



Naar een BT-strategie voor de 071-regio

Kwalitatieve verdieping vraag en aanbod

Naar een bedrijventerreinstrategie voor de 071-regio

Kwalitatieve verdieping van vraag en aanbod

Colofon

Datum:	26 januari 2017
Opdrachtgever:	Economie 071
Contactpersoon:	De heer G. Kuipers
Projectteam Stec Groep:	Evert Jan de Kort Hub Ploem Juriën Poulussen



ECONOMIE**071**

stec
groep

Inhoudsopgave

1	Inleiding	4
1.1	Aanleiding.....	4
1.2	Vraagstelling.....	5
1.3	Leeswijzer	5
2	Bedrijventerreinen in 071-regio	6
3	Verdieping vraag	10
3.1	Uitbreidingsvraag	10
3.2	Kwalitatieve verdieping ‘uitbreidingsvraag – grote logistiek en HMC’.....	11
3.2.1	Hogere milieucategorieën (HMC)	11
3.2.2	Grootschalige logistiek	13
3.3	Vervangingsvraag	15
3.4	Kwalitatieve vertaling van vraag naar bedrijventerreinen	17
3.4.1	Kwalitatieve verdieping naar omvang en aard.....	18
3.4.2	Conclusie kwalitatieve verdieping	20
3.5	Vertaling naar vraagprofielen uit Visie Werklandschappen (2013)....	21
4	Verdieping aanbod	23
4.1	Economische Effect Rapportage-Bedrijventerreinen: economische waarde en courantheid in beeld.....	23
4.2	Geschiktheid beschikbare aanbod.....	26
4.3	Beschikbaar aanbod 071-regio.....	29
4.4	Vraag/aanbod-confrontatie	33
4.5	Conclusie verdieping aanbod	34
5	Conclusies en doorkijk naar strategie	36
5.1	Conclusies.....	36
5.2	Aanbevelingen voor bedrijventerreinenstrategie	38
Bijlage 40		
A.	Toelichting indicatoren EER-light	40
B.	Score EER-light per bedrijventerrein.....	42
C.	PvE per doelgroep.....	45

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Provinciale behoefte: mogelijk behoefte aan nieuw areaal bedrijventerreinen in 071-regio

In het tweede kwartaal van 2017 is de nieuwe provinciale behoefte van bedrijventerreinen gepubliceerd door de Provincie Zuid-Holland. Deze behoefte raamt voor iedere regio¹ de verwachte uitbreidingsvraag tot en met 2030 en zet deze af tegen het reeds beschikbare aanbod. Voor de regio Holland Rijnland, waar de 071-regio² onderdeel van uitmaakt, wordt in de behoefte een uitbreidingsvraag van maximaal 105 ha netto bedrijventerrein geraamd. De algehele conclusie van de behoefte is dat er in de regio Holland Rijnland de komende jaren nog een mogelijke behoefte bestaat aan nieuw areaal bedrijventerreinen, afhankelijk van in hoeverre het aanbod kwalitatief ook aansluit op de vraag.

PROVINCIALE BEHOEFTE BEDRIJVENTERREINEN

Het is belangrijk om de provinciale behoefte van bedrijventerreinen voor dit onderzoek in het juiste perspectief te beschouwen. Hierbij een opsomming van datgene dat wel/niet in de provinciale behoefte is meegenomen.

- De provinciale behoefte van bedrijventerreinen geeft een raming van de uitbreidingsvraag. Dit is de extra ruimte die nodig is ten opzichte van het op dit moment in gebruik zijnde areaal. Het betreft voor de 071-regio een macro-prognose voor de gehele regio Holland Rijnland en niet direct 1-op-1 te vertalen is naar enkele locaties.
- De component 'vervangingsvraag' is niet geraamd in de provinciale behoefte van bedrijventerreinen. Dit is de ruimte die ontstaat als gevolg van onttrekking van beschikbare plancapaciteit voor bedrijven, bijvoorbeeld door transformatie. Bij transformatie van locaties – ongeacht of er directe uitplaatsing van bedrijven plaatsvindt – zal er dus sprake zijn van vervangingsvraag.
- Aanvullend is in de provinciale behoefte van bedrijventerreinen ook geen vraag geraamd die ontstaat als gevolg van radicale beleidswijziging en 'incidenten', zoals bijvoorbeeld de (niet te voorspellen) vestiging van EMA in Nederland.

Nog geen zicht op de kwalitatieve (mis)match tussen vraag en aanbod

De provinciale behoefte bevat echter nog geen lokaal maatwerk. Voor de 071-regio wordt bijvoorbeeld ingeschat dat er kwantitatief sprake is van een evenwicht in vraag en aanbod, maar er is in het provinciale traject niet onderzocht of het aanbod ook kwalitatief aansluit op de vraag. Kenmerkend voor de 071-regio is bijvoorbeeld dat veel aanbod een specifiek profiel heeft en daardoor maar voor een selecte groep bedrijven plek biedt, bijvoorbeeld Bio Science Park in Leiden en Florapark in Rijnsburg. Daarnaast gaat het regelmatig om kleine kavels en versnipperde (rest)ruimte, die niet passen bij de specifieke vestigingswensen van logistieke bedrijven en de maakindustrie. Aanvullend geeft de provinciale behoefte ook geen antwoord op waar de regionaal georiënteerde, grotere (>3 ha) logistieke ruimte vraag kan vestigen of waar de (kleine) vraag vanuit hogere milieucategorieën geacommodeerd moet worden.

Aanvullend speelt er een transformatie- en vervangingsopgave door verstedelijkingsdruk

Bovendien speelt in de regio ook een verstedelijkingsvraagstuk. De 071-regio heeft een grote woningbouwopgave en, mede door het gebrek aan ruimte in het stedelijk gebied, vestigen niet-bedrijfsfuncties steeds vaker op de bestaande bedrijventerreinen. Voor een deel van de

¹ In Zuid-Holland worden vier bestuurlijke regio's onderscheiden: Metropoolregio Rotterdam Den Haag, Zuid-Holland-Zuid, Midden-Holland en Holland-Rijnland.

² De 071-regio bestaat uit de (6) gemeenten: Katwijk, Leiden, Leiderdorp, Oegstgeest, Voorschoten en Zoeterwoude.

bedrijventerreinen is reeds nagedacht over actieve transformatie, waarbij de bedrijfsfunctie komt te vervallen ten behoeve van woningbouw. De omvang van de vervangingsopgave vormt in de 071-regio dan ook een wezenlijk issue. Immers, waar moeten bedrijven naar toe en is er voor deze verplaatsing wel voldoende ruimte voorhanden?

071-regio wil aan de slag met een nieuwe bedrijventerreinenvisie

Om de resultaten op te nemen in beleid, de economie te stimuleren en het bedrijfsleven ruimtelijk goed te kunnen faciliteren, wil de 071-regio een bedrijventerreinenvisie opstellen. Als voorloper daarvan is echter wel meer grip gewenst op de kwalitatieve mismatch en de vervangingsvraag: welke ruimte is er nog nodig in de 071-regio om het bedrijfsleven te kunnen faciliteren?

1.2 Vraagstelling

Concreet heeft de 071-regio behoefte aan inzicht in de locatie- en huisvestingseisen van de diverse sectoren uit de provinciale behoefteraming bedrijventerreinen, inclusief grip op de vervangingsvraag en vraag vanuit regionaal georiënteerde bedrijven. Daarnaast moet er een systematische beoordeling zijn van de marktkwaliteiten en economische (toekomst)waarde van het bedrijventerreinenaanbod.

We gaan in dit rapport in op de volgende vragen:

- Hoe groot is de uitbreidingsvraag vanuit de verschillende bedrijfssectoren?
- Uit welke segmenten bestaat deze uitbreidingsvraag, en welk programma van eisen hebben deze bedrijven voor hun vestigingslocatie?
- Welke aanvullende vraag aan bedrijventerrein kan worden verwacht als gevolg van groei uit grote, regionaal georiënteerde logistiek en HMC?
- Welke aanvullende vraag aan bedrijventerrein kan worden verwacht als gevolg van transformatie of onttrekking van de voorraad?
- In hoeverre sluit het beschikbare aanbod kwalitatief aan op de verwachte vraag, hoe is het bestaande areaal courant te houden en waar is zo gezien nog behoefte aan?

Op basis van de beoordeling van vraag en aanbod sluiten we het rapport af met conclusies en geven we aanbevelingen voor de bedrijventerreinenstrategie.

1.3 Leeswijzer

In het tweede hoofdstuk van deze rapportage schetsen we een overzicht van de bedrijventerreinen en hun economische waarde voor de 071-regio. Op die manier geven we gevoel bij het onderwerp – waar spreken we nu precies over?

In het derde hoofdstuk zetten we de resultaten van onze vraaganalyse uiteen. We differentiëren verschillende typen vraag en geven een beeld van vraag naar verschillende bedrijfssegmenten. Deze analyse biedt de confrontatie met het vierde hoofdstuk, waar we de geschiktheid van het aanbod op dezelfde segmenten in kaart hebben gebracht. Aanvullen hebben we daarbij ook gekeken naar de intensiveringsmogelijkheden op bedrijventerreinen.

In het vijfde hoofdstuk, tot slot, zetten we onze conclusies en aanbevelingen uiteen. Dit onderzoek is bedoeld als fundament voor de regionale bedrijventerreinenstrategie – de aanbevelingen gaan dan ook nader in op de invulling hiervan.

2 Bedrijventerreinen in 071-regio

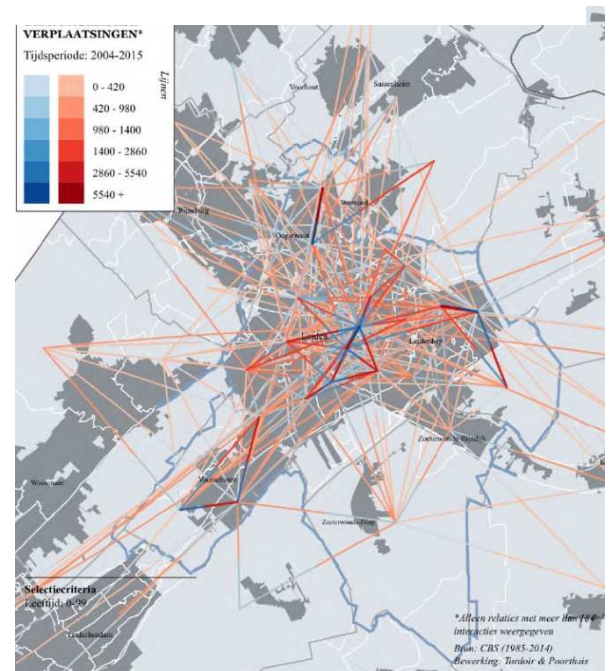
Facts bedrijventerreinen 071-regio

	Werkgelegenheid 42.500 arbeidsplaatsen Indirecte banen door spin-off ± 10.000 arbeidsplaatsen
	Uitgegeven areaal ± 450 ha
	Arbeidsintensiviteit 90-95 arbeidsplaatsen per hectare Toegevoegde waarde voor de regionale economie (incl. spin off) € 5.000.000.000

071-regio is daily urban system en is logisch schaalniveau voor bedrijventerreinsamenwerking

De 071-regio vormt een duidelijke, samenhangende regio, zo tonen netwerkanalyses aan³. De regio is als een daily urban & regional system te typeren. Uit deze analyses komt ook naar voren dat de regio, zoals deze bestuurlijk is afgebakend, wat kleiner is dan de functionele regio rond Leiden. Ofwel: er is ook duidelijke samenhang en interactie zichtbaar op het vlak van onder meer arbeidsmarkt, pendel en voorzieningen met (het zuidoosten van) de gemeente Teylingen (Duin- en Bollenstreek) en het Kaaggebied in regio Rijn- en Veenstreek. Ook Katwijk en delen van Wassenaar tonen qua verplaatsingspatronen van burgers/inwoners en bedrijven duidelijke relatie met de 071-regio; Leiden in het bijzonder. Het zwaartepunt van het daily urban system wordt echter gevormd door de 071-regio, zoals die ook bestuurlijk is afgebakend. Het is dan ook een relevant regionaal schaalniveau om te kijken naar bedrijventerreinen en bedrijventerreinenbeleid. Wel kunnen (bedrijventerrein)ontwikkelingen in de 071-regio en het zuidelijk deel van de Duin- en Bollenstreek wederzijdse invloed op elkaar hebben. Afstemming op hoger schaalniveau kan voor sommige ontwikkelingen en opgaven op de bedrijventerreinenmarkt dus relevant zijn.

Figuur 1: Daily Urban & Regional Systems



Bedrijventerreinen goed voor zeker 50% van de regionale economische waarde

De bedrijventerreinen in de 071-regio leveren een grote economische en maatschappelijke bijdrage aan de regio, constateren we. In totaal bieden de bedrijventerreinen ruimte aan ca. 42.500 arbeidsplaatsen – ca.

³ Zuid-Hollandse netwerken. Analyse van ruimtelijke interactie tussen gemeenten en kernen. Telos, april 2017.

35% van de totale werkgelegenheid in de regio. Daarnaast zorgen de bedrijven voor een grote spin-off aan bedrijvigheid en bestedingen die bedrijven genereren in de regio – het gaat bijvoorbeeld om ca. 10.000 banen elders. Denk aan juridische en zakelijke dienstverleners die op kantoorlocaties gevestigd zijn en additionele service leveren, maar ook de lokale bakker, die iedere ochtend een paar verse broden komt bezorgen. We schatten de totale toegevoegde waarde van bedrijventerreinen aan de regionale economie op ca. €5 miljard. Over het geheel genomen hangt op die manier ca. 50% van alle arbeidsplaatsen en toegevoegde waarde in de 071-regio samen met de activiteiten die op bedrijventerreinen worden ontplooid.

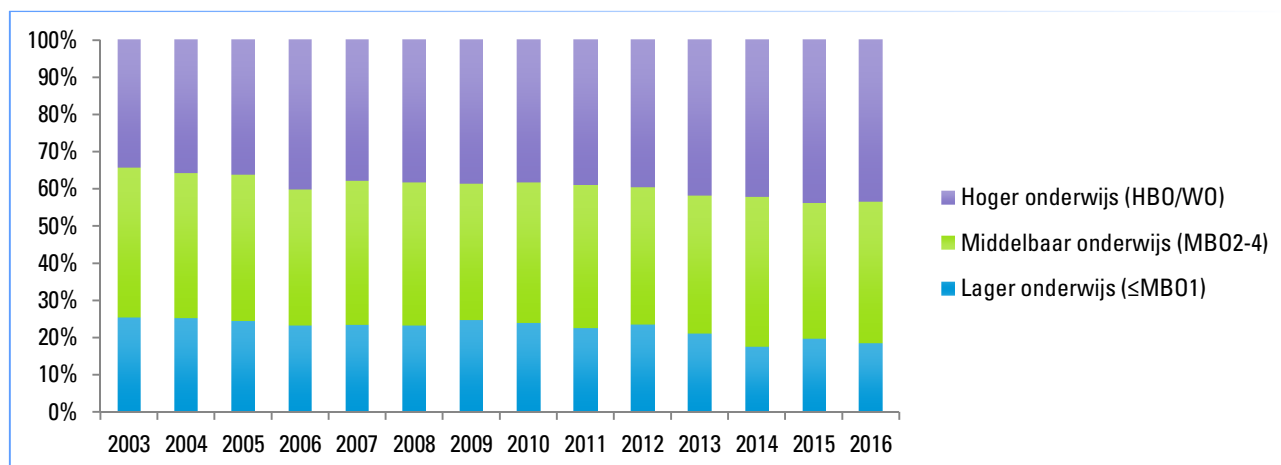
071-regio: gevarieerde economie, met accent op Life Sciences

Het gros van de economische structuur in de 071-regio bestaat uit reguliere bedrijven die sterk lokaal en regionaal gebonden zijn. Het gaat daarbij om allerlei bedrijven in vooral de MKB-sfeer (<250 werkzame personen), zoals bouwbedrijven, handel- en reparatiebedrijven, logistiek, groothandel, productie en dienstverleners. Daaromheen bevindt zich een aanzienlijke diensten- en kenniseconomie, met brandpunten als de Rijksuniversiteit Leiden, LUMC, het Life Sciences-cluster en diverse R&D- en kennisinstellingen.

Het Life Sciences cluster is vooral geconcentreerd in Leiden, op het Leiden Bio Science Park (LBSP). Het LBSP is het grootste specifiek op de Life Sciences gerichte bedrijvenpark in Nederland. Het omvat een cluster van bedrijven en kennisinstellingen dat op Europees topniveau functioneert. De meeste ondernemingen op het LBSP zijn spin-offs van het LUMC, die zich richten op onderzoek op het gebied van geneeskunde, farmacologie, celbiologie, genetica en scheikunde. Daarnaast kiezen gespecialiseerde dienstverlenende bedrijven en ondersteunende instellingen voor de Life Sciences bedrijven het LBSP als vestigingslocatie. Voor zover ze daar niet kunnen vestigen – omdat ze nog in een jonge bedrijfsontwikkelingsfase zitten – vestigen ze voornamelijk in de nabije regio op reguliere bedrijventerreinen.

Als we kijken naar de kenmerken van de beroepsbevolking in 071, dan valt op dat deze bovengemiddeld hoog opgeleid is. Meer dan 40% van de beroepsbevolking is hoger opgeleid (HBO/WO), ten opzichte van circa 35% in Zuid-Holland (en nationaal). Dit betekent echter ook dat 55-60% van de beroepsbevolking een MBO opleiding of lager heeft. Veel van deze inwoners van de 071-regio werken op bedrijventerreinen bij de eerder genoemde MKB-bedrijven in productie, bouw en handel. Kenmerkend voor mensen met een lager opleidingsniveau is de beperkte(re) reisafstand die men dagelijks aflegt voor werk (en/of bereid is af te leggen). Voor lager opgeleiden ligt dit op maximaal 15 kilometer, blijkt uit data van CBS.⁴

Figuur 2: Ontwikkeling opleidingsniveau beroepsbevolking 071-regio



CBS 2017, Bewerking Stec Groep 2017

⁴ Het blijkt dat lager opgeleiden circa 5-10 kilometer afleggen om op werk te komen, tegenover 15-20 kilometer voor hoger opgeleiden. De bereidheid van reizen is in eerder CBS onderzoek gemeten. Voor lager opgeleiden geldt een bereidheid om tot 15 kilometer te reizen voor werk, voor hoger opgeleiden ligt dit duidelijk hoger.

