



**Buck
Consultants
International**

Masterplan Gebiedsontwikkeling Heesch West



Uitgevoerd in opdracht van:

Provincie Noord-Brabant en de GR Heesch West namens de gemeenten Bernheze, Oss en 's-Hertogenbosch

Nijmegen, september 2017

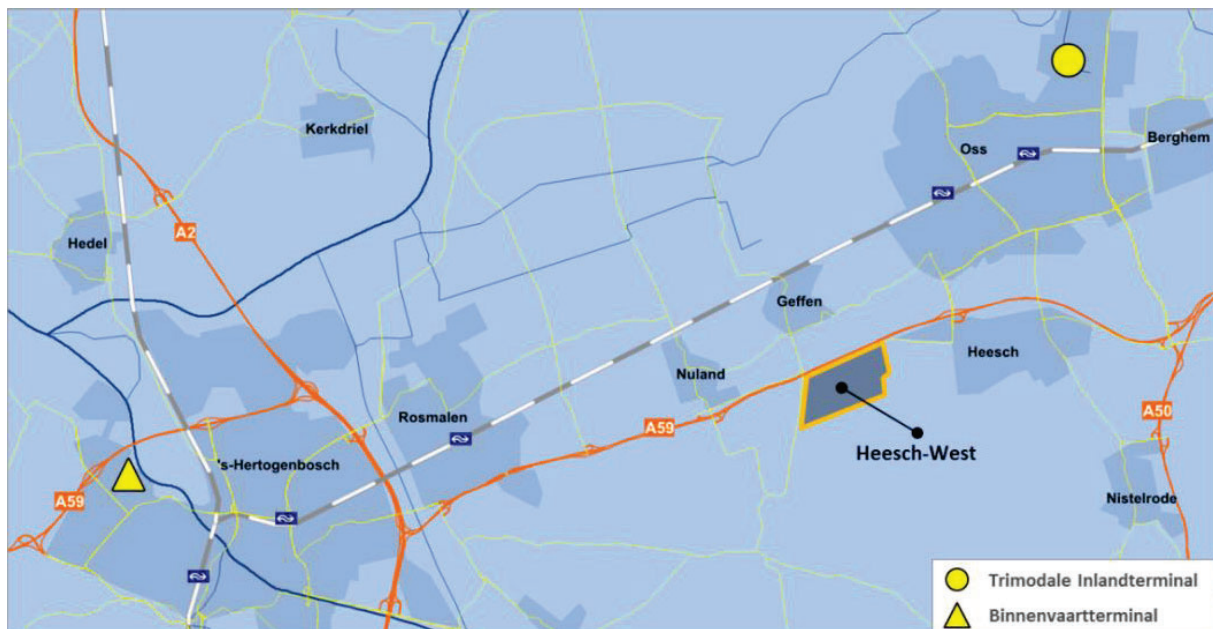
Inhoudsopgave

Samenvatting	3
Hoofdstuk 1 Beoogde ontwikkeling	8
1.1 Masterplan Heesch West	8
1.2 Anticiperen op marktontwikkelingen	10
1.3 Doelgroepen	12
1.4 Leeswijzer	13
Hoofdstuk 2 Marktinventarisatie	14
2.1 Grootschalige logistiek	14
2.2 Regionale verplaatsers	17
2.3 Innovatieve concepten en energie	18
2.4 Inschatting totale ruimtevraag	19
Hoofdstuk 3 Ontwikkelperspectief grootschalige logistiek	20
3.1 Logistiek verzorgingsgebied	20
3.2 Vraagramingen en beschikbaar aanbod	21
3.3 Ontwikkelperspectief voor Heesch West	27
Hoofdstuk 4 Ontwikkelstrategie	28
4.1 Marktontwikkelingen als uitgangspunt	28
4.2 Gefaseerd ontwikkelscenario	29
4.3 Belangrijke aandachtspunten	30
4.4 Concrete vervolgstappen	31
Hoofdstuk 5 Conclusies	38
Bijlagen	40

Samenvatting

De gemeenten 's-Hertogenbosch, Oss en Bernheze hebben gezamenlijk een Masterplan opgesteld voor het gebied Heesch West (178 hectare) aan de A29 ten westen van de afslag Oss. Het plangebied is gelegen op het grondgebied van de gemeente 's-Hertogenbosch en de gemeente Bernheze en omvat 76 hectare netto bedrijventerrein, waarvan in de **1^e fase 50 hectare** tot ontwikkeling komt. Het Masterplan schetst het ontwikkelperspectief van Heesch West met aandacht voor fasering, thematisering, duurzaamheid, landschappelijke inpassing en organisatiestructuur.

Kaart 1: Ligging gebied Heesch West aan de A59 tussen afslagen Oss en Nuland



Beoogde ontwikkeling

Het gebied Heesch West zal zich primair ontwikkelen tot vestigingslocatie voor de doelgroep (zeer) grootschalig. De 1^e fase van 50 hectare is globaal verdeeld in 30 hectare voor (zeer) grootschalige logistiek en **20 hectare vanuit strategisch perspectief** voor andere vormen van ruimte-extensieve bedrijvigheid. Heesch West zal een specifieke thematisering en profilering uitdragen met meerwaarde voor de regio op het gebied van circulaire economie, energie en nieuwe concepten in de bouw. Met het oog op een goede ruimtelijke ordening en een solide grondexploitatie is voldoende beginvolume nodig om de ontwikkeling goed van de grond te krijgen. De nadruk ligt op de volgende doelgroepen:

Doelgroep	Regionaal belang
Grootschalige logistiek	De regio Noordoost-Brabant is een belangrijke hotspot voor logistieke activiteiten van verladers, handelsbedrijven en logistieke dienstverleners in Nederland. Een belangrijke ontwikkeling is dat de grootschalige boven-regionale distributiecentra meer dan gemiddeld kiezen voor Brabant als vestigingsplaatslocatie. De ambitie voor doorontwikkeling van logistieke activiteiten in Brabant is neergelegd in de Logistieke Agenda van Brabant.
Innovatieve concepten	Een belangrijke stuwende sector in de regio Noordoost-Brabant is de bouw. De bouwsector heeft te maken met een aantal maatschappelijke trends zoals verduurzaming, digitalisering en circulariteit. De komende jaren worden thema's als duurzaam bouwen, standaardisering (prefabricage) en materiaalverhuur steeds belangrijker. Heesch West is gezien de concentratie van bouwbedrijven in de regio en de gunstige centrale ligging een interessante locatie voor het faciliteren van innovatieve concepten binnen deze sector. Vanuit logistieke activiteiten zijn er steeds meer signalen waaruit blijkt dat de transformatie naar duurzaam logistiek vastgoed en een meer circulaire economie langzaam op gang begint te komen. Producenten proberen meer regie te krijgen over de totale keten en kijken ook steeds meer naar retourstromen. Verwerkende bedrijven spelen in op de retourstromen en zoeken daarbij naar strategische partners. Logistieke dienstverleners ontwikkelen omgekeerde ketens met klanten of sluiten aan bij andere partners. Als belangrijke driver daarvan is ook de kwaliteit en economische haalbaarheid van duurzame energieoplossingen is de afgelopen jaren met sprongen vooruit gegaan. Vooral de markt voor (mobiele) zonnepanelen biedt kansen voor bedrijventerreinen met grootschalig vastgoed. Heesch West is als locatie voor grootschalig logistiek vastgoed bij uitstek geschikt om voorop te lopen als het gaat om deze innovaties in circulaire economie en duurzaamheid.
Regionale verplaatsters	Binnen de gemeenten Bernheze, Oss en 's-Hertogenbosch zijn enkele bedrijven geïdentificeerd waarvan het gewenst is dat deze naar een meer geschikte locatie verplaatsen. Het gaat voornamelijk om bedrijven die actief zijn in de bouw, recycling en infrastructuur en hinder veroorzaken voor de omgeving. Heesch West is met de milieuruimte en grootschalige opzet een interessante opvanglocatie voor dit soort bedrijven. Ook voor bedrijven uit de regio die een snelle groei doormaken en veel ruimte nodig hebben kan Heesch West interessant zijn als opschalingslocatie. Dit kan bijvoorbeeld zijn in de sectoren agro & food, logistiek, of de bouwsector. De marktvrage vanuit regionale verplaatsters is onderdeel van de marktinventarisatie.

Marktinventarisatie

Voor de onderbouwing van de **toekomstige marktbehoefte** voor de locatie Heesch West is een zeer uitgebreid marktonderzoek uitgevoerd. Als robuuste basis zijn er binnen de verschillende doelgroepen 35 gesprekken gevoerd met marktpartijen over de te verwachten investeringen in de komende 10 jaar en hoe geanticipeerd zou moeten worden om deze investeringen aan te trekken. Gesprekken zijn gevoerd met: vastgoedontwikkelaars, vastgoedbeleggers, logistiek dienstverleners, e-fulfilment bedrijven, bouwbedrijven en energiebedrijven. Aanvullend daarop zijn beschikbare provinciale prognoses voor bedrijventerreinen afgezet tegen het beschikbare aanbod voor grootschalige logistiek en is een verdieping gemaakt op het aantal kavels vanaf 10 hectare.

De uitgebreide analyses wijzen uit dat er in de komende jaren sprake is van een gunstige markt in Noordoost-Brabant en Zuidoost-Nederland voor grootschalige logistiek. In de regio Noordoost-Brabant is er weliswaar aanbod beschikbaar op meerdere locaties, maar de verwachting is dat het aanbod van **zeer grote kavels** (vanaf 10 hectare) onvoldoende is voor de verwachte vraag. Voor kavels van 5 tot 10 hectare lijkt de markt redelijk in evenwicht als wordt uitgegaan van de provinciale ramingen. Belangrijk is om de marktontwikkelingen in de grootschalige logistiek goed in de gaten te houden.

Tegelijkertijd kan op basis van de gesprekken en aanvullende analyses geconcludeerd worden dat door het aanbieden van zeer grote kavels in combinatie met een gedegen aanpak van promotie, acquisitie en een **ruimtelijke duurzame gebiedsvisie** er op korte termijn kansen liggen voor Heesch West om drie of vier grote kavels te verkopen in het segment (zeer) grootschalige logistiek. Daarnaast liggen er op iets langere termijn ook kansen voor regionale verplaatsingen en innovatieve concepten. De concrete marktvraag vanuit de regio komt op dit moment maar vanuit enkele bedrijven, maar op basis van de gesprekken mag verwacht worden dat dit op middellange termijn meer bedrijven zullen zijn. Mede ook door de afname van aanbod op andere bedrijventerreinen in de regio.

Voor alle potentiële vestigers op Heesch West geldt dat in principe milieucategorie 4.2 voldoende is, maar dat het gezien de snelle ontwikkelingen in de circulaire economie (behandelen van retourstromen op de opslag van bepaalde producten) raadzaam is om voor bepaalde bedrijfsactiviteiten een wijzigingsbevoegdheid op te nemen voor hogere milieucategorieën. Voorwaarde is dat het moet gaan om bedrijfsactiviteiten die passen bij de doelgroep van Heesch West.

Op het moment dat Heesch West op de markt komt in 2019 zal de behoefte vanuit de regio aan grote kavels naar verwachting alleen maar groter zijn, omdat de nu beschikbare kavels van 5 tot 10 hectare naar verwachting op korte termijn zijn verkocht. Op dit moment zijn er geen kavels beschikbaar van 10 hectare of groter in de regio 's-Hertogenbosch-Oss. Heesch West is dus een benodigde aanvulling op het regionale aanbod.

Naar aanleiding van de uitgebreide marktinventarisatie heeft een aantal geïnterviewde partijen ook schriftelijk verklaard positief te staan tegenover verdere ontwikkeling van Heesch West en het daarbij gekozen ambitieniveau. Kernwoorden daarbij waren 'realistisch' en 'kansrijk', gezien vanuit de huidige marktontwikkelingen. Ook geven ze aan graag nader geïnformeerd te willen blijven door de Gemeenschappelijke Regeling over nieuwe

(plan)ontwikkelingen. De steunbetuigingen zijn weliswaar geen concrete toezeggingen voor toekomstige vestiging op Heesch West, maar vormen een duidelijke bevestiging dat er behoefte is aan de ontwikkeling. In dat kader worden er ook vervolgworkshops georganiseerd met o.a. vastgoedbeleggers en-ontwikkelaars in de logistiek en met duurzame energiebedrijven. De opbrengst uit de workshops bestaat uit concrete bijdragen aan de verdere gebiedsontwikkeling.

Belangrijke aandachtspunten

Op basis van ervaringen op andere greenfield ontwikkelingen en alle signalen die zijn opgevangen in de marktgesprekken zijn er zeven belangrijke aandachtspunten:

- Het Masterplan omvat een veel groter gebied dat de eerste fase van 50 hectare (netto) bedrijventerrein. Het is goed dat in het Masterplan rekening gehouden kan worden met **verschillende perspectieven** zoals een goede landschappelijke inpassing, met voldoende waterberging, ruimte voor een goede (snel)weg ontsluiting en ruimte om een substantiële bijdrage te leveren aan de opwekking van duurzame energie. Al deze componenten komen terug in het Masterplan en zullen worden opgenomen in het nog op te stellen bestemmingsplan. Dat geeft investeerders een geruststellend gevoel over de toekomstwaarde van hun eigen bezittingen en omgeving.
- Uit de gesprekken is naar voren gekomen dat in het concurrentievermogen van het vestigingsklimaat van de regio in toenemende mate aandacht moet worden besteed aan de beschikbaarheid en opleiding van **(logistiek) personeel**. Het aanbod is in principe aanwezig en er zijn ook concrete initiatieven om de arbeidsmarkt een impuls te geven door middel van opleidingen aan onderwijsinstellingen en samenwerkingen tussen bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheden in het Logistics House.
- Uit ervaringen op andere locaties blijkt dat bij de ontwikkeling van het terrein er een **professioneel projectteam** beschikbaar moet zijn dat verantwoordelijk is voor de verkoop van kavels en de begeleiding van potentiële klanten. Bovendien blijkt dat een flexibele inrichting van kavels en de mogelijkheid (zeker in de beginfase) tot opties op gronden van groot belang kan zijn voor een succesvolle start.
- Uit de praktijk blijkt in diverse regio's dat niet alle grootschalige investeringen van elders komen. Een groot deel van de bedrijven dat zich vestigt op een bedrijventerrein is al in de regio vertegenwoordigd en zoekt een locatie om op te schalen. Noordoost-Brabant beschikt met haar gevarieerde aanbod van logistieke dienstverleners en grote producenten in ieder geval over de basis voor die **endogene groei**.
- Het blijkt dat succesvolle terreinen niet alleen gevuld worden met grootschalige logistiek. Het is verstandig om ook kavels aan te bieden voor kleine en middelgrote activiteiten om **geen monocultuur** te ontwikkelen. Hierbij kan gedacht worden aan ondersteunende diensten voor de logistiek (truckcentra, tankstation etc.), maar ook nieuwe concepten in de bouw of circulaire economie. Uiteraard is het altijd raadzaam om als regio een grote kavel beschikbaar te hebben indien een groot productiebedrijf zich meldt in de regio. Noordoost-Brabant is tenslotte van oudsher een industriële regio.
- Het is van belang om in de komende periode in gesprek te gaan met **marktpartijen** (logistieke vastgoedbeleggers, innovatieve energiebedrijven en regionale netwerkbeheerders) over de juiste invulling en inrichting van het terrein. Er zijn nu eenmaal niet veel greenfieldlocaties waar flexibele ruimte is voor bedrijfshuisvesting op zeer grote ka-

vels in combinatie met energieopwekking. Andere voorbeelden (Venlo en Haarlemmermeer) illustreren dat werken vanuit een ruime gebiedsontwikkeling uiteindelijk leidt tot een robuust en kwalitatief hoogwaardig vestigingsklimaat waarin investeerders vertrouwen hebben.

- Het aanbieden van grote kavels en het realiseren van grootschalige logistiek zal ook tot gevolg hebben dat de **leegstand van warehouses**, zeker als de economie niet hard groeit, zal toenemen op bestaande locaties in de regio, vooral als het om verouderde, kleinere warehouses gaat.

Conclusies

Het onderzoek naar de marktbasis voor de gebiedsontwikkeling van Heesch West komt tot de volgende conclusies:

- Een grootschalige ontwikkeling van een bedrijventerrein kan alleen maar duurzaam en succesvol worden ontwikkeld als het ingepast wordt in een ruimer plangebied.
- Het is in dit stadium niet verstandig om alle voorziene planruimte voor ontwikkeling van een bedrijventerrein in één keer aan te spreken.
- De in de regionale overleggen afgesproken ruimte van 50 ha (netto) voor grootschalige logistiek en aanvullende ruimtebehoefte uit andere sectoren (bouw en circulair) is vanuit de markt te onderbouwen.
- In de komende 10 jaar zal de markt voor grootschalige ontwikkeling zich doorzetten. Heesch West kan daarvan profiteren door vanaf 2019 van die groeiemarkt te profiteren, maar waarbij tegelijkertijd ook in ogenschouw moet worden genomen dat de huidige groei van het aantal grootschalige logistieke projecten op termijn zou kunnen afvlakken.
- Het onderscheidend vermogen van Heesch West zal moeten liggen in het aanbod van grote logistieke kavels binnen een duurzame integrale gebiedsontwikkeling met een praktisch energieconcept aangejaagd door een krachtige uitvoeringsorganisatie.
- Ook vanuit de regio (bouw, enkele verplaatsingen, logistiek) is er naast grootschalige logistiek een vraag te verwachten naar bedrijfskavels. Heesch West dient gepositioneerd te worden als strategische groeilocatie voor de regio.
- Omdat de vraag in de toekomst moeilijk blijft in te schatten en andere regio's ook met grootschalige logistiek aan de slag zijn, is het pas zinvol te starten met een tweede fase (van 26 ha) in een nieuw bestemmingsplan op het moment dat fase 1 (van 50 ha) voor meer dan de helft is uitgegeven en er nog steeds voldoende marktvraag is voor vooral grootschalige logistiek.

