

## Bedrijven zijn erg honkvast: gelukkig en helaas

Whitepaper consequenties verhuisdynamiek

Als 95% binnen de gemeente wil blijven, moet de prioriteit bij de lokale vraag liggen

De bereidheid van ondernemers om naar een andere gemeente te verhuizen voor het realiseren van groei, is beperkt. De lokale gebondenheid van ondernemers is veel sterker dan beleidsmatig vaak wordt verondersteld. Gelukkig willen de meeste bedrijven niet vertrekken uit uw gemeente, maar ze willen helaas ook niet weg uit een andere gemeente om zich bij u te vestigen! De vraag naar ruimte komt dan ook primair van lokale ondernemers. Zij zorgen voor economische groei en werkgelegenheid. Met de focus op maatwerk voor deze lokale markt kan de economie optimaal gestimuleerd worden.

Uit recent uitgevoerde Ruimteplanner-projecten en op basis van landelijke cijfers blijkt over de verhuisdynamiek dat:

- 95% van de bedrijven op bedrijventerreinen voor hun groeiverwachting niet naar buiten de gemeentegrenzen wil verhuizen.
- 94% van alle verhuizingen binnen de eigen regio plaatsvindt.
- 74% binnen een straal van 5 kilometer rond de huidige locatie verhuist.
- 37% binnen een straal van 1.000 meter rond de huidige locatie verhuist.

### Vooraf de lokale groeivraag bedienen!

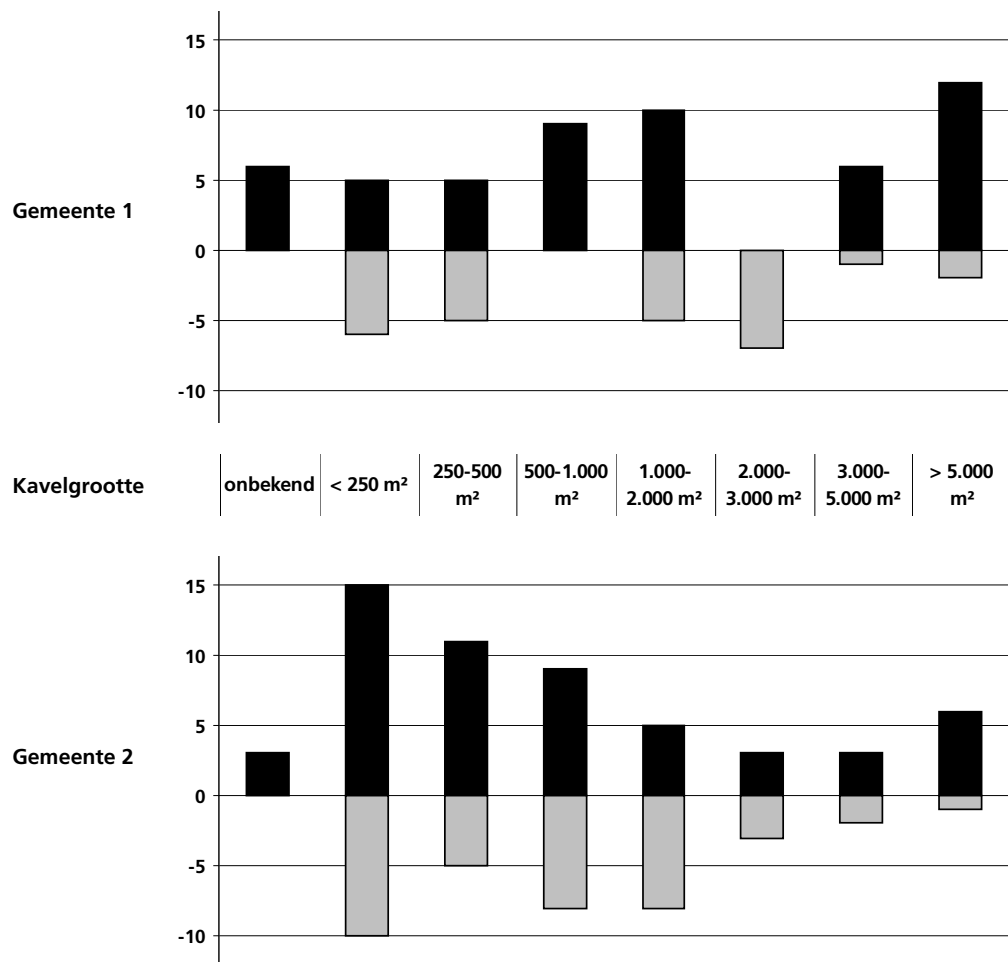
Bijna iedere gemeentelijke visie spreekt tegenwoordig van vraaggericht werken. Dat geldt ook voor bedrijventerreinen, die in het verleden vooral aanbodgericht werden gepland. Omdat de vraag naar bedrijfsruimten voornamelijk komt van de lokale markt, moeten gemeenten de groeiverwachtingen daarvan goed in beeld hebben om zowel planning en uitgifte van nieuwe bedrijventerreinen als herstructurering van bestaande terreinen, goed hierop af te stemmen. Grote voordeel hiervan is dat betreffende ondernemers bekend en bereikbaar zijn voor gemeenten. In plaats van een modelmatige berekening op basis van historische gegevens en landelijke trends, kan het grootste deel van de ruimtebehoeften eenvoudig bij de eigen ondernemers opgevraagd worden.

