



Van: PVV Twenterand

Aan: College van B&W

Datum: 11 maart 2020

Betreft: Technische vragen t.b.v. debat Vestigingsklimaat

Inleiding:

De Partij voor de Vrijheid heeft een verzoek gedaan om met de wethouder en de gemeenteraad een debat te houden over het vestigingsklimaat in de gemeente Twenterand.

Om dit debat goed te kunnen voeren stellen we hierbij een aantal 'technische' vragen, waarvan de antwoorden betrokken kunnen worden bij het aangevraagde debat.

1. Vragen over het beleid ten aanzien van de kavels:

- Hoeveel m2 is er totaal nog beschikbaar voor bedrijven?
- Hoeveel m2 is reeds verkooprijp?
- Hoeveel m2 moet nog verkooprijp gemaakt worden?

Tabel 1: Beschikbaar aanbod in Twenterand – schuingedrukt is bestemmingsplan in procedure

Kern	Bedrijventerrein	Plancapaciteit	Eigendom	Status
Den Ham	Kroezenhoek-West	0,8 ha	Private exploitant	Bouwrijp
Vriezenveen	Almeloseweg Noord	2,8 ha	Gemeente	Bouwrijp
	Oosterweilanden I	6,1 ha	Gemeente	Bouwrijp
	Oosterweilanden II	5,0 ha	Gemeente	Niet-bouwrijp
Vroomshoop	Vroomshoop Oost	5,2 ha	Private exploitant	Bouwrijp
Westerhaar	Garstelanden Oost	0,4 ha	Gemeente	Bouwrijp
	Garstelanden Oost (uitbr.)	1,5 ha	Gemeente	Niet-bouwrijp
Totaal		21,8 ha		

Bron: bouwenintwenterand.nl (2020); Gemeente Twenterand (2020)

- Kunt u een overzicht geven van het verloop van het aantal beschikbare en verkochte kavels over een periode vanaf 2008, het begin van de crisis?
- Antwoord:** We hebben een overzicht van de verkopen van de laatste jaren.

Zie bijlage 1

- Wat zijn de grondprijzen per m2?
- Prijs per m2

Almeloseweg Oost

A ligging € 105

B ligging	€ 93
C ligging	€ 88
Woonwerk locatie	€ 108
Garstelanden IV	
Eenhedsprijs	€ 85
Kroezenhoek	
Eenhedsprijs	€ 70
Weitzelpoort	
Eenhedsprijs	€ 70
Oosterweilanden	
Parels	€ 105
Overig	€ 95

- Zijn onze grondprijzen realistisch en competitief wanneer we deze vergelijken met onze omliggende buurgemeentes?

Antwoord: De grondprijzen in de gemeente Twenterand zijn realistisch en ten opzichte van de 14 Twentse gemeentes niet hoog te noemen. Van de 14 Twentse gemeentes hanteert alleen de gemeente Almelo lagere grondprijzen. Daarnaast hanteert Hardenberg lagere grondprijzen dan de gemeente Twenterand.

- Welke mogelijkheden zijn er om af te wijken van de grondprijzen?

Antwoord: Uitgangspunt bij het bepalen van de kostprijs is dat deze kostendekkend moet zijn. Gezien de geringe marge zijn er nauwelijks mogelijkheden om van de grondprijs af te wijken.

- Wie bepaalt of bepalen de kaders waarin B&W mag opereren?

Antwoord: De Gemeentewet en de gemeenteraad.

- Zijn er in het verleden concessies gedaan aan grondprijzen om ondernemers aan te trekken dan wel om ze te behouden?

Antwoord: Nee.

- Welke voorwaarden worden er gesteld aan ondernemers wanneer ze uitspreken zich te willen vestigen in Twenterand? In relatie tot bijvoorbeeld duurzaamheid, minimale kavelgrootte, soort bedrijfsactiviteiten enz.?

Antwoord: Er worden geen voorwaarden gesteld. Bedrijfsactiviteiten moeten passen / of ingepast kunnen worden in de voorwaarden van het bestemmingsplan.

- Kunnen bedrijven kavels pachten of op een andere manier financieren dan alleen koop?

Antwoord: Erfpacht is mogelijk (het kavel moet dan onbebouwd blijven). Momenteel worden de mogelijkheden voor huurkoop onderzocht.

- Tegen welke beperkingen loopt de gemeente aan daar waar het gaat om het verkopen van bedrijfsgronden? Denk aan acquisitie bijvoorbeeld?