Werkgelegenheid op bedrijventerreinen gevarieerd; locaties waardevol voor de regio

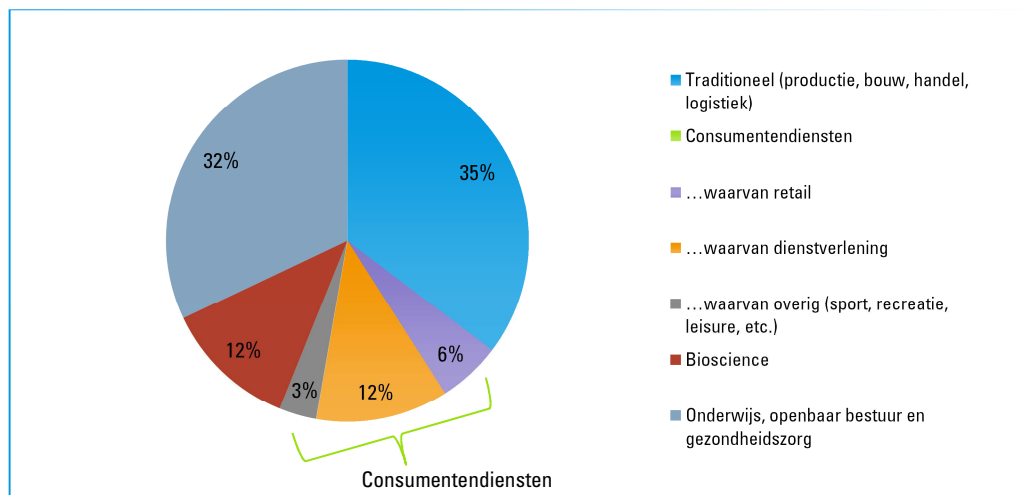
Om het 'ecosysteem' op bedrijventerreinen nader in beeld te brengen, hebben we de werkgelegenheid op deze locaties geanalyseerd en onderverdeeld in een aantal segmenten – we geven deze analyse weer in onderstaande figuur. Het valt op dat de werkgelegenheid in de traditionele bedrijventerreinensectoren – bouw, productie, handel, etc. – een belangrijk deel van de totale werkgelegenheid omvat, ca. 35-40%. Het betreft voornamelijk ook werkgelegenheid voor de lagere opleidingsniveaus en de kwetsbare groepen in de regio. Deze sectoren, en de bedrijventerreinen waarop zij gevestigd zijn, hebben dan ook een hoge sociaal- en maatschappelijk-economische waarde voor de regio.

Ter illustratie van het belang van de reguliere bedrijventerreinen met het grootste werkgelegenheidsaandeel sommen we de vijf grootste – naast LBSP en de dedicated locatie Barre Polder (Heineken) – hieronder op⁵:

1. 't Heen (Katwijk) – circa 2.800 arbeidsplaatsen.
2. Roomburg (Leiden) – circa 2.300 arbeidsplaatsen.
3. Grote Polder (Zoeterwoude) – circa 1.600 arbeidsplaatsen.
4. Baanderij (Leiderdorp) – circa 1.500 arbeidsplaatsen.
5. Veiling FloraHolland (Katwijk) – circa 1.350 arbeidsplaatsen.

Aanvullend vormt ook de werkgelegenheid in het cluster Life Sciences – en daaraan gelieerd LUMC en Rijksuniversiteit Leiden – een belangrijk deel van de regionale werkgelegenheid, ca. 40%. Ook vanuit deze groep, waar voornamelijk hoger opgeleiden en expats hun werkplek vinden, hebben de bedrijventerreinen een belangrijke waarde. Het gaat hier bovendien om bedrijvigheid en werkgelegenheid met een groot aandeel *exposure* voor de regio.

Figuur 3: Werkgelegenheid op bedrijventerreinen verdeeld naar segmenten



Bron: Stec Groep (2017)

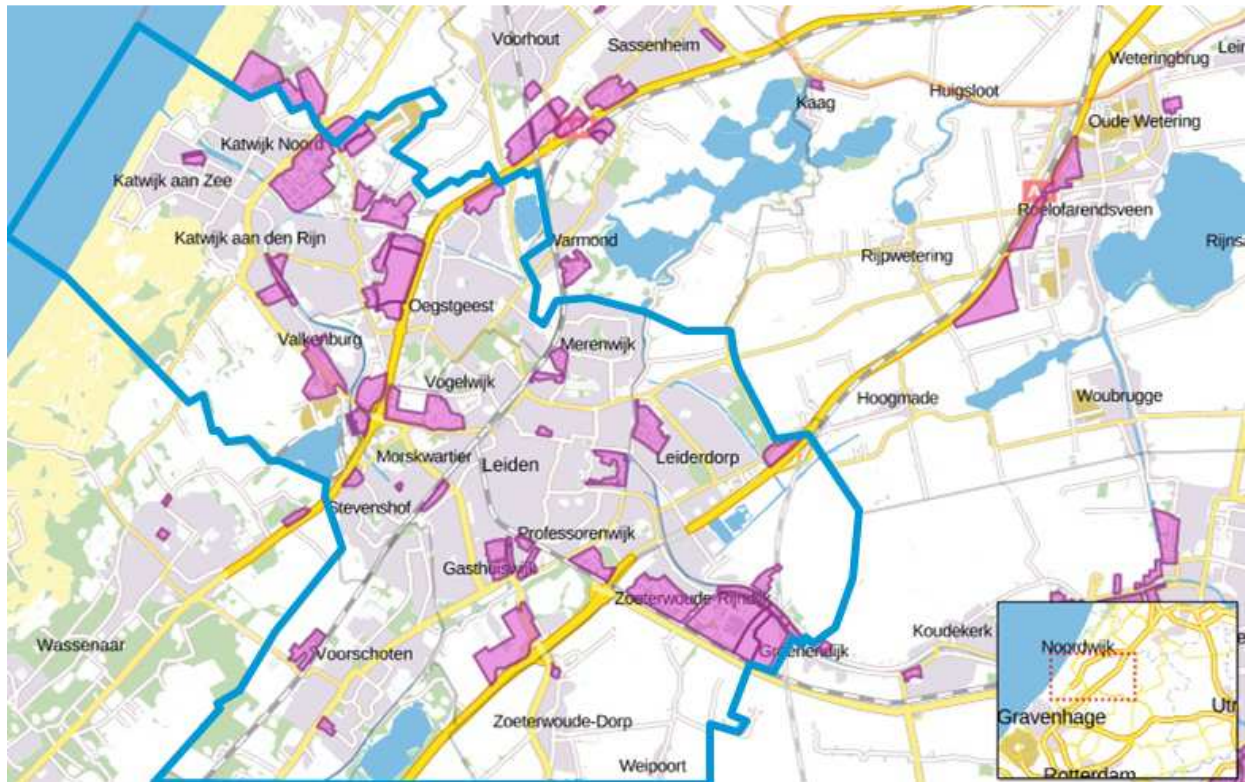
Ruimtelijke claim van bedrijventerreinen in 071-regio

Naast sociaal- en maatschappelijk-economische waarde leggen bedrijventerreinen ook een ruimtelijke claim op de regio. De bedrijventerreinen beslaan gezamenlijk een areaal van ca. 450 ha, ofwel 900 voetbalvelden, voor een groot deel ook op binnenstedelijke locaties. Het gaat om in totaal 39 bedrijventerreinen. Dat lijkt veel, maar is feitelijk maar ca. 5-10% van de totale oppervlakte van de regio. We constateren dan ook dat de helft van de economie samenhangt met een klein ruimtebeslag – het betreft vanuit maatschappelijk oogpunt dan ook relatief waardevolle ruimte.

⁵ Bron: Vestigingenregister Zuid-Holland (2016).

We constateren dat de bedrijventerreinen op dit moment bovendien zelfs relatief intensief worden gebruikt – gemiddeld vinden we op de bedrijventerreinen 90-95 personen per in gebruik zijnde hectare. Ter illustratie, in de omliggende regio's (Duin- en Bollenstreek; Rijn- en Veenstreek) bedraagt dit respectievelijk 35 en 40 personen per in gebruik zijnde hectare.

Figuur 4: Geografisch overzicht bedrijventerreinen in de 071-regio



Bron: IBIS (2017), bewerking Stec Groep (2017)

3 Verdieping vraag

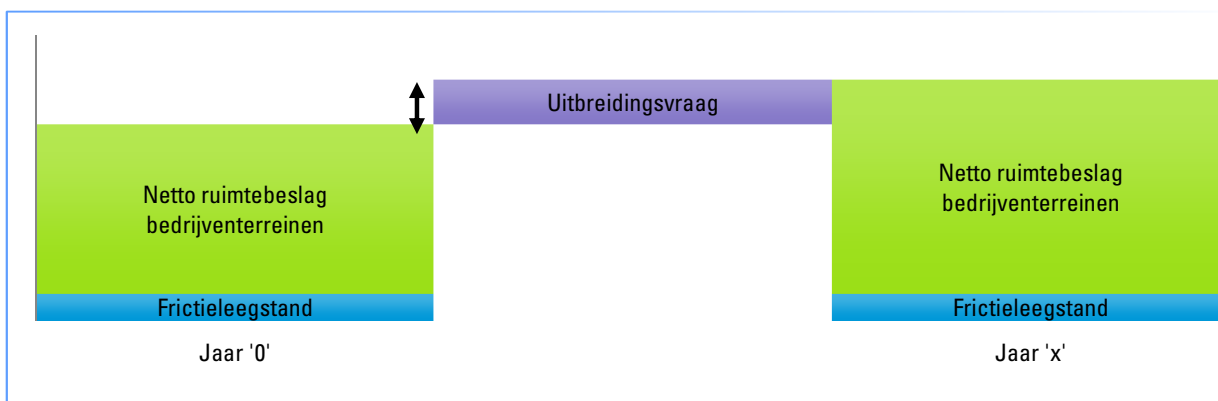
In dit hoofdstuk gaan we nader in op de verwachte ruimtevraag naar bedrijventerreinen in de 071-regio.

3.1 Uitbreidingsvraag

Provinciale raming als uitgangspunt: Holland Rijnland 90-105 ha uitbreidingsvraag t/m 2030

Uitgangspunt voor de raming van de uitbreidingsvraag is de provinciale behoefteraming bedrijventerreinen, opgesteld op regionaal schaalniveau. Voor de regio Holland Rijnland, waar de 071-regio onderdeel van uitmaakt, wordt in de behoefteraming een uitbreidingsvraag van 90-105 ha netto bedrijventerrein geraamd. De bandbreedte betreft het verschil tussen een laag en een hoog scenario. Geadviseerd is om deze bandbreedte over te nemen in de verdere verdieping op regionaal niveau. De raming betreft een saldo, waarbij gekeken is welke uitbreidingsvraag er bestaat ten opzichte van het bestaande ruimtegebruik – onderstaande figuur illustreert dit. Onttrekking van de bestaande ruimte (transformatie) leidt dan ook tot een aanvullende vervangingsvraag⁶. Hierop gaan we in paragraaf 3.3 nader in.

Figuur 5: Illustratie opzet provinciale behoefteraming bedrijventerreinen



Bron: Stec Groep (2017)

23-28 hectare uitbreidingsvraag excl. regionaal georiënteerde vraag

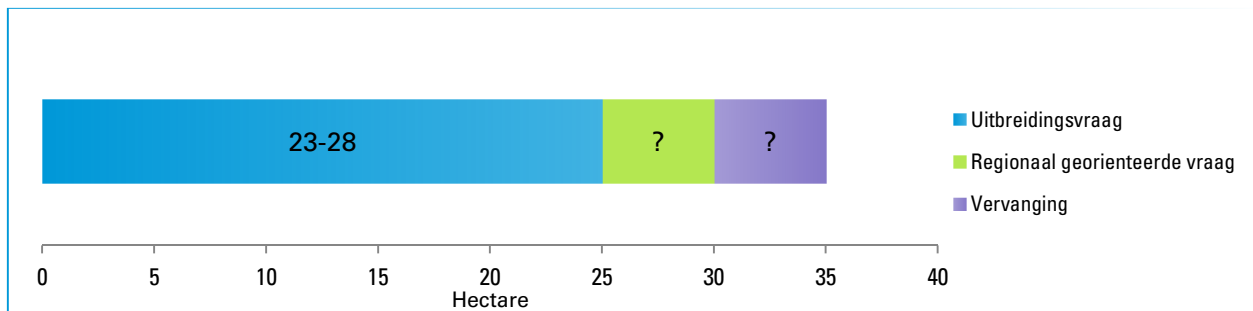
Een deel van de uitbreidingsvraag in de regio Holland Rijnland bestaat uit vraag van grootschalige logistieke bedrijven (>3 ha) en bedrijven in hogere milieucategorieën (≥ 4.2 / HMC), die hoofdzakelijk een regionaal verzorgingsgebied hebben. Deze vraag is in de provinciale behoefteraming dan ook niet verdeeld naar de verschillende subregio's. Het overige deel van de uitbreidingsvraag heeft een kleiner verzorgingsgebied. In de provinciale behoefteraming is de vraag opgedeeld naar subregio's op grond van de historische uitgifte (periode: 2006-2015), het aandeel in werkgelegenheid op bedrijventerreinen en de hoeveelheid in gebruik zijnde areaal.

Dat levert drie conclusies op:

1. In de 071-regio bestaat een uitbreidingsvraag van ca. 23-28 ha in periode t/m 2030
2. Daarbovenop bestaat er mogelijk nog een aanvullende vraag vanuit grotere logistiek en HMC (in paragraaf 3.2 gaan we hier nader op in)
3. Indien sprake is van transformatie dan dient dit areaal vervangen te worden (in paragraaf 3.3 gaan we hier nader op in)

⁶ Bovendien kan het voorkomen dat een aanvullende behoefte ontstaat doordat vraag en aanbod kwalitatief niet op elkaar aansluiten. Dit kan echter in de regel worden opgelost door een herstructurerings-/intensiveringsopgave, niet door het hanteren van een 'ijzeren voorraad'.

Figuur 6: Bovenop 'reguliere' uitbreidingsvraag nog regionale vraag en vervangingsvraag



Bron: Stec Groep (2017)

3.2 Kwalitatieve verdieping 'uitbreidingsvraag – grote logistiek en HMC'

In deze paragraaf verdiepen we de kwantitatieve behoefteraming van de provincie (regionaal georiënteerde vraag van ca. 36-40 ha in Holland Rijnland) naar de situatie in de 071-regio. Met andere woorden welke aanvullende behoefte aan bedrijventerrein kan worden verwacht als gevolg van groei uit grote, regionaal georiënteerde logistiek en HMC?

We gaan in op twee vraagcomponenten, namelijk:

- Regionaal georiënteerde vraag in Holland Rijnland (ca. 33 ha t/m 2030 zo blijkt uit de provinciale behoefteraming) vanuit grote, regionaal georiënteerde logistiek (>3 ha).
- Regionaal georiënteerde vraag in Holland Rijnland (ca. 4-8 ha t/m 2030 zo blijkt uit de provinciale behoefteraming) vanuit hogere milieucategorieën.

We gaan op beide vraagcomponenten hieronder in.

3.2.1 Hogere milieucategorieën (HMC)

HMC (o.a. recyclers, afvalverwerkers en betoncentrales) zijn wezenlijk voor lokale economie

Hoewel het slechts een klein aantal spelers betreft, zijn de HMC-bedrijven in de 071-regio een cruciale schakel in de lokale en economische structuur. Het gaat om bedrijven als recyclers, afvalverwerkers en betoncentrales, waarzonder onder meer bouwbedrijven en het dagelijks leven in de regio niet kan functioneren. Immers, een stedelijk gebied produceert nu eenmaal afval dat verwerkt moet worden en beton is nodig om woningen en infrastructuur te realiseren. Bovendien is de economische spin-off van dergelijke bedrijven relevant. Betoncentrales bijvoorbeeld bevinden zich aan het begin van de productieketen en zijn cruciaal voor het functioneren van allerlei bouwactiviteiten.

Als we naar de gehele regio Holland Rijnland kijken, constateren we dat de 071-regio ca. 30% van de HMC-bedrijvigheid huisvest. Het gaat voornamelijk om bedrijven in de voedings- en genotmiddelenindustrie (o.a. Heineken), afval/recycling en betonindustrie, met relatief specifieke vestigingseisen. Hierdoor zijn ze meestal sterk aan de huidige locatie gebonden en zijn er vaak geen tot weinig vestigingsalternatieven voorhanden. Vaak gaat het bovendien om bedrijven met een relatief grote omvang en hoge bouwhoogte – zie tabel 1 voor een volledig overzicht van de kenmerken van deze doelgroepen.

Tabel 1: Kenmerken HMC-doelgroepen

	Voedings- en genotmiddelen- industrie	Glas-, cement- en betonindustrie	Afval en recycling	Metaalindustrie en machinebouw
Werkgebied	Regionaal tot internationaal	Lokaal tot regionaal	Lokaal tot regionaal	Lokaal tot regionaal
Omvang kavel	0,5 – 3 ha	1 – 3 ha	1 – 5 ha	0,5 – 3 hectare
Bouwhoogte	>30 meter	>25 meter	> 20 meter	<20 meter
Bebouwingspercentage	75%	30%	30%	75%
Milieucategorie	4.2 t/m 5.2	4.2 t/m 5.2	4.2 t/m 5.2	Vervaardiging van metalen: 5 t/m 6 Vervaardiging van producten van metaal: 3 t/m 4
Ontsluiting weg	Goede ontsluiting nodig – relatief veel vervoersbewegingen	Goede ontsluiting nodig – korte aanrijroutes noodzakelijk om vervoer te verkorten	Strategische ligging vnl. relevant, centraal in verzorgingsgebied	Van gemiddeld belang, relatief veel vervoersbewegingen
Ontsluiting water	Goede ontsluiting nodig – voor aanvoer grondstoffen	Goede ontsluiting noodzakelijk – aanvoer grondstoffen over de weg niet haalbaar	Niet noodzakelijk	Pré, maar geen harde eis; kan vooral voordeel zijn bij transport volumineuse (prefab) onderdelen en/of machines

Bron: Stec Groep (2017)

Vraag naar HMC voor 071-regio: ca. 2-3 ha

We verwachten dat de uitbreidingsvraag vanuit HMC-bedrijven vrijwel in geheel afkomstig zal zijn vanuit bestaande, al in de regio gevestigde bedrijven. Het gaat in dat geval om 30% van de totale HMC-behoefte, zoals we ook al in Hoofdstuk 2 hebben toegelicht. Ook richting de toekomst verwachten we dan ook dat 30% van de HMC-bedrijvigheid in Holland Rijnland in de 071-regio gevestigd zal zijn. We verwachten derhalve een vraag van circa 2-3 ha vanuit dit segment in de regio. Het gaat voornamelijk om uitbreiding en groei van bestaande bedrijven – gezien de beperkte verplaatsingsdrift en verhuisbereidheid van dergelijke bedrijven is het niet realistisch om ervan uit te gaan dat dit segment nog groeit. Dat betekent ook dat de beleidsfocus voornamelijk gericht moet zijn op de bedrijvigheid die al in de regio aanwezig is.