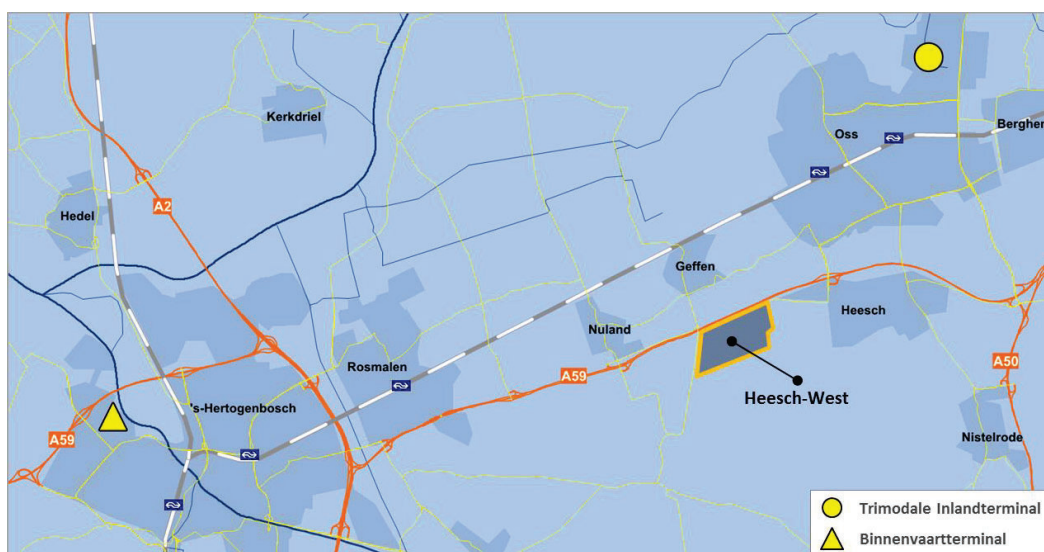
Bij de totstandkoming van het Masterplan Heesch West is door de Gemeenschappelijke Regeling Heesch West intensief samengewerkt met de Provincie Noord-Brabant. Er is sprake van gezamenlijk opdrachtgeverschap en gezamenlijke input. De samenwerking vormt nu een goede basis om de plannen te concretiseren. Er wordt nu toegewerkt naar een kansrijke duurzame invulling van het gebied met oog voor ruimtelijke kwaliteit en ruimte voor logistiek en voor specifieke clusters. Tevens zijn heldere afspraken gemaakt over het ontwikkeltempo van het gebied. De weg ligt open om van Heesch West een toplotatie te maken, onderscheidend in duurzaamheid/energie en in kwaliteit en clustering.

Hoofdstuk 1 Beoogde ontwikkeling

1.1 Masterplan Heesch West

De gemeenten 's-Hertogenbosch, Oss en Bernheze ontwikkelen gezamenlijk een visie voor het gebied Heesch West (178 hectare) aan de A59 ten westen van de afslag Oss (kaart 1). Het plangebied is gelegen op het grondgebied van de gemeente 's-Hertogenbosch en de gemeente Bernheze en omvat 76 hectare netto bedrijventerrein, waarvan in eerste fase 50 hectare tot ontwikkeling mag komen op basis van regionale afspraken. De tweede fase van 26 hectare kan vervolgens op basis van concrete marktvraag ontwikkeld worden. Bij een langdurig aanhoudende vraag zou het terrein op termijn mogelijk kunnen doorgroeien tot een omvang van 105 hectare, maar daar zijn bestuurlijk nog geen afspraken over gemaakt. Tot die tijd kan deze derde fase zijn agrarische bestemming behouden of alternatief ingezet worden, bijvoorbeeld als energiepark.

Kaart 2: Ligging Bedrijventerrein Heesch West (bron BCI)



Bron: BCI, 2016

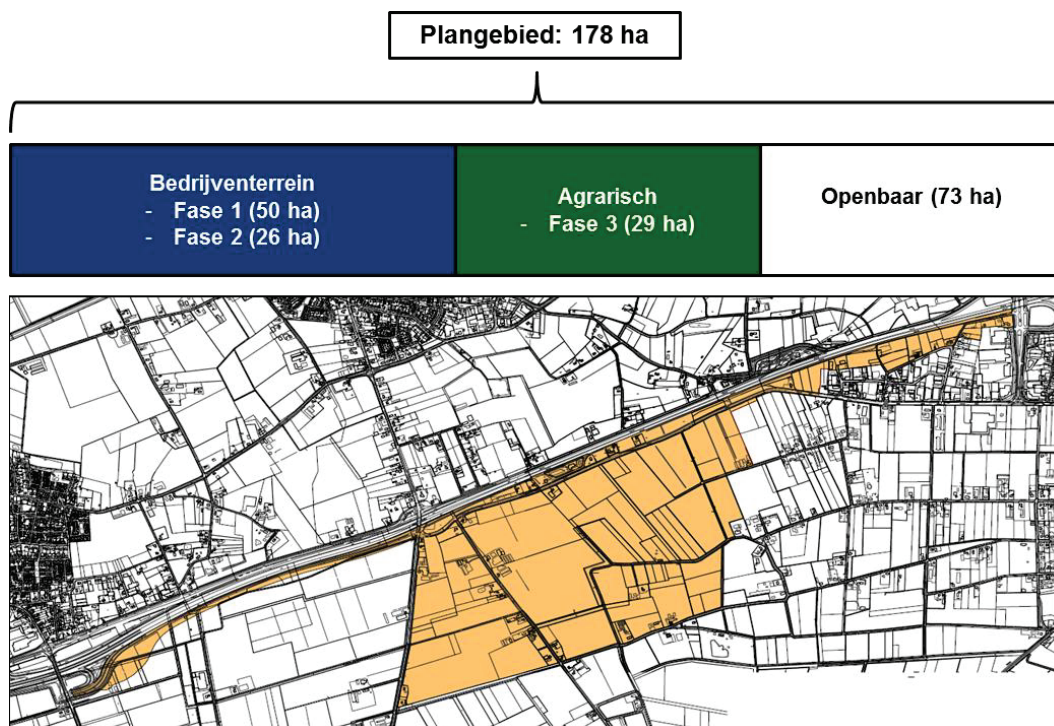
De voorgeschiedenis van Heesch West gaat terug naar 2004 toen met het Uitwerkingsplan Waalboss de mogelijkheid werd geboden om circa 125 hectare netto bedrijventerreinen tot ontwikkeling te brengen ter versterking van de regionale economie en behoud van de werkgelegenheid. Vanaf dat moment hebben de gemeenten 's-Hertogenbosch, Oss en Bernheze de krachten gebundeld om met Heesch West versnippering van aanbod in de regio te voorkomen.

De ontwikkeling van Heesch West is het afgelopen jaar in een stroomversnelling gekomen, nadat op provinciaal en regionaal niveau concrete afspraken zijn gemaakt over het perspectief en de ontwikkelvoorwaarden voor Heesch West. De afspraken vloeien voort uit de bedrijventerreinprognoses van Noord-Brabant die eind 2014 zijn vastgesteld. De belangrijkste bevinding is dat het aanbod kwantitatief (in hectaren) ruim voldoende is, maar dat er kwalitatief sprake is van een 'mismatch'. Conclusie is dat er tot 2025 vooral extra ruimte nodig is om de zeer grootschalige logistiek te accommoderen. In de Brabantse regio's is daarom een aanvullende programmeringsopgave neergelegd om grootschalige ontwikkelingen binnen de regio te kunnen faciliteren. Provincie en regio's hebben afgesproken dat een combinatie van een aanbod- en vraaggerichte benadering het beste aansluit bij de wens om snel in te kunnen spelen op de concrete ruimtevraag vanuit de zeer grootschalige logistiek.

Eind 2016 is in het regionaal afsprakenkader vastgelegd dat Heesch West zich als solitaire locatie kan ontwikkelen voor de doelgroep (zeer) grootschalig. Met het oog op een goede ruimtelijke ordening en een solide grondexploitatie is voldoende beginvolume nodig om de ontwikkeling goed van de grond te krijgen. Afgesproken is, dat er in eerste instantie 50 hectare op 'groen' staat, mits de marktvraag geconcretiseerd kan worden in het Masterplan.

Om het ontwikkelperspectief van Heesch West verder vorm te geven is besloten om de fasering, thematisering en complementariteit verder uit te werken in een Masterplan. Het Masterplan Heesch West moet inzicht verschaffen in de mogelijkheden en een concretisering van de marktvraag om de eerste fase van 50 hectare bedrijventerrein te ontwikkelen. Daarbij dient het beoogde marktprofiel verder verdiept te worden.

Figuur 1.1 (Master)plangebied Heesch West



De eerste fase is globaal verdeeld in 30 ha voor zeer grootschalige logistiek en 20 ha voor andere vormen van ruimte-extensieve bedrijvigheid. Heesch West moet een specifieke thematisering en profilering vertolken met meerwaarde voor de regio op het gebied van circulaire economie, energie en nieuwe concepten in de bouw.

Om nader invulling te geven aan het Masterplan hebben de provincie Noord-Brabant en de gemeenten die verbonden zijn aan de Gemeenschappelijke Regeling Heesch West aan Buck Consultants International opdracht verleend om een uitgebreid marktonderzoek uit te voeren om het marktperspectief van Heesch West in beeld te brengen voor de beoogde doelgroepen.

Voorliggend rapport geeft een heldere beschrijving op hoofdlijnen van de belangrijkste bevindingen van het uitgebreide marktonderzoek voor Heesch West. De resultaten van het marktonderzoek vormen het uitgangspunt voor de nadere positionering en realistische ontwikkelstrategie van het bedrijventerrein. Naast dit rapport is een uitvoerig onderzoeksdocument beschikbaar waarin de uitgebreide onderzoeksresultaten zijn opgenomen.

1.2 Anticiperen op marktontwikkelingen

Bedrijventerrein Heesch West zal gepositioneerd worden als een bedrijventerrein voor meerdere doelgroepen, met als gemeenschappelijke delers grootschaligheid en milieuruimte. De regio Noordoost-Brabant en de provincie Noord-Brabant zien Heesch West als een locatie met een specifieke thematisering en profilering, die bovendien aansluit bij de regionale economische behoeften.

In de regio Noordoost-Brabant werken de gemeenten samen aan de realisatie van de ambities voor een goed woon-, werk- en leefklimaat. Vanuit economisch perspectief is de locatie Heesch West met grote kavels en milieuruimte interessant voor de volgende economische sectoren: grootschalige logistiek, agro en food, bouw (en circulaire economie).

Faciliteren grootschalige logistiek

Vanuit logistiek perspectief vormen de regio's binnen de provincies Noord-Brabant en Limburg de belangrijkste hotspot voor logistieke activiteiten van verladers, handelsbedrijven en logistieke dienstverleners in Nederland. De regio Noordoost-Brabant eindigt net als de andere drie Brabantse regio's de laatste jaren in de top-10 van de ranglijst van logistieke hotspots in Nederland. De ambitie voor doorontwikkeling van logistieke activiteiten in Brabant is neergelegd in de Logistieke Agenda van Brabant. Een belangrijke ontwikkeling is dat de grootschalige bovenregionale distributiecentra meer dan gemiddeld kiezen voor Brabant als vestigingsplaatslocatie. In de periode 2011-2015 heeft 43% van de grootschalige bovenregionale distributiecentra zich gevestigd in Noord-Brabant.

Kaart 3: Hotspots (Bron: Vakblad Logistiek, 2016)



Kaart 4: Ranking Logistieke Locaties (Bron: JLL, 2015)



Ruimte voor innovatieve concepten

De bouwsector in Noordoost-Brabant is een belangrijke pijler van de regionale economie. Dit komt mede door de aanwezigheid van grote (inter)nationale spelers in de bouwsector als Heijmans (gevestigd in Rosmalen), Volker Wessels (gevestigd in Uden) en Dura Vermeer (in 's-Hertogenbosch). Deze drie bedrijven zijn ook terug te vinden in de top 10 van de 50 grootste bouwbedrijven in Nederland. Daarnaast zitten er een aantal grote familiebedrijven in de regio en is er een brede basis aan MKB-bedrijven in de regio te vinden evenals een grote groep aan ZZP'ers. Na moeilijke crisisjaren is de sector weer opgekrabbeld en staat het voor nieuwe uitdagingen. Bouwbedrijven zijn positief gestemd over toekomstige ontwikkelingen. De verwachting is dat de bouw in 2017 groeit met 3,5%, na een groei van bijna 4% in 2016 ¹. Verschillende maatschappelijke trends maken het onvermijdelijk dat de sector de komende jaren een sterke transformatie zal moeten doormaken. Belangrijke ontwikkelingen zijn het toenemend belang van circulariteit, duurzaamheid en digitalisering in de samenleving. Voor bedrijven in de bouwsector ligt de uitdaging in het inspelen op deze maatschappelijke trends. Heesch West is aangewezen om te fungeren als opvanglocatie voor bedrijven met een regionaal verplaatsingsvraagstuk (i.v.m. milieuruimte) in de bouwsector en de circulaire economie. De campus voor innovatie in de bouw – SPARK – vervult daarin een belangrijke gids- en motorfunctie.

Ook de agro & food ketens zijn volop in beweging, ook in de regio. Er is volop aandacht voor het verminderen van de milieudruk in de veehouderijketens (met veel nieuwe technologie). Daarnaast zijn er verschillende initiatieven voor nieuwe foodconcepten en nieuwe ketens. De verwachting is dat in de regio Noordoost er in de komende jaren verschillende bedrijven snel zullen (door)groeien, maar dat die op vele andere locaties in de regio terecht

¹ Rabobank Bouwbericht, 2016

kunnen. Daarnaast doet zich in de regio af en toe een grote investering voor in de agro & foodprocessing. Daarvoor zijn meerdere locaties in de regio beschikbaar. Of Heesch West dan de beste papieren heeft voor die ‘unieke’ kans is mede afhankelijk van de vraag en de voorkeuren van het bedrijf.

De markt voor circulaire economie is sterk in ontwikkeling. Het gebruik van circulaire materialen neemt in bepaalde sectoren steeds meer toe. Voor goederenstromen gaat het vooral over het verzamelen van plastics, karton en papier etc. Heesch West zou interessant kunnen zijn als pilotlocatie voor stromen in consumentenproducten (o.a. textiel, schoenen etc.). Op het gebied van innovatie liggen er bovendien kansen voor de ontwikkeling van een energieconcept voor het gehele gebied (de totale planomvang).

Verplaatsters binnen de regio

Binnen de gemeenten Bernheze, Oss en 's-Hertogenbosch zijn enkele bedrijven geïdentificeerd waarvan het gewenst is dat deze naar een meer geschikte locatie verplaatsen. Het gaat voornamelijk om bedrijven die actief zijn in de bouw, recycling en infrastructuur en hinder veroorzaken voor de omgeving. Heesch West is met de milieuruimte en grootschalige opzet een interessante opvanglocatie voor dit soort bedrijven. Ook voor bedrijven uit de regio die een snelle groei doormaken en veel ruimte nodig hebben kan Heesch West interessant zijn als opschalingslocatie. Dit kan bijvoorbeeld zijn in de sectoren agro & food, logistiek, of de bouwsector. De marktvraag vanuit regionale verplaatsters is onderdeel van de marktinventarisatie.

Op economische vlak heeft de regio de ambitie om zich te ontwikkelen tot excellente agri-food-regio met internationale allure, nationale aantrekkingskracht en lokale samenwerkingsvormen. Noordoost-Brabant beschikt over een sterk ontwikkeld ecosysteem van bedrijven, overheden en onderwijsinstellingen die verbonden zijn met de productie en verwerking van gezonde voeding voor mens en dier. Tevens behoort Noord-Brabant tot de grootste agrifood-exporteurs van Europa en is de regio strategisch gelegen tussen wetenschappelijke centra in Wageningen, Nijmegen, Eindhoven en Tilburg. Voor een topregio is het daarom belangrijk om altijd voldoende ontwikkelruimte te hebben voor bedrijven uit de regio en van daarbuiten.

1.3 Doelgroepen

De doelgroepen voor Heesch West zijn in de volgende tabel weergegeven:

Tabel 1.1 Doelgroepen Heesch West naar type

Doelgroepen		Typering	Voorbeelden	Indicatie omvang kavel
Logistiek	Grootschalig	Grootschalige logistiek	Distributiecentra	5 tot 20 ha
	Ondersteunend	Ondersteunende diensten	Truckparking, tankstation, restaurant	0 tot 1 ha
Innovatieve concepten	Sectoraal	Bouwsector, circulaire economie, datacenters	Concepten, pilots	1 tot 5 ha
	Energie	Zonnepanelen: Permanent (>10 jaar) Tijdelijk/mobiel (5-10 jaar)	Zonnepark	0 tot 10 ha
Regionale verplaatsters	Sectoraal	Bouw & infra, agro & food, logistiek, industrie	Distributie, groothandel, productie, bewerking	1 tot 5 ha

1.4 Leeswijzer

- Hoofdstuk 2: Marktinventarisatie
Inschatting van de marktvraag voor de komende 10 jaar op basis van 35 gesprekken met experts uit de markt. Daarnaast een beoordeling van Heesch West door experts en inschatting van de kansrijkheid voor het aantrekken van de beoogde doelgroepen.
- Hoofdstuk 3: Ontwikkelperspectief grootschalige logistiek
Positionering van de regio Noordoost-Brabant ten opzichte van Oss- 's-Hertogenbosch ten opzichte van andere regio's in Zuidoost-Nederland voor de doelgroep grootschalige logistiek. Gevolgd door een uitgebreide positionering ten opzichte van vraagmodellen en aanbod voor zeer grootschalige logistiek.
- Hoofdstuk 4: Ontwikkelstrategie
Uitwerking van een logische ontwikkelstrategie op basis van marktkarakteristieken en de aanbodsituatie in de regio gevolgd door een opsomming van belangrijke aandachtspunten en concrete vervolgstappen voor de GR Heesch West.
- Hoofdstuk 5: Conclusies
Weergave van de belangrijkste bevindingen uit de analyses en de daaruit voortvloeiende aanbevelingen en vervolgstappen.
- Bijlagen
Opgenomen zijn: verzameldocument marktontwikkelingen, resultaten marktgesprekken, SWOT-analyse en beschrijving van ontwikkelscenario's.

Hoofdstuk 2 **Marktinventarisatie**

Als belangrijke bouwsteen van het Masterplan Heesch West zijn 35 gesprekken gevoerd op strategisch niveau met marktpartijen. In de gesprekken zijn belangrijke marktontwikkelingen in de betreffende sector getoetst en is een inschatting gemaakt van de investeringen die de komende 10 jaar mogen worden verwacht. Daarbij is ook gevraagd hoe een locatie als Heesch West in de markt gezet kan worden om grootschalige investeringen aan te trekken.

Er is gesproken met experts uit de volgende marktsegmenten: vastgoedontwikkelaars, vastgoedbeleggers, logistiek dienstverleners, e-fulfilment ontwikkelaars, agrofood bedrijven, regionale bouwbedrijven en energiebedrijven. Op basis van de gesprekken, beschikbare databases en bureauexpertise is per doelgroep een bandbreedte opgesteld met een inschatting van de ruimtevraag.

2.1 **Grootschalige logistiek**

Investerings in grootschalige logistieke distributiecentra worden gedaan door retailers/online winkels, producenten/brandowners, logistiek dienstverleners en logistiek ontwikkelaars. De omvang van een kavel voor dit grootschalige segment is doorgaans tussen de 5 en 15 hectare, maar er zijn ook voorbeelden van 20 hectare.