Antwoord: Vanuit provinciaal beleid mag Gemeente Twenterand geen actieve acquisitie voeren. Op grond van de Omgevingsvisie en –verordening geldt het principe van concentratie. Daarin staat dat de zgn. overige kernen (geen stedelijk netwerk of streekcentrum) alleen mogen bouwen voor de lokale behoefte. Dat

geldt voor zowel woningbouw, bedrijventerreinen als stedelijke voorzieningen. Op grond van lid 4 van de Omgevingsverordening geldt wel een afwijkmogelijkheid voor woningbouw en bedrijventerreinen, als daarover afspraken zijn gemaakt in de regionale programmeringsafspraken.

Zie de teksten uit de Omgevingsvisie en –verordening: <https://overijssel.tercera-ro.nl/mapviewer/>

Daarnaast moeten we binnen de gemeente scherp zijn en blijven of regelgeving, plannen etc. zo zijn opgesteld dat het aansluit bij de wensen van de ondernemers.

- Is de prijs per m2 de belangrijkste motivatie voor ondernemers om zich ergens te vestigen? Of zijn er nog andere motieven die een belangrijke rol spelen in de afweging van bedrijven?

Antwoord: Het STEC (adviesbureau heeft hier onderzoek naar gedaan) en heeft de volgende tabel gepresenteerd:

Bij verhuizing van midden- en kleinbedrijf	Bij verhuizing óf nieuwvestiging van logistieke bedrijven
1. Goede ontsluiting auto 2. Arbeidsmarkt (herkomst personeel en aanwezigheid arbeidspotentieel) 3. Dichtbij huidige vestiging 4. Uitstraling omgeving (incl. maatschappelijke doelstelling) 5. Dichtbij klanten (afzetmarkt) 6. Gemeente (gevoel bij onderhandeling, partnerschap, snelheid) 7. Grondprijs	1. Transportkosten 2. Arbeidsmarkt (herkomst personeel, beschikbaarheid personeel en arbeidskosten) 3. Warehousekosten 4. Bereikbaarheid weg 5. Groeimogelijkheden 6. Ligging ten opzichte van afzetmarkt 7. Huurprijs vastgoed 8. Grondprijs

2. Vragen over het huidige beleid:

- Welke service biedt Twenterand ondernemers op bedrijventerreinen? Denk aan internetverbindingen, beveiliging, infrastructuur enz.

Antwoord: Op alle terreinen ligt glasvezel. Bij de nieuwe terreinen (Almeloseweg en Oosterweilanden) is ook een parkmanagement opgericht. Ondernemers moeten binnen het parkmanagement met elkaar invulling geven aan beveiliging, bewegwijzering en groen onderhoud en andere onderwerpen die ze met elkaar willen oppakken. Ook hebben een aantal terreinen een Keurmerk Veilig Ondernemen (KVO).

- Staan wij wel eens op beurzen om Twenterand onder de aandacht te brengen bij bedrijven? Ook in Duitsland?

Antwoord: Nee, geen actieve acquisitie toegestaan.

- Wat heeft de samenwerking met de Regio Twente en met andere samenwerkingsverbanden ons concreet opgeleverd? Welke bedrijven zijn hierdoor naar Twenterand gekomen? Hoeveel fte's heeft dit opgeleverd in de afgelopen 12 jaar?

Antwoord: Het is niet bekend hoeveel fte's dit heeft opgeleverd en hoeveel bedrijven er naar Twenterand zijn gekomen door deze samenwerking. De Twentse samenwerking biedt mogelijkheden en kansen waar we als gemeente

maar waar ook zeker bedrijven uit onze gemeente op kunnen inspringen en kunnen aanhaken (zoals de Agenda voor Twente). De samenwerking met de Regio Twente en andere samenwerkingsverbanden levert ons toegang tot veel netwerken. En daarmee veel kennis. Als plattelandsgemeente, maar ook voor de mkb bedrijven in onze gemeente, is het lastig om zelf altijd de juiste kennis in huis te hebben. Daarom is het belangrijk dat je weet waar de kennis te vinden is in het netwerk. Daarnaast, door actief te zijn in de verschillende netwerken, weet je niet alleen waar de kennis te vinden is, maar lukt het ook om het toe te passen.

- Klopt het dat we als gemeente niet zelf acquisitie mogen voeren? Waarom mag dat niet? Zou het college dit wel willen?