Voor deze opgave geldt een specifieke vestigingseis. Het gaat om bedrijven die qua aard, omvang en hinder (niet alleen milieutechnisch, maar ook in bijv. verkeersbewegingen) niet goed mengen met lichtere- of publiek aantrekkende bedrijvigheid, of niet-bedrijvenfuncties. Menging van functies leidt hier tot overlast en/of gevaarlijke situaties. Bovendien worden HMC-bedrijven hierdoor beperkt in hun functioneren; een verlies-verlies-situatie. We constateren landelijk dat veel beschikbare HMC-ruimte verloren gaat doordat zich er lichte bedrijvigheid, niet-bedrijvenfuncties of woningen in de nabijheid vestigen, hinder- en geluidsruimte hiermee wordt ingeperkt of omdat de ontsluiting via weg/water beperkt wordt.

VERDIEPING BETONCENTRALES

In de 071-regio zijn twee betoncentrales gevestigd: (1) Mebin op bedrijventerrein 't Heen in Katwijk en (2) Cementbouw Zoeterwoude op bedrijventerrein Oosthoek in Zoeterwoude. Uit eerder onderzoek naar betoncentrales voor provincie Zuid-Holland (Stec Groep, september 2017) blijkt dat behoud van de nu nog beschikbare locaties belangrijk is. Betoncentrales groeien ruimtelijk beperkt – vaak kunnen zij goed uit de voeten op het bestaande areaal – maar beperkingen in (milieu)ruimte zorgt voor problemen. Bovendien is verplaatsing vaak niet aan de orde, omdat hiervoor de middelen niet beschikbaar zijn – de betonindustrie werkt met zeer lage marges. Daarnaast zijn alternatieve locaties in de 071-regio en daarbuiten niet en zeer beperkt voorhanden.

Van de andere kant; inzetten op en stimuleren van gebruik van technologische middelen, bouwvoorschriften, beschikbare technieken etc. om hinder te verminderen en zo bedrijven die wellicht van hogere categorie zijn ook in te passen in lagere categorie (al is dit op papier makkelijker dan in de praktijk) behoort ook casuïstiek tot de opties om HMC bedrijven te faciliteren.

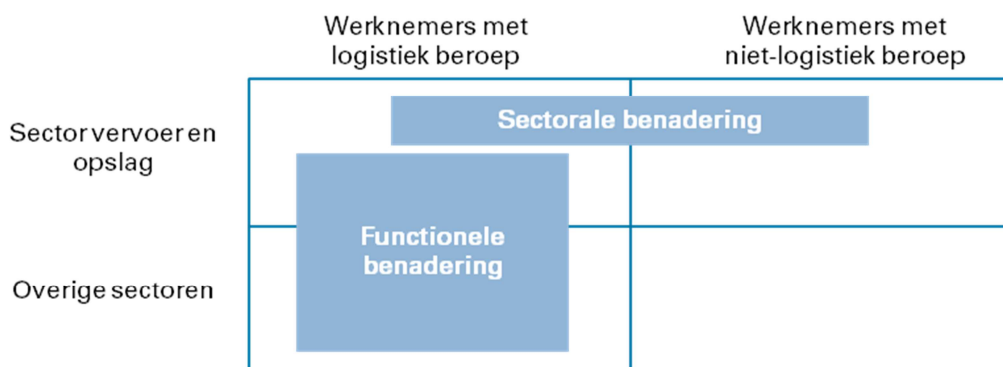
3.2.2 Grootschalige logistiek

Afbakening logistiek

Logistiek definiëren we in dit onderzoek als het organiseren, plannen, besturen en uitvoeren van de goederenstroom. Logistiek, vervoer en opslag en transport zijn containerbegrippen. Naast specifieke bedrijven (transport- en opslagbedrijven en logistiek dienstverleners) vinden (nog steeds) veel logistieke activiteiten plaats bij productiebedrijven, (groot)handelsbedrijven, bouwbedrijven en bij bedrijven in de semi-publieke sector. Het gaat om een combinatie van de functionele en sectorale benadering – zie figuur 5. Tot de logistieke sector rekenen we:

- Activiteiten in sector vervoer en opslag (SBI-sector H)
- Groothandelsactiviteiten (SBI-klasse 46)
- Grootschalige (niet aan huis gebonden) detailhandel via internet (SBI-klasse 479)
- Middelgrote en grootschalige productiebedrijven (bv food, bloemen, medische en farmaceutische productie) die de eigen supply chain uitvoeren vanuit 071-regio (SBI-sector C)
- Specialistische zakelijk dienstverleners gericht op supply chain optimalisaties.

Figuur 7: Definitie logistiek



Bron: TNO/BCI (2013)

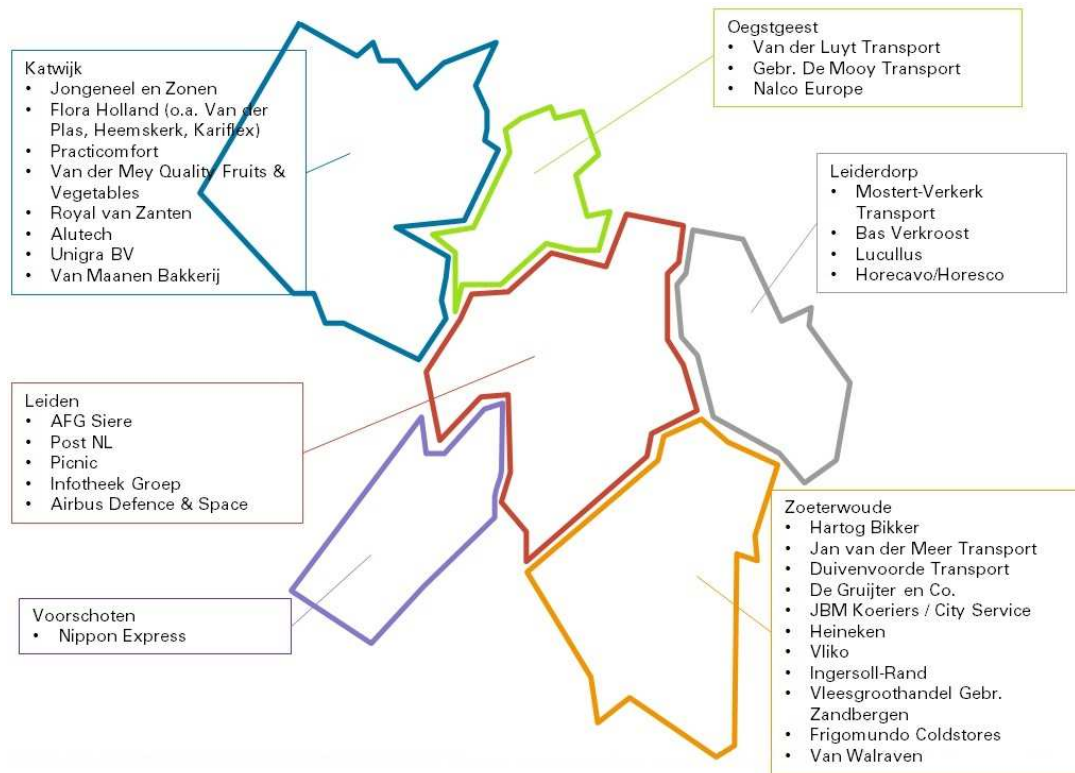
In de provinciale behoefteeraming bedrijventerreinen is reeds geconcludeerd dat een groot deel van de vraag naar bedrijventerreinen in Holland Rijnland afkomstig is van (grootschalige) logistieke bedrijven. Voor Holland Rijnland gaat om vraag naar ca. 33 ha netto bedrijventerrein.

Logistiek beperkt vertegenwoordigd in 071-regio, wel belangrijke schakel in economie

Binnen Holland Rijnland heeft de 071-regio een beperkte logistieke vertegenwoordiging. De omliggende regio's - Rijn- en Veenstreek, maar ook Schiphol en A12-zone – zijn veel sterker en gespecialiseerd in logistiek. Deze verhoudingen blijken onder meer uit het aantal vestigingen en arbeidsplaatsen. Het aandeel

logistiek bedraagt in de 071-regio 2 tot 4%, terwijl dit in de andere regio's 5 tot 12% bedraagt. De 071-regio biedt op dit moment plaats aan ca. 4.000 logistieke arbeidsplaatsen.

Figuur 8: Indicatief overzicht logistieke en (grote) verladende partijen in de 071-regio⁷



Bron: Stec Groep (2017)

Aanvullend biedt de logistieke activiteit in de 071-regio nog economische spin-off naar andere sectoren en bedrijven in de 071-regio. Deze multiplier wordt veroorzaakt door uitbestede taken en andere functies in de productieketen: industriële bedrijvigheid, schoonmaak, reparatie en onderhoud, juridische-, financiële en zakelijke diensten. Over het algemeen wordt verondersteld dat één baan in de logistiek leidt tot 0,40 banen elders, waarvan ca. 50% in de directe regio landt. Dat betekent dat ca. 750 (aanvullende) banen in de 071-regio direct samenhangen met de logistieke activiteit.

Ook qua ruimtegebruik is de logistieke bedrijvigheid van belang voor de regio. We schatten – op basis van kengetallen – in dat ca. 70-75 ha van de totale uitgegeven voorraad bedrijventerrein op dit moment in gebruik is als logistiek. Het betreft circa 15% van de totale uitgegeven voorraad bedrijventerrein in de regio.

Toekomstige ruimtevraag beperkt, incidenteel grootschalige ruimtevraag accommoderen in 071-regio, circa 0-5 ha

In totaal verwachten we dat van de regionaal georiënteerde vraag (op niveau van Holland Rijnland circa 33 hectare) maximaal ca. 5 ha in de regio zal landen. Het gaat voornamelijk om logistieke activiteit gericht op agrofood, flora en life sciences, naast algemeen retailtransport en distributie. Gelieerd aan in de regio aanwezige verladende partijen kan zich in de toekomst enige vraag voordoen vanuit een 'in de keten' werkende logistiek partij. Denk bijvoorbeeld aan de recente uitbreiding van Hartog & Bikker in Zoeterwoude, als transporteur van Heineken. Binnen de logistieke sector is daarnaast veel dynamiek

⁷ Het overzicht en de genoemde namen zijn indicatief en geven een beeld van de diverse logistieke en verladende partijen in de 071-regio. De selectie is willekeurig en niet op basis van omvang, oppervlakte, behoefte, etc.

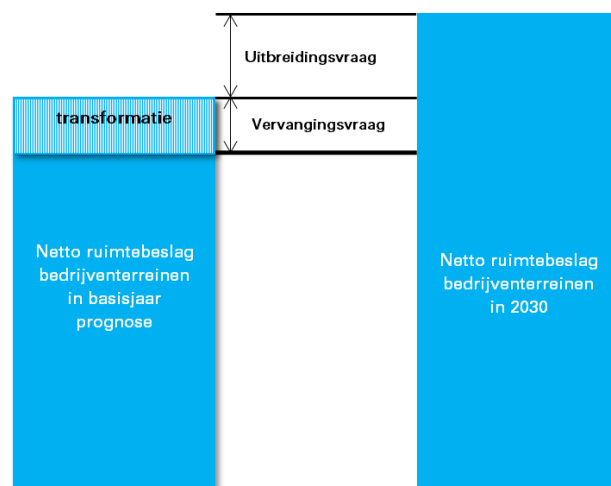
zichtbaar. Bij veel bedrijven speelt een locatievraagstuk op korte of middellange termijn. Schaalvergroting en concentratie zijn de belangrijkste drijvers hiervoor.

Los van de ruimtevraag vanuit grootschalige logistiek verwachten we een opkomst van nieuwe (kleinere) logistieke partijen, namelijk sterk consumentgerichte e-commercepartijen. Deze logistieke partijen zijn op zoek naar plekken in stedelijke gebieden voor de 'last mile delivery' van online aangekochte producten. Picnic is hiervan een concreet voorbeeld in Leiden. Het gaat dan om bedrijfsruimte op goed bereikbare plekken (extern – naar buiten de regio, alsook intern – binnen het stedelijk weefsel), echter kleinschalig van omvang (tot maximaal 1 hectare).

3.3 Vervangingsvraag

Aanvullend op de uitbreidingsvraag is er sprake van een vervangingsvraag in de 071-regio. Deze vraag komt voort uit transformatie van bestaand, al uitgegeven areaal bedrijventerrein naar andersoortige functies, zoals wonen. Dit areaal kan de ruimtevraag van bedrijven niet meer faciliteren. Bij een positieve uitbreidingsvraag⁸, zoals in de 071-regio het geval is, zal dit te transformeren areaal gecompenseerd moeten worden. Immers, de prognose van de uitbreidingsvraag gaat er vanuit dat dit areaal beschikbaar is en blijft. In de 071-regio bestaat – zo blijkt uit de regionale woonagenda (2017) – een aanvullende opgave om extra woningbouwplannen te realiseren om in de behoefte te voorzien ('verstedelijkings-opgave'). De bestaande plancapaciteit kan niet in de behoefte voorzien. Vandaar dat er meer plannen nodig zijn. Voor een deel wordt ook naar (binnenstedelijke) bedrijventerreinen gekeken om deze behoefte in te vullen, deels al verder geconcretiseerd in transformatieplannen.

Figuur 9: Illustratie vervangingsvraag bedrijventerreinen



We benadrukken dat het in deze analyse gaat om een momentopname. Indien er komende jaren meer of minder plannen zijn voor transformatie, dan heeft dit invloed op de omvang van de vervangingsvraag.

⁸ Als de ruimtevraag negatief (krimpend) is, dan hoeft er in principe geen compensatie plaats te vinden. Immers, er is in dat geval al te veel bedrijventerrein, waardoor onttrekking/transformatie zelfs gewenst is. Een en ander is natuurlijk wel afhankelijk van de specifieke kwantitatieve en kwalitatieve situatie op de bedrijventerreinenmarkt.

Inventarisatie van transformatieplannen in 071

We maken een inschatting van de vervangingsvraag op basis van de huidige transformatieplannen in de 071-regio. In de regio zijn op dit moment op 8 locaties plannen om (op termijn) tot transformatie over te gaan – zie tabel 2.

Tabel 2: (Inventarisatie) transformatieplannen 071-regio (inventarisatie)

Locatie	Plan (ha)	Status besluitvorming	Opmerking (Stec Groep)
Het Ambacht (Katwijk)	Woningbouwplannen (1 ha) en ideeën voor aanvullende transformatie (max. 3,5 ha)	Eerste fase deel gerealiseerd, planning tweede fase onbekend.	Eerste fase dient gecorrigeerd te worden in IBIS
Valkenburgseweg (Katwijk)	Woningbouwplannen, nader te bepalen wat transformatie betreft (onbekend)	Planning onbekend.	-
De Hallen (Leiden)	Toestaan gemengd programma zonder verlies bedrijfsbestemming (-).	Planning onbekend – zie masterplan Groenoord.	Plan kan mogelijk wel vestigings- en uitbreidingsmogelijkheden voor (hindergevende) bedrijven beperken.
Rooseveltstraat (Leiden)	Toestaan gemengd programma zonder verlies bedrijfsbestemming (-).	Pilot loopt reeds.	Plan kan mogelijk wel vestigings- en uitbreidingsmogelijkheden voor (hindergevende) bedrijven beperken.
Tussen Rijn en Rail (Leiden)	Transformatie oude Werninklocatie (3 ha)	Onderzoek naar transformatie loopt reeds.	-
Veilingterrein (Leiden)	Transformatie – bestemmingsplan reeds gewijzigd (2 ha)	Bestemmingsplan in voorontwerp – reeds goedkeuring van de gemeenteraad voor uitwerking plannen.	Overig deel locatie (Fruitweg) categorie 1+2
Zoeterwoudseweg (Leiden)	Toestaan gemengd programma zonder verlies bedrijfsbestemming (-).	Twee initiatieven lopen, planning tweede fase onbekend.	-
Lage Zijde (Leiderdorp)	Transformatie oude Vlioklocatie (2 ha)	Bedrijf reeds verplaatst, bestemmingswijziging in voorbereiding.	Correctie in IBIS na realisatie

Bron: Gemeenten 071-regio (2017), bewerking Stec Groep (2017)

5 hectare aan directe vervanging; mogelijk op termijn extra vraag

Als alle huidige, bekende plannen doorgang vinden, dan is zo'n 5 ha vervangingsvraag aan de orde in de 071-regio. In potentie kan daar (minstens) nog zo'n 2 ha bij komen wanneer alle huidige, bekende transformatieplannen doorgang vinden – zie tabel 3. Daarbij gaan we overigens uit van enige intensivering door efficiënter ruimtegebruik dan op de achtergebleven locatie; dat past ook in de huidige tijdsgeschiedenis. De inschatting is daarmee cijfermatig conservatief. Bovendien kunnen er door de verstedelijkingsdruk komende jaren extra locaties op de transformatielijst komen. In dat geval zullen die ook gecompenseerd moeten worden.

Niet op elke locatie in de lijst hierboven is actieve uitplaatsing van bedrijven en volledige transformatie naar wonen beoogd. Het gaat soms ook om de ontwikkeling van woningen in de nabijheid of een ontwikkeling naar een gemengd programma op de locatie met lichtere bedrijfsfuncties. Voorbeelden zijn De Hallen en Rooseveltstraat in Leiden. Hierdoor is wel sprake van een wijziging van het bedrijfsprofiel van de terreinen. Bovendien worden de vestigings- en uitbreidingsmogelijkheden voor (hinder)gevende bedrijven op deze locaties beperkt als woningen en andere hindergevoelige objecten in de nabijheid worden ontwikkeld. Planologisch kan er dan wel milieuruimte zijn, maar het bedrijf kan deze in de praktijk

niet meer benutten bij een eventuele uitbreiding in omvang of bedrijfsactiviteiten. Daarmee wordt het potentieel van de bedrijventerreinen uitgehold en zullen bedrijven eerder geneigd zijn te desinvesteren op de locatie, wat mogelijk ten koste gaat van arbeidsplaatsen aldaar. Deze locaties hoeven echter formeel niet gecompenseerd te worden in de vervangingsvraag omdat de bedrijfsbestemming blijft gehandhaafd. We tellen die (vooralsnog) dan ook niet mee.