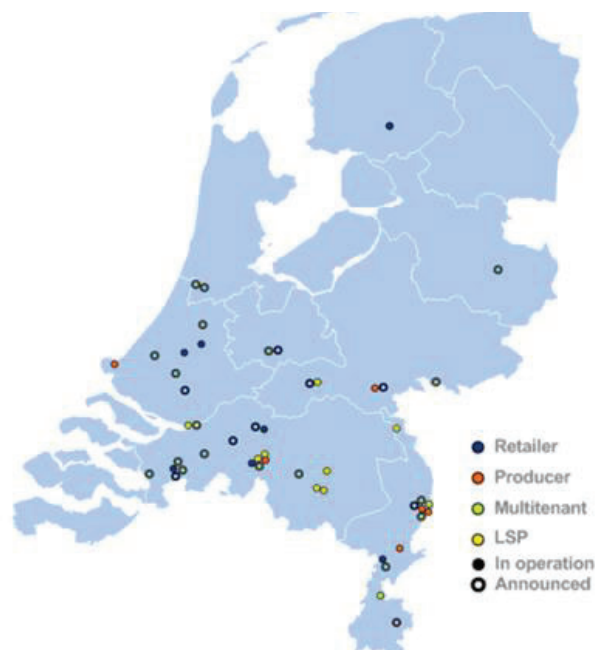
De markt voor grootschalig logistiek vastgoed bevindt zich volgens de experts uit de vastgoed- en beleggingswereld op een hoogtepunt. Aangejaagd door een aantal robuuste marktontwikkelingen is er sprake van een forse vraag naar grote kavels. Het is lastig te voorspellen hoe deze vraag zich de komende jaren precies gaat ontwikkelen. Over het feit dat er de komende jaren sprake is van een groeiemarkt bestaat geen twijfel onder experts.

Twee belangrijke ontwikkelingen staan aan de basis van de enorme groei in de ruimtevraag binnen dit segment. Ten eerste is er sprake van schaalvergroting in het logistieke vastgoed, waardoor de omvang van bedrijfskavels toeneemt. Steeds meer bedrijven (logistiek vastgoedontwikkelaars en verladers) voegen warehouses samen op een nieuwe locatie om schaalvoordelen te realiseren. Door technologie (IT-systemen en material handling) is het mogelijk om meerdere locaties samen te voegen tot een grootschalig distributiecentrum (consolidatie). Grondtransacties groter dan 10 hectare zijn tegenwoordig zeker geen uitzondering meer.

Ten tweede neemt het aantal distributiecentra met e-fulfilment activiteiten sterk toe. Door de interneteconomie (e-commerce) ontstaan nieuwe logistieke concepten die doorgroeien naar nieuwe distributieconcepten, waarbij veel warehouse ruimte nodig is om fijnmazige leveringen en kleine orders af te kunnen wikkelen.

De afgelopen jaren is een exponentiële groei waar te nemen in het aantal transacties voor zeer grote distributiecentra met een gebruiksoppervlak vanaf 40.000 m², ook wel XXL-distributiecentra genoemd. In 2015, 2016 en naar verwachting ook in 2017 zijn/worden jaarlijks gemiddeld 6 tot 7 XXL-projecten in Zuidoost-Nederland gerealiseerd. Vanuit de markt bestaat het besef dat dit aantal per jaar niet reëel is voor de lange termijn. De verwachting is dat het aantal projecten weer iets af zal nemen, maar dat er wel sprake blijft van een groot aantal grootschalige projecten. Eerder onderzoek van BCI naar de drijvende krachten achter de groei van het aantal XXL-distributiecentra (zie tabel) laat ook zien dat er sprake is van een robuuste ontwikkeling met een structureel karakter.

Kaart 5: Gerealiseerde/aangekondigde XXL-dc's in Nederland



Tabel 2.1 Drijvende krachten achter groei mega DC's

Drijvende kracht	Logistieke dienstverleners	(R)etailers	Producenten
1 Wereldwijde verlenging en vergroting complexiteit supply chains	+	+	+
2 Beleving van shops en individuele consumenten vanuit één DC	+	+/-	+/-
3 Toename productvariëteit en voldoende voorraad	+	+	+
4 Fysieke ruimte voor packing & shipping en handling returns	+	+	+
5 Toepassing nieuwste informatie- en material handlingtechnologie vergt schaalgrootte	+	+	+
6 Schaalbaarheid van locatie	+	+	+
7 Consolidatie logistieke dienstverleners	+	n.v.t.	n.v.t.
8 Multiclient DC's bij logistieke dienstverleners vergen schaalvoordelen	+/-	n.v.t.	n.v.t.

Legenda: +: trend zet door; 0: kortstondig effect; -: trend op korte termijn voorbij; +/-: geen dominante trend

Bron: Buck Consultants International, 2016

Uit de tabel blijkt dat verwacht mag worden dat de trend van schaalvergroting c.q. megadistributie zich zal voortzetten. De aantrekkelijkheid van een XXL-distributiecentrum wordt gevormd door de voordelen van schaalgrootte, het inspelen op specifieke logistiek wensen en veranderingen in supply chains.

Ondanks alle inzichten in marktontwikkelingen en trends is het lastig om een goede doorkijk te geven in het aantal XXL-projecten dat gerealiseerd zal worden in de komende 10 jaar. Om met het oog op de ontwikkeling van Heesch West toch meer gevoel te krijgen voor de marktvraag zijn twee toekomstscenario's opgesteld om te komen tot een indicatie van het aantal XXL-projecten (zie paragraaf 3.3). Beide varianten (hoog en laag) gaan uit van een afvlakking in het aantal projecten ten opzichte van de afgelopen 3 jaar. Voor Zuidoost-Nederland worden tot 2028 in het lage scenario 28 projecten van XXL-formaat (vanaf 6 hectare) verwacht. Het hoge scenario resulteert in 41 projecten. Een indicatieve berekening van het aantal projecten voor de periode van 2019 tot 2028 resulteert in 28 tot 41 projecten in Zuidoost-Nederland.

Uit de gesprekken met marktpartijen komt sterk het signaal naar voren dat ze zien dat het aantal zeer grote kavels in Zuidoost-Nederland enorm snel is afgenomen en dat er een tekort dreigt. Met het grote aantal projecten dat nog in de pijplijn zit is volgens marktpartijen nieuw aanbod op strategische locaties wenselijk.

De ontwikkeling van Heesch West wordt door ontwikkelaars en beleggers in logistiek vastgoed als interessante locatie beoordeeld. Niet alleen door de zeer grote kavels, maar ook door de flexibiliteit in de planvorming en de ambities op het gebied van duurzaamheid. Met deze elementen kan Heesch West zich onderscheiden ten opzichte van andere locaties die ook grote kavels beschikbaar hebben. De potentie blijkt volgens experts ook uit de nabijheid van meerdere terminals en de logistieke expertise bij vervoerders en verladers in de regio.

Volgens experts is het belangrijk om als nieuwe vestigingslocatie ook aandacht te hebben voor het bredere logistieke ecosysteem. Voor Heesch West zouden de volgende elementen de locatie aantrekkelijker kunnen maken voor investeerders:

- Integrale visie op de gebiedsontwikkeling (o.a. duurzame energie en waterberging).
- Organiseren van een daadkrachtige projectorganisatie met voldoende expertise.
- Aandacht voor het aanbod en scholing van logistieke arbeidskrachten.

Marktpartijen schatten in dat met de nu voorliggende ambities en plannen (voor de gebiedsontwikkeling) van Heesch West en de verankering van logistiek in de regio aan die voorwaarden kan worden voldaan. De inschatting is dat 3 of 4 grote investeringsprojecten van 10 tot 15 hectare voor de komende 10 jaar dan mogelijk moet zijn onder de toekomstige marktomstandigheden.

Doelgroep	Grootschalige logistiek
Periode	2019-2028
Inschatting	3 of 4 grote projecten van 10-15 ha
Ruimtevrage	30 tot 60 hectare

2.2 Regionale verplaatsters

Bedrijven verplaatsen om verschillende redenen naar een nieuwe locatie. Zo kan het zijn dat bedrijven uit hun jasje groeien op de huidige locatie en moeten verplaatsen om door te kunnen groeien. Een andere reden voor verplaatsing is indien er sprake is van hinder voor de omgeving. Vooral in de sectoren bouw, infrastructuur en recycling kent de regio een aantal bedrijven die momenteel op hun huidige locatie onvoldoende kunnen groeien. Het is vanuit de gemeenten gewenst dat ze verplaatsen naar een andere locatie.

Uit gesprekken met meerdere bedrijven met een verplaatsingsvraagstuk blijkt dat er 1 of 2 bedrijven zijn die zich graag op Heesch West willen vestigen. Er zit geen acute druk achter beide verplaatsingen maar verplaatsing over korte afstand heeft wel de voorkeur. Heesch West is daarvoor het beste alternatief. Het ontbreken van een directe waterontsluiting in het gebied beperkt Heesch West in de mogelijkheden voor het faciliteren van bepaalde recyclingbedrijven die bulkstromen verwerken of bewerken.

Als onderdeel van de marktinventarisatie is een analyse gemaakt van de snelle groeiers in de regio. Hieruit komen momenteel geen concrete kandidaten voor Heesch West naar voren. Enerzijds omdat bedrijven op korte termijn een andere locatie voor ogen hebben of verplaatsing nu nog niet concreet aan de orde is. Het is wel van belang om die groep groeiende bedrijven goed te blijven monitoren. Uit een verkenning van innovatie en clustering op het gebied van agro & food in de regio Noordoost-Brabant (onderzoek naar agro hot spots in de regio) blijkt dat de meeste initiatieven buiten de regio Oss-'s-Hertogenbosch worden opgepakt op bestaande locaties in de regio. Heesch West is niet als hotspot door stakeholders in de regio naar voren geschoven.

De zeer grootschalige productiebedrijven in de regio zijn erg 'honkvast' door het grote geïnvesteerde vermogen (machines etc.) en het gekwalificeerde personeel dat aan de regio is gebonden. Verplaatsen van een bestaande locatie naar een nieuwe locatie komt weinig voor. Indien uitbreiding aan de orde is dan gaat de voorkeur uit naar uitbreidingsruimte op/dicht bij de huidige locatie. Elke 10 jaar worden er 1 of 2 grote projecten in Zuidoost-Nederland gerealiseerd waarvoor meerdere bedrijventerreinen in de race zijn. In de regio Oss-'s-Hertogenbosch is draagvlak bij geïnterviewde bedrijven om ruimte te reserveren voor een strategische acquisitie of een 'witte raaf' in de agro & food omdat daarmee de kernkwaliteiten van AgriFood Capital worden versterkt.

Doelgroep	Verplaatsters bouw en infra
Periode	2019-2028
Inschatting	1 á 2 projecten van 1-5 ha
Ruimtevrage	2 tot 5 hectare

Doelgroep	Verplaatsters agro & food
Periode	2019-2028
Inschatting	1 grote óf 1 á 2 middelgrote projecten
Ruimtevrage	5 tot 15 hectare

2.3 Innovatieve concepten en energie

De belangrijkste doelgroep als het gaat om innovatieve concepten betreft bedrijven die activiteiten ontplooiën in de bouwlogistiek. In de wereld van verhuurders van machines voor de bouw zijn er een aantal snelle groeiers waar te nemen. De centrale ligging van Heesch West is interessant als opslaglocatie voor deze bedrijven. Daarnaast is de locatie geschikt als gedeelde opslaglocatie/werf voor kleine bouwbedrijven uit de regio of als eindassemblage locatie voor prefab woningen. Op Heesch West is ook ruimte voor innovatieve concepten binnen andere sectoren, bijvoorbeeld de logistiek en industrie. Voor agro & food is het Foodpark Veghel in eerste instantie de aangewezen locatie.

Vanuit de energiesector wordt het belang van duurzame energieoplossingen op grootschalige bedrijventerreinen steeds groter. Vanuit de logistieke vastgoedmarkt bestaat de behoefte om hier op in te zetten, maar in de praktijk zijn er nog de nodige barrières. Uit de gesprekken blijkt dat vele partijen zich actief aan het oriënteren zijn, zoals grote investeerders (RWE, Pon Holding, Engie). Ook kleine innovatieve bedrijven die opgericht zijn (door grote bedrijven) om met innovatieve oplossingen te komen (zoals Indi, Energiebesteding) zijn op zoek naar projecten. Daarnaast zijn er netwerkbedrijven (zoals Enexis) die voor de vraag staan hun netwerken aan te passen aan de veranderende energieproductie en daardoor belangstelling hebben voor grote locaties waar ze op kunnen anticiperen. Tot slot zijn er eindgebruikers (logistieke dienstverleners, verladers en ook vastgoedbeleggers) die ontzorgd willen worden. Al deze partijen willen graag op een of andere manier bij de ontwikkeling van Heesch West betrokken worden. Via een op te richten investeringsmaatschappij kan snel geschakeld worden richting concrete oplossingen, dit blijkt ook uit de gesprekken.

Een andere potentiële doelgroep die geen onderdeel uitmaakt van het marktonderzoek zijn datacenters. Het grote energieverbruik van dit type vastgoed biedt kansen in combinatie met grootschalige duurzame energieopwekking. Het opzetten van een collectief energieconcept en de kansen voor datacenters gaat gepaard met een ruimtevraag. Er zal ruimte gereserveerd moeten worden voor opslag van energie/smartgrid en met het beschikbare energie potentieel is er wellicht in een datacentrum van 10 hectare te interesseren.

Doelgroep	Innovatieve concepten
Periode	2019-2028
Inschatting	1 klein of 1 groot project
Ruimtevraag	2 tot 10 hectare

Doelgroep	Energie en datacenters
Periode	2019-2028
Inschatting	1 smart grid en/of datacentrum
Ruimtevraag	2 tot 15 hectare

2.4 Inschatting totale ruimtevraag

De totale marktvraag wordt op basis van alle gesprekken, het beschikbare datamateriaal en bureauexpertise inschat op 41 tot 105 hectare voor de periode 2019-2028. In onderstaande tabel is wederom de bandbreedte voor de verschillende doelgroepen weergegeven:

<i>Doelgroep</i>	<i>Onderkant bandbreedte</i>	<i>Bovenkant bandbreedte</i>
Grootschalige logistiek	30	60
Verplaatsters bouw & infra	2	5
Verplaatsters agro & food	5	15
Innovatieve concepten	2	10
Energie en datacenters	2	15
Totaal	41 ha	105 ha

De daadwerkelijke impact van de marktontwikkelingen voor de verschillende doelgroepen op de marktvraag gaat altijd gepaard met enige onzekerheid. Bovendien hangt het succes van Heesch West grotendeels af van de mate waarin onderscheidend vermogen gecreëerd kan worden ten opzichte van andere locaties.

Er is daarom sprake van een ruime bandbreedte in de marktvraag. De onderkant van de bandbreedte is gebaseerd op een scenario waarbij Heesch West te maken heeft met tegenvallende resultaten. De onderkant van de bandbreedte is daarom gebaseerd op de marktvraag die min of meer is af te leiden uit de marktgesprekken. De bovenkant van de bandbreedte gaat uit van een hoog succesratio waarbij enkele zeer grootschalige investeringen van buiten de regio worden aangetrokken.

Aanvullend op de totale marktvraag zijn er nog twee categorieën van bedrijven die zich op Heesch West kunnen vestigen maar die niet voldoen aan de doelgroepen voor Heesch West:

- 1 Middelgrote bedrijven die niet voldoen aan het ruimte-extensieve profiel voor Heesch West mogen zich vestigen indien:
 - de benodigde kwaliteit ontbreekt elders in de regio:
 - bedrijven een specifieke voorkeur hebben voor aansluiting op het cluster van Heesch West;
 - restkavels die door grootschalige uitgifte gevuld dienen te worden.
- 2 Het ondersteunende faciliteiten voor grootschalige logistieke bedrijvigheid betreft (truck-parking, tankstation, etc.).

Hoofdstuk 3 **Ontwikkelperspectief grootschalige logistiek**

3.1 Logistiek verzorgingsgebied

Een grootschalig distributiecentrum heeft als doel om goederenstromen zo efficiënt en slim mogelijk te verwerken. De locatiekeuze is van vele criteria afhankelijk. Een belangrijk criterium is een strategische ligging ten opzichte van relevante consumentengebieden. Een logistieke keten is dus afgestemd op een specifiek consumentengebied of verzorgingsgebied. Door de strategische ligging van zuidelijk Nederland zien we verschillende typen distributiecentra:

- Nationale distributie met als consumentengebied (een deel van) Nederland.
- Benelux distributie met als consumentengebied België, Nederland én Luxemburg.
- Internationale distributie met als consumentengebied andere landen dan bovenstaand (bijv. Duitsland, Scandinavië, Frankrijk etc.).

Voor nationale distributie wordt over het algemeen gekozen voor een centraal gelegen locatie binnen het verzorgingsgebied (Nederland). Voor distributie binnen de Benelux zijn locaties in Zuid-Nederland aanvankelijk aantrekkelijk. De tabel laat zien wat de aantrekkingskracht van regio's is voor verschillende typen distributie.

Tabel 3.1 Beoordeling aantrekkingskracht Zuidoost-Nederland per regio voor nationaal en internationaal verzorgingsgebied op basis van aanwezige massa en marktdynamiek

Provincie	Regio	Nationaal	Internationaal	
		Nederland	Benelux	Noordwest-Europa
Noord-Brabant	Noordoost-Brabant	++	++	++
	Midden-Brabant	++	+++	++
	Zuidoost-Brabant	+	+++	+++
Gelderland	Arnhem-Nijmegen	+		++
	Rivierenland	++		++
Limburg	Noord-Limburg		++	+++
	Midden-Limburg		++	+++

Bron: BCI, 2016

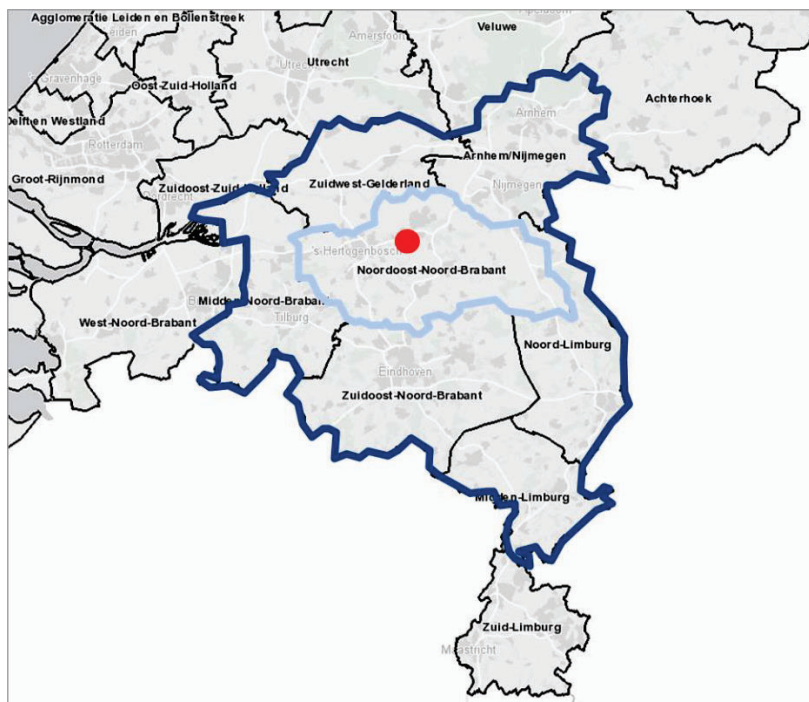
De regio Noordoost-Brabant kan voor verschillende typen distributie interessant zijn, maar komt niet naar voren als een van de topregio's. Om als Heesch West te concurreren is onderscheidend vermogen nodig op andere aspecten.

