis Moeke (HAN), Roland Verbraak (GVT) en Sebastiaan Piest (Universiteit Twente). We spraken met hen over hun beeld van de marktontwikkelingen, kansen en bedreigingen voor Twente en de economische en maatschappelijke meerwaarde van grootschalige bedrijven.

Vervolgens spraken we met een brede groep van marktpartijen: van logistieke bedrijven tot vastgoedbeleggers, van partijen die in Twente actief zijn tot partijen die (nog) niet in Twente actief zijn. Met deze personen hebben we gesproken over hun verwachtingen over grootschalige logistiek in Twente op de korte en middellange termijn en hebben we, voor zover ten tijde van het gesprek bekend, gereflecteerd op de onderzoeksresultaten.

Dit onderzoek is door ons in dezelfde periode uitgevoerd als een onderzoek naar de vraag naar havengebonden kavels in Twente, in opdracht van het Havenbedrijf Twente. Voor beide opdrachten zijn verscheidene interviews uitgevoerd met experts, investeerders en het bedrijfsleven. Vanwege de raakvlakken van de onderwerpen van beide onderzoeken is ervoor gekozen om voor beide onderzoeken één gezamenlijke interviewlijst te maken.

Tabel 22: Lijst van geïnterviewden

	Organisatie	Naam	Datum
1	EUR	Bart Kuipers	9 april 2020
2	GVT	Roland Verbraak	13 april 2020
3	HAN	Dennis Moeke	10 april 2020
4	Universiteit Twente	Sebastian Piest	10 april 2020
5	DHG	Richard Elich	24 april 2020
6	Syncreon	Arjen Kuneman	28 april 2020
7	WDP	Michiel Assink	29 april 2020
8	Prologis	Sander Breugelmans	30 april 2020
9	Vos Logistics	Frank Verhoeven	30 april 2020
10	Kuehne + Nagel	Frans van Dongen	6 mei 2020
11	Bolk Transport	André Pluimers	7 mei 2020
12	V/d Bosch Beton	Jan-Dirk Staman	7 mei 2020
13	Bleckmann	Mark van Onna	8 mei 2020
14	Europastry	Maurice Hansté	8 mei 2020
15	Heembouw	Rinus Verhey	8 mei 2020
16	CTT	Gerco Linthorst	11 mei 2020
17	Avia Weghorst	Niek Weghorst	15 mei 2020
18	Heylen Groep	Bob Loohuis	14 mei 2020
19	Varo Energy	Jelle Mathon	18 mei 2020
20	Rokramix Rouwmaatgroep	Jan Smit	20 mei 2020
21	DHL	John Scherders	25 mei 2020
22	Somerset	Tim Beckmann	8 juni 2020
23	XL Businesspark	Jan Geerdink	19 augustus 2020