Bij recente Ruimteplanner-projecten hebben enquêtes onder lokale ondernemers bijzonder hoge respons en inzichten opgeleverd. Ze laten een zeer gemeentespecifiek karakter van de ruimtevraag zien. Door de concrete behoeften van bedrijven te kennen, kan maatwerk worden geleverd om de ruimtevraag in te vullen. Figuur 1 toont de sterke verschillen tussen twee aan elkaar grenzende gemeenten en geeft inzicht in de specifieke kenmerken van de lokale vraag.

Figuur 1 geeft tevens weer welke nieuwe regiefunctie door gemeenten kan worden vervuld. Het verschil tussen gevraagde kavels en kavels die na verhuizing vrijkomen, wordt niet alleen opgelost met het aanbieden van nieuwe terreinen. Het vraagt ook om een coördinerende en faciliterende rol voor een optimale SER-ladder toepassing en het op gang brengen van passende verschuivingen op bestaande bedrijventerreinen. Daarbij moet ook herverkaveling van bestaande locaties worden toegepast.

Postbus 4  
5280 AA Boxtel  
Bosscheweg 107 Boxtel

T +31 (0)411 850 400  
F +31 (0)411 850 401  
E info@bro.nl



**Figuur 1 – Resultaten enquête Ruimteplanner**

De figuur toont per kavelgrootte zowel de vraag in aantallen (boven nul, in zwart) als het aantal vrijkomende kavels (onder nul, in grijs), door ondernemers aangegeven in twee aan elkaar grenzende Nederlandse gemeenten.

## Groei ook op bestaande kavels faciliteren

Groeiverwachting is de belangrijkste reden voor verhuizingen van bedrijven, gevolgd door de wens om een representatiever pand en betere bereikbaarheid. Groeiverwachting leidt in de praktijk lang niet altijd tot verhuizing of extra ruimtevraag. Van ondernemers die aangeven te gaan groeien, geeft bijna de helft aan dat ze die groei op de eigen kavel kunnen faciliteren. Dit leidt tot vraag naar meer flexibiliteit in de bestemmingsruimte van die locaties, o.a. door verruiming van bouwhoogten, bebouwingspercentages en functies. Een deel van de groei wordt gerealiseerd door het parkeren op het eigen terrein af te wentelen naar de openbare ruimte; parkeeroverlast is zo ook een teken van economische groei. Flexibiliteit voor groei op de eigen kavel vergt een proactieve gemeentelijke houding, gebaseerd op goed inzicht in groeiverwachting en de wijze waarop dit fysiek kan worden vormgegeven.

## Alle lokale vraag ook lokaal faciliteren?

Sterke lokale gebondenheid van ondernemingen geldt ook voor bedrijven die bij groei planologisch in de knel komen; bedrijven in hogere milieucategorieën en ondernemers in kleine kernen die planologisch 'op slot' zitten. Locatiekeuze voor het eerste type bedrijven wordt steeds lastiger door zogenaamd nimby-gedrag (not in my back yard). Ze zijn niet alleen even honkvast als andere bedrijven, maar hebben ook vaak een sterke regionale oriëntatie. Een gezamenlijke, regionale aanpak is noodzakelijk om tot uitvoerbare oplossingen te komen, die ook voor betrokken ondernemers tot acceptabele verhuisafstanden moeten leiden. Daarbij geldt verkoop of hergebruik van de oude locatie als voorwaarde.

De ruimtelijk planologische beperkingen van kleine dorpskernen zorgen er voor dat ondernemers ter plaatse nauwelijks ruimte hebben om te groeien. De lokale gebondenheid van deze bedrijven kent een aspect dat in ruimtelijke plannen onvoldoende onderkend wordt: de leefbaarheid van kleine kernen. Omdat veel winkeliers uit deze gemeenschappen zijn vertrokken, gelden deze bedrijven als belangrijke kurk waarop de leefbaarheid blijft drijven; bijvoorbeeld als sponsors van het lokale verenigingsleven en door bestuurlijke activiteiten van ondernemers. Reden temeer om deze lokale groei ter plaatse te faciliteren in plaats van rigide vasthouden aan planologische principes en verhuizingen op te leggen. Uiteraard hoort er een goede ruimtelijke inpassing bij, maar dat geldt voor elke ontwikkeling.