De aantrekkelijkheid van regio's wordt dus voor een belangrijk deel bepaald door geografische ligging, de aansluiting op (inter)nationale vervoersnetwerken en ligging ten opzichte van belangrijke consumentengebieden. Potentiële vestigers kijken daarnaast ook nadrukkelijk naar wat een vestigingslocatie meer te bieden heeft dan het fysieke vestigingsklimaat. Zo worden human talent, innovatie en duurzaamheid steeds belangrijker, evenals een consistente meerjarenstrategie en een deskundig team dat met de gebiedsontwikkeling aan de slag gaat.

De potentiële doelgroep voor Heesch West bestaat uit twee verschillende groepen:

- Endogeen: bedrijven die al in de regio zijn gevestigd en naar Heesch West komen.
- Exogeen: bedrijven van buiten de regio die naar Heesch West komen.

Kaart 6: Heesch West ten opzichte van twee marktregio's (Noordoost-Brabant en Zuidoost-Nederland)



3.2 Vraagstukken en beschikbaar aanbod

De provincie Noord-Brabant heeft eind 2014 geconstateerd dat het aanbod van bedrijventerreinen kwantitatief ruim voldoende is, maar dat er kwalitatief sprake is van een mismatch. Tot 2025 is vooral extra ruimte nodig om (zeer) grootschalige logistiek te accommoderen. Hierover zijn duidelijke regionale afspraken gemaakt, onder andere voor Heesch West. In hoofdstuk 2 van voorliggend Masterplan Heesch West is een marktvraag van 41 tot 105

hectare uit marktgesprekken naar voren gekomen. In deze paragraaf wordt vraag en aanbod in beeld gebracht voor de regio Noordoost-Brabant en wordt inzicht gegeven in vraag en aanbod voor zeer grootschalige logistiek in de ruime regio Zuidoost-Nederland.

Marktregio Noordoost-Brabant

Voor de regio Noordoost-Brabant zijn de afspraken over bedrijventerreinen vastgelegd in het regionaal afsprakenkader voor de periode 2016-2025. Met het afsprakenkader wil de regio kiezen voor kwaliteit van bedrijventerreinen en ruimte bieden voor investeringen in de regio. De vraagprognoses laten zien dat er onvoldoende aanbod is voor (zeer) grootschalige ontwikkelingen. De regio heeft afspraken gemaakt over planning, fasering en voorwaarden opgesteld voor ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen.

Momenteel bedraagt het harde aanbod voor grootschalige logistiek 40 tot 83 hectare. Heesch West is in de regionale afspraken aangewezen als ontwikkellocatie van 50 hectare. De tweede fase van Heesch West (26 ha) en fase 2 van Foodpark (40 ha) zijn aangewezen als locaties voor vraaggerichte ontwikkeling, ofwel maatwerk locaties. Inclusief fase 1 van Heesch West bedraagt het aanbod 70 tot 113 hectare. Een verdieping op het zeer grootschalige aanbod naar de mogelijkheden voor kavels van 10 hectare of groter laat zien dat op dit moment alleen RBT Laarakker hierin kan voorzien. Met Heesch West meegerekend zouden er 3 tot 5 kavels van 10 hectare of groter direct beschikbaar zijn in de gehele regio Noordoost-Brabant.

Tabel 3.2 Grootschalig hard en zacht aanbod Noordoost-Brabant

Bedrijventerrein	Gemeente	Aanbod hard totaal	Aanbod grootschalige logistiek*	Aanbod kavels >10 ha	Maatwerk aanbod grootschalig**
RBT Laarakker	Cuijk	46 ha	15-25 ha	1-2	
Vorstengrafdonk	Oss	47 ha	15-26 ha	0	
Foodpark	Veghel	23 ha	10-23 ha	0	Fase 2 (40 ha)
Rietvelden	's-Hertogenbosch	22 ha	0-9 ha	0	
Totaal excl. Heesch West			40-83 ha	1-2 kavels	1-2 kavels
Heesch West	Bernheze	50 ha	30 ha	2-3	Fase 2 (26 ha)
Totaal incl. Heesch West			70-113	3-5 kavels	2-4 kavels

* Aanbod met kavels groter dan 5 hectare

** Vraaggericht te ontwikkelen o.b.v. concrete marktvragen (geen hard aanbod)

De geraamde ruimtevraag voor zeer grootschalige logistiek in Noordoost-Brabant bedraagt 60 hectare tot en met 2026 (en ca. 73 ha tot 2030).

In de praktijk blijkt meestal dat niet al het zeer grootschalige aanbod ook daadwerkelijk wordt uitgegeven als zeer grootschalige logistiek. Het aanbod is name in potentie ook geschikt voor middelgrote logistiek of voor industriële activiteiten. Andersom zijn middelgrote of kleine kavels nauwelijks te combineren tot grote kavel. Ook zal er bij grootschalige uitgif-

te altijd sprake zijn van (incourante) restkavels. Echter kan hier in de uitgiftestrategie wel deels op gestuurd worden door modulair te verkavelen. Toch is op voorhand naar verwachting meer ruimte nodig dan de geraamde vraag. De situatie in Noordoost-Brabant is als volgt:

Aanbod	70 tot 113 hectare incl. Heesch West
	3 tot 5 kavels vanaf 10 hectare
Vraag	73 hectare tot 2030 op basis van modellen

Confrontatie van vraag en aanbod toont aan dat Heesch West een gewenste aanvulling is op het aanbod voor grootschalige logistiek. Op bestaande terreinen is nog wel enig aanbod beschikbaar voor grote investering, maar verwacht wordt dat dit niet lang meer beschikbaar is. Het aanbod in 's-Hertogenbosch en Oss ligt goed in de markt en de kans is groot dat er binnen afzienbare tijd ook transacties plaatsvinden. Kavels van 10 hectare of groter zijn alleen nog beschikbaar op RBT Laarakker en dus niet in de regio 's-Hertogenbosch-Oss. Bovendien wordt RBT Laarakker door de regio gezien als onderdeel van het economisch cluster 'Land van Cuijk' met een sterke oriëntatie op de A73 tussen Nijmegen en Venlo. Foodpark Veghel heeft als primaire doelgroep grootschalige ontwikkelingen in de foodsector en richt zich dus bij voorkeur niet op de zeer grootschalige logistiek. Kortom, Heesch West biedt goede aanvullende ontwikkelmogelijkheden om als regio investeringen in de (zeer) grootschalige logistiek te faciliteren.

Marktregio Zuidoost-Nederland

De marktregio Zuidoost-Nederland omvat zeven regio's in Gelderland, Noord-Brabant en Limburg en vormt een omvangrijk zoekgebied voor veel logistieke investeringen. Het harde aanbod voor grootschalige logistiek in deze regio bedraagt circa 330 tot 460 hectare.

Tabel 3.3 Aanbod grootschalige logistiek in Zuidoost-Nederland

Provincie	Regio	Hard aanbod (>5 ha)	Zacht aanbod / maatwerklocaties
Gelderland	Arnhem-Nijmegen	97-122	60 ha (DocksNLD fase 2 geen afspraken)
	Rivierenland	27-36	34 ha (Medel 2 regionaal afgestemd)
Noord-Brabant	Noordoost-Brabant	40-84	50 ha (Heesch West) + maatwerk (Foodpark & Heesch West)
	Zuidoost-Brabant	30-40	Maatwerk (BZOB Oost + Westfields)
	Midden-Brabant	0-14	30 ha (Wijkevoort) + maatwerk (Haven 8 & Zwaluwenbunders)
Limburg	Noord-Limburg	73-90	52 ha (TPN regionaal afgestemd) + strategisch
	Midden-Limburg	64-74	-
Totaal		331- 460 ha	166 ha* (excl. maatwerklocaties)

* Concrete plannen voor 226 ha, waarvan naar verwachting 166 ha snel op de markt kan komen door regionale afspraken. Daarnaast 7 'maatwerklocaties' waar bij concrete markt vraag snel tot ontwikkeling over gegaan kan worden.

Analyse van het zachte aanbod laat zien dat er circa 170 hectare in planvorming zit en dat er daarnaast nog (maatwerk)locaties zijn die vraaggericht mogen ontwikkelen (omvang plannen is onbekend). In de tabel zijn alleen de zachte plannen opgenomen waarvan het aannemelijk is dat deze de komende twee jaar (al dan niet gefaseerd) hard aanbod zullen worden.

De vraag naar grootschalige logistiek in de zeven regio's bedraagt 460 tot 552 hectare voor de periode 2017-2026 op basis van de verschillende vraagramingen. In onderstaande tabel is ook een scenario opgenomen waarbij de schaalvergroting in de logistiek is meegenomen. Hiervoor is uitgegaan van een aandeel van 60% grootschalig in de vraag naar logistiek.

Tabel 3.4 Vraag grootschalige logistiek in Zuidoost-Nederland

Provincie	Regio	Ruimtevrage grootschalige logistiek (>5 ha) 2017-2026	
		Vraagraming	Scenario schaalvergroting**
Gelderland	Arnhem-Nijmegen	71 ha*	85 ha
	Rivierenland	34 ha*	41 ha
Noord-Brabant	Noordoost-Brabant	60 ha	72 ha
	Zuidoost-Brabant	65 ha	78 ha
	Midden-Brabant	73 ha	88 ha
Limburg	Noord-Limburg	106 ha*	127 ha
	Midden-Limburg	52 ha*	62 ha
Totaal		460 ha	552 ha

* Berekening op basis van aandeel logistiek van 65%, waarvan 50% grootschalig (>5 ha)

** Berekening op basis van aandeel logistiek van 65%, waarvan 60% grootschalig (>5 ha)

Aanbod	331 tot 460 hectare excl. zacht aanbod en maatwerklocaties
Vraag	460 tot 552 hectare tot 2026

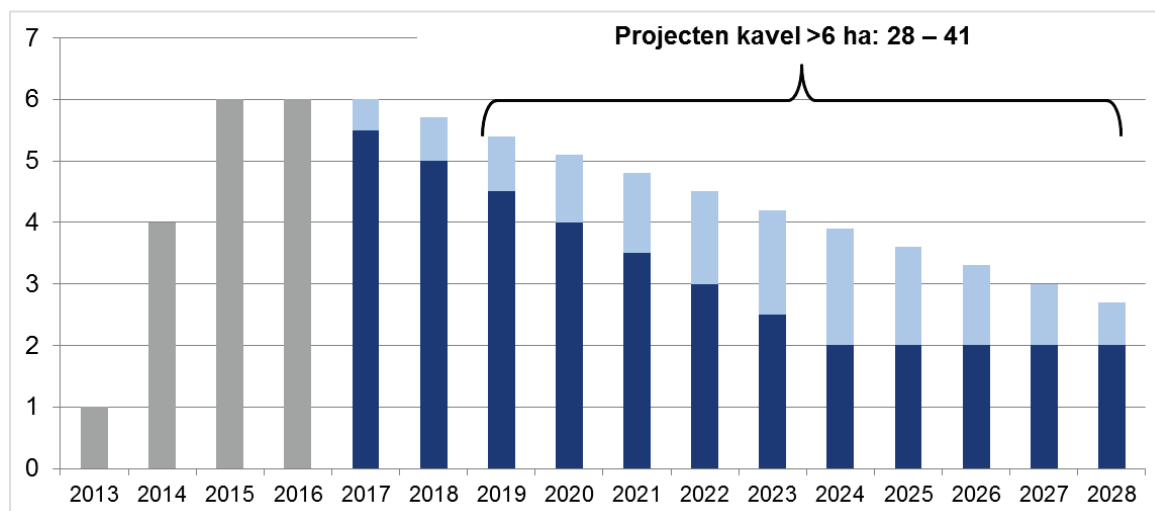
Geconcludeerd kan worden dat er sprake is van een redelijk evenwicht in vraag en aanbod binnen Zuidoost-Nederland. Het aanbod voor grootschalige logistiek is (inclusief de zachte plannen) ruim voldoende om de vraag (incl. doorzettende schaalvergroting) te faciliteren. Voor kavels vanaf 10 hectare is het beeld anders zo zal blijken uit volgende rubriek, daar is sprake van tekort.

Vraag-aanbod voor kavels van 10 hectare en groter

De afgelopen jaren is door verschillende marktontwikkelingen, zoals schaalvergroting in logistiek vastgoed en de opkomst van e-commerce een sterke groei waarneembaar in het aantal XXL-distributiecentra (zie ook bijlage 1). Een XXL-locatie kenmerkt zich door een warehouse oppervlak van minimaal 40.000 m² met doorgaans behoefte aan een kavel van 7 hectare of groter. In de jaren 2015 en 2016 is in Zuidoost-Nederland circa 1 miljoen m² aan XXL-distributiecentra gerealiseerd. Omgerekend komt dit neer op 70 hectare aan kavels per jaar. Op basis van aankondigingen zal dit aantal hectaren ook in 2017 en 2018 gerealiseerd worden. Voorbeelden van aankondigingen zijn: Lidl op Park 15 bij Nijmegen, DSV op DocksNLD in Montferland en Bol.com op Haven 8 in Waalwijk.

In de marktinventarisatie is al beschreven dat experts verwachten dat het tempo van 70 hectare per jaar ergens de komende jaren iets zal teruglopen. Om meer gevoel te krijgen voor het aantal XXL-projecten in de komende 10 jaar zijn twee scenario's doorgerekend met een afvlakkende groei van het aantal projecten. In de scenario's zal het aantal XXL-projecten in 2028 op 2 á 3 per jaar liggen. In onderstaande figuur zijn beide scenario's opgenomen.

Figuur 3.1 Hoog en laag scenario voor het aantal XXL-projecten in Zuidoost-Nederland tussen tot 2028



Bron: BCI, 2017

De figuur laat zien dat er in Zuidoost-Nederland t/m 2028 volgens de afvlakkende scenario's circa 28 tot 41 XXL-projecten mogen worden verwacht. De kavelgrootte van een project varieert tussen de 6 en 20 hectare. Het aantal projecten dat een ruimtevraag heeft van 10 hectare of groter is geschat op 17 tot 25. De schatting is gebaseerd op de werkelijke verhouding in de database van BCI.

Hierna zal het aanbod van kavels groter dan 10 hectare in beeld gebracht worden om dit af te kunnen zetten tegen de vraag. Het aantal kavels op de verschillende bedrijventerreinen is zo goed mogelijk geschat op basis van beschikbare bronnen en informatie van gemeenten en ontwikkelorganisaties.

Tabel 3.5 Aanbod van kavels vanaf 10 hectare in Zuidoost-Nederland

Regio	Gemeente	Bedrijventerrein	Aanbod kavels		
			Hard	Maatwerk	Zacht
Arnhem-Nijmegen	Overbetuwe	Park15	2-3		
	Zevenaar	7Poort	0-1		
Rivierenland	Tiel	Medel 2			2-3 (fase 2)
Midden-Limburg	Weert	Kampershoek 2.0	1-2		
Noord-Limburg	Horst aan de Maas	Klaver 5			2-3 (fase 1)
	Horst aan de Maas	Klaver 8	0-1		
Midden-Brabant	Tilburg	Vossenbergh West II	0-1		
	Tilburg	Wijkevoort		1-3 (fase 2)	1-2 (fase 1)
	Tilburg	Zwaluwenbunders		1-2 (fase 1)	
	Waalwijk	Haven VIII		1-2 (fase 2)	
Noordoost-Brabant	Bernheze	Heesch West		1-2 (fase 2)	2-3 (fase 1)
	Meerijstad	Foodpark		1-2 (fase 2)	
	Cuijk	RBT Laarakker	1-2		
Zuidoost-Brabant	Eindhoven	GDC Acht	1-2		
	Helmond	BZOB Oost		1-2 (fase 2)	
	Oirschot	Westfields		1-2 (fase 2)	
Totaal aantal kavels			5-12	7-15	7-11

Het aantal kavels van 10 hectare of groter binnen het harde aanbod bedraagt 5 tot 12. Het aantal XXL-projecten was geschat op 17 tot 25, waardoor er sprake lijkt te zijn van een fors tekort. Nemen we het zachte aanbod mee dat momenteel in planvorming is (waaronder Heesch West) dan zou het aantal kavels op 12 tot 23 uitkomen. Er lijkt sprake van een betere balans. Aanvullend op dit aanbod zijn er ook nog 7 tot 15 kavels van 10 hectare te realiseren op de Brabantse maatwerklocaties. Bij concrete marktvraag zouden deze locaties tot ontwikkeling over kunnen gaan.

Conclusie van de analyse voor kavels vanaf 10 hectare is dat er momenteel sprake is van een tekort aan kavels. Het tekort zal worden opgevangen door het ontwikkelen van zachte locaties die nu in planontwikkeling zijn (o.a. Heesch West) en mogelijk maatwerklocaties. Voor Heesch West is het zaak om in de komende 10 jaar 2 á 3 XXL-projecten (op het totaal van 17 tot 25) aan te trekken. Deze vraag kan zowel uit de regio Noordoost-Brabant komen als vanuit investeerders van buiten de regio.

3.3 Ontwikkelperspectief voor Heesch West

De analyses van vraag en aanbod voor de verschillende regio's laten zien dat de markt van grootschalige logistiek in hectaren aardig in evenwicht is. In de meeste regio's is voldoende aanbod om kavels vanaf 5 tot 10 hectare aan te bieden. Echter, als het gaat om kavels groter dan 10 hectare dan loopt het aantal locaties dat hieraan kan voldoen snel terug. Binnen de grootschalige logistiek is er in zekere zin ook sprake van een kwalitatieve mismatch.

De cijfers laten ook zien dat alle regio's in Zuidoost-Nederland met elkaar concurreren om de grote logistieke investeringen. De vraagprognoses laten zien dat er een grote vraag is naar logistiek, maar wat hiervan nu zeer grootschalig betreft is niet te ramen.

Op basis van gesprekken is geconcludeerd dat het aanbieden van kavels van 10 hectare en groter kansen biedt voor Heesch West. Door dit te combineren met een gedegen aanpak van promotie, acquisitie en ruimtelijke duurzame gebiedsvisie worden de kansen nog verder vergroot. Daarnaast liggen er ook kansen voor de andere doelgroepen in het middensegment. Het onderscheidend vermogen van Heesch West zal dus moeten liggen in het aanbod van grote kavels, een flexibele planontwikkeling, een praktisch energieconcept, een krachtige uitvoeringsorganisatie en een aandacht voor de arbeidsmarktpropositie.