Tabel 3: Vervangingsvraag 071-regio op basis van bekende plannen

Locatie	Nu bekend	Potentieel
Het Ambacht (Katwijk)	1 ha	3,5 ha
Tussen Rijn en Rail (Leiden)	3 ha	-
Veilingterrein (Leiden)	2 ha	-
Lage Zijde (Leiderdorp)	2 ha	-
Totaal	8 ha 5 ha (met intensivering)	3,5 ha 2 ha (met intensivering)

Bron: Gemeenten 071-regio (2017)

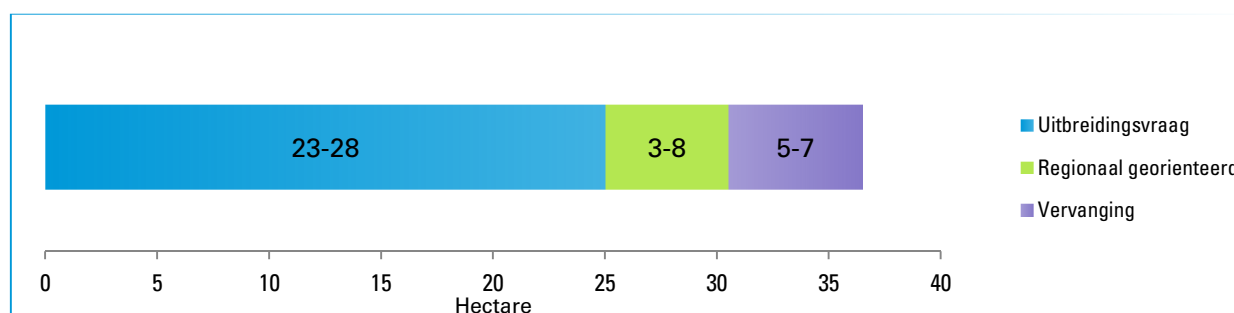
Overigens kan ook een kwalitatieve mismatch leiden tot een aanvullend vraag (vervanging) naar bedrijventerreinen. Dit kan een externe (bv. ondernemen op de locatie is dusdanig beperkt als gevolg van ontwikkelingen buiten het terrein – zoals bereikbaarheid, milieuruimte, functioneel) of een interne (bv. de functionaliteit van gebouwen of gronden is dusdanig beperkt dat ondernemen onmogelijk is zonder investering) oorzaak hebben. Intensieve en/of grootschalige herstructurering kan hierbij een optie zijn. We constateren dat de bedrijventerreinen in de 071-regio er over het algemeen netjes en verzorgd bij liggen. Dit laat niet onverlet dat op een aantal plekken aandacht gewenst is. Het betreft hoofdzakelijk binnenstedelijke locaties die gaandeweg zijn verkleurd en/of verlaten door bedrijvigheid. Op enkele plekken is visie noodzakelijk. Bij het aanbod (hoofdstuk 4) gaan we hier verder op in.

3.4 Kwalitatieve vertaling van vraag naar bedrijventerreinen

Vraag naar bedrijventerreinen in 071-regio: 31-43 hectare

Op basis van de voorgaande analyse hebben we de totale (kwantitatieve) ruimtevraag in de 071-regio nader bepaald. Het blijkt dat rekening gehouden moet worden met een vraag van 31-43 hectare tot en met 2030. Zie ook onderstaand figuur.

Figuur 10: Kwantitatieve ruimtevraag 071-regio



Bron: Stec Groep (2017)

Op basis van een aantal kenmerken vertalen we deze vraag kwalitatief. In deze analyse verdiepen we de kwantitatieve raming naar verschillende bedrijfssectoren – hoe groot is de uitbreidingsvraag vanuit de verschillende bedrijfssectoren?

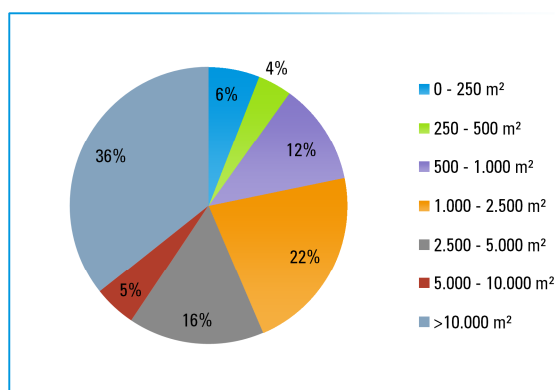
3.4.1 Kwalitatieve verdieping naar omvang en aard

Overwegend middelgrote partijen zoeken ruimte in 071-regio

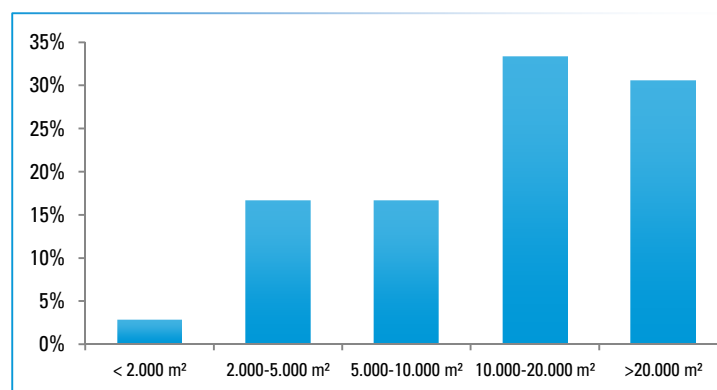
Om meer grip te krijgen op de aard van de vraag kijken we naar de dynamiek op bedrijventerreinen. We gaan hierbij uit van de recente opnamecijfers van bestaand vastgoed en de uitgifte van bedrijfskavels.

Het blijkt dat een gemiddelde kavelomvang van ca. 5.000 – 10.000 m² het meest voorkomt in de 071-regio. Daarbij zien we ook in toenemende mate een grotere ruimtevraag, voornamelijk in Katwijk en Zoeterwoude. Het gaat dan om kavels >10.000 m². We verwachten dat de uitbreidingsvraag ook richting de toekomst vooral uit deze beide segmenten afkomstig is – het merendeel van de vraag van de kleinere bedrijven zal naar waarschijnlijkheid zijn weg kunnen vinden in de bestaande vastgoedvoorraad en -markt.

Figuur 11: Opname in bestaand vastgoed op bedrijventerreinen in 2013-2017
(totaal: ca. 200.000 m²)



Figuur 12: Kaveluitgifte in m² op bedrijventerreinen in 2008-2017



Bron: Vastgoedjournaal (2017), bewerking Stec Groep (2017) Bron: Provincie Zuid-Holland (2017), bewerking Stec Groep (2017)

Traditionele bedrijvigheid grootste ruimtevrager

Een inschatting van de vraag naar verschillende bedrijfssectoren maken we primair op basis van de werkgelegenheidsverdeling in de regio op dit moment en de historische uitgifte. We kijken aanvullend specifiek naar het productieprofiel van de 071-regio ten opzichte van de andere regio's in Holland Rijnland. We zien in de 071-regio, naast de bestaande maakindustrie, bijvoorbeeld relatief veel hoogwaardige bedrijvigheid en bedrijven in het Bio Science-cluster gevestigd t.o.v. de omliggende regio's. Echter, traditionele bedrijventerreinen-sectoren – productie en bouw, groothandel en logistiek – leveren ook nog steeds een groot en belangrijk aandeel. In Hoofdstuk 2 schetsten we de verdeling van werkgelegenheid naar sectoren in de 071-regio.

Datzelfde beeld zien we terug in de historische uitgifte in de 071-regio en omliggende regio's. We baseren ons hierbij op statistieken van de provincie Zuid-Holland over de periode 2007-2016.⁹ Van alle uitgegeven kavels tot op heden heeft ca. 80% een traditioneel profiel (circa de helft komt voor rekening van productie/maak en circa de helft komt voor rekening van groothandel/logistiek). Groothandelsactiviteiten – zoals bijvoorbeeld voortkomend uit de agribusiness-activiteiten gelieerd aan FloraHolland – zijn hier onderdeel van. Gelet op veranderingen in de bedrijfsruimtemarkt en op basis van het specifieke profiel van 071, verwachten we aansluitend hierop dat het aandeel consumentendiensten beperkt aanwezig blijft (5-10%). Daarbij gaat het voornamelijk om showrooms, leisure-activiteiten en beperkt (perifere) detailhandel. Tot slot verwachten we een substantieel aandeel 'Bio Science' (ca. 10-20%), waarbij de bandbreedte gecreëerd wordt door een gunstige EMA spin-off.

⁹ In de overzichten van de provincie Zuid-Holland is van circa 60-70% van de uitgifte bekend welk bedrijf het betreft en in welke sector dit bedrijf actief is. Om een goede vergelijking te maken is ook naar andere regio's (omliggend) gekeken voor deze analyse.

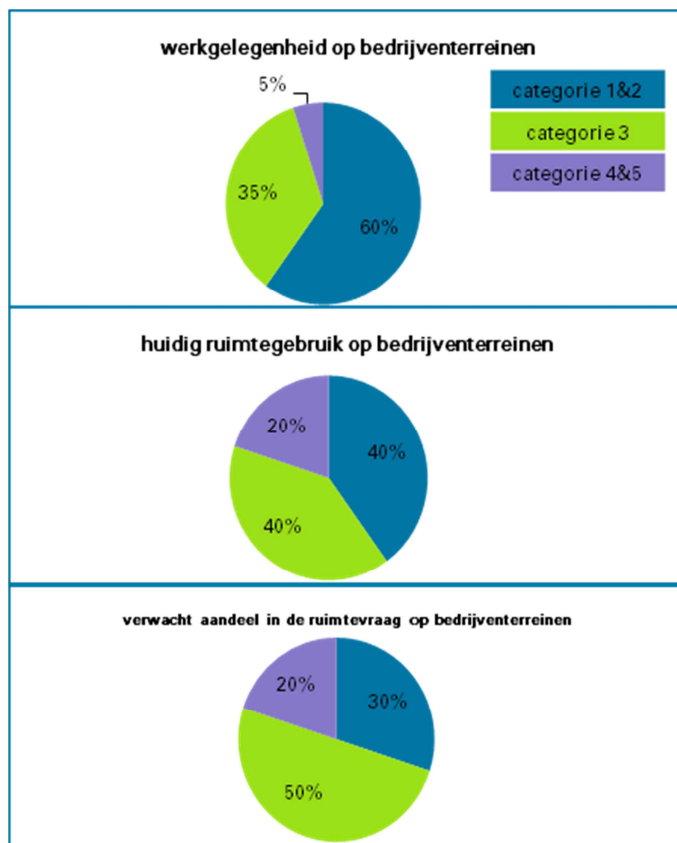
POTENTIE EMA-BID LEIDEN

Eind 2017 werd bekend dat de Europese organisatie EMA als gevolg van de Brexit van Londen naar Amsterdam verplaatst. Hieropvolgend wordt een stroom van aan EMA gelieerde bedrijven verwacht, die voornamelijk actief zijn in de medicijnen- en de life sciences-segmenten. Met de gunstige ligging nabij Schiphol en midden in de Randstad is Leiden hiervoor een interessante locatie. Het is voorstelbaar dat, bovenop de reeds geraamde uitbreidingsvraag, zich in de 071-regio een aanvullende vraag voordoet van aan EMA gelieerde bedrijven. Gelet op het specifieke profiel van dergelijke bedrijven zal een dergelijke vraag in 071 hoofdzakelijk op Leiden Bio Science Park geacommodeerd worden. Om de vraag op een goede manier te kunnen huisvesten, is het van belang om de marktdynamiek (vestigende partijen, concrete leads) door de jaren te (blijven) monitoren om hier tijdig op in te kunnen spelen.

Zowel lichte als zwaardere bedrijvigheid

Om meer gevoel te krijgen bij de vraag naar bedrijventerreinen in de toekomst hebben we een verdeling gemaakt van de huidige bedrijvigheid (in werkgelegenheid en ruimtegebruik) in milieucategorieën en het aandeel hiervan in de toekomstige ruimtevraag. Een en ander is indicatief en op basis van gegevens van VNG, LISA, provincie Zuid-Holland en een inschatting van Stec Groep. We hebben in de cijfers rekening gehouden met het grote aandeel van LUMC en Universiteit op LBSP. De cijfers hierna zijn exclusief deze twee grote werkgevers. Het blijkt dat een groot deel van de bedrijvigheid in de 071-regio voorkomt in categorie 1&2 (in werkgelegenheid 60%, in ruimtegebruik 40% van de uitgegeven oppervlakte). Dit komt door de verkleuring en consumentgerelateerde bedrijvigheid die op veel (binnenstedelijk) terreinen in 071-regio voorkomt. Toch is – in ruimtegebruik – categorie 3-5 oververtegenwoordigd (40% werkgelegenheid, 60% in ruimtegebruik). In de toekomstige ruimtevraag verwachten we dat de het aandeel van $\geq$ categorie 3 hierbinnen licht toeneemt (omdat categorie 1&2 vaker in bestaand vastgoed zal landen en een groot deel van de vervangingsvraag bedrijven in categorie 3 en 4 betreft). De figuren hiernaast geven een beeld van de relatieve verdeling.

Figuur 13: Milieucategorieën in werkgelegenheid, ruimtegebruik en toekomstige ruimtevraag

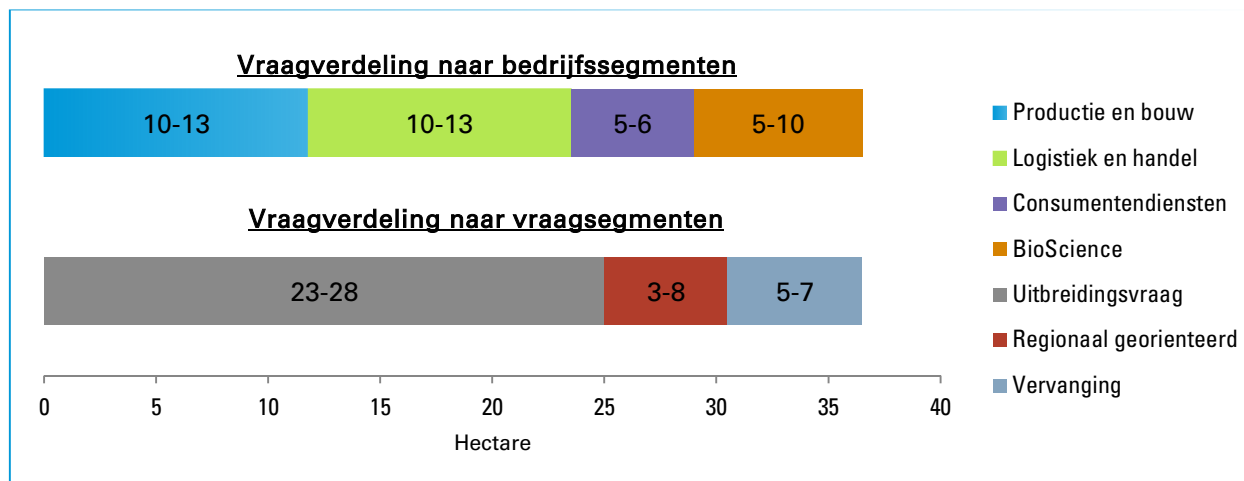


3.4.2 Conclusie kwalitatieve verdieping

In de voorgaande verdieping is ingegaan op de uitbreidingsvraag, de regionaal georiënteerde vraag (HMC en grotere logistiek) en de vervangingsvraag. De uitbreidingsvraag betreft 23-28 ha, vanuit de regio verwachten we nog 5-8 ha en op basis van de nu bekende transformatieplannen is de verwachting dat in ieder geval ca. 5-7 ha bedrijfsgrond gecompenseerd moet worden. In totaal betekent dit een ruimtevraag tussen 31 – 43 ha. We verwachten dat het grootste deel van de ruimtevraag zich op basis van de hiervoor genoemde verdeling blijft ontwikkelen. Dat betekent dat een groot deel van de vraag middelgroot zal zijn (3.000 m² - 2 hectare), overwegend in milieucategorie 3 (en incidenteel hoger) en traditionele sectoren (zoals bouw, productie en groothandel). Daarnaast zien we dat in de regio op binnenstedelijke terreinen een vraag blijft bestaan vanuit (consumentgerelateerde) kleinere en lichtere bedrijven, maar ook dat een deel van de vraag voortkomt uit versterking van het bioscience cluster op LBSP.

Dat levert de volgende vraagverdeling op:

Figuur 14: Kwalitatieve ruimtevraag 071-regio t/m 2030



Bron: Stec Groep (2017)

Vertaling vraag naar programma's van eisen

Bedrijven laten hun locatiekeuze af hangen van een groot aantal factoren. Bovendien verschillen de relevante factoren ook per sector. De locatiekeuze hangt af van veel verschillende factoren of criteria. Daarbij gaat het deels om 'harde' factoren die kwantificeerbaar zijn voor het bedrijf (zoals transportkosten, arbeidskosten of toegang tot een afzetmarkt). Een bedrijf kan ook proberen om agglomeratievoordelen te behalen door zich te vestigen in de buurt van andere gelijksoortige bedrijven (kennisdeling, lagere kosten door gedeelde voorzieningen of het makkelijker aantrekken van geschikte werknemers uit de bestaande arbeidsmarkt). 'Zachte' factoren kunnen ook uitmaken, zoals de kwaliteit van de woon- of leefomgeving of de houding van de lokale overheid of de nabijheid van consumenten, of zichtlocatie. Het verschilt per sector en per type vestiging (logistiek, productie, handel of verkoop) welke factoren een rol spelen, en wat het relatieve belang van elke factor is. In Bijlage C geven we hiervan een overzicht.

Ergo, voor ieder segment van de ruimtevraag geldt een verschillend programma van eisen. Verschillende bedrijven hebben immers verschillende vestigingseisen en -wensen. Een hindergevend bedrijf wil zo ver mogelijk van het stedelijk weefsel gevestigd zijn op een goed bereikbare locatie, een aan Bio Science gerelateerd bedrijf wil dichtbij soortgenoten zitten om cross-overs te stimuleren, en een showroom zit weer liever in het stedelijk weefsel, zodat het dicht bij zijn/haar klantenkring gevestigd is. Dit programma van eisen van de verschillende vraagsegmenten uit de vraaganalyse is het fundament onder de vraag/aanbod-confrontatie in dit onderzoek – voldoet het aanbod kwalitatief aan de vraag?

3.5 Vertaling naar vraagprofielen uit Visie Werklandschappen (2013)

Visie Werklandschappen als basis

Relevante achtergrond voor de huidige opgave is de reeds bestaande Visie Werklandschappen, die in 2013 door de regio is opgesteld. Het gehele 071-verband is hierin vertegenwoordigd, met uitzondering van Katwijk. In de Visie Werklandschappen worden voor de bedrijventerreinen een profiel en ontwikkelstrategie geformuleerd, gericht op het al dan niet transformeren van de locaties naar een brede bestemming of een brede bestemming met wonen.

De Visie Werklandschappen beschrijft vijf profielen voor bedrijventerreinen:

1. Matig gedifferentieerd, waarbij enkel bedrijfsfuncties worden toegestaan (indicatief milieucategorie 1 t/m 5).
2. Breed gedifferentieerd, waarbij ook andere werk- en detailhandelsfuncties worden toegestaan (indicatief milieucategorie 1 t/m 4).
3. Breed gedifferentieerd met wonen, waarbij ook woningbouw wordt toegestaan (indicatief milieucategorie 1 t/m 3, op enkele plekken uitsluitend 1&2).
4. Themapark Bio Science, specifiek voor het Bio Science Park (indicatief milieucategorie 1 t/m 5).
5. Themapark FloraHolland, specifiek voor FloraHolland en aanpalende bedrijvigheid (indicatief milieucategorie 1 t/m 5).