## Vasthouden van potentiële vertrekkers

Ca. 6% van alle bedrijfsverhuizingen vertrekt uit de huidige vestigingsregio. De lokale binding van deze bedrijven is blijkbaar lager. Bij grotere werkgevers gaat het daarbij vooral om vestigingen van landelijke of internationale concerns. Hierbij wordt de verhuisbeslissing niet lokaal genomen maar elders, op basis van economische argumenten en vaak gericht op consolidatie en concernherstructurering. Dat betekent echter niet dat er lokaal niets kan worden ondernomen om ze te behouden. Gemeenten doen er goed aan om, in samenwerking met de lokale bedrijfsleiding, te werken aan een optimaal klimaat voor deze bedrijvigheid. Dit vergt creativiteit gericht op concerngevoeligheden en versterking van lokale binding. Zorg dat de locatiemogelijkheden geen aanleiding vormen voor een verplaatsingsbesluit. Bindingsfactoren zijn, zeker voor vestigingen van landelijke concerns, zeer specifiek.

Concrete vragen die gemeenten zichzelf en ondernemers hierbij moeten stellen zijn:

- Waaruit bestaat de specifieke lokale gebondenheid?
- Hoe kan deze lokale gebondenheid worden versterkt?
- Wat versterkt de positie van de lokale bedrijfsleiding richting centrale directie?

De zorgvuldige bindingsstrategie vergt ook een integrale aanpak binnen de gemeentelijke organisatie, want een starre houding van één handhaver kan een zorgvuldige strategie snel teniet doen.

## Realisme voor externe groeiambities

De beperkte bereidheid van ondernemers om zich elders te vestigen betekent helaas ook dat gemeentelijke ambitie om bedrijven van buiten de regio aan te trekken gebaseerd is op slechts een beperkte vraag. Gemeenten vissen met velen in een kleine vijver, waardoor de concurrentie op dit gebied erg groot is. Dit heeft geleid tot regionaal overaanbod aan terreinen en afboekingen op grondexploitaties. Juist om die reden moet afstemming van aanbod voor externe groei in regionaal overleg aan de orde komen, duidelijk gescheiden van aanbod voor lokale groei.

Toch is er niets mis met gemeentelijke ambities. Ze hoeven niet overboord te worden gegooid, maar moeten wel in een realistisch kader geplaatst worden. Uit landelijke gegevens van het ruimtelijk planbureau blijkt dat 85% tot 90% van de bovenregionale verhuizingen gaan naar een omgeving die overeenkomt met de oude locatie; grootstedelijke ondernemers verhuizen naar andere grote steden, bedrijven uit landelijke gebieden vestigen zich weer in landelijke gebieden en ondernemers uit kleine steden kiezen weer voor kleine steden. Hieruit valt af te leiden in welke omgeving het beste gezocht kan worden naar potentiële verhuizers.

## Regionale afstemming

Vanuit het landelijk Convenant Bedrijventerreinen 2010 - 2020 is regionale afstemming verplicht gesteld. Geschetste verhuisdynamiek en lokale bindingsfactoren geven een juiste richting voor de afstemming die gezocht moet worden. Het sterke lokale karakter van de meerderheid van de ruimtevraag moet daarbij worden gescheiden van de regionale en bovenregionale behoeften en ambities. Uitgegaan moet worden van realistische verhuisafstanden. Voorkomen moet worden dat lokale groei achterblijft, omdat voor ondernemers in hun eigen wensomgeving niet de noodzakelijke ruimte beschikbaar is. Speciale aandacht daarbij vragen de zogenaamde nimby-gerelateerde bedrijven.

Om ook voor de externe groeiambities tot noodzakelijke afstemming te komen, is het gezamenlijk vaststellen van het regionale en lokale profiel een belangrijke stap. Dit kan leiden tot gezamenlijke profilering, maar moet vooral zorgen voor een duidelijke marktverdeling die leidt tot minder gemeentelijke concurrentie en overaanbod in deze specifieke markt.

De markt voor bedrijventerreinen is door de beperkte verhuisdynamiek vooral een lokale markt. De grootste uitdaging ligt in het goed vertalen van de exacte lokale vraag naar passend aanbod. De basis hiervoor komt uit lokale marktinformatie en nauw contact met plaatselijke ondernemers.

Boxtel, november 2011

Voor meer informatie: [sven.maas@bro.nl](mailto:sven.maas@bro.nl) of [paul.kersten@bro.nl](mailto:paul.kersten@bro.nl)