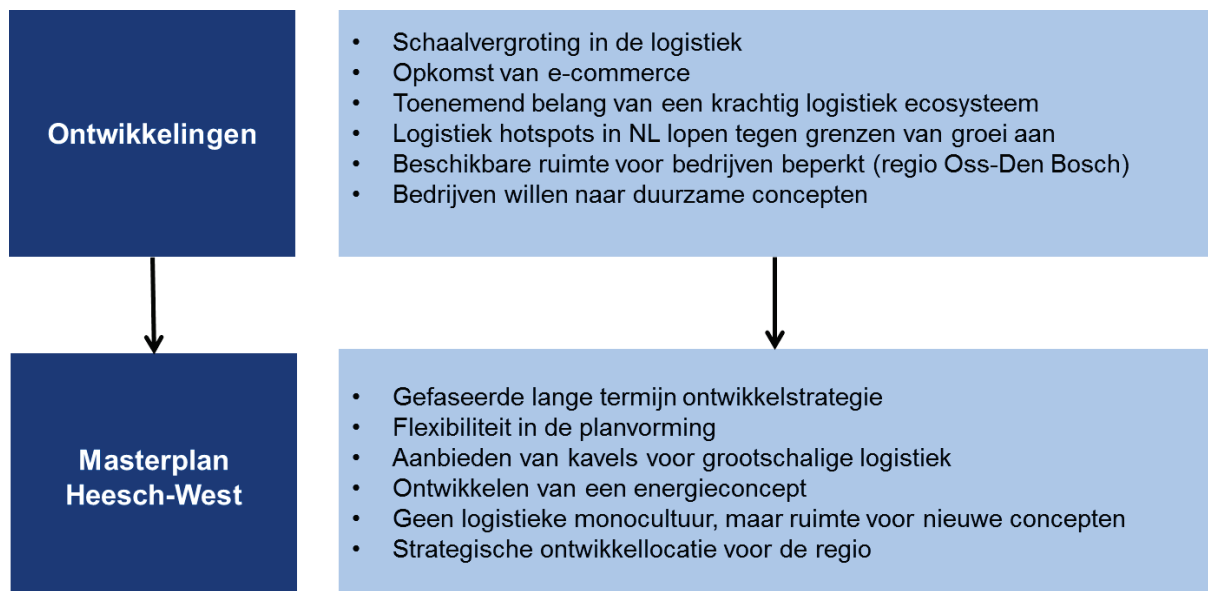
Het moment dat Heesch West op de markt komt in 2019 zal de behoefte aan ontwikkelruimte in de regio Noordoost-Brabant naar verwachting alleen maar groter zijn. De gemeenten 's-Hertogenbosch en Oss geven aan dat het huidige aanbod voor middellange termijn ontoereikend is. In 's-Hertogenbosch zijn vanaf 2010 via herstructurering van bedrijfskavels al drie grote distributiecentra gerealiseerd (Jumbo, PostNL en Heineken/H&B Logistics); totaal ruim 110.000 m².

Op basis van de verdiepende analyses en gesprekken met marktpartijen is voldoende ontwikkelperspectief geconstateerd voor ontwikkeling van de eerste fase Heesch West met een netto omvang van 50 hectare. Van het netto oppervlak is 30 hectare beschikbaar voor het segment (zeer) grootschalige logistiek. De andere 20 hectare fungeert als strategische ruimte voor de regio om op nieuwe ontwikkelingen in te kunnen spelen. Het kan daarbij gaan om bedrijven met een verplaatsingsvraagstuk of bedrijven die willen opschalen door snelle groei. Daarnaast is er ruimte om innovatieve concepten te faciliteren op thema's als bouwlogistiek, circulaire economie en energieopwekking. Vooral voor het segment grootschalige logistiek bestaat nu grote belangstelling vanuit de markt, deels ook vanuit de regio zelf. Voor de andere doelgroepen is geen sprake van acute marktvraag, maar er zijn wel voldoende signalen dat er kansen liggen om bedrijven en investeringen aan te trekken op middellange termijn. Het voordeel van Heesch West ten opzichte van veel andere locaties is dat er zeer grote kavels beschikbaar zijn, er flexibiliteit bestaat in de planvorming en dat er sprake is van duurzame integrale gebiedsontwikkeling. Voor de logistieke hotspot Noordoost-Brabant is Heesch West de ontwikkellocatie om mee te bewegen met nieuwe ontwikkelingen in de markt.

Hoofdstuk 4 **Ontwikkelstrategie**

4.1 Marktentwikkelingen als uitgangspunt

Bij het opstellen van de ontwikkelstrategie voor de gebiedsontwikkeling van Heesch West vormen marktentwikkelingen het uitgangspunt. Hierdoor sluit het aanbod beter aan op de vraag uit de markt en liggen er kansen om onderscheidend vermogen te ontwikkelen ten opzichte van andere (concurrerende) locaties.



De ontwikkelstrategie voor Heesch West in dit hoofdstuk is als volgt opgebouwd:

- 4.2. Onderbouwing van de keuze voor een **gefaseerd** ontwikkelscenario
- 4.3. Belangrijke **aandachtspunten** bij het uitvoeren van dit ontwikkelscenario
- 4.4. Concrete **vervolgstappen** voor de GR Heesch West

4.2 Gefaseerd ontwikkelscenario

De karakteristieken van de vraag vanuit de beoogde doelgroepen voor grootschalige ontwikkeling kenmerken zich door een gefaseerde dynamiek in grondafname en lange doorlooptijd van de concrete vraagconversie naar grondlocaties.

- Grondafname dynamiek: het aantal benodigde gebruikers voor de ontwikkeling van de eerste fase van Heesch West zal tussen de 3 en 4 grootschalige bedrijven zijn bij de beoogde schaalgrootte van 10 tot 15 hectare per gebruiker.
- Doorlooptijd vraagconversie: gezien de schaalgrootte is de achterliggende investeringsvraag voor dit type ontwikkelingen van dien aard dat bedrijven wel een langere doorlooptijd nodig hebben in het bouwen van de interne business case voor deze investeringen, waarbij 2 tot 5 jaar voorbereidingstijd geen uitzondering is.

Dit heeft tot gevolg dat de vraag naar grondposities op een locatie als Heesch West niet geleidelijk maar schoksgewijs zal verlopen en ook qua doorlooptijd enorm kan gaan variëren. De conclusie hierbij is dat een gefaseerd ontwikkelscenario het beste past bij de primaire doelgroep van grootschalige logistiek.

Strategie en timing

Het plangebied biedt 50 hectare voor (grootschalige) ontwikkelingen in de eerste fase en 26 hectare aan vraaggerichte ruimte in de tweede fase. Wij adviseren om voor een lange termijn ontwikkeling te gaan, gekoppeld aan een trapsgewijze opschaalstrategie (in drie fasen) voor een periode van 10-15 jaar. Op basis van de bevindingen uit de marktinventarisatie, de actuele marktsituatie en de positionering van het terrein is focus op grootschalig ontwikkelen het meest gewenst een daarmee ook het meest kansrijk. Dit voorkomt tevens dat onnodige kannibalisatie in de regio plaatsvindt aangezien er in de regio voorlopig voldoende kleinere kavels beschikbaar zijn.

We achten het niet verstandig om de volledige 76 hectare in één keer op de markt te brengen met alle kosten en risico's die met deze grootschaligheid gepaard gaan. Het voordeel van een meer lange termijn ontwikkeling is dat het terrein minder speculatief maar meer vraaggericht ontwikkeld kan worden en vanuit een strategisch perspectief in de regio als overloopreserve kan dienen voor grootschalige behoefte in de regio.

Belangrijke voorwaarde hiervoor is echter wel dat op het moment van daadwerkelijke vraag de grond snel beschikbaar moet kunnen zijn. Hiertoe dient een bestuurlijk en organisatorisch kader gecreëerd te worden om grootschalige ontwikkelingen met een groot regionaal belang snel mogelijk te kunnen maken. Dat betekent bijvoorbeeld dat de Gemeenschappelijk Regeling zich moet ontwikkelen tot krachtige organisatie die zorgt voor rust en continuïteit in het ontwikkelproces.

Het onderscheidend vermogen van de locatie zal voornamelijk zitten in de flexibiliteit in de timing en modulaire schaalbaarheid van het terrein, gecombineerd met een handelings-snelheid die geboden kan worden om concrete planvorming te kunnen realiseren.

Bij het aansturen op deze strategie dient daarom gestreefd te worden naar:

- Het op voorhand zoveel mogelijk beperken van de kosten en getrapt/modulair in de tijd wegzetten van het gebied (infrastructuur, inrichting, acquisitie etc.).
- Aan de basis van de ontwikkeling van innovatieve concepten die de opbrengsten ten gunste van de grondexploitatie kunnen brengen nader uitwerken, zoals mobiele zonneparken, collectief energieconcept. Deze initiatieven kunnen ook bijdragen aan het versterken van het onderscheidend vermogen van het gebied en het aantrekken van innovatieve bedrijven.
- Optimale flexibiliteit in de planvorming om te kunnen accelereren maar ook te vertragen om marktkansen maximaal te kunnen benutten en belemmeringen in ontwikkeling en exploitatie zoveel mogelijk uit te sluiten.

Een andere belangrijke randvoorwaarde is de ontsluiting van het gebied richting de A59. Het plangebied is momenteel ontsloten via de lokale weginfrastructuur met onvoldoende capaciteit om grote verkeerstromen van personen- en vrachtvervoer te verwerken. Een voorwaarde voor het aantrekken van grote logistieke operaties is het beschikken over een adequate ontsluiting op het (inter)nationale wegennet.

4.3 Belangrijke aandachtspunten

Op basis van ervaringen bij andere greenfield ontwikkelingen en alle signalen die zijn opgevangen vanuit de markt zijn er voor Heesch West zeven belangrijke aandachtspunten voor de verdere ontwikkeling van Heesch West geformuleerd:

- 1 Het Masterplan omvat een veel groter gebied dat de eerste fase van 50 hectare (netto) bedrijventerrein. Het is goed dat in het Masterplan rekening gehouden kan worden met een goede landschappelijke inpassing, met voldoende waterberging, ruimte voor een goede (snel)weg ontsluiting en ruimte om een substantiële bijdrage te leveren aan de opwekking van duurzame energie. Al deze componenten zitten in het plan en dat geeft investeerders een geruststellend gevoel over de toekomstwaarde van hun eigen bezittingen en omgeving.
- 2 Uit de gesprekken is naar voren gekomen dat in het concurrentievermogen van het vestigingsklimaat van de regio in toenemende mate aandacht moet worden besteed aan de beschikbaarheid en opleiding van (logistiek) personeel. Het aanbod is in principe aanwezig en er zijn ook concrete initiatieven om de arbeidsmarkt een impuls te geven door middel van opleidingen aan onderwijsinstellingen en samenwerkingen tussen bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheden in het Logistics House.
- 3 Uit ervaringen op andere locaties blijkt dat bij de ontwikkeling van het terrein er een professioneel team beschikbaar moet zijn dat verantwoordelijk is voor de verkoop van kavels en de begeleiding van potentiële klanten. Bovendien blijkt dat een flexibele in-

richting van kavels en de mogelijkheid (zeker in de beginfase) tot opties op gronden van groot belang kan zijn voor een succesvolle start.

- a Uit de praktijk blijkt in diverse regio's dat niet alle grootschalige investeringen van elders komen. Een groot deel van de bedrijven dat zich vestigt op een bedrijventerrein is al in de regio vertegenwoordigd en zoekt een locatie om op te schalen. Noordoost-Brabant beschikt met haar gevarieerde aanbod van logistieke dienstverleners en grote producenten in ieder geval over de basis voor die endogene groei.
- b Het blijkt dat succesvolle terreinen niet alleen gevuld worden met grootschalige logistiek. Het is verstandig om ook kavels aan te bieden voor kleine en middelgrote activiteiten. Hierbij kan gedacht worden aan ondersteunende diensten voor de logistiek (truckcentra, tankstation etc.), maar ook nieuwe concepten in de bouw of circulaire economie. Uiteraard is het altijd raadzaam om als regio een grote kavel beschikbaar te hebben indien een groot productiebedrijf zich meldt in de regio. Noordoost-Brabant is tenslotte van oudsher een industriële regio.
- c Het is van belang om in de komende periode met marktpartijen (logistieke vastgoedbeleggers, innovatieve energiebedrijven en regionale netwerkbeheerders) in gesprek te blijven over de juiste invulling en inrichting van het terrein. Er zijn nu eenmaal niet veel greenfieldlocaties waar flexibele ruimte is voor bedrijfshuisvesting op zeer grote kavels in combinatie met energieopwekking. Andere voorbeelden (Venlo en Haarlemmermeer) illustreren dat werken vanuit een ruime gebiedsontwikkeling uiteindelijk leidt tot een robuust en kwalitatief hoogwaardig vestigingsklimaat waarin investeerders vertrouwen hebben.
- d Het aanbieden van grote kavels en het realiseren van grootschalige logistiek zal ook tot gevolg hebben dat de leegstand van warehouses, zeker als de economie niet hard groeit, zal toenemen op bestaande locaties in de regio, vooral als het om verouderde, kleinere warehouses gaat.

4.4 Concrete vervolgstappen

Een belangrijk aandachtspunt voor de GR Heesch West is het opzetten van een professionele en daadkrachtige ontwikkelorganisatie. De ontwikkelorganisatie gaat aan de slag met het uitwerken van een uitgebreid businessplan met richtlijnen voor het bestemmingsplan en het marketingplan. Binnen de organisatie moeten drie belangrijke disciplines vertegenwoordigd zijn: commerciële kennis, technische/planologische kennis en programma management. In onderstaande tabel is weergegeven welke onderdelen een organisatie op zou moeten pakken om professioneel en daadkrachtig het terrein te ontwikkelen.

Tabel 4.1 Structuur van een ontwikkelorganisatie

Discipline	Onderdeel
Commercieel	Vastgoedkennis- en ontwikkeling
	Registratie en administratie
	Marketing(plan)
Technisch/planologisch	Planmatige ondersteuning
	Bestemmingsplan(procedures)
Programma management	Procedures
	Loketfunctie
	Begeleiding

Voor de verschillende disciplines zijn concrete vervolgstappen geformuleerd. Voor de ontwikkelorganisatie zijn de volgende vervolgstappen van belang:

- Ga voor een professionele acquisitie (met de regio), voorkom lokaal “gestuntel” en ondersteun bedrijven professioneel en adequaat. Een professionele organisatie hoeft niet groot te zijn, vooral als de ondersteuning door de gemeente, AgriFood Capital en wellicht ook de provincie aanwezig is. Bestuurlijke afspraken tussen Heesch West en Foodpark Veghel zouden daar aan bij kunnen dragen.
- Kijk naar de modellen die in andere regio’s worden gehanteerd en kies de invulling die past bij de invulling van de ambities van Heesch West (bijv. met accent op duurzame energie).
- Ga voor een projectmatige aanpak (rode loper) van opvang potentiële klanten en zorg voor professionele ondersteuning om snelheid en kans van slagen te vergroten. Bepaal ook goed hoe met vertrouwelijke contacten in de regio wordt omgegaan.

Vanuit commercieel en technisch/planologisch perspectief zijn concrete vervolgstappen geformuleerd die bijdragen aan een efficiënte en effectieve ontwikkeling van Heesch West. Het programma management vervult een belangrijke schakelfunctie tussen de commerciële wereld en de technische uitvoering. Het begeleiden van bedrijven is de voornaamste taak binnen het programma management.

Commercieel

- Biedt een totaalconcept aan voor bedrijven, niet alleen grond verkopen, maar ondersteuning bieden in veranderingen in hun bedrijfsvoering (meedenken met de klant). Hierbij ook aandacht voor een gedifferentieerde aanpak voor de verschillende doelgroepen.
- Mogelijkheid bieden om gronden in opties aan te bieden op grond op basis van contact met (mogelijke) eindgebruikers. Probeer te voorkomen dat ontwikkelaars strategisch posities innemen en daarmee een last opleveren voor de ontwikkeling.
- Acquisitiecontacten verdiepen met een aantal ervaren partijen in de financiering en projectontwikkeling van grootschalige ontwikkelingen. Met die partijen kan de planvorming worden afgestemd met de eindklant zodat kosten worden gedrukt en ontwikkelsnelheid wordt vergroot.

- Het kiezen van een passende naamgeving voor het gebied om de herkenbaarheid in de markt te vergroten.
- Noordoost-Brabant is in het verleden in het bijzonder gepositioneerd als industriële regio en minder als logistieke regio, terwijl er enorme goederenstromen aanwezig zijn in de regio met verladers en logistiek dienstverleners.
- Werk gezamenlijk aan één loket voor de regio Oss-'s-Hertogenbosch-Meierijstad om de ruimtebehoefte van bedrijven optimaal te faciliteren. Hetzelfde geldt voor het in gezamenlijk verband oppakken van herstructurerings- en verplaatsingsvraagstukken.
- Arbeidsmarktcommunicatie, duidelijk profiel van het beschikbare arbeidsmarktpotentieel en de mogelijkheden voor de potentiële doelgroepen.
- Doelgroepen in beeld, gericht monitoren van kansrijke bedrijven: logistiek vastgoedontwikkelaars die investeren in de regio, bedrijven die moeten verplaatsen door overlast jaarlijks monitoren, en snelle groeiers uit de regio blijven volgen.
- Uitwerken van gerichte proposities voor de verschillende doelgroepen om daarmee enerzijds zichtbaar te zijn, maar ook op het juiste moment te kunnen voldoen aan de juiste markteisen. Op basis van het marktonderzoek stellen wij voor om de volgende proposities te ontwikkelen:
 - Grote kavels voor grootschalige logistiek.
 - Noordoost-Brabant als de Europese toplocatie voor veranderingen in diverse agrotekens (zowel dierlijk als plantaardig). Laat zien dat vele grote merken in de regio aanwezig zijn, maar vooral ook vele gespecialiseerde maakindustriebedrijven en dienstverleners.
 - Specifiek aanbod voor grote en middelgrote e-fulfilment bedrijven, met aandacht voor aanbod van personeel, gespecialiseerde logistieke dienstverleners, nieuwe concepten voor nationale en internationale distributie.
 - Heesch West de locatie voor de bouwketens van de 21^e eeuw, met optimale kansen voor 'facility sharing' en eindassemblage.
 - Het onderscheidende energieconcept voor Heesch West.

Financieel

- Zorg dat de grondprijs in lijn is met toplocaties in Zuidoost-Nederland:
 - Basisrichtprijs van €150 euro/m² prijspeil 2017.
 - Grootschalige ontwikkelingen €130 euro/m² vanuit marktpartijen genoemd als acceptabel.
 - Lage infrastructuurkosten op terrein (maak hoofdinfrastructuur en de deel infra als nodig). Niet meer dan nodig.

Technisch/planologisch

Ontsluiting

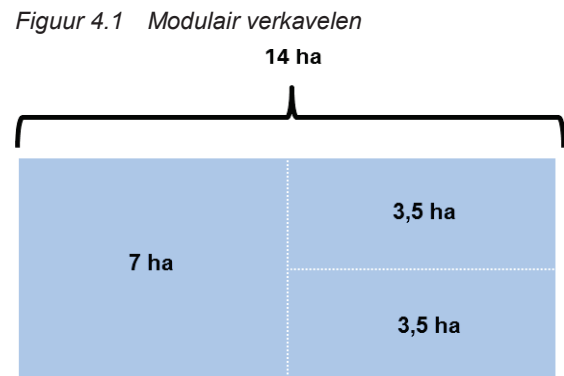
- Start zo snel mogelijk met de planvorming voor de ontsluiting naar de snelweg richting Oss en op termijn richting Nuland en maak de nieuwe infrastructuur geschikt voor lange zware vrachtoertuigen (LZV's). Direct bij ontwikkeling van fase 1 de eerste 'inprikker' aanleggen in het plangebied vanuit een rotonde. Snelheidsvoorkeur van 60-80 km/h. Extra calamiteitenontsluiting op Weerscheut totdat tweede ontsluitingsweg aangelegd wordt.