De onderverdeling van de Visie Werklandschappen geeft een verdeling op uitstralings- en terreintypeniveau die bedrijven ook op hoofdlijnen hanteren en vormt een goed uitgangspunt in een regio waar de verstedelijkings- en transformatieopgave een actueel thema is. We onderschrijven deze verdeling dan ook als basis voor de ruimtevraag in de toekomst en de aankomende bedrijventerreinenstrategie.

Vertaling naar vraagsegmenten

De hiervoor genoemde profielen hebben we vertaald naar de verschillende vraagsegmenten: welke doelgroep heeft de voorkeur voor een specifiek locatieprofiel?

Tabel 4: Vertaling vraagsegmenten naar vraagprofielen uit de Visie Werklocaties (2013)

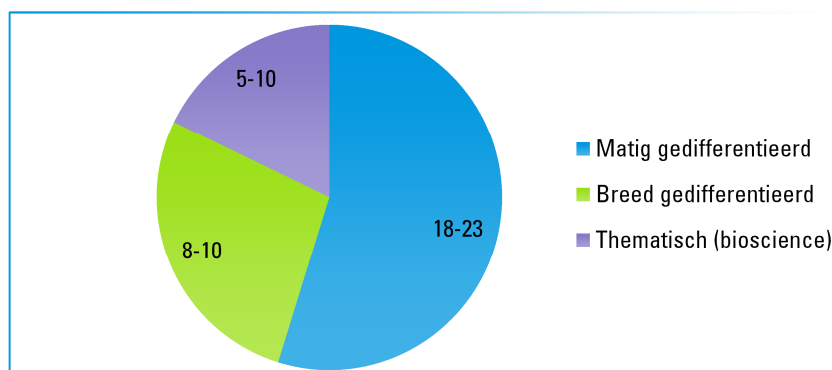
Vraagprofiel (Visie Werklandschappen)	Vraagsegment (Stec-onderzoek)
Matig gedifferentieerd	'Reguliere' bedrijven (productie, logistiek, bouw, handel, etc.) Grootschalige logistiek (>3 ha) Hogere milieucategorie (met name productie, recycling, energie)
Breed gedifferentieerd	Diensten
Breed gedifferentieerd met wonen	-
Themalandschap Bio Science	Bio Science
Themalandschap FloraHolland	Casusspecifiek, agrogerelateerd

Bron: Stec Groep (2017)

We gaan er in de verdeling van de ruimtevraag naar de verschillende profielen in de Visie Werklocaties vanuit dat eerdergenoemde verdeling de voorkeursverdeling is voor bedrijven. Bijvoorbeeld: een productiebedrijf heeft een voorkeur voor een matig gedifferentieerde werklocatie (en zal nb. vaak niet op een breed gedifferentieerde locatie kunnen vestigen, vanwege hindercontouren) en een showroom (consumentendiensten) zal een voorkeur hebben voor een breed gedifferentieerde locatie, omdat afhankelijk van 'traffic'. Mogelijk kunnen enkele bedrijven met een matig gedifferentieerd 'profiel' in suboptimale gevallen wél op een breed gedifferentieerde locatie vestigen. Het gaat dan om functies die niet (vracht)verkeersintensief zijn en geen geluids- of stofoverlast kunnen veroorzaken. De omvang van deze groep is beperkt; we verwachten slechts enkele hectares. Dergelijke bedrijven gaan vaak goed samen met functies als kantoren, grootschalige leisure en retail, maar slechts zeer zelden met wonen. Transformatie van locaties naar woningbouw is in dat geval funest voor de uitvoering van hun bedrijfsfunctie en lange termijn-investeringsplannen.

De vraag naar bedrijventerreinen verdelen we op basis van de locatievoorkeuren (PvE – zie volgend hoofdstuk), omvang van de vestigingen en de milieu categorieën naar de diverse locatietypen. We gaan er van uit dat de thematische vraag vanuit Bio Science volledig op LBSP zal landen. Van de overige vraag gaan we uit van een sterke vraag vanuit consumentendiensten naar binnenstedelijke, verkleurde terreinen (breed gedifferentieerd). Overige doelgroepen (meer traditionele werkgelegenheid/bedrijvigheid) kent overwegend een voorkeur voor reguliere bedrijventerreinen (niet al te veel verkleuring en functiemenging). Op basis hiervan gaan we uit van een verdeling zoals hiernaast weergegeven. Dit is een theoretische vertaling van bovenstaande analyse. In werkelijkheid kan het ook voorkomen dat er meer vraag naar andere werklocatietypen zich voordoet

Figuur 15: Vertaling vraag naar segmenten Visie Werklandschappen



Bron: Stec Groep (2017)

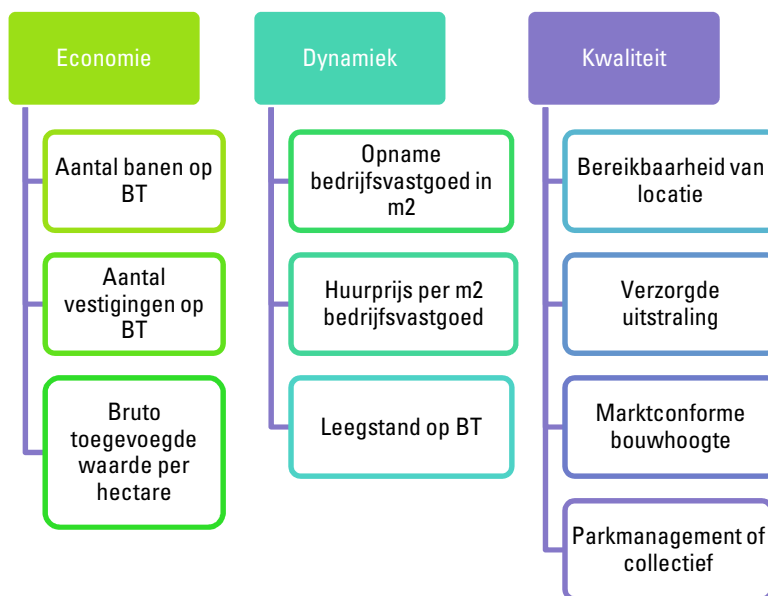
4 Verdieping aanbod

4.1 Economische Effect Rapportage-Bedrijventerreinen: economische waarde en courantheid in beeld

EER-light om relatieve economische waarde en courantheid per bedrijventerrein te taxeren

We constateerden dat de bedrijventerreinen in de 071-regio een grote sociaal- en maatschappelijk-economische waarde vertegenwoordigen. Zo huisvesten de bedrijventerreinen toonaangevende (stuwende) bedrijven, evenals belangrijke voorzieners van werkgelegenheid. In totaal borgen de bedrijventerreinen in de 071-regio ruimte voor 42.500 arbeidsplaatsen. We beschouwen het aanbod in dit onderzoek als eerste op economische waarde en marktperspectief. Hierbij geven we op een drietal aspecten, via een aantal indicatoren, weer hoe bedrijventerreinen ten opzichte van elkaar scoren – zie figuur hieronder en een uiteenzetting in Bijlage A. We brengen in kaart welke (meer)waarde van locaties in ogenschouw moeten worden gehouden bij eventuele discussies over transformatie (als gevolg van de verstedelijkingsopgave). Ook geeft de EER aan hoe waardevol en courant bedrijventerreinen zijn.

Figuur 16: EER (light): tien indicatoren



Bron: Stec Groep (2017)

We scoren de locaties ten opzichte van elkaar op de verschillende indicatoren. Bedrijventerreinen die hoog scoren, scoren dus bovengemiddeld ten opzichte van overige locaties in de 071-regio, terwijl laag-scorende bedrijventerreinen benedengemiddeld scoren ten opzichte van overige locaties in de 071-regio.

Laatstgenoemde betekent dan ook niet per definitie dat de locaties ook slecht functioneren. In Bijlage B is de economische waarde van de verschillende bedrijventerreinen uiteengezet.

RELATIE MET EER-SCORE UIT 2013

In 2013 zijn diverse bedrijventerreinen in de regio Holland Rijnland beoordeeld op basis van de EER. Het betrof een uitgebreide inventarisatie waarbij ook per locatie een advies is gegeven over de (door)ontwikkeling. In het 'standaard' EER-model worden een twintigtal indicatoren gebruikt en worden vergeleken met gemiddelden op vergelijkbare bedrijventerreinen.

In de analyse die we in het kader van deze opdracht hebben uitgevoerd is een 'light' versie van de EER gebruikt. Hierin is een tiental indicatoren gehanteerd en is gescoord ten opzichte van andere bedrijventerreinen in de 071-regio.

Beide analyses zijn daarmee niet zonder meer vergelijkbaar.

LBSP, Roomburg, Barre Polder en Rooseveltstraat scoren het hoogst in EER-light

Onderstaand geven we een overzicht van de scores uit de EER light. De terreinen met de grootste economische waarde, potentie en marktaantrekkelijkheid zijn: Leiden Bio Science Park, Roomburg, Barre Polder (Heineken) en de Rooseveltstraat. Het gaat om bedrijventerreinen met veel arbeidsplaatsen, een goede marktpropositie en/of toonaangevende bedrijven. Ook de dynamiek is hoog op deze terreinen. Locaties als de Voorschoterweg, De Hallen en de Katwijkerweg – allen ingekapseld door stedelijke omgeving – scoren het laagst. Het betreffen bovendien kleinere locaties, die mede vanwege het beperkt aantal arbeidsplaatsen een lagere score hebben dan de grotere locaties – onderstaand overzicht wil niet zeggen dat de bedrijventerreinen ook disfunctioneren.

Tabel 5: Overzicht EER (light) bedrijventerreinen 071-regio

++ Zeer hoge economische waarde	+ Bovengemiddelde economische waarde	0 Gemiddelde economische waarde	- Benedengemiddelde economische waarde	-- Lage economische waarde
- Bio Science Park (Leiden en Oegstgeest) - Roomburg - Barre Polder/Heineken	- Rooseveltstraat - Grote Polder 't Heen - Veiling Flora - Florapark I - Florapark II	- Merenwijk - De Waard - Trekvlief - Keer Weer - Vinkenwegzone - Westwal - Lammenschans - Tussen Rijn en Rail - Klei-Oost - Klei-Oost Zuid - Kamphuiserpolder - De Boeg - Dobbewijk - Rouwkooplaan - Bospoort - De Baanderij - Lage Zijde - Rijneke Boulevard / Oosthoek	- Veilingterrein (Fruitbuurt) - Lange Gracht - Rhijnhofweg - Hoge Morsweg - Valkenburgseweg - Katwijkerbroek - Voorschoterweg	- De Hallen 't Ambacht 't Boonrak - Katwijkerweg

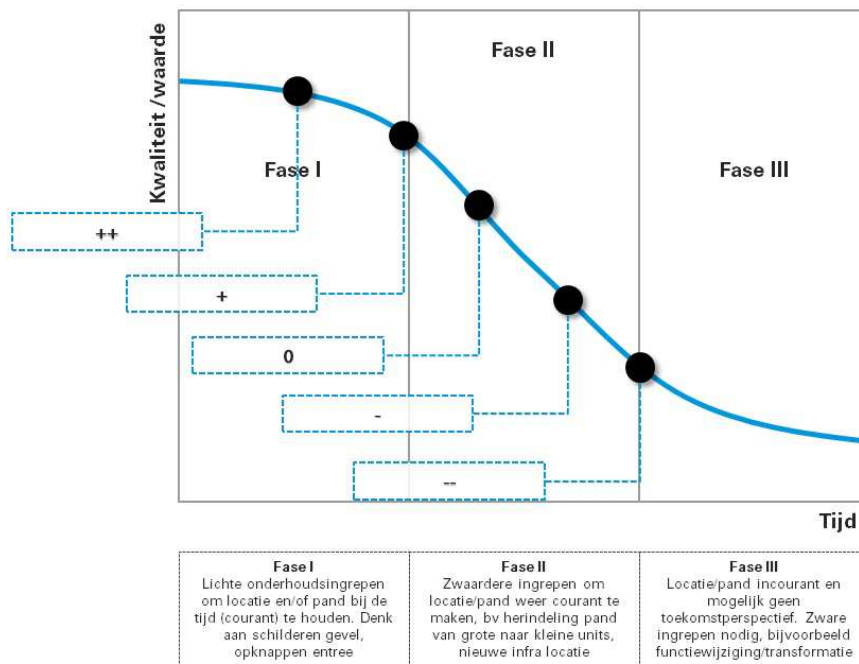
Bron: Stec Groep (2017)

Als we deze scores vertalen naar de levenscyclus voor gebiedsontwikkeling, constateren we dat voor verschillende bedrijventerreinen verschillende waardeontwikkelingsstrategieën bestaan. De levenscyclus kent drie fasen, met bijbehorende accenten in de mogelijke aanpak:

- In Fase I is de kwaliteit van het gebied c.q. zijn de kenmerken van het product passend bij de (beoogde) gebruikers en dus marktconform. Een grootschalige ingreep in deze fase is niet noodzakelijk – kleine acties zijn voldoende om de kwaliteit (en economische waarde / aantrekkelijkheid) van de locatie hoog te houden.
- Fase II is een relatief minder aantrekkelijk moment om in te grijpen. De kwaliteit van het terrein is gedaald waardoor de ingreep forser moet zijn om, in vergelijking met Fase I, dezelfde kwaliteit in het gebied te krijgen. De terreinen kennen wel een redelijk hoge economische en financiële waarde, plus bedrijven zijn vaak nog graag gevestigd op deze plekken. Grootschalige ingrepen zijn daardoor duur en vaak is het ook niet aan de overheid om hier grootschalig te investeren. Het uitlokken, ondersteunen en faciliteren van private investeringen (in gebouw, kavel, etc.) ligt meer voor de hand en kan een spin-off effect hebben. Hierdoor kan het terrein weer omhoog klauteren op de levenscyclus. Relevant zijn in elk geval: een heldere visie op de locatie (lange termijn visie of een gebied bedrijventerrein blijft) en het prioriteren van plekken waar actie ondernomen moet worden (omdat afglijden dreigt, of omdat het een grote spin-off kan veroorzaken in het gebied). Juist in deze fase is het van groot belang om ondernemers te begeleiden en ‘zekerheid’ te geven over investeringen.
- In Fase III is de benodigde ingreep forser dan in de tweede fase en is het de vraag in hoeverre de locatie nog toekomstperspectief heeft (en in welke vorm). Dit is ook mede afhankelijk van de indicatoren waar de locatie matig op scoort. Vaak ligt herontwikkeling van de panden nog voor de hand, maar in enkele gevallen is de locatie dusdanig ingekapseld door woningbouw dat een toekomst als bedrijfslocatie niet opportuun is. Als we kijken naar de vier minst scorende locaties in de EER-light, dan is de bedrijvigheid (economische waarde) beperkt en is de courantheid (ruimtelijke kwaliteit) matig.

Al met al concluderen we dat het aanbod er relatief goed bij staat en dat de waarde van de bedrijventerreinen relatief hoog is.

Figuur 27: Locatie van de bedrijventerreinen op de levenscyclus



Bron: Stec Groep (2017)

4.2 Geschiktheid beschikbare aanbod

In hoeverre sluit aanbod aan bij vraag?

Relevant is in hoeverre het aanbod volstaat om de vraag te faciliteren. Hierom hebben we de bedrijventerreinen beoordeeld op geschiktheid voor bovengenoemde doelgroepen. Voor iedere locatie baseren we een score op de marktgeschiktheid. We scoren de locaties in kleuren, waarbij donkergroen staat voor zeer marktgeschikt en rood staat voor onvoldoende marktgeschikt.

We hebben ons daarbij vooral laten leiden door een aantal (ruimtelijk) onderscheidende vestigingskenmerken en de marktregio waarin een segment acteert. Immers indien deze wezenlijk anders zijn, ontstaan ook verschillen in het aanbod dat hiervoor geschikt is. Het sec hebben van aanbod betekent immers niet dat de vraag volledig gefaciliteerd kan worden. Determinanten voor het maken van onderscheid in deelsegmenten zijn wensen/vereisten ten aanzien van bereikbaarheid, ligging en ruimtelijk functionele vereisten (bijlage C).

Van alle geselecteerde terreinen hebben we vervolgens de relevante kwaliteitskenmerken geïnventariseerd. De beoordeling van het aanbod gebeurt op basis van het programma van eisen van iedere doelgroep. De locatiemarkers, bestemmingsplannen en overige regionale afspraken zijn hierin leidend geweest. Op systematische wijze zijn de kenmerken van de locatie geconfronteerd met de (minimale) locatiewensen en -eisen van de diverse deelsegmenten. Voor sommige doelgroepen en segmenten geldt daarbij dat er cruciale eisen (uitsluitingscriteria) zijn waaraan een terrein moet voldoen om geschikt te zijn voor de betreffende doelgroep (bijvoorbeeld een hogere milieucategorie of de beschikbaarheid/geschiktheid van/voor grootschalige kavels).¹⁰

Tabel 6: Scoringslegenda locaties

Score	Aanduiding
88 - 100%	
75 - 87%	
51 - 74%	
26 - 50%	
0 - 25%	

Bron: Stec Groep (2017)

Overigens kunnen locaties 'geschikt' zijn voor bepaalde doelgroepen, maar kan het (beleidsmatig) onwenselijk zijn om een doelgroep op een locatie te faciliteren. Dit omdat een nieuwe vestiging kan betekenen dat de uitstraling van het terrein wijzigt, of dat de (milieu)gebruiksruimte van zittende bedrijven op het terrein beperkt wordt. Van belang is om hier oog voor te hebben en houden.

¹⁰ Overigens beseffen we dat voor specifieke doelgroepen andere criteria bepalen of een locatie geschikt, danwel ongeschikt is. We denken bijvoorbeeld aan een aantrekkelijke energievoorziening voor bijvoorbeeld kassen, telers, datacenters.

Tabel 7: Scoring geschiktheid bestaande bedrijventerreinen voor verschillende vraagsegmenten¹¹

Gemeente	Locatie	HMC (≥4.2)	Productie en bouw (>5.000 m²)	Productie en bouw (<5.000 m²)	Grootschalige logistiek en (groot)handel	Logistiek en (groot)handel	Sport en leisure	Dienstverlening	Retail & showroom
Katwijk	Florapark I + II								
	Kamphuiserpolder (Rijnsburg)								
	Katwijkerbroek								
	Katwijkerweg								
	Klei-Oost								
	Klei-Oost Zuid								
	't Ambacht								
	t Boonrak								
	't Heen								
	Valkenburgseweg								
	Veiling Flora								
	Vinkenwegzone								
	Voorschoterweg								
Leiden	Bio Science Park (incl. Oegstgeest)								
	Fruitbuurt								
	Lammenschans								
	Rooseveltstraat								
	Trekvlief								
	De Hallen								
	De Waard								
	Hoge Morsweg								
	Lange Gracht								
	Merenwijk								
	Roomburg								
	Tussen Rijn en Rail								
	Westwal								
Leiderdorp	Bospoort								
	Lage Zijde								
	Baanderij								

¹¹ Een aantal locaties in deze lijst is ook in de regionale retailvisie beoordeeld op de aantrekkelijkheid voor detailhandel. Door verschillen in beoordelingsmethodieken en onderzoeksperspectief zijn de uitkomsten niet altijd vergelijkbaar.