Antwoord: Het klopt dat we geen actieve acquisitie mogen plegen. Dit is opgelegd door de provincie

- Heeft u regelmatig contact met andere gemeentes die bekend staan als gemeentes met een gunstig vestigingsklimaat: Rijssen-Holten, Deventer, Losser en Raalte?

Antwoord: Er is regelmatig contact met verschillende gemeentes.

- Wat doen deze gemeentes anders in hun beleid richting bedrijven?

Antwoord: Dat verschilt nauwelijks. Uit de contactmomenten met de andere gemeenten blijkt dat we veel op één lijn zitten.

- Wat zijn de sterke en zwakke punten van ons huidige beleid die genoemd worden in gesprekken met ondernemers?

Antwoord:

In de economische visie die vorig jaar is opgesteld, wordt benadrukt dat de BV Twenterand zich moet focussen op waar onze kwaliteiten liggen en wat goed gaat. Meer hierover is terug te vinden in de economische visie. Een voorbeeld van een sterk punt dat ondernemers benoemen (zie ook de visie), is de samenwerking en relatie met ondernemers die de afgelopen jaren is opgebouwd. In het onderzoek naar de MKB vriendelijkste gemeenten krijgen we voor digitale en telefonische bereikbaarheid een voldoende. De snelheid van dienstverlening kan beter.

- Op welke zwakke punten hebben wij als gemeente geen invloed en op welke zwakke punten wel?

Antwoord:

Op de verbeterpunten uit het onderzoek naar de MKB vriendelijkste gemeente hebben wij invloed omdat het onderzoek gaat over de dienstverlening van gemeenten naar ondernemers. Als gemeente hebben we weinig tot geen invloed op handavingsverzoeken en bezwaren van ondernemers op ontwikkelingen in Twenterand.

- Hoe vaak is er overleg met Gedeputeerde Staten over het vestigingsklimaat van Twenterand?

Antwoord: Er is geen regulier overleg, alleen bij bijzondere situaties.

3. Vragen over de toekomst:

- Bent u bereid om met MKB-Nederland in gesprek te gaan om te kijken hoe we ons klimaat aantrekkelijker kunnen maken?

Antwoord: Ja, hiertoe is bereidheid.

- Bent u bereid om te leren van gemeentes die bekend staan als gemeentes die ondernemingsvriendelijk zijn om daar van te leren?

Antwoord: Dit wordt al gedaan. Bij elk onderzoek wordt gekeken wat leerpunten zijn en wat er eventueel moet worden aangepast.

- Bent u op de hoogte van het feit dat de provincie bereid is om samen met de gemeente te kijken waar het op dit moment aan schort en ook om te kijken hoe het beter kan?

Antwoord: We hebben paar keer per jaar overleg met accounthouder Provincie. Hier wordt dit onderwerp besproken. Provincie denkt met ons mee.

- Bent u op de hoogte van de criteria waarop MKB-Nederland eenmaal per twee jaar gemeentes onderzoekt op het gebied van ondernemingsvriendelijkheid?

Antwoord: Het onderzoek is bekend en de bijbehorende criteria zijn bekend.

- Kunt u aangeven waarom wij in 2 jaar tijd zijn gezakt van plek 13 naar plek 22 in de lijst van MKB-Nederland?

Antwoord: Dat is lastig in te schatten. De daling wil niet zeggen dat we het minder goed doen als gemeente, maar dat andere gemeenten meer zijn gestegen. Daarnaast is er sinds 2016 en 2019 ingezet op meer capaciteit op economie. Dat heeft tijd nodig om in te bedden.

- Kunt u aangeven of er meer budget moet komen om een beleid te voeren waarmee we beter kunnen scoren bij ondernemers?

Antwoord: Om te scoren is niet meer budget nodig. Om ondernemend Twenterand te faciliteren in de grote opgaven die nu spelen, dat is nodig.

- Bent u het met ons eens dat het soms nodig is om concessies aan te doen aan de grondprijs om een ondernemer binnen te halen en dat dit op de langere termijn het gemis aan inkomsten goed zal maken?

Antwoord: Dit is geen technische vraag.

- Bent u het met ons eens dat ondernemers graag met gemeentes praten die de taal van ondernemers spreken? Wil je zaken kunnen doen, zul je moeten weten hoe ondernemers denken en wat ze belangrijk vinden in de relatie met overheden.

Antwoord: Dit is geen technische vraag.

We zien de antwoorden graag voor het debat tegemoet.

Met vriendelijke groet,

PVV Twenterand,
Erik Veltmeijer.