- Zorg ervoor dat autoverkeer rond kan rijden in het gebied om 'keren op de weg' van het vrachtverkeer te voorkomen. Voor het fietsverkeer moet voorkomen worden dat er kruisverbindingen ontstaan met vrachtverkeer met het oog op de verkeersveiligheid.
- Het gebied van Heesch West wordt ontsloten via een buslijn. Bij ontwikkeling van het bedrijventerrein is het van belang dat de buslijn het terrein opgaat. Naar verwachting is een hogere frequentie nodig in de dienstregeling op bepaalde piekmomenten.
- Creëer veilige wandelroutes voor voetgangers van bedrijfskavels naar bushaltes. Voor de uitstraling van het gebied is het daarbij goed om de paden aantrekkelijk te maken langs waterpartijen en groenstructuren.

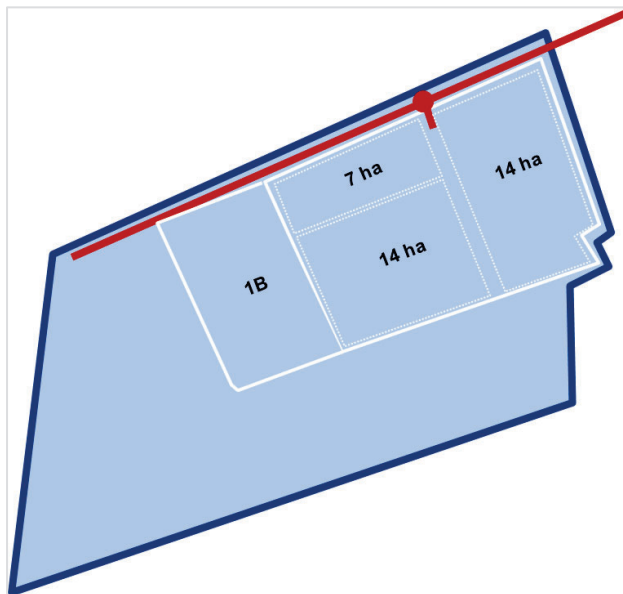
Verkavelingsstructuur

- Ga voor een modulaire verkaveling (plots), geen kleine kavels uittekenen, deze zijn in omliggende terreinen meer dan genoeg aanwezig, daarmee ontstaat ook geen concurrentie in omliggende gebieden en is het een aanvullende propositie.
- Denk op voorhand na over mogelijke conflicterende activiteiten tussen bedrijfsactiviteiten. Verwerken van voedingsmiddelen kan niet in de buurt van een recycling bedrijf.
- Voor alle potentiële vestigers op Heesch West geldt dat in principe milieucategorie 4.2 voldoende is, maar dat het gezien de snelle ontwikkelingen in de circulaire economie (behandelen van retourstromen op de opslag van bepaalde producten) raadzaam is om voor bepaalde bedrijfsactiviteiten een wijzigingsbevoegdheid op te nemen voor hogere milieucategorieën. Voorwaarde is dat het moet gaan om bedrijfsactiviteiten die passen bij de doelgroep van Heesch West. Op basis van de signalen uit de markt raden wij aan de eerder gemaakte bestuurlijke afspraken over het toestaan van categorie 5 te heroverwegen.



- Investeerders in grote kavels, maar ook regionale verplaatsingen vragen bij een investering vaak meteen om opties op extra ruimte. Daar zal in de planvorming en de ruimtelijke inrichting rekening mee gehouden moeten worden.
- Denk na over het slim aanbrengen van (collectieve) voorzieningen:
 - Energie opslag in het gebied.
 - Gemeenschappelijke voorzieningen (sprinkler, parking e.d.).
 - Wegenstructuur, verkaveling, OV, e.d.

Figuur 4.2 Modulair verkavelen



- Ga uit van standaardafmetingen voor distributiecentra (180m x 360m) en pas deze maten toe op de modulaire verkaveling en realiseer parkeren aan de voorkant van distributiecentra en neem een (minimale) parkeernorm op in het bestemmingsplan. Voornamelijk binnen e-commerce is veel personeel en dus ook parkruimte nodig.
- Bouwhoogte van 17 meter is voldoende voor grootschalige logistiek. Eventuele zonnepanelen en de nieuwe regelgeving voor sprinkler installatie zijn hierin opgenomen.
- Hoogbouw tot 30 meter mogelijk maken via binnenplanse vrijstelling voor een deel (bijv. max. 25%) van het bebouwde oppervlak.
- Bedrijven in categorie 4.2 faciliteren via het bestemmingsplan. Randvoorwaarden opstellen voor bijzondere activiteiten in categorie 5. Via binnenplans afwijken alsnog mogelijkheid bieden voor ontwikkeling. De GR behoudt zelf de regie. Hiermee voorkomen dat ongewenste bedrijfsactiviteiten in categorie 5 op het terrein terechtkomen.
- Bij geluidscontouren rekening houden met het 24/7 karakter van e-commerce. Geluid komt niet zozeer vanuit het bedrijfsgebouw, maar meer vanuit vrachtwagens die rijden/laden/lossen/achteruit rijden.

Uitstraling

- Organiseer een organisatie voor parkmanagement. Parkmanagement draagt bij aan het ontwikkelen en behouden van een aantrekkelijk en veilig bedrijventerrein. Het is van belang de basiszaken goed te organiseren zoals cameratoezicht, groenonderhoud etc.

Aanvullend kunnen andere thema's opgepakt worden zoals collectieve inkoop van energie of het beheer van energie overschotten.

- Probeer op zoek te gaan naar synergiemogelijkheden voor energie, groei, water, ecologie, recreatie en vastgoed. Bijvoorbeeld door waterberging te combineren met een berm.
- Om de beeldkwaliteit te vergroten is het raadzaam een beeldkwaliteitsplan op te stellen. De uitstraling van de bebouwing ook vastleggen in het bestemmingsplan, denk hierbij aan een kleurenpalet, functionaliteit en gebruik van ledverlichting.

Faciliteiten

- Truckparking op ongewenste locaties op en rond bedrijventerreinen leidt tot steeds meer overlast en onveiligheid. Centrale locatie voor truckparking gewenst, mogelijk in combinatie met een transferium voor personenauto's.
- Een facility point kan georganiseerd worden via parkmanagement en dient in de basis zo eenvoudig mogelijk gehouden te worden. Denk aan onderhoud van de openbare ruimte, veiligheid (slagbomen en bewakingscamera's). In een aanvullend pakket kan meer mogelijk gemaakt worden voor bedrijven, zoals duurzame energie, (truck)parkeren, vergaderzalen en horeca etc. Binnen een facility point kunnen bepaalde voorzieningen samengebracht worden. Onderzoek de mogelijkheid of een koppeling met bestaand tankstation De Lucht een optie is.

Duurzame planontwikkeling

- Ontwikkel samen met marktpartijen een integraal energieconcept en gebiedsontwikkeling met meerwaarde voor de eindgebruikers (via gezamenlijke werksessies). Er bestaat nog te veel onduidelijkheid over de aanwezige infrastructuur in het gebied voor energie oplossingen. Enexis beschikt over alle informatie en zal daarom bij de ontwikkeling van het energieconcept betrokken moeten worden.
- Overwogen zou kunnen worden om voor de duurzame energie een aparte exploitatie maatschappij op te richten. Zorg hierbij voor een sterke koppeling met het aanvullende pakket van parkmanagement.
- De behoefte aan een gasaansluiting is afhankelijk van het type bedrijf. Voor logistiek is het geen noodzaak meer. Voor de industrie vaak nog wel.
- Groenstructuren en waterberging zijn ruim (in hectaren) opgenomen in de grondexploitatie van Heesch West. Benut deze ruimte om de duurzaamheidsambitie verder vorm te geven.
- Gebruik de voorlopig braak liggende kavels restruimte voor duurzame energieopwekking met zonnepanelen
- Ontwikkelruimte voor circulaire economie onderdeel van de ontwikkelstrategie en draagt bij aan een duurzame planontwikkeling van Heesch West. Over 5 jaar kan ruimte voor circulaire economie goud waard zijn. Twee belangrijke basisvoorwaarden voor een circulair bedrijventerrein zijn aanwezig: milieuruimte en duurzaamheid.

Verduurzaming vastgoed

- Vanuit vastgoedontwikkelaars is een toenemende aandacht voor verduurzaming van logistiek vastgoed (BREEAM). Schep de mogelijkheden voor bedrijven om te voldoen aan de voorwaarden.
- Energieopwekking op daken van grootschalige distributiecentra. Een distributiecentrum met zonnepanelen op het dak wekt ongeveer 5x de eigen behoefte aan duurzame

energie op. Fors deel van de opwekking moet afgezet kunnen worden (bedrijven, post-codegebied, energienet). Voorwaarde in bestemmingsplan dat daken voldoende draagkracht hebben voor het installeren van zonnepanelen (+ 25 kg/m²).

- Het is mogelijk om investeringen van bedrijven in duurzaamheid te koppelen aan een korting op de grondprijs. Hiermee kan duurzaamheid gestimuleerd worden (aan de voorkant).

Hoofdstuk 5 **Conclusies**

- Een grootschalige ontwikkeling van een bedrijventerrein kan alleen maar duurzaam en succesvol worden ontwikkeld als het ingepast wordt in een ruimer plangebied.
- De trend van schaalvergroting in de logistieke en industriële vastgoedmarkt zal doorzetten in de komende jaren. De marktverwachtingen voor de middellange en lange termijn zijn onzeker, maar het overspannen karakter van de markt zal volgens experts de komende 10 jaar langzaam afvlakken.
- Heesch West komt relatief laat op de markt om maximaal te kunnen profiteren van de huidige marktomstandigheden. Marktpartijen zien echter voldoende kansen voor grootschalige ontwikkeling van de locatie Heesch West. Het is daarom in dit stadium niet verstandig om alle voorziene planruimte voor ontwikkeling van een bedrijventerrein in één keer aan te spreken.
- De in de regionale overleggen afgesproken ruimte van 50 ha (netto) voor (zeer) grootschalige logistiek en aanvullende ruimtebehoefte uit andere sectoren (bouw en circulair) is vanuit de markt te onderbouwen;
- Ook vanuit de regio (bouw, enkele verplaatsingen, logistiek) is er naast grootschalige logistiek een vraag te verwachten naar bedrijfskavels op Heesch West.
- De locatie Heesch West is relatief onbekend en bezit momenteel (nog) niet alle kernkwaliteiten om de beoogde doelgroep(en) optimaal te kunnen faciliteren. Desondanks laat marktconsultatie zien dat er concrete interesse is voor het beoogde terrein, mede ingegeven door de toegenomen krapte in het marktaanbod voor (zeer) grootschalige ontwikkelmogelijkheden, zo blijkt uit gesprekken met partijen.
- Het onderscheidend vermogen van Heesch West zal moeten liggen in het aanbod van grote kavels, een flexibele planontwikkeling, een praktisch energieconcept en een krachtige uitvoeringsorganisatie.
- Door slimme en innovatieve maatregelen in de planvorming en conceptontwikkeling op het gebied van infrastructuur, energie en circulair is het enerzijds mogelijk om het ontwikkelrisico te beperken en anderzijds om het onderscheidende vermogen en het duurzame karakter van de ontwikkeling op Heesch West te versterken.
- Interesse betekent geen vanzelfsprekendheid voor succes, maar het biedt wel de mogelijkheid om samen met marktpartijen tot een succesvolle ontwikkeling te komen. Hierbij kan ontwikkeling van innovatieve concepten op energie en circulair het onderscheidend vermogen brengen voor de marktpositionering.
- Daarbij adviseren wij om Heesch West gefaseerd op de markt te brengen om enerzijds de financiële risico's te beperken en anderzijds het aanbod te kunnen temporiseren om aan te sluiten bij de vraagdynamiek.
- Het is dus pas zinvol te starten met een tweede fase (van 26 ha) in een nieuw bestemmingsplan op het moment dat fase 1 (van 50 ha) voor meer dan de helft is uitgegeven en er nog steeds voldoende marktvraag is voor de (zeer) grootschalige logistiek.

Bijlagen

1 Marktontwikkelingen

Verzameldocument met trends voor de verschillende relevante sectoren, waaronder een analyse van de markt voor logistiek vastgoed in Nederland.

2 Marktinventarisatie

Verwerking en analyse van marktgesprekken en onderbouwing van kansrijkheid van verschillende doelgroepen.

3 SWOT-analyse

Sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen voor Heesch West op basis van de gevoerde marktgesprekken.

4 Ontwikkelscenario's

Voor- en nadelen van vier verschillende ontwikkelscenario's voor Heesch West.

• Achtergrondanalyses

Analyse Groeiers

Analyse van groeiers in de regio Noordoost-Brabant op basis van LISA gegevens voor de sectoren logistiek, agrofood en maakindustrie. Aan de hand van groei in aantal werkzame personen voor alle bedrijven in de betreffende sectoren is samen met de Provincie Noord-Brabant een inschatting gemaakt van het aantal bedrijven dat de komende jaren mogelijk zou moeten verplaatsen.

Quickscan Nimby bedrijven

Quick scan van de Nimby lijst uit 2012 zoals opgesteld door de provincie Noord-Brabant. De lijst is kritisch bekeken en met een deel van de bedrijven uit omgeving Bernheze en Heesch is gesproken over mogelijke verplaatsing. Resultaten zijn verwerkt in de rapportage.

1 Marktontwikkelingen

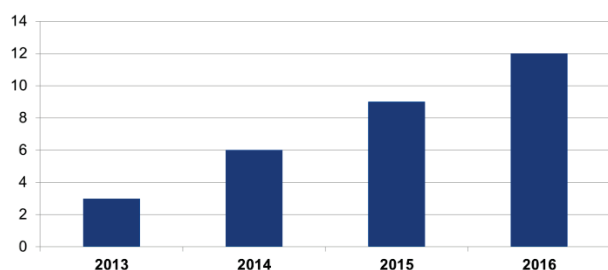
Ontwikkelingen logistiek vastgoed

Logistiek vastgoed is een 'enabler' voor efficiënte bedrijfsprocessen doordat kosten geoptimaliseerd kunnen worden en goederenstromen snel verwerkt worden. In de bedrijfsprocessen heeft een aantal substantiële veranderingen plaatsgevonden, die grote impact hebben op de vraag naar vastgoed. Gevolg daarvan is dat ook de vestigingseisen c.q. randvoorwaarden van bedrijven zijn veranderd. De volgende drie ontwikkelingen in logistiek vastgoed hangen sterk met elkaar samen:

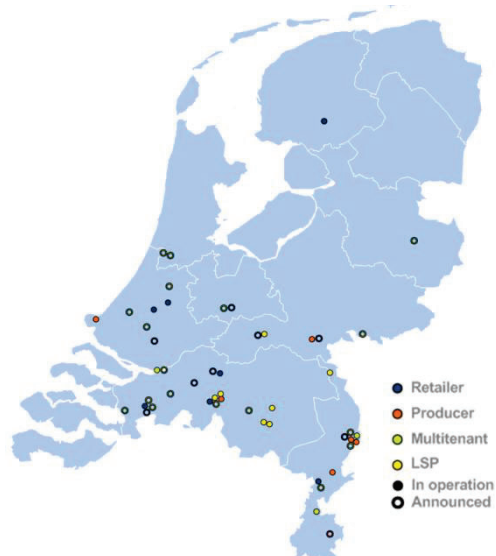
- Schaalvergroting logistiek vastgoed
- Verschuivende zwaartepunten
- Hogere toegevoegde waarde

De markt voor logistiek vastgoed kenmerkt zich door een sterke groei in het aantal m² voorraad. Tussen 2008 en 2015 is de voorraad gegroeid van 20 miljoen m² naar 25 miljoen m². Het daaropvolgende jaar 2016 zal de boeken in gaan als een recordjaar wat betreft nieuwe voorraad, de exacte cijfers zijn nog niet gepubliceerd, maar gaan in de richting van 3 miljoen m². De vraag is hoelang deze groei nog zal aanhouden. Niemand in Nederland weet precies wanneer de logistieke vastgoedmarkt weer tot rust komt. De laatste jaren is er sprake van een forse schaalvergroting in de logistiek en van de opkomst van megadistributiecentra (XXL-dc's). Dat zijn distributiecentra met een minimale warehouse oppervlakte van 40.000 m² met doorgaans een grondkavel van minimaal 6-7 hectare. Uit onderzoek van BCI blijkt dat er in totaal in de periode 2013-2016 30 nieuwe XXL-distributiecentra zijn gerealiseerd dan wel aangekondigd (zie kaart). De vraag naar de zeer grootschalige dc's komt van retailers/ online winkels, producenten/brandowners, logistiek dienstverleners en logistiek ontwikkelaars. Er zijn verschillende drijvende krachten achter de opkomst van het grootschalige logistiek vastgoed. De verwachting is dat de trend van (verdere) schaalvergroting c.q. megadistributie zich voorlopig zal voortzetten.

Tabel 1 Gerealiseerd/aangekondigde XXL-dc's



Kaart 8: XX DC-kaart van Nederland



Door de schaalvergroting (consolidatie) is er sprake van een verschuivend zwaartepunt binnen logistieke ketens waarbij multimodaliteit en nabijheid van markten nog belangrijker vestigingscriteria worden dan het nu al zijn. Goed ontsloten multimodale knooppunten en mainports worden dus nog aantrekkelijker evenals locaties dicht tegen of centraal ten opzichte van grote consumentengebieden. Gebieden met een goede multimodale (weg, binnenvaart en/of spoor) ontsluiting en goede verbindingen 'inbound' en 'outbound' zullen een cruciale rol gaan spelen. Ten slotte zijn de ontwikkelaars van grootschalig logistiek vastgoed op zoek naar locaties die in staat zijn veel toegevoegde waarde te brengen voor de eindgebruiker, tegen een gunstig kostenniveau.

Op basis van het onderzoek door BCI naar de drijvende krachten (zie tabel 2) achter de groei van het aantal XXL-DC's mag verwacht worden dat de trend zich zal voortzetten. De gesprekken met de experts (vastgoedontwikkelaars etc.) bevestigen dit beeld. De aantrekkelijkheid van een mega dc wordt gevormd door de voordelen van schaalgrootte (hogere effectiviteit; lagere kosten door efficiency), het inspelen op specifieke logistieke wensen (bijv. ruimte voor afhandeling van returns bij e-fulfilment) en veranderingen in supply chains (bijv. verschuiving voorraad van winkels naar dc).