Gemeente	Locatie	HMC (≥4.2)	Productie en bouw (>5.000 m²)	Productie en bouw (<5.000 m²)	Grootschalige logistiek en (groot)handel	Logistiek en (groot)handel	Sport en leisure	Dienstverlening	Retail & showroom
Oegstgeest	De Boeg								
	Kamphuiserpolder								
	Rhijnhofweg								
Voorschoten	Dobbewijk								
	Rouwkooplaan								
Zoeterwoude	Grote Polder								
	Keer Weer								
	Oosthoek/Rijneke Boulevard								
	Heineken								

Bron: Stec Groep (2017)

Conclusies kwalitatieve beoordeling

We constateren dat de beschikbare bedrijventerreinen in principe allemaal geschikt zijn voor één of meerdere doelgroepen binnen de vraagsegmenten. Dit betekent dat – los van de aanwezige bedrijvigheid in het gebied – het ‘product’ matcht met de ‘programma’s van eisen’ van één of meerdere doelgroepen.

Vrijwel alle terreinen in de 071-regio zijn in meer of mindere mate geschikt (cq. de aanbodkenmerken passen bij de kenmerken van de vraag) voor kleinere bedrijvigheid en/of consumentendiensten. Dit is ook niet vreemd omdat een groot deel van de terreinen in het stedelijk gebied of aan de rand hiervan ligt. In deze segmenten is vaak binnenstedelijke herontwikkeling/hergebruik van bedrijfstvastgoed een goede optie om ruimtevraag te faciliteren. Een beleidsmatige afweging is hier wel nodig om te voorkomen dat ‘nieuwe’ doelgroepen overlast veroorzaken voor zittende bedrijven (of deze juist in gebruiksmogelijkheden beperken). Denk bijvoorbeeld aan het faciliteren van sportscholen, een speelhal, boulderhal of school op een bedrijventerrein en de mogelijke beperkingen die dit oplevert voor zittende bedrijven met veel vrachtbewegingen. Een zorgvuldige afweging is hier noodzakelijk, mede ook in relatie tot de transformatieplannen van enkele bedrijfslocaties.

Voor (kleine en middelgrote) logistiek en groothandel (<3 hectare) – een sector waarvoor vooral een goede bereikbaarheid cruciaal is – zien we dat minder plekken beschikbaar zijn. In de loop van de tijd (als gevolg van ontwikkelingen aan zowel vraag- als aanbodzijde) is op een aantal terreinen een kwalitatieve mismatch ontstaan. Dit kan op termijn leiden tot knelpunten (bv. met betrekking tot parkeren, interne en externe bereikbaarheid, beperkte uitbreidingsmogelijkheden) of mogelijk zelfs vertrek van bedrijven. Ook voor grotere productiebedrijven zien we een dergelijk beeld ontstaan. Een aantal plekken scoort minder goed.

Hier staat dan tegenover dat er nog steeds een kwantitatieve (en kwalitatieve) vraag bestaat vanuit de genoemde groep bedrijven (het reguliere segment; middelgrote productie- en/of logistieke bedrijven). We concluderen dat de reeds beschikbare hectares voor dit segment niet ten volste voor benut worden. We bedoelen hiermee dat er mogelijk wel plekken zijn waar kavels, danwel bedrijfstvastgoed beschikbaar zijn, of waar herontwikkeling opportuun is, maar dat vanuit het programma van eisen van ruimtevragers geen 100% match bestaat. Dit is een belangrijk aandachtspunt voor vervolgonderzoek en wordt ondersteund vanuit de behoefte die bestaat vanuit juist deze doelgroep.

Daaropvolgend constateren we dat er slechts beperkt ruimte is voor de regionaal georiënteerde segmenten, HMC en grote(re) logistiek. De plekken die ‘groen’ scoren zijn (bijna) vol. Overige plekken zijn ongeschikt voor deze segmenten. Dat, terwijl we in de vraaganalyse reeds constateerden dat er in ieder geval enige vraag van in de 071-regio gevestigde bedrijvigheid in deze segmenten verwacht kan worden. Aanvullend kunnen ook partijen gelieerd aan op dit moment in de 071-regio gevestigde spelers interessant zijn, zoals Hartog & Bikker dat voor Heineken is. We concluderen dat voor dit segment aandacht nodig is.

4.3 Beschikbaar aanbod 071-regio

Kwantitatief weinig aanbod voor directe uitgifte beschikbaar in 071-regio

In de regio is voor het faciliteren van de vraag slechts een beperkt kwantitatief aanbod beschikbaar. Tegenover een (autonome) uitbreidingsvraag van 23-28 ha (incl. LBSP) en daarbovenop een aanvullende vraag van 8-15 ha staat een aanbod van slechts 27 ha – zie tabel hieronder. Daarvan is bovendien een groot deel geprofileerd voor een zeer specifieke doelgroep. Het gaat dan met name om het LBSP voor Bio Science, maar ook Florapark, met een bescheiden beschikbaar aanbod, is enkel beschikbaar voor aan FloraHolland gelieerde partijen.

Tabel 8: Beschikbare plancapaciteit 071-regio

Gemeente	Locatie	Status	Beschikbaar	Opmerking
Katwijk	Florapark	Harde planstatus, uitgeefbaar	0,8 ha	- Alleen agrobusiness - Locatie niet geschikt voor grootschalige logistiek en (groot)handel
	Klei-Oost Zuid	Harde planstatus, uitgeefbaar	4,5 ha	- Locatie niet geschikt voor HMC en grootschalige logistiek en (groot)handel
Leiden	Bio Science Park	Harde planstatus, uitgeefbaar	7,5 ha	- Alleen Bio Science
Leiderdorp	Bospoort	Harde planstatus, uitgeefbaar	0,8 ha	- Locatie niet geschikt voor HMC en grootschalige logistiek en (groot)handel
Oegstgeest	De Boeg	Harde planstatus, uitgeefbaar	2,0 ha	- Locatie niet geschikt voor HMC en grootschalige logistiek en (groot)handel
	Bio Science Park	Harde planstatus, uitgeefbaar	9,1 ha	- Alleen Bio Science
	Rhijnhofweg	Harde planstatus, uitgeefbaar	1,5 ha	- Locatie niet geschikt voor HMC en grootschalige logistiek en (groot)handel
Zoeterwoude	Grote Polder	Harde planstatus, uitgeefbaar	0,5 ha	- Locatie niet geschikt voor HMC en grootschalige logistiek en (groot)handel
Totaal			Regulier: 10,1 ha Bio Science: 16,5 ha	

Bron: Gemeenten 071-regio (2017)

Tabel 9: Overzicht vraag en aanbod

Aspect	Totaal (alle terreinen)	Omvang (reguliere terreinen)
Uitbreidingsvraag	23-28 ha	
Vervangingsvraag	5-7 ha	
Regionale vraag	3-8 ha	
...waarvan voor Bio Science	5-10 ha	
Totale vraag (t/m 2030)	31-43 ha	Totale vraag (excl. Bio Science) 26-33 ha
Hard planaanbod	26,6 ha	
...waarvan voor Bio Science	16,5 ha	
...waarvan beschikbaar voor 'regulier'	10,1 ha	Beschikbaar regulier 10,1 ha
Mismatch met vraag	4,4 – 16,4 ha	Mismatch reguliere vraag 16-23 ha

Bron: Stec Groep (2017)

We constateren dan ook dat er in de periode t/m 2030 een kwantitatieve behoefte bestaat aan nieuw bedrijventerreinareaal, waarmee de ondernemers uit de 071-regio ruimte vinden voor groei, herplaatsing of nieuwvestiging. Een tekort aan ruimte voor bedrijven werkt beperkend op de economische groei van de regio en drukt op de arbeidsmarkt. Het eerste omdat niet ieder bedrijf, gezien afzetgebied, herkomst van werknemers e.d. zonder meer naar een locatie buiten de regio kan verplaatsen; het tweede omdat met name lager opgeleide werknemers een beperkte arbeidsmobiliteit hebben – het woon/werk-verkeer vindt voor het overgrote deel plaats binnen fiets- of scooterafstand; maximaal zo'n 10 kilometer.

Ook nauwelijks zachte plancapaciteit voorhanden

Bovenop bovengenoemde harde, beschikbare plannen zijn er in de regio nog zachte plannen, die in de toekomst, bij ontwikkeling, potentieel ruimte bieden aan bedrijven. Vanuit kwantitatief perspectief is het mogelijk wenselijk om over ontwikkeling van dergelijke locaties na te denken, evenals welke doelgroepen met de locatie bediend moeten worden. Hierover meer in de volgende paragraaf.

Tabel 10: Potentiële plancapaciteit 071-regio

Gemeente	Locatie	Status	Beschikbaar	Opmerking
Katwijk	Werkpark Valkenburg (Noord van Tjalmaweg)	Zachte planstatus	8 ha	- Hoogwaardig, nabij woonomgeving - In huidige beoogde opzet niet geschikt voor HMC, grootschalige logistiek en (groot)handel en reguliere maak- en MKB-bedrijven – ergo zeer beperkt geschikt voor de MKB-vraag.
	Werkpark Valkenburg (Zuid van Tjalmaweg)	Zachte planstatus	11 ha	- Zie bovenstaand.
Totaal			19 ha	

Bron: Gemeenten 071-regio (2017)

UNMANNED VALLEY

Op Vliegveld Valkenburg zijn concrete plannen om ruimte te bieden aan ruimte voor industrie rondom intelligente robots en unmanned systems – een industrie waarvan de belangrijkste fabrikanten, toeleveranciers, ontwikkelaars en onderzoeksinstituten zich reeds in Zuid-Holland bevinden. Vliegveld Valkenburg voorziet met haar ruimte en nabijheid van Schiphol en de industrie in voldoende ruimte voor testen, mogelijkheden om langere afstanden te testen boven de Noordzee, benodigde infrastructuur voor vestiging, dichtbij aantrekkelijke steden voor vestiging van werknemers en nabijheid van onderzoeksinstituten die deze industrie definiëren.

Voor voorgaande ligt reeds een bidbook – de ontwikkeling zou over de komende 15 jaar in drie fasen gerealiseerd moeten worden. Het gaat bij de ontwikkeling van Vliegveld Valkenburg om een specifieke niche – ruimte voor ‘reguliere’ bedrijvigheid is in principe niet de gewenste ontwikkelrichting.

Mogelijkheden voor intensivering

De bedrijventerreinen in de regio worden relatief intensief gebruikt. We constateren dat de gemiddelde fsi in de 071-regio 0,7 bedraagt, waar deze landelijk gemiddeld 0,5 is. Intensivering van bestaande locaties is een goede manier om een deel van de behoefte op te vangen. Door intensivering kan bestaande ruimte beter en slimmer benut worden, waardoor de ruimtelijke druk verlaagd wordt. Het gaat bijvoorbeeld om oplossingen als meerlaags bouwen, een beperking van de open buitenruimte of herschikking van kavels, opdat bedrijven ruimte-efficiënter kunnen opereren.

Figuur 38: Schakelen van kleinschalige bedrijfsgebouwen (l), stapelen van kantoor boven bedrijfsruimte (m) en meerlaags bouwen (r) als voorbeelden van intensivering op bedrijventerreinen



Stapelen, schakelen en meerlaags bouwen zijn eenvoudiger toe te passen op (meer) hoogwaardige bedrijvenparken dan op zwaar industrieterrein: gelijkvormige bedrijfsruimte laat zich makkelijk stapelen in tegenstelling specifieke bedrijfsruimte in de procesindustrie.

Inschatting intensiveringsmogelijkheden op bedrijventerreinen in 071-regio

Om een inschatting te maken van de mogelijkheden kijken we naar drie elementen:

1. Op welke terreinen is de floor space index (fsi) laag?
2. Op welke terreinen zijn 'rest'ruimten en of grootschalige leegstand beschikbaar (bv in de vorm van groenstroken, grootschalig parkeerterrein, open opslag, etc.)?
3. Op welke terreinen wordt de (in bestemmingsplan vastgelegde) bouwhoogten niet (optimaal) benut?

Tabel 11: Intensivering nader bekeken voor 071-regio

Aspect	Toelichting
1. Fsi	We constateren dat de fsi op enkele terreinen laag is (<50%) – en dat daardoor vanuit dit aspect ruimte is voor intensivering. Het gaat voornamelijk om de volgende locaties: • De Hallen • Katwijkerweg • Valkenburgseweg • 't Boonrak • Lange Gracht • Kamphuiserpolder (Rijnsburg) • Katwijkerbroek • Keer Weer • Lage Zijde
2. Zichtbare restruimten of grootschalige leegstand	• Buiten bovenstaande locaties, vallen ons beperkt bedrijventerreinen op met zichtbare, grote open plekken en/of restruimten. Met name De Hallen, Katwijkerweg bieden ruimte voor intensivering (op privaat kavel). • Ook een terrein als Rhijnhofweg en Tussen Rijn en Rail lijken geschikt voor intensivering. Hier zijn nog private terreinen (beschikbaar) voor herinvulling. • Op een locatie als Baanderij is de leegstand relatief hoog. Deze plek biedt mogelijk ruimte voor vernieuwing. • Op een groot bedrijventerrein als Grote Polder zien we vanuit de markt private herontwikkeling plaatsvinden. Het betreft hier enerzijds intensivering anderzijds vernieuwing van vastgoed. • Courante bestemmingsplannen met ontwikkelruimte kunnen private herstructurering uitlokken en stimuleren. Ook in gesprekken met ondernemers (eventueel met verhuisplannen) moet hergebruik / intensivering meegenomen worden.
3. Bouwhoogten nog niet benut	We constateren dat op veel terreinen de maximale bouwhoogten niet worden benut. Op vrijwel iedere bedrijfslocatie wordt grotendeels tot maximaal 8-10 meter gebouwd, terwijl op enkele maximale bouwhoogte van >14 meter toegestaan is. Op deze locaties is er dan ook ruimte voor een extra bouwlaag bovenop de bestaande bouw – in het geval er sprake is van uitbreiding van bestaande bedrijven. We constateren echter ook dat dit niet altijd mogelijk is (gelet op bouwconstructies en of parkeernormen). Voor herontwikkeling / vernieuwbouw biedt deze bestemmingsplanruimte echter wel een mogelijkheid.

Ruimtelijke winst als gevolg van intensivering

Intensivering is vaak moeilijk door de overheid te sturen. Het moet in beginsel zelf opgepakt worden door gebruikers en eigenaren van bedrijfspand. Wel kan de overheid intensivering aanjagen, plekken benoemen en bedrijven helpen bij het in kaart brengen van de mogelijkheden tot intensivering. Over de gehele regio is circa 2,75 miljoen vierkante meter gebruiksruimte (vastgoed) op bedrijventerreinen in de 071-regio beschikbaar. Doorgaans kan tot met een maximaal ambitieniveau ca. 5-10% ruimtelijke winst geboekt worden op een gemengd bedrijventerrein – dit wordt vanzelfsprekend lastiger op logistieke en industriële locaties, omdat deze functies zich moeilijk lenen voor stapelen. Op korte/middellange termijn is een ruimtelijke winst van 2-3% reëel. We schatten zo al met al in dat in de 071-regio een ruimtelijke winst van ca. 50.000-80.000 m² (bvo) bereikt kan worden door intensivering van bestaande locaties. In potentie kan dus maximaal circa 5 hectare van de vraag ingevuld worden op bestaande bedrijventerreinen.

4.4 Vraag/aanbod-confrontatie

In onderstaande tabel geven we een confrontatie van vraag en aanbod van bedrijventerreinen naar type werklandschappen die de regio hanteert. Hieruit blijkt een behoefte van ca. 15-20 ha. De ruimtelijke winst als gevolg van herinvulling/intensivering op bestaande, uitgegeven bedrijventerreinen bedraagt ongeveer 5 hectare. We verwachten dat de ruimtevraag van met name lichte bedrijvigheid op bestaande bedrijventerreinen een plek kan krijgen.

Tabel 12: Overzicht vraag en aanbod in de 071-regio, inclusief opgave

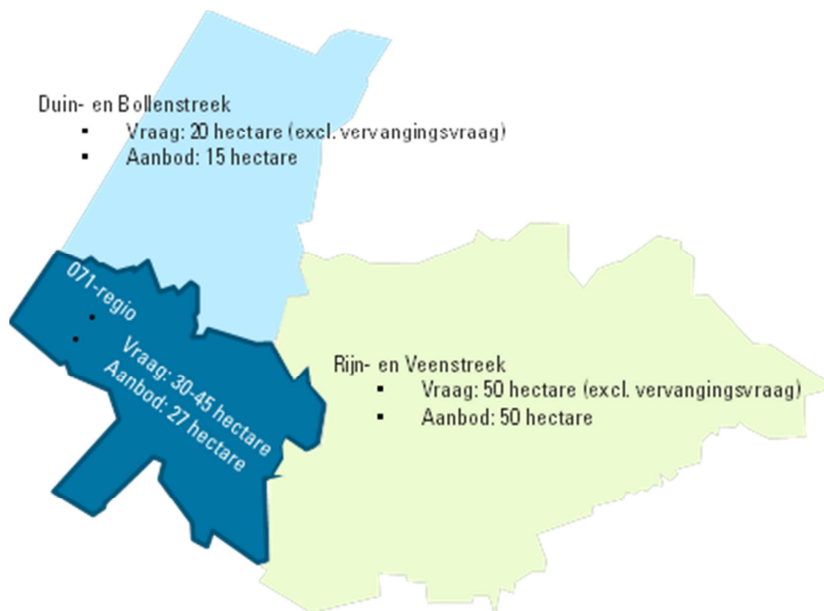
	Vraag t/m 2030	Opmerking	Aanbod (uitgeefbaar)	Vraag/aanbod-behoefte	Opmerking
Matig gedifferentieerd	18-23 ha	Verdeling tussen beide locatietypen kan wijzigen	7-8 ha	10-15 ha	Indicatieve ruimtelijke winst op bedrijventerreinen ca. 5 ha.
Breed gedifferentieerd	8-10 ha		3-5 ha	5 ha	
Thematisch (Bio Science)	5-10 ha		17 ha	-	LBSP heeft een langere looptijd dan 2030 – overaanbod niet marktverstrend.