Tabel 2 Drijvende krachten achter groei mega DC's

Drijvende kracht	Logistieke dienstverleners	(R)etailers	Producenten
1 Wereldwijde verlenging en vergroting complexiteit supply chains	+	+	+
2 Beleving van shops en individuele consumenten vanuit één DC	+	+/-	+/-
3 Toename productvariëteit en voldoende voorraad	+	+	+
4 Fysieke ruimte voor packing & shipping en handling returns	+	+	+
5 Toepassing nieuwste informatie- en material handlingtechnologie vergt schaalgrootte	+	+	+
6 Schaalbaarheid van locatie	+	+	+
7 Consolidatie logistieke dienstverleners	+	n.v.t.	n.v.t.
8 Multiclient DC's bij logistieke dienstverleners vergen schaalvoordelen	+/-	n.v.t.	n.v.t.

Bron: BCI, 2016

Toenemend belang van circulair logistiek vastgoed

Er zijn steeds meer signalen waaruit blijkt dat de transformatie naar duurzaam logistiek vastgoed en een circulaire economie langzaam op gang begint te komen. Producenten proberen regie te krijgen over de hele keten en kijken ook steeds meer naar retourstromen. Verwerkende bedrijven spelen in op de retourstromen en zoeken daarbij naar strategische partners. Logistieke dienstverleners ontwikkelen omgekeerde ketens met klanten of sluiten

aan bij andere partners. In Nederland zijn er al voorbeelden zichtbaar van logistieke bedrijventerreinen (Boekelermeer Alkmaar, InnoFase Duiven, Tradeport Noord Venlo) met aandacht voor circulaire processen. Ook in de zeehavens (Rotterdam, Amsterdam en Moerdijk) zijn er partijen die zich richten op het inzamelen en 'opbulken' van retourstromen en daarbij aandacht hebben voor duurzame inrichting van gebouwen, terreinen en processen. Voor Heesch West zal het vooral om retourstromen gaan die via de weg of vanuit nabijgelegen multimodale overslaglocaties aan- en afgevoerd gaan worden. Dat zijn of producten uit de regio of producten uit diverse regio's in Noordwest-Europa die op de locatie Heesch West worden geconsolideerd en verwerkt (denk aan consumentenproducten zoals kleding, schoeisel of meubels, verpakkingsmateriaal etc.)

Vanuit vastgoedontwikkelaars is een toenemende aandacht voor verduurzaming van logistiek vastgoed (BREEAM). De volgende slag die momenteel moet worden gemaakt is hoe de energievoorziening duurzaam ingevuld kan worden en hoe de grote dakoppervlaktes benut kunnen worden voor de opwekking van duurzame energie, die deels voor eigen gebruik is (voor warehouses, maar ook voor elektrisch vervoer), maar vooral ook geleverd kan worden aan het elektriciteitsnetwerk in de regio. Heesch West kan met een goed energieconcept onderscheidend vermogen opbouwen. Hierop wordt in de volgende hoofdstukken in gegaan. Er zijn ook voorbeelden waar Heesch West zich op kan richten (bijv. De President en Schiphol Trade Park in de gemeente Haarlemmermeer en de Boekelermeer in Alkmaar).

De schaalvergroting in de logistiek en de opkomst van e-fulfilment hebben een behoorlijke impact op logistieke netwerken. Het slim combineren van verschillende goederenstromen (consolidatie) en de ontwikkeling van een fijnmazig netwerk tot aan de voordeur zijn belangrijke drivers voor de toekomst. Voorbeelden in de regio (Jumbo in Den Bosch, Post NL, Nedis), maar ook op andere plekken in Noord-Brabant (Coolblue, Bol.com, Ikea, etc.) laten zien dat de grote warehouses ook veel personeel nodig hebben, zowel voor orderpicking als voor planning, back office functies (om klanten bij te staan en de afwikkeling van verzendingen) als de fijnmazige distributie (een groot aantal chauffeurs voor fijnmazige distributie). Er is momenteel al een tekort aan arbeidskrachten in de ruime regio voor bepaalde functies (planners, IT specialisten en chauffeurs). Dit betekent dat naast de ontwikkeling van een bedrijventerrein het noodzakelijk is dat een succesvol logistiek knooppunt aandacht moet besteden aan een groot aantal aspecten. Analyses in de bijlagen wijzen uit dat in toenemende mate niet alleen fysieke aspecten van belang zijn (beschikbaarheid van kavels en bereikbaarheid), maar dat ook human talent, innovatie en duurzaamheid van belang zijn, net zoals een consistente meerjarenstrategie en een deskundig team dat met de gebiedsontwikkeling aan de slag gaat. In onderstaand figuur is daarom de 'Clusterklok Logistiek' opgenomen. Uit die figuur kunnen vele elementen worden afgeleid die in de komende jaren meer aandacht gaan vragen dan nu het geval is. Maar daar staat tegenover dat in de regio in de afgelopen jaren wel enkele goede stappen in die richting zijn gezet (bijv. in de vorm van de recente opening van het Logistics House).

Figuur 1 Het ontwikkelen van een regionaal logistiek ecosysteem:



Bron: BCI, 2016

Stormachtige groei e-fulfilment

De online bestedingen in Nederland maken jaarlijks een sterke groei door, dit geldt zowel voor B2C als voor B2B relaties. De groeiende online verkopen geven ook boost aan e-fulfilment activiteiten. Steeds kortere levertijden ('voor 23:00 uur besteld, morgen in huis') stellen hoge eisen aan (de inrichting van) het logistiek proces en de locatie van het gebouw. Op dit moment is er in de ruime regio een stabiele groep van bedrijven aanwezig, die de komende jaren door zal blijven groeien met vaak tot 40% per jaar, hierbij moet gedacht worden aan grote bedrijven zoals Coolblue en Bol.com en andere spelers in het middel-segment, zoals Active Ants, Dimass en Metapack. Deze bedrijven met veelal XXL DC's hebben een grote arbeidsmarktbehoefte. Bij schaalvergroting op hun huidige locaties leidt dit op termijn veelal tot krapte in de arbeidsmarkt. De kwaliteit en kwantiteit van het lokale arbeidsmarktpotentieel is bij uitbreiding of verplaatsing van activiteiten naar andere locaties daarom een van de 'key decision' factors.

De middelgrote e-fulfilment bedrijven hebben momenteel over het algemeen onvoldoende schaalgrootte om grote kavels af te nemen. Met de verwachting van de jaarlijkse groei-

wikkeling, zullen van deze bedrijven de komende jaren een aantal onvermijdelijk op zoek moeten naar een locatie van 2-5 hectare.

Fijnmazige beleveringen retail

De schaalvergroting is ook van toepassing op de distributiecentra van de foodretail, vooral voor 'slow moving' producten. Regionale DC's worden geconsolideerd op één of enkele mega locaties (zie recente voorbeelden Plus, Jumbo en Lidl). De centrale dc's worden groter en retailers investeren in kleine consolidatiecentra nabij grote steden. Deze hubs zien er anders uit dan de traditionele DC's, met minder opslagruimte en meer ruimte voor cross-docking. Vanuit deze locaties wordt de retail fijnmaziger en frequenter beleverd, via dozen en niet meer in pallets. In de foodretail gaan bovendien steeds meer producten rechtstreeks naar supermarkten.

Transitie in de bouwsector

De bouw heeft te maken met een aantal maatschappelijke trends zoals verduurzaming, digitalisering en circulariteit. Dit uit zich bijvoorbeeld in meer oog voor renovatie van de bestaande woningvoorraad (mede vanuit het oogpunt van energiebesparing). Maar gezien de druk op de woningmarkt zal er in de komende 10 jaar ook veel nieuwbouw nodig zijn, met een zwaar accent op de Randstad, maar ook met kansen voor de Brabantse steden en de regio Arnhem-Nijmegen. Voor Noord-Brabant is ook kleinschalige (her-)bouw in kleinere kernen en de transitie van het buitengebied van belang.

Duurzaamheid wordt steeds meer als een basisvoorwaarde gezien in plaats van een onderscheidend kenmerk, voor zowel bouwers als eindgebruikers. Circulair bouwen is hierbij ook een belangrijk thema. De regio Noordoost-Brabant heeft een Regionaal Convenant Duurzaam (Ver)bouwen afgesloten, waarin deze thema's naar voren komen. Verdergaande standaardisering speelt ook in de bouwsector; prefabricage en standaardisering zullen doorzetten in de bouwsector. Bij prefab spelen twee ontwikkelingen: prefab beton producten zullen toenemen op 'natte' kavels langs de vaarwegen. Maar er zullen ook locaties nodig zijn voor eindassemblage voor onderdelen van woningen en gebouwen. Dit kan ook op een terrein als Heesch West. Een ontwikkeling die al enkele jaren gaande is dat bouwbedrijven het liefst zo min mogelijk eigen 'assets' willen hebben (materieel), waardoor huren steeds aantrekkelijk wordt. Op het gebied van digitalisering zal dit ook zijn uitwerking hebben via het Building Information Model (BIM) waarmee er als het ware 'virtueel gebouwd' wordt. Alle ontwikkelingen in het proces worden digitaal bijgehouden. De digitalisering draagt ook bij aan de sterke groei van de (ver)huursector. Bedrijven als Boels, BouwWorks en BUKO maken een sterke ontwikkeling door als verhuurbedrijven voor machines, gereedschappen, units etc. Deze bedrijven vormen mogelijk ook een interessante doelgroep voor Heesch West, gezien de concentratie van bouwbedrijven in de regio.

Activiteiten in milieucategorie 4.2 of 5

Bij de zware milieucategorieën wordt te vaak eenzijdig gedacht aan recycling of zware procesinstallaties. Heesch West kan voor bedrijven uit de regio de opvanglocatie zijn voor bedrijven in deze zware milieucategorieën. Vaak wordt echter vergeten dat de ontwikkeling in milieuregeling steeds stringenter wordt, waardoor meer bedrijven gedwongen om aanvullende voorzieningen te treffen voor bepaalde productgroepen, zoals accu's en batterijen die ingezet worden voor medische technologie en opslag van energie of (chemische) grondstoffen voor farmaceutische industrie en ook gereed product voor retail doeleinden,

zoals deodorant met aerosols en schoonmaakmiddelen voor in huis. Voeg daaraan toe dat het terugnemen en opwerken van teruggenomen producten (in het kader van de circulaire economie) in de komende jaren ook veel discussies zullen opleveren over hoe om te gaan met een milieucategorisering die eigenlijk niet meer past bij de recente ontwikkelingen in vele branches. Het is in ieder geval belangrijk dat op Heesch West op grote delen van het terrein de categorie 4.2 kan worden gehanteerd en dat in een deelgebied ook categorie 5 mogelijk is.

Samengevat:

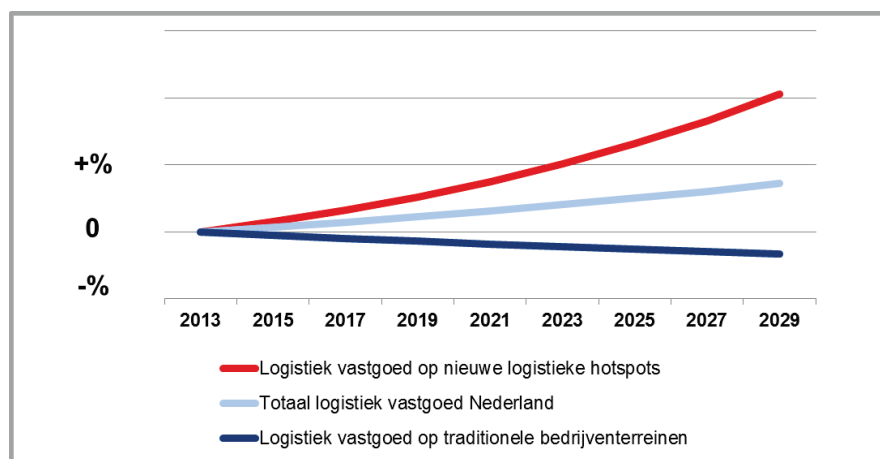
- De logistieke vastgoedmarkt is nu nog een groeimarkt. Onduidelijk hoelang die groei nog zal aanhouden en wanneer de groei zal stabiliseren. De schaalvergroting en modernisering leiden er toe dat logistieke hotspots zullen doorgroeien, maar dat bestaande voorraad aan logistiek vastgoed, zeker in tijden van geringe economische groei, onder druk komt te staan. Heesch West heeft als voordeel dat het als nieuwe locatie op de nieuwbouwmarkt kan inspelen.
- Vier belangrijke trends in de logistiek zorgen er voor dat er marktpotentie is voor Heesch West:
 - Schaalvergroting: in veel branches en bedrijven worden bestaande warehouses samengevoegd (retail, fabrikanten van vele producten, logistieke dienstverleners).
 - E-fulfilment: zorgt voor veel nieuwbouw omdat bestaande warehouses niet voldoen aan de andere eisen aan de gebouwen (veel crossdocks en order picking plaatsen, meer hoogbouw en automatisering, meer dockshelters).
 - Het als regio aanbieden van een logistiek ecosysteem dat garant staat voor voldoende en goed opgeleid personeel en waar ook innovaties in warehouses, vervoer en supply chains steeds belangrijker worden om op snel veranderende wensen van klanten in te kunnen spelen.
 - Verduurzaming wordt belangrijker in de logistiek, denk aan energie en organiseren van retourstromen (circulaire economie).
- Veel verandering in sectoren die belangrijk zijn voor Noordoost-Brabant:
 - Agro & Food: de agro & food ketens zijn volop in beweging, ook in de regio. Er is volop aandacht voor het verminderen van de milieudruk in de veehouderijketens (met veel nieuwe technologie). Daarnaast zijn er verschillende initiatieven voor nieuwe foodconcepten en nieuwe ketens. De verwachting is dat in de regio Noordoost er in de komende jaren verschillende bedrijven snel zullen (door)groeien, maar dat die op vele andere locaties in de regio terecht kunnen. Daarnaast doet zich in de regio af en toe een grote investering voor in de agro & foodprocessing. Daarvoor zijn meerdere locaties in de regio beschikbaar. Of Heesch West dan de beste papieren heeft voor die 'unieke' kans is mede afhankelijk van de vraag en de voorkeuren van het bedrijf.
 - Bouw: op dit is er sprake moment sterke groei en verandering in de keten, die tot nieuwe investeringen zullen leiden, gericht op prefab/eindassemblage, het opslaan en aanbieden van materieel.

De verschillende trends in de logistieke sector hebben grote ruimtelijke gevolgen voor het totale logistiek vastgoed in Nederland. Drie ontwikkelingen hangen sterk met elkaar samen:

- De markt voor grootschalige logistiek is een groeimarkt. Een groot deel van deze ontwikkelingen komt terecht op de nieuwe greenfield locaties waar grote kavels beschikbaar zijn en zich logistieke hotspots ontwikkelen.
- Het effect van deze toename van grootschalige ontwikkelingen uit zich in een sterke groei van de totale voorraad logistiek vastgoed in Nederland. Deze groei is echter lager dan in het grootschalige segment.
- De voorraad logistiek vastgoed in het klein- en middensegment vertoont een lichte terugloop. Vooral op de traditionele gemengde bedrijventerreinen (dicht bij de kernen) op verouderde bedrijventerreinen is dit aan de orde.

In de toekomst zal blijken dat de schaalvergroting in de logistiek deels ten koste zal gaan van de kleinere logistieke ondernemingen. Tegelijkertijd biedt dit ook kansen voor herstructurering en transformatie van verouderde locaties. De regio heeft het afgelopen decennium laten zien goed om te kunnen gaan met dit vraagstuk.

Figuur 2 Globaal beeld logistieke vastgoedmarkt Nederland



Bron: BCI, 2017

2 Marktinventarisatie

Op basis van sectorverkenningen zijn specifieke doelgroepen geïdentificeerd die kansrijk zijn voor vestiging op Heesch West. Binnen de verschillende doelgroepen zijn in totaal circa 35 gesprekken gevoerd met marktpartijen. De gesprekken hebben voor de verschillende doelgroepen inzicht gegeven in:

- Eisen die worden gesteld aan het regionale vestigingsklimaat
- Verwachtingen van een ontwikkelende organisatie
- Eisen aan fysieke bedrijfslocatie: kavelomvang, bouwmogelijkheden, milieu etc.

Er is gesproken met de volgende partijen:

Doelgroep	Marktsegment	Marktpartijen
Grootschalige logistiek	Vastgoedontwikkelaars Vastgoedbeleggers Logistiek dienstverleners E-fulfilment Agrofood logistiek	DHG, Dokvast, Goodman, HVBM, LCP, Montea, Prologis, Somerset Real Estate, Sprangers ILDC, Van de Ven, Vos Logistics, WDP, DHL, Dimass Group, Flextronic, Hellmann Worldwide Logistics, PostNL, Rhenus, XPO, Heineken, Heinz, Nabuurs Groep
Bouw & Infra	Regionale verplaatsters Bouwlogistiek	Bouwbedrijf Berghege, Heijmans, Van Bortel Groep, Van den Heuvel Aannemingsbedrijf, Van Munster Recyclers, Van Oort Groep
Energie & Circulair	Energiebedrijven	Energiebesteding, Enpuls, Indi Energie, MCA Brabant

De bevindingen uit de verkennende gesprekken met marktpartijen worden per marktsegment beschreven op hoofdlijnen. Op hoofdlijnen wordt Heesch West gezien als een interessante locatie door de centrale ligging in Zuid-Nederland, die ligging aan de snelweg en de grote kavels in combinatie met milieuruimte. Tegelijkertijd zijn er veel vragen over de toekomstige ontsluiting van het gebied en het onderscheidend vermogen ten opzichte van andere locaties.

De marktpartijen geven aan dat de wereld van (logistiek) bedrijfstvastgoed niet meer bestaat uit 'lucky shots'. Vastgoedontwikkelaars doorlopen zorgvuldige professionele investeringstrajecten gebaseerd op uitgebreide marktanalyses. Het belang van duurzaamheid in bebouwing, energie en processen neemt snel toe, waardoor de propositie van potentiële vestigingslocaties op deze gebieden een onderscheidende factor kan zijn.

Grootschalige logistiek

- Er is uitgebreid gesproken met de grootste spelers op de Nederlandse logistieke vastgoedmarkt. De partijen gaan, mede door de toenemende schaarste aan grootschalig aanbod, graag in gesprek over nieuwe ontwikkelingen. De locatie Heesch West wordt door de ontwikkelaars beoordeeld als een interessante locatie, mits de op te stellen propositie voldoet aan bepaalde voorwaarden.

- Grootschalig logistiek vastgoed wordt gerealiseerd door (online) retailers, producenten, logistieke dienstverleners of logistiek vastgoedontwikkelaars. Vastgoedontwikkelaars en –beleggers bouwen bijna altijd in opdracht van een eindgebruiker en dus niet/nauwelijks op eigen risico.
- Een ontwikkelaar kijkt bij het kiezen van een vestigingslocatie hoofdzakelijk naar de volgende drie elementen: het regionale vestigingsklimaat, de bouwkundige (on)mogelijkheden en de slagkracht van de terreinontwikkelaar.
 - Het regionaal vestigingsklimaat kijkt breder dan het bedrijventerrein zelf en gaat onder andere over de beschikbaarheid van arbeidskrachten, de (toekomstige) bereikbaarheid van het gebied en de ontsluiting per weg en openbaar vervoer naar woongebieden.
 - De bouwkundige aspecten hebben betrekking op het bedrijventerrein zelf en gaan over: verkaveling, interne ontsluiting, bouwweisen, beeldkwaliteit, voorzieningen en safety & security.
 - Bij slagkracht van de terreinontwikkelaar gaat het om het realiseren van één aanspreekpunt voor bedrijven als het gaat over bestemmingsplannen, arbeidsmarkt, infrastructuur en projectmanagement. Hiervoor is een robuuste uitvoeringsorganisatie nodig, die snel kan schakelen en de ontwikkelaar zoveel mogelijk kan ontzorgen en vertragingen voorkomt. Mogelijke ‘beren op de weg’ voor een ontwikkelaar zijn: vertragende bestemmingsplanprocedures, blokkerende grondposities van derden, beperkende milieuhindercirkels en onzekerheid over toekomstige bereikbaarheid.
- De logistieke dienstverleners vergroten hun logistieke operaties om makkelijker resources te kunnen delen en schaalvoordelen in aansturing te kunnen behalen. Diverse bedrijven hebben al enkele schaalvergrotingsrondes achter de rug. Maar er zijn nog steeds bedrijven (die bijv. hard groeien vanwege e-fulfilment klanten) die op zoek zijn naar een grote nieuwe locatie in Zuid-Nederland.
- De praktijk laat zien dat er elke 2 tot 7 jaar zeker 1 of 2 grote ontwikkelingen zijn in de regio. Voor Heesch West is het zaak om op het juiste moment op het netvlies te staan bij de bedrijven met een huisvestingsopgave.
- E-commerce leidt tot nieuwe vormen van logistiek en distributie, waarbij winkelloppervlakte verdwijnt naar logistieke ruimtes en op grootschalige wijze orders worden verzameld voor de individuele consument. E-commerce en e-fulfilment zijn belangrijke drivers achter de snelle groei van logistiek vastgoed, waarbij tevens een grotere arbeidsmarkt behoefte is.
- Er is een stabiele groep van middelgrote bedrijven (o.a. Active Ants, Dimass, Metapack) die op dit moment een sterke groei doormaken van vaak wel 40% per jaar. Op termijn zullen deze bedrijven naar verwachting niet kunnen doorgroeien op de huidige locatie. Heesch West is kansrijk door de ligging in de buurt 's-Hertogenbosch waar een aantal pakketdepots gevestigd zijn (PostNL, GLS en DHL).
- Een andere groep bestaat uit enkele webshops die zijn uitgegroeid tot grote nationale of internationale spelers, bijvoorbeeld Bol.com, Coolblue en VidaXL. Deze bedrijven blijven doorgroeien en vestigen zich doorgaans op kavels van meer dan 10 hectare.
- Binnen logistieke hotspots waar dergelijke spelers zijn gevestigd ontstaat een toenemende krapte op de arbeidsmarkt. De ruime arbeidsmarkt in de regio Oss-'s-Hertogenbosch zou een onderscheidende factor kunnen zijn ten opzichte van deze logistieke toplocaties.

Agrofood productie

- Een groot aantal bedrijven in de agrofoodproductie en –logistiek is benaderd voor een verkennend gesprek. Uit de respons blijkt dat veel bedrijven geen behoefte hebben aan een gesprek omdat er geen investeringen op komst zijn en/of ze al uitbreidingsruimte hebben op de huidige locatie.
- Binnen agrofood zijn er verschillende subdoelgroepen te definiëren:
 - Producenten van foodproducten
 - Groothandels in voedingsmiddelen
 - Geconditioneerd vervoer
 - Foodretailers voor koel en/of vries
 - Producenten binnen een nichemarkt: ingrediënten, fresh convenience, out-of-home en catering
 - Machinebouw en ontwerp van systemen voor productiebedrijven en voor land- en tuinbouwbedrijven
- Productiebedrijven zijn erg ‘honkvast’ door het grote geïnvesteerde vermogen (machines etc.) en het gekwalificeerde personeel dat aan de regio is gebonden. Verplaatsen van een bestaande locatie naar een nieuwe locatie is weinig aan de orde. Indien uitbreiding aan de orde is dan gaat de voorkeur uit naar uitbreidingsruimte op/dicht bij de huidige locatie.
- Als die bedrijven toch gaan verhuizen, zoeken ze een locatie in de regio. Er is een analyse gemaakt van snelle groeiers in de regio. Daaruit blijkt dat er momenteel geen concrete kandidaten voor Heesch West bij zitten. Enerzijds omdat bedrijven op korte termijn een andere locatie voor ogen hebben of verplaatsing nu nog niet concreet aan de orde is. Het is wel van belang om die groep groeiers goed te blijven monitoren.
- De sector waar de afgelopen jaren wel is geïnvesteerd is de foodretail. Samen met logistieke dienstverleners worden distributiecentra van individuele merkfabrikanten geconsolideerd in een centraal distributiecentrum. De verwachting is dat er op korte termijn nog enkele projecten zullen volgen, maar dat de grootste slag de afgelopen jaren gemaakt is. Bovendien zullen eventuele nieuwe investeringen zich meer gaan oriënteren op Veghel (Foodpark).
- Verladers en producenten proberen meer samen te werken over de landsgrenzen heen en ook meer samen te werken met andere ketenpartners. Dat leidt tot nieuwe ketenconcepten en nieuwe samenwerkingsverbanden bij de ontwikkeling van gezamenlijke warehouses. Hiervan is het DC in aanbouw van Kraft Heinz en andere producenten een voorbeeld. De verwachting is dat andere producenten dit voorbeeld gaan volgen in de komende jaren, maar concrete aanknopingspunten in de vorm van een bedrijf dat hier toe concrete plannen heeft in de komende jaren, zijn in de gesprekken niet naar voren gekomen.
- Uit een verkenning van innovatie en clustering op het gebied van agro & food in de regio Noordoost-Brabant (lopend onderzoek naar agro hot spots in de regio) blijkt dat de meeste initiatieven buiten de regio Oss-’s-Hertogenbosch worden opgepakt op bestaande locaties in de regio. Heesch West is niet als hotspot door stakeholders in de regio naar voren geschoven.

Bouw en Infra

- Binnen de regio Oss-'s-Hertogenbosch zijn door de provincie een aantal bedrijven geïdentificeerd die in aanmerking komen voor een verplaatsing naar een andere locatie door overlast op de omgeving of door ruimtegebrek.
- Met 7 bedrijven uit de regio is een gesprek gevoerd over mogelijke verplaatsing naar Heesch West. Enkele van deze bedrijven heeft al eerder belangstelling getoond.
- Uit de gesprekken blijkt dat een aantal bedrijven nog niet van plan is om te verplaatsen in de komende jaren of behoefte heeft aan waterontsluiting. Eén bedrijf geeft aan op korte termijn naar bedrijventerrein Vorstengrafdonk te verplaatsen. Twee bedrijven geven aan zeer concreet geïnteresseerd te zijn in vestiging op Heesch West.
- Bedrijven geven aan dat ruime locaties met een hoge milieucategorie niet voorhanden zijn in de regio. Het verplaatsen van deze Nimby-bedrijven leidt bovendien tot nieuwe (transformatie)kansen op de locatie die zij achterlaten.
- De tweede doelgroep in de bouwsector zijn de bedrijven die een snelle groei doormaken door zich te profileren binnen bepaalde deelsegmenten van de bouw. Een goed voorbeeld zijn de verhuurders van machines en toebehoren, zoals Boels, BouwWorks en BUKO.
- De centrale ligging van Heesch West in Nederland, maar ook in bouwregio Noordoost-Brabant maakt de locatie interessant als centrale opslaglocatie. Als centrale locatie liggen er wellicht ook kansen voor gedeelde opslaglocatie/werf voor grotere bouwbedrijven uit de regio.
- De diverse ontwikkelingen in bouwketen (prefab) bieden mogelijk kansen voor een locatie als Heesch West waar ruimte is voor samenwerking van meerdere bedrijven (bouw en installatie).

Energie & Circulair

- De kwaliteit en economische haalbaarheid van duurzame energieoplossingen is de afgelopen jaren met sprongen vooruit gegaan. Vooral de markt voor (mobiele) zonnepanelen biedt kansen voor bedrijventerreinen met grootschalig vastgoed.
- Uit de marktgesprekken blijkt dat ontwikkelende partijen unieke kansen zien om aan de voorkant een energieconcept te ontwikkelen voor een gebied van meer dan 100 hectare.
- Een grootschalig bedrijventerrein met overwegend logistiek biedt verschillende kansen voor de opwekking van duurzame energie:
 - Permanente zonnepanelen op daken van logistieke distributiecentra.
 - Tijdelijke mobiele zonnepanelen op braak liggende bedrijfsgronden.
- Duurzame energie biedt voor bedrijven meerdere voordelen, zowel in de directe energiekosten als in de mogelijkheid om energie uit te wisselen. Door het multifunctionele karakter van Heesch West met verschillende typen bedrijven liggen er mogelijkheden voor energie uitwisseling.
- De gesprekken met experts van verschillende typen bedrijven heeft de volgende concrete belangstelling opgeleverd:
 - Er zijn twee bedrijven die vanuit hun basistaak (energienetwerken) na willen gaan hoe zij het substantiële potentieel aan duurzame energie (zon en wellicht ook wind) gaan inpassen in hun landelijke en regionale netwerken.
 - Er zijn ook twee bedrijven die eindklanten op het terrein totaal willen ontzorgen door de investeringen in het zonnedak over te nemen en ook tegen concurrerende tarie-

ven energie willen leveren aan bedrijven op het terrein en aan andere afnemers in de regio.

- Er zijn enkele beleggers in logistiek vastgoed die de samenwerking met de hiervoor genoemde partijen concreet willen verkennen.
- Verschillende gesprekspartners hebben aangegeven dat Heesch West met een stevig energieconcept ook een goede kans heeft op het aantrekken van een groter datacentrum. Het aantal locaties in Nederland (grote kavels, aanhaking op duurzaam energienet) is beperkt en de groei van datacenters zet zich nog zeker door in de komende jaren.
- De markt voor circulaire economie is nog sterk in ontwikkeling. Het gebruik van circulaire bouwmaterialen wordt deels toegepast. Wat betreft goederenstromen gaat het vooral over het verzamelen van plastics, karton, papier etc. Heesch West mogelijk inzetten als pilotlocatie voor stromen in consumentenproducten (o.a. textiel, schoenen etc.).
- Conclusie: er liggen kansen voor de ontwikkeling van een energieconcept voor het gehele gebied (de totale planomvang). Daarvoor hebben zich kandidaten gemeld, zowel voor een goede gebiedsontwikkeling, als voor het ontzorgen van investeerders op het terrein.

Samengevat

De gesprekken met marktpartijen hebben aangetoond dat binnen de verschillende doelgroepen sprake is van een sterke dynamiek veroorzaakt door verschillende trends en ontwikkelingen. Uit de gesprekken blijkt dat Heesch West een interessante locatie is voor verschillende doelgroepen. Heesch West vult een bepaald 'gat' in het (boven)regionale aanbod van grote kavels voor grootschalige logistiek. Daarnaast zijn er aanknopingspunten in andere sectoren vanwege verplaatsingsbehoefte vanuit de regio (agro en food en bouw) en vanwege de kans om met het ontwikkelen van nieuwe concepten (energie en duurzaamheid) het onderscheidend vermogen van Heesch West te vergroten (richting energieleveranciers en beleggers in vastgoed en wellicht datacenters).

3 SWOT-analyse

Sterkte

- Mogelijkheid tot faciliteren van grootschalige ontwikkelingen, weinig terreinen in de ruime regio hebben een aanbod van grote kavels (groter dan 10 ha).
- Flexibiliteit en schaalbaarheid in de verkaveling (terreinen met grote kavels blijven schaars).
- Ruimte voor activiteiten in hoge milieucategorieën, biedt mogelijkheden voor distributiebedrijven die een groei zien in deze assortimenten (schoonmaakmiddelen, verven aerosols) die toenemen in reguliere distributiekkanalen.
- Ligging ten opzichte van snelwegen en diverse terminals is niet uniek, maar wel noodzakelijk en werkzaam.
- Terrein met toegang tot arbeidsmarkt potentieel, veel terreinen in de ruime regio hebben zich enorm sterk ontwikkeld waardoor bedrijven onderling concurreren op personeel (Waalwijk, Tilburg, Venlo).
- Regio heeft een sterke uitgangspositie voor logistiek, zowel landelijk als internationaal. Er zijn veel grote verladers en logistieke dienstverleners in vele verschillende marktsegmenten actief, zowel met een nationale en een internationale focus.
- Energieconcept/duurzaamheid/circulair kan het onderscheidende vermogen brengen.
- Het regionaal aanwezige potentieel aan regionale industrie, expertise en kennis op de deelgebieden agrofood, logistiek en e-commerce.

Zwakte

- Contouren bestemmingsplan nog niet concreet ingevuld.
- Er zijn nog geen concrete aansluitingen op de relevante infrastructuur in het gebied aanwezig, zoals directe ontsluiting op de snelweg, elektriciteitsnetwerk, glasvezel e.d.
- Multimodale infrastructuur en logistieke faciliteiten zijn in het gebied niet aanwezig en maken het terrein niet onderscheidend. Faciliteiten zijn wel aanwezig in de regio.
- Commerciële marktwerking is nog onvoldoende en de reputatie is nog niet opgebouwd in de (logistieke) vastgoedmarkt.

Kansen

- De markt voor grootschalig logistiek vastgoed is op dit moment 'booming' blijkt uit de vele transacties in de afgelopen jaren, maar ook recent vooral in de foodretail en e-commerce met op korte termijn nog een groot groeipotentieel (> 10% per jaar).
- Aanbod grootschalige bedrijventerreinen met ook nog milieuruimte is zeer schaars in de ruime regio.
- Onderscheiden ten opzichte van andere bedrijventerreinen met beschikbaarheid van voldoende arbeidskrachten uit de omliggende kernen.
- Enkele bedrijven uit de regio met extensief ruimtegebruik en milieuruimte hebben concrete interesse om zich op Heesch West te vestigen.
- Behoeft van de regio aan een strategische reserve voor weinig voorkomende grootschalige investeringen gericht op productie.
- Mogelijkheid van gefaseerde ontwikkeling en daarmee vraaggericht.
- Versterken van het regionale vestigingsklimaat in de regio Oss-'s-Hertogenbosch door meerdere elementen uit de Logistieke Clusterklok in samenhang op te pakken.

- De provincie wil gezamenlijk met de regio een systematiek verkennen om het aanbod zoveel mogelijk vraaggericht in de markt te zetten.
- Het ontwikkelen van een gebiedsomvattend energieconcept samen met marktpartijen voordat het terrein op de markt komt.
- Circulaire logistieke activiteiten hebben behoefte aan een locatie met milieuruimte.
- Uit de marktinventarisatie zijn een aantal marktpartijen met investeringsbereidheid gekomen die graag meedenken met een concept voor duurzame energie.

Bedreigingen

- De vraag naar de grootschalige XXL-distributiecentra is op dit moment enorm en dat zal nog wel even blijven, maar er komt een moment dat de vraag weer normaliseert en vestigingslocaties zich (nog) meer moeten gaan onderscheiden.
- De markt voor logistiek vastgoed is op dit moment nog een groeimarkt, maar zal op termijn overgaan in een vervangingsmarkt.

Op basis van de gesprekken en de SWOT- analyse kunnen de volgende conclusies worden getrokken:

- Bedrijventerrein is noodzakelijk om met name logistieke bedrijven te faciliteren.
- Terrein is goed gelegen, maar heeft iets minder te bieden dan de echte toplocaties in de grootschalige logistiek. Om succesvol te zijn is een duidelijke focus en een helder ontwikkelconcept nodig.
- Omdat het terrein niet direct beschikbaar is, is het van belang een stevig ontwikkelconcept neer te zetten in nauwe samenwerking met energiepartners en beleggers gericht op de logistieke markt.
- Naast logistiek de kansen in agro & food en bouw continu blijven volgen om regionale verplaatsers tijdig op te sporen en goed te kunnen begeleiden naar hun nieuwe locatie.
- Met een stevig energie- en duurzaamheidsconcept ook actief de markt gaan opzoeken, bijv. op het gebied van datacenters, maar ook gericht op een nieuwe investering in productie. Dit past bij de industriële traditie van de regio.

4 Ontwikkelscenario's

Ontwikkelscenario's

Voor het terrein Heesch West zijn vier scenario's voor ontwikkeling denkbaar:

Scenario		Voordelen	Nadelen
1	Volle kracht en in één keer in zijn geheel de markt op	Duidelijkheid en ruime keuze voor marktpartijen Gronden op relatief korte termijn beschikbaar	Kosten gaan voor de baten Commercieel risico volledig bij de GR
2	Gefaseerd opstarten ontwikkeling	Flexibel en vraaggestuurd ontwikkelen Planvormingskosten (plan ontwikkeling en infrastructurele kosten) in lijn met de afname	Gefaseerde aanpak zorgt voor een complexere organisatie, die in behoefte meer ad hoc en projectmatig over een langere periode beschikbaar dient te zijn
3	In de ijskast	Strategische reserve blijft behouden voor vraaggerichte ontwikkeling	Kansen voor grootschalige ontwikkeling op korte en middellange termijn kunnen niet worden gehuisvest in regio Uitgesteld rendement op geïnvesteerd vermogen
4	Niet ontwikkelen	Strategische reserve blijft niet behouden	Grootschalige ontwikkelingen voor werkgelegenheid en regionale economie kunnen op termijn niet worden gehuisvest Geen rendement op geïnvesteerd vermogen

De vraagkarakteristieken van de beoogde doelgroepen voor grootschalige ontwikkeling kenmerken zich door een gefaseerde dynamiek in grondafname en lange doorlooptijd van de concrete vraagconversie naar grondlocaties.

- Grondafname dynamiek: Het aantal benodigde gebruikers voor de ontwikkeling van de eerste fase van Heesch West zal tussen de 3 en 4 grootschalige bedrijven zijn bij de beoogde schaalgrootte van 10 tot 15 hectare per gebruiker.
- Doorlooptijd vraagconversie: Gezien de schaalgrootte is de achterliggende investeringsvraag voor dit type ontwikkelingen van dien aard dat bedrijven wel een langere doorlooptijd nodig hebben in het bouwen van de interne business case voor deze investeringen, waarbij 2 tot 5 jaar voorbereidingstijd geen uitzondering is.

Dit heeft tot gevolg dat de vraag naar grondposities op een locatie als Heesch West niet geleidelijk maar schoksgewijs zal verlopen en ook qua doorlooptijd enorm kan gaan variëren. De conclusie hierbij is dat een gefaseerd ontwikkelscenario het beste past bij de beoogde doelgroep.

20161322