Bron: Stec Groep (2017)

REGIONALE CONTEXT

Waar in de 071-regio een kwantitatief tekort aan ruimte blijkt om het aanbod te faciliteren, constateren we dat ook de regionale vraag/aanbod-situatie geen uitkomst biedt om bedrijven te huisvesten. Hiervoor constateren we twee redenen:

- De verhuisbereidheid van veel bedrijven in de 071-regio naar omliggende regio's is laag. Bedrijven komen ver van hun afzetgebied en werknemers te zetten, waardoor de onderneming onder druk komt te staan, er ontstaat een grote mobiliteitsstroom aan woon/werk-verkeer van de 071-regio naar omliggende regio's of bedrijven besluiten om hun arbeidsplaatsen volledig te verplaatsen naar elders, waardoor werkloosheid in de 071-regio toeneemt. Bovendien hebben veel bedrijven een maximale beweegradius – vanwege afzetmarkt, etc. – van ca. 7-8 kilometer.
- De vraag/aanbodconfrontatie uit de provinciale behoefteeraming laat een op hoofdlijnen evenwichtige situatie zien in beide regio's – hier is echter nog geen kwalitatieve vraagverdieping uitgevoerd. Daarmee hebben de omliggende regio's in principe hun handen vol aan het faciliteren van de eigen autonome groei en is de ruimte om als 'opvangfunctie' te functioneren zeer beperkt.



4.5 Conclusie verdieping aanbod

We concluderen op basis van de voorgaande analyses dat de (sociaal economische) waarde van de bedrijventerreinen voor de 071 regio groot is. Het aanbod staat er kwalitatief goed bij en de bedrijventerreinen voldoen grotendeels aan de hedendaagse programma's van eisen van eindgebruikers. In de 071-regio is weinig aanbod beschikbaar ten opzichte van de verwachte vraag – de beschikbare ruimte voor uitbreiding en nieuwvestiging van bedrijven is op dit moment zeer beperkt. Geografisch gezien is het aanbod ook voornamelijk aan de Katwijkse zijde van de regio geconcentreerd, terwijl aan de Zoeterwoudse kant het aanbod beperkt is.

Bovendien zien we dat er vanuit diverse doelgroepen beslag wordt gelegd op de schaarse ruimte. Dit kunnen lichte bedrijfsfuncties zijn (sportschool, leisure-centrum, kantoorachtigen), maar betreft ook plannen voor woningbouw (om de verstedelijkingsopgave bij te benen). Hierdoor kunnen reguliere bedrijven (maakindustrie, productie, groothandel, logistiek) in de knel komen en/of worden beperkt in het functioneren.

Een beperking voor deze groep bedrijven remt de (sociaal)economische ontwikkeling van de regio en vanuit dit perspectief is het belangrijk oog te hebben en houden voor deze groep bedrijven. Immers; de economie van 071 bestaat voor een groot deel uit reguliere bedrijvigheid (productie, reparatie, handel,

schoonmaak, recycling, etc.) en betreft niet alleen bedrijven uit het life sciences cluster. Bovendien constateerden we dat ruim 55-60% van de inwoners in de regio middelbaar (of lager) is opgeleid. Een doelgroep die bovendien minder snel bereid is om 'ver' te reizen voor werk.

Van belang is om te constateren dat de 071-regio hoofdzakelijk een eigen economisch ecosysteem heeft. Voor een belangrijk deel is het noodzakelijk dat bedrijvigheid zich ook in die regio kan vestigen en hier kan (door)groeien. Omliggende regio (waaronder ook het noordelijk deel MRDH/Midden-Holland en Schipholregio) kunnen in beperkte mate de groei van regionale bedrijvigheid accommoderen. Dit gaat ten koste van de sociaal economische ontwikkeling van de 071-regio. Deze conclusie wordt versterkt vanuit de analyse naar de aard van de bedrijvigheid en de vraag naar bedrijventerrein in de toekomst. Die bestaat immers vooral uit gewone, reguliere bedrijven die niet op hoogwaardige plekken (willen) zitten en die voor hun (vooral lager en middelbaar opgeleid) personeel vooral afhankelijk zijn van de lokale/subregionale arbeidsmarkt.

5 Conclusies en doorkijk naar strategie

5.1 Conclusies

Bedrijventerreinen belangrijk voor economie van 071-regio

Bedrijventerreinen zijn – met 450 hectare netto uitgegeven – belangrijk voor de economie van de regio. Circa 42.500 personen vinden werk op de terreinen. Daarnaast bieden de terreinen werk voor zowel lager, middelbaar en hoger opgeleiden en zijn indirect ook nog eens 10.000 banen afhankelijk van de werkgelegenheid op bedrijventerreinen. We schatten in dat het gezamenlijk verdienvermogen van terreinen in de 071 regio circa 5 miljard euro op jaarbasis bedraagt, inclusief spin off.

Naast werkgelegenheid op Leiden Bio Science Park (LBSP) – met een sterk onderwijs- en zorgkarakter – bieden de bedrijventerreinen ook veel traditionele werkgelegenheid. Op de overige terreinen in de 071-regio zien we met name werkgelegenheid bij (maak)industrie, productie, bouw en (groot)handel. Op meer binnenstedelijke terreinen zien we daarnaast ook nog werkgelegenheid in detailhandel, sport, leisure en dienstverleners. Een belangrijk deel van de circa lager en middelbaar opgeleiden (circa 55-60% van de beroepsbevolking) vindt emplooi op bedrijventerreinen in de 071-regio. De regio functioneert voor een belangrijk deel als een 'Daily Urban & Regional System'; de relaties zijn zeer sterk georiënteerd op wonen en werken in de 071-regio.

De afgelopen vijf jaar is circa 200.000 vierkante meter bedrijfstvastgoed opgenomen. Daarnaast zijn kavels bedrijfsground verkocht (circa 12 hectare in afgelopen 5 jaar). Traditionele bedrijvigheid (in eerder genoemde sectoren) zijn voor het leeuwendeel verantwoordelijk voor deze dynamiek.

Ruimtelijke kwaliteit bedrijventerreinen goed, enkele aandachtspunten

Via Economische Effect Rapportages hebben we zicht gekregen op de ruimtelijke kwaliteit en courantheid van plekken in de 071-regio. Op hoofdlijn beoordelen we de bedrijventerreinen in de 071-regio als courant en de ruimtelijke kwaliteit als netjes en verzorgd. Er zijn op lokaal – en op een enkel terrein – niveau aandachtspunten te benoemen. Zo zijn er plekken met verouderd vastgoed en een rommelige uitstraling. Ook is de (interne en externe) bereikbaarheid van niet alle plekken optimaal.

Op een aantal terreinen spelen ruimtelijke opgaven waardoor op lange termijn onzeker is of de bedrijfsfunctie in de huidige vorm behouden blijft. In het verleden is al op een aantal plekken getransformeerd en/of zijn lichtere bedrijfsfuncties gekomen ten koste van categorie 3 en 4 bedrijvigheid. Hierdoor staat het functioneren van enkele bedrijventerreinen onder druk. Vanuit sociaal economisch belang (werkgelegenheid voor kwetsbare groepen, beperken mobiliteit, etc.) is een integrale strategie op behoud, versterking, verkleuring en transformatie van bedrijventerreinen noodzakelijk, waarbij het belang van bedrijventerreinen veel aandacht dient te krijgen.

Er is aanvullende vraag naar bedrijventerreinen, hoofdzakelijk vanuit traditionele sectoren

Uit de prognose van bedrijventerreinen blijkt bovendien dat er nog vraag is op korte en middellange termijn. Tot en met 2030 is sprake van een uitbreidingsvraag, een (beperkte) vraag vanuit regionaal georiënteerde bedrijven (die vraag uitoefenen in de 071-regio) en een vervangingsopgave als gevolg van transformatie. In totaal verwachten we een ruimtevraag van 31-43 hectare tot en met 2030. Deze vraag moet (grotendeels) in de regio gefaciliteerd worden; een groot deel is ge- en verbonden aan de regio.

Als we kijken naar de kwalitatieve vraag, dan verwachten we een blijvende vraag vanuit traditionele bedrijfsruimtesectoren. Het grootste deel (circa 60%) betreft vraag vanuit reguliere bedrijven (middelgroot,

milieucategorie 3 en 4, uit sectoren productie, handel en logistiek). Daarnaast is er vraag te verwachten vanuit consumentendiensten en specifiek gelieerd aan het life sciences cluster.

Vanuit meerdere ruimtevragers wordt een claim gelegd op de schaarse ruimte. Ook op bedrijventerreinen zijn regelmatig verzoeken voor transformatie of functiewijziging (bijvoorbeeld verkleuring naar lichtere bedrijfsfuncties/leisure, danwel wonen). Dit betekent dat als er nieuwe plannen worden gemaakt voor transformatie of functiewijziging er ook een extra compensatie noodzakelijk is (en dat de vraag groter wordt).

Aanbod aan bedrijventerrein gering, deels ook met specifiek label

Uit de kwalitatieve verdieping van het aanbod aan bedrijfskavels in 071-regio is gebleken dat sprake is van gering aanbod voor (reguliere) bedrijven. Het aanbod (circa 10 hectare voor reguliere bedrijven) is beperkt, terwijl er wel vraag verwacht wordt (circa 20 hectare). Dit betekent dat er een behoefte is aan nieuw terrein. Voor overige segmenten (bio science, consumentendiensten) in de vraag is de situatie minder nijpend (en/of kan in de bestaande voorraad – uitgeefbaar of na herontwikkeling – worden gefaciliteerd).

Binnen het bestaande aanbod is de leegstand van bedrijfsvastgoed beperkt. Het leegstandspercentage ligt rond frictieniveau. De bestaande vastgoedmarkt kan hierdoor niet zonder meer voorzien in alle vraag van bedrijven. Bovendien past niet alle aanbod bij de vraag van bedrijven. Het bedrijfsleven in de 071-regio maakt zich ernstig zorgen over de toekomst van enkele terreinen in de regio. Er bestaat hier veel angst voor het ‘beperken’ van toekomstige (uitbreidings)mogelijkheden/functioneren en het gevoel bestaat dat er geen concreet beeld is bij de lange termijn strategie.

Van belang is daarnaast om regionaal te onderzoeken welke locatie de uitbreidings- en vervangingsbehoefte van bedrijven kan faciliteren. Kan dat op het Werkpark Valkenburg, of zijn er nog andere locaties denkbaar? Een nadere verdieping hierop is wenselijk, ook met betrekking tot de (mogelijke en wenselijke) programmering op deze plekken.

Bovendien: verstedelijkingsopgave vraagt om ruimte voor (o.a.) wonen

De ruimte in 071-regio is schaars. Ook andere functies claimen ruimte. Vanuit de verstedelijkingsopgave is er behoefte aan aanvullende woningbouwlocaties. Met name in Leiden wordt gezocht naar aanvullende locaties (bovenop de bestaande plannen) voor woningbouw. In het verleden zijn bedrijventerreinen getransformeerd om in de behoefte te voorzien. In de toekomst kan dit mogelijk ook het geval zijn. Van belang is om in elk geval goed besef te hebben van de noodzakelijke verplaatsingsbehoefte bij bedrijven die als gevolg hiervan ontstaat. Met name de onzekerheid die bij bedrijven en vastgoedeigenaren als gevolg hiervan bestaat, zorgt voor het uitstellen van investeringen en mogelijk (eerdere) veroudering van terreinen. Het is in elk geval wenselijk om aanvullend onderzoek te doen naar de regionale verstedelijkings- en woningbouwopgave en de gevolgen voor de vervangingsvraag.

Integrale lange termijn strategie op bedrijventerreinen noodzakelijk, rem op (sociaal)economische ontwikkeling 071 regio dreigt anders

Uiteindelijk betekent de analyse van vraag en aanbod dat er een aanvullende behoefte is aan bedrijventerrein in de 071-regio. De opgave is niet zonder meer op te vangen buiten de regiogrenzen, gelet op de beperkte verhuis- en verplaatsingsbereidheid van bedrijven (en mensen), het (eerste) beeld van de vraag/aanbod-situatie in omliggende regio's en de ge- en verbondenheid van bedrijvigheid uit de 071-regio met dit gebied. Geconstateerd is ook dat een deel van de bedrijvigheid onder druk staat als gevolg van transformatie. Dat betekent dat heel zorgvuldig omgegaan moet worden met de plekken die er nu zijn, zeker als die ook courant zijn naar de toekomst. Een lange termijnvisie op (individuele) bedrijventerreinen, maar ook de verstedelijkingsopgave is hiervoor noodzakelijk. Dit schept duidelijkheid, wekt vertrouwen en komt de investeringsbereidheid ten goede.

Bedrijventerreinen zijn voor de sociaal economische ontwikkeling van de regio van groot belang. Deze ontwikkeling komt onder druk te staan indien geen (of onvoldoende) ruimte is voor groei van bedrijven.

Met name voor lager en middelbaar opgeleiden is dit cruciaal. Uiteindelijk is een regionale ontwikkeling zonder oog voor de groei van bedrijven(terreinen) ook nadelig voor de regio als woon- en leefgebied.

5.2 Aanbevelingen voor bedrijventerreinenstrategie

Uitwerking lange termijn strategie op bedrijventerreinen, met doorkijk naar verstedelijkingsopgave

We constateren dat er op dit moment onvoldoende uitbreidingsruimte is voor uitbreiding of nieuwvestiging van bedrijven in de 071-regio. Om aantrekkelijk te blijven voor bedrijven en werkgelegenheid (voor alle lagen van de beroepsbevolking) te behouden is het wenselijk om een lange termijn strategie uit te werken, waarin wordt voorzien in voldoende ruimte voor het bedrijfsleven. Een goede strategie lokt investeringen en nieuwvestigingen van bedrijven uit en zorgt voor een grotere economische slagkracht (en sociaal economische ontwikkeling) in de regio. Het gaat zowel om de positionering en investeringen in bestaande als nieuwe locaties voor bedrijven.

Bovendien is het wenselijk om de 'opgave' voor bedrijventerreinen integraal te bezien. Vanuit de verstedelijkingsopgave is er een aanvullende opgave in de 071-regio te verwachten. Aanvullend onderzoek is nodig naar de regionale verstedelijkings- en woningbouwopgave en de gevolgen voor de vervangingsvraag.

Hoe te komen tot een uitwerking van strategie?

We constateren dat veel bedrijven lange termijn investeringen in pand en bedrijfsgroei achterwege laten bij een dreigend zwaard van transformatie in het kader van de verstedelijkingsopgave – het is voor hen dan immers niet zeker of hun voortbestaan is gegarandeerd op deze locatie. Daarmee loopt de 071-regio economische slagkracht mis. Een uitgewerkte strategie en visie op individuele locaties – waar transformeren, waar upgraden en waar behouden – helpt bij het uitlokken van private investeringen. Het zijn voor de regio de randvoorwaarden van een goed vestigingsklimaat voor bedrijven. Op een aantal terreinen heeft u als gemeente sterk geïnvesteerd in het openbare gebied, een goede eerste stap. Met alle acties tezamen borgt u eveneens de ruimtelijke kwaliteit van uw locaties.

De analyses in deze kwantitatieve en kwalitatieve verdieping vormen een basis om de doorkijk en strategie te maken. Onder andere de EER (incl. positionering op levenscyclus) en kwalitatieve beoordeling van terreinen en plekken zijn input om de strategie per locatie uit te werken. Het gaat in onze ogen om het completeren van informatie over de locaties, maar ook een doorkijk naar de toekomst: waar liggen kansen, waar juist beperkingen of knelpunten, welke koers past bij de locatie, zijn grote of kleine ingrepen noodzakelijk, welke rol (en instrumenten) hebben gemeente en bedrijfsleven? Ons advies is om dit multidisciplinair en met ondernemers op de terreinen op te pakken.

Meer grip op de (ontbrekende of knellende) 'hard-, soft- en orgware' van de locaties geeft richting aan de strategie (visie) per locatie. Blijft het terrein behouden voor de markt en is met simpele ingrepen de levensduur te verlengen? Of zijn juist grotere (zwaardere) ingrepen nodig? Op welke terreinen wel verkleuren en ruimte bieden voor o.a. consumentendiensten? Waar zou transformatie op langere termijn wenselijk zijn? Hoe voldoende ruimte houden op nieuwe locaties?

Een passend instrumentarium en arrangementen geven hiervoor handvaten voor vervolg en actie. Een aantal voorbeelden:

- Intensief contact (en kennissessies) met ondernemers en eigenaren. Hiermee; werken aan bewustwording bij ondernemers over hun vastgoed(waarde). Dit is vaak een eerste stap richting het 'uitlokken' van investeringen.
- Bestemmingsplannen moeten investeringsgericht zijn. Dit betekent niet dat overal alles moet kunnen, maar het is met name van belang om datgene wat u voorstaat (bv. intensiever bouwen, verkleuring, behoud milieuruimte, etc.) zo goed mogelijk borgt in de vigerende plannen voor individuele bedrijventerreinen.
- Ondernemers/eigenaren financieel prikkelen met behulp van subsidieregelingen, onder andere van de provincie (planvormingssubsidie), maar ook van de gemeente. Denk bij gemeentelijke regelingen

bijvoorbeeld aan een gevelrenovatiefonds. Dit instrument is al veelvuldig toegepast op bedrijventerreinen in Nederland. Het houdt in dat de gemeente co-financiert wanneer ondernemers/eigenaren de gevel van hun pand opknappen.

Uiteindelijk zal de strategie strategisch, tactisch en operationeel uitgedacht moeten zijn. Hoe ontwikkelt de bedrijventerreinportefeuille zich naar 2030? Welke doelgroepen zijn wenselijk en onwenselijk hierbij? Hoe vertalen we deze visie naar uitvoering en planologisch juridische kaders? Welke concrete maatregelen worden opgepakt om de voorgestane ontwikkeling te begeleiden? Wat is daarvoor nodig?

Samenhang met omliggende regio's (agenda Holland Rijnland)

Van belang is verder om de (bedrijventerrein)agenda in Holland Rijnland nader uit te werken. Uit een (eerste) grove analyse van uw buurregio's blijkt dat ook hier de vraag/aanbodsituatie nijpend is en een gezamenlijke visie op bedrijventerreinen noodzakelijk is om de economie (maximaal) te stimuleren. Bovendien vertonen de diverse subregio's op onderdelen functionele samenhang. Ontwikkelingen en opgaven op de subregionale bedrijventerreinenmarkten kunnen kortom invloed op elkaar hebben. Daardoor is het goed om de situatie ook op hoger schaalniveau (Holland-Rijnland) te bekijken en waar nodig op dat niveau verder af te stemmen. Daarvoor moet in de Duin- en Bollenstreek en de Rijn- en Veenstreek echter nog wel een vergelijkbare kwalitatieve verdieping van de behoefte- en aanbod- en bedrijventerreinenmarkt plaatsvinden. Deze trajecten staan inmiddels in de startblokken.

Accountmanagement en 'weten wat er speelt'

Buiten dat behoud van bestaande bedrijven waardevol is voor de economie en samenleving (arbeid, sponsoring verenigingsleven), is het goed faciliteren en actief volgen van bestaande bedrijven veel laagdrempeliger dan later acteren op behoefte en eventuele tekorten in het aanbod.

Door als gemeente goed op de hoogte te zijn van wat er speelt bij bedrijven en deze bedrijven goed te kennen kan maximale invloed uitgeoefend worden bij eventuele investeringen of relocatietrajecten. Dat helpt bij uitgifte van bestaande ruimte, maar ook bij het inventariseren van kansen voor transformatie om de verstedelijkingsopgave te faciliteren. Daarbij kan de gemeente op verschillende facetten bedrijven van dienst zijn, denk aan: het leggen van contacten, vinden van subsidiepotjes, verhelderen (en waar mogelijk versnellen) van procedures, vinden van locaties, vinden van partners en het ontsluiten van de arbeidsmarkt.

Monitoring van ontwikkelingen op bedrijventerreinen

Niet alle dynamiek is op voorhand te voorspellen – de markt is grillig en beweegt zich met golven door de tijd heen. Een nieuwe ontwikkeling, zoals een snel opkomende sector of de vestiging van EMA in Nederland (en bijbehorende spin-off-mogelijkheden) kunnen de komende jaren leiden tot een ander vraagbeeld dan in deze rapportage geschetst. Het is daarom zeer relevant om een doorlopend systeem van monitoring op te zetten, waarmee de dynamiek voortdurend in beeld gebracht wordt. Op die manier kunt u als regio snel acteren op nieuwe marktontwikkelingen en –kansen. Het systeem monitort idealiter de uitgifte en de partij waaraan de grond wordt uitgegeven, opdat deze informatie snel gebruikt kan worden om in te spelen op nieuwe vraag en dreigend tekort aan aanbod.

Een dergelijk systeem wordt nu in de basis ook al in Leiden gebruikt met de Leidse Monitor. We zien dit als inspiratie voor een monitor op 071-niveau.

Bijlage

A. Toelichting indicatoren EER-light

Economie	
Aantal banen op bedrijventerreinen	Het absoluut aantal banen geeft een indicatie van de economische en sociaal-/maatschappelijk-economische waarde van het bedrijventerrein. Het gaat in dat geval (vaak) om banen voor lager en middelbaar opgeleiden, maar ook hoger opgeleiden, bijvoorbeeld op het LBSP. Hoe hoger het aantal banen, des te hoger de (economische) waarde van de locatie.
Aantal vestigingen op bedrijventerreinen	Het aantal vestigingen op bedrijventerreinen geeft een indicatie van de economische waarde en vestigingsdichtheid van het bedrijventerreinen. Hoe hoger het aantal vestigingen, des te hoger de (economische) waarde van de locatie.
Bruto toegevoegde waarde per hectare	De bruto toegevoegde waarde per hectare geeft een indicatie van de intensiveringsgraad op bedrijventerreinen en het functioneren van de locatie als bedrijventerrein. Hoe hoger de bruto toegevoegde waarde per hectare, des te hoger de (financieel economische) waarde van de locatie.
Dynamiek	
Opname bedrijfstvastgoed in m2	De opname van het bedrijfstvastgoed in m2 geeft een indicatie van de dynamiek op bedrijventerreinen en daarmee de marktconformiteit en aantrekkelijkheid. De verwachting is dat een locatie met een hogere opname in m2 beter aansluit op de markt dan een locatie met een lage opname op de markt. Ergo, hoe hoger de opname, des te hoger de waarde van het terrein. NB: Voor locaties waar evident geen dynamiek heeft plaatsgevonden, zoals de Heineken-locatie, hebben we een neutrale score gehanteerd. Ook plekken in uitgifte (net op de markt is, zoals De Boeg) kennen we een neutrale score toe.
Huurprijs per m2 bedrijfstvastgoed	De huurprijs per m2 bedrijfstvastgoed geeft een indicatie van de marktwaarde van het bedrijventerrein. Locaties met een lage huurwaarde zijn vaak incourant en verouderd, terwijl locaties met een hogere huurwaarde een sterk concurrerend vermogen hebben. Hoe hoger de huurwaarde, des te hoger de waarde van het terrein. NB: Voor locaties waarvoor geen informatie beschikbaar is (omdat er geen transacties hebben plaatsgevonden), hebben we een neutrale score gehanteerd.
Leegstand op bedrijventerreinen	Leegstand is doorgaans een indicator van een niet-marktconform, incourant en daarmee niet-concurrerend vastgoedaanbod. Hoe hoger de leegstand, des te lager de waarde van het terrein.

Kwaliteit	
Bereikbaarheid van de locatie	Bereikbaarheid wordt voor veel partijen een steeds belangrijkere vestigingseis. Eén van de onderliggende drivers hiervoor is dat de logistieke component van veel bedrijven steeds hoger is geworden – aan- en afvoer van goederen en pakketten gebeurt op steeds grootschaliger schaal met vrachtwagens of via schip. Hoe beter de bereikbaarheidspropositie, des te hoger de waarde van het terrein. We differentiëren daartoe in: • A-weg (+) • N-weg (0) • Overig (-)
Verzorgde uitstraling	Bedrijventerreinen met een verzorgde uitstraling zijn interessanter voor nieuwe vestigers – deze locaties zorgen voor de uitstraling en representativiteit van kwalitatief goede bedrijven. We gaan er dan ook vanuit dat hoe verzorgder de locatie, des te hoger de waarde van het terrein. We differentiëren daartoe in: • Schoon, heel en veilig (+) • Gemiddeld functioneel (0) • Rommelig en verouderd (-)
Marktconforme bouwhoogte	Voor de intensiveringsopgave en voor hedendaagse logistieke- en productieopgaven wordt bouwhoogte een steeds belangrijker criterium. We gaan er dan ook vanuit dat hoger de mogelijke bouwhoogte, des te hoger de waarde van het terrein. We differentiëren daartoe in: • >20 meter (+) • 14-20 meter (0) • <14 meter (-) NB: Voor locaties waarvoor geen informatie beschikbaar was, hebben we een neutrale score gehanteerd.
Parkmanagement of collectief	Parkmanagement of een andere collectieve organisatie dragen bij aan de slagkracht van het bedrijventerrein om in te spelen op kleine onderhoudswerkzaamheden en andere opgaven. Bovendien helpt parkmanagement bij het in gesprek treden van het bedrijventerrein met andere partijen, zoals gemeenten of duurzaamheidsorganisaties. Een locatie met parkmanagement of ander collectief vertegenwoordigt in ons model dan ook meer waarde.

B. Score EER-light per bedrijventerrein

Locatie	Aantal banen	Aantal vestigingen	Toegevoegde waarde per ha. (uitgeefbaar)
Baanderij	1.542	175	€ 5.473.480
Bedrijventerrein De Boeg	106	7	€ 1.861.800
Bio Science Park (Leiden + Oegstgeest)	18.274	216	€ 15.230.261
Bospoort	140	3	€ 1.444.522
De Hallen	92	12	€ 1.766.320
De Waard	1.337	104	€ 7.946.715
Dobbewijk	248	41	€ 1.338.147
Florapark I	361	12	€ 2.515.428
Florapark II	433	11	€ 5.677.713
Grote Polder	1.873	141	€ 3.854.290
Heineken	3.475	3	€ 6.849.274
Hoge Morsweg	135	1	€ 12.708.630
Kamphuiserpolder (Rijnsburg)	233	10	€ 1.648.075
Katwijkbroek	205	45	€ 1.950.460
Katwijkweg	9	2	€ 207.702
Keer Weer	85	12	€ 4.420.312
Klei-Oost	396	38	€ 3.466.291
Klei-Oost Zuid	65	13	€ 9.332.608
Lage Zijde	266	45	€ 3.948.385
Lammenschans	580	19	€ 5.875.619
Lange Gracht	40	11	€ 1.442.115
Leiden Bio Science Park	607	7	€ 36.570.646
Merenwijk	452	64	€ 7.570.201
Rijnhofweg	132	3	€ 1.172.015
Rijneke Boulevard / Oosthoek	431	43	€ 5.414.182
Roomburg	2.335	52	€ 16.957.967
Rooseveltstraat	1.422	144	€ 6.822.614
Rouwkooplaan	257	40	€ 5.562.130
t Ambacht (Katwijk)	171	22	€ 6.680.154
t Boonrak	43	7	€ 2.694.748
t Heen	3.167	302	€ 3.827.482
Trekvlief	165	27	€ 2.281.055
Tussen Rijn en rail	188	26	€ 2.895.311
Valkenburgseweg	247	28	€ 9.202.545
Veiling Flora	1.360	100	€ 2.051.688
Veilingterrein	629	95	€ 10.593.251
Vinkenwegzone	655	32	€ 5.432.748
Voorschoterweg	80	6	€ 4.125.865
Westwal	184	29	€ 4.305.982

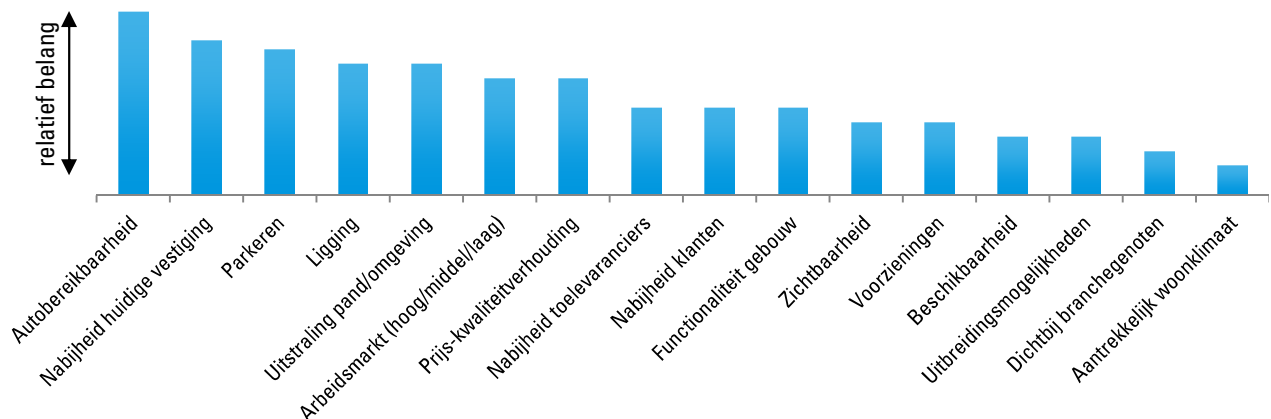
Locatie	Opname in m2 in periode '13 t/m heden	Huurprijs per m2	Leegstand in %
Baanderij	5.879	€ 83,20	14,1%
Bedrijventerrein De Boeg	-	-	0,0%
Bio Science Park (Leiden + Oegstgeest)	9.538	€ 160,00	0,5%
Bospoort	-	-	0,0%
De Hallen	-	-	5,7%
De Waard	7.030	€ 52,00	6,4%
Dobbewijk	40.723	€ 50,00	3,1%
Florapark I	2.977	€ 82,20	0,0%
Florapark II	21.215	€ 56,00	0,0%
Grote Polder	7.550	€ 69,50	7,4%
Heineken	-	-	0,0%
Hoge Morsweg	-	-	0,0%
Kamphuiserpolder (Rijnsburg)	815	€ 134,00	3,0%
Katwijkerbroek	5.476	€ 74,50	12,0%
Katwijkerweg	-	-	0,0%
Keer Weer	290	€ 41,00	4,9%
Klei-Oost	13.407	€ 79,60	7,3%
Klei-Oost Zuid	-	-	0,0%
Lage Zijde	19.250	-	5,9%
Lammenschans	-	-	7,3%
Lange Gracht	3.819	€ 63,00	0,0%
Leiden Bio Science Park	-	-	0,0%
Merenwijk	2.760	€ 76,80	7,2%
Rhijnhofweg	-	-	0,0%
Rijneke Boulevard / Oosthoek	3.490	€ 67,40	3,1%
Roomburg	15.978	€ 76,00	8,1%
Rooseveltstraat	12.646	€ 77,40	7,5%
Rouwkooplaan	2.000	-	3,7%
t Ambacht (Katwijk)	-	-	10,6%
t Boonrak	-	-	0,0%
t Heen	30.540	€ 61,00	6,8%
Trekvlief	550	€ 100,00	2,9%
Tussen Rijn en rail	5.055	€ 83,00	13,5%
Valkenburgseweg	-	-	0,0%
Veiling Flora	-	-	0,7%
Veilingterrein	-	-	25,7%
Vinkenwegzone	13.324	€ 36,50	0,0%
Voorschoterweg	-	-	36,2%
Westwal	645	€ 75,00	1,2%

Locatie	Bereikbaarheid	Uitstraling	Bouwhoogte (max.)	Parkmanagement aanwezig
Baanderij	Overig	Gemiddeld functioneel	10	Nee
Bedrijventerrein De Boeg	Aan een A-weg	Schoon, heel en veilig	12	Nee
Bio Science Park (Leiden + Oegstgeest)	Aan een A-weg	Schoon, heel en veilig	40	Ja
Bospoort	Aan een A-weg	Schoon, heel en veilig	19	Nee
De Hallen	Overig	Rommelig en verouderd	-	Nee
De Waard	Overig	Gemiddeld functioneel	12	Ja
Dobbewijk	Aan een N-weg	Gemiddeld functioneel	-	Ja
Florapark I	Aan een A-weg	Gemiddeld functioneel	15	Nee
Florapark II	Aan een A-weg	Gemiddeld functioneel	15	Nee
Grote Polder	Aan een N-weg	Schoon, heel en veilig	21	Ja
Heineken	Aan een A-weg	Schoon, heel en veilig	25	Nee
Hoge Morsweg	Overig	Gemiddeld functioneel	15	Nee
Kamphuiserpolder (Rijnsburg)	Aan een A-weg	Gemiddeld functioneel	10	Nee
Katwijkerbroek	Overig	Rommelig en verouderd	10	Nee
Katwijkerweg	Overig	Rommelig en verouderd	8	Nee
Keer Weer	Aan een A-weg	Gemiddeld functioneel	8	Nee
Klei-Oost	Aan een N-weg	Schoon, heel en veilig	12	Nee
Klei-Oost Zuid	Aan een N-weg	Schoon, heel en veilig	-	Nee
Lage Zijde	Overig	Rommelig en verouderd	8	Nee
Lammenschans	Aan een N-weg	Gemiddeld functioneel	10	Ja
Lange Gracht	Overig	Schoon, heel en veilig	15	Nee
Leiden Bio Science Park	Aan een A-weg	Schoon, heel en veilig	40	Nee
Merenwijk	Overig	Gemiddeld functioneel	12	Ja
Rhijnhofweg	Aan een N-weg	Gemiddeld functioneel	-	Nee
Rijneke Boulevard / Oosthoek	Aan een N-weg	Gemiddeld functioneel	12	Nee
Roomburg	Aan een A-weg	Schoon, heel en veilig	15	Ja
Rooseveltstraat	Aan een N-weg	Schoon, heel en veilig	16	Ja
Rouwkooplaan	Overig	Gemiddeld functioneel	8,5	Ja
t Ambacht (Katwijk)	Overig	Rommelig en verouderd	10	Nee
t Boonrak	Overig	Rommelig en verouderd	7	Nee
t Heen	Aan een N-weg	Gemiddeld functioneel	12	Nee
Trekvlief	Overig	Gemiddeld functioneel	12	Ja
Tussen Rijn en rail	Aan een N-weg	Gemiddeld functioneel	12	Ja
Valkenburgseweg	Overig	Gemiddeld functioneel	7	Nee
Veiling Flora	Aan een A-weg	Gemiddeld functioneel	20	Nee
Veilingterrein	Overig	Schoon, heel en veilig	13	Nee
Vinkenwegzone	Aan een N-weg	Schoon, heel en veilig	12	Nee
Voorschoterweg	Aan een A-weg	Gemiddeld functioneel	10	Nee
Westwal	Aan een A-weg	Gemiddeld functioneel	10	Ja

C. PvE per doelgroep

Uit ons eigen periodiek onderzoek (Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld), waarin we een representatieve groep van bedrijven uit alle sectoren vragen, komt een algemeen beeld naar voren van factoren van invloed op de locatiekeuze. We zien dat de bereikbaarheid van een terrein of gebied van het grootste belang wordt geacht. Ook de nabijheid ten opzichte van de huidige vestiging blijkt zeer belangrijk. Dit is goed te verklaren vanuit de gedachte dat 85 tot 90% van de bedrijven - indien zij verhuizen - binnen de eigen regio (20 kilometer) zoeken. Dit blijkt overigens ook uit onderzoek van CBS (2013).

Een aantal hoog scorende aspecten voor bedrijfsruimtegebruikers betreffen aspecten die op kavel- of gebouwniveau spelen, zoals parkeren, uitstraling, prijs, beschikbaarheid, uitbreidingsmogelijkheden en zichtbaarheid. Voor het matchen van vraag en aanbod zijn deze aspecten van minder groot belang, aangezien deze aspecten - nuances daargelaten - vrijwel overal gelijk zijn. Overigens verschilt dit beeld op nuances bij diverse groepen bedrijfsruimtegebruikers. We gaan daar in de afzonderlijke profielen per deelsegment nader op in.



Bron: Stec Groep, 2002, 2005 en 2012

Zoals hierboven beschreven blijkt dat niet alle bedrijven dezelfde wensen en eisen stellen aan locatie en kavel. Er is een verschil in behoefte naar type bedrijfsactiviteit. Ook de verwachtingen ten aanzien van groei (onder andere op basis van werkgelegenheidsprognose, ruimtegebruik en locatievoorkeur, gecorrigeerd voor trends en ontwikkelingen) binnen diverse sectoren zijn verschillend. Om dus een goede kwalitatieve verdieping te geven van de vraagprognose is het noodzakelijk om onderscheid te maken in verschillende deelsegmenten. We onderscheiden acht segmenten, waarbij een aantal segmenten onderverdeeld kan worden in deelsegmenten. We hebben ons daarbij vooral laten leiden door een aantal (ruimtelijk) onderscheidende vestigingskenmerken. Immers indien deze wezenlijk anders zijn, ontstaan ook verschillen in het aanbod dat hiervoor geschikt is. We zijn ons ervan bewust dat op bedrijfsniveau ook andere overwegingen mee kunnen spelen, zoals de aantrekkelijkheid van de energiestroom op de locatie.

De segmenten zijn:

1. Logistiek & groothandel;
 - a. grootschalige logistiek & groothandel (> 3 hectare)
 - b. logistiek & groothandel (1 hectare tot 3 hectare)
2. Productie, (maak)industrie en bouw;
 - a. Grootschalige productie, maakindustrie en bouw (> 0,5 hectare)
 - b. Kleinschalige productie, maakindustrie en bouw (< 0,5 hectare)
 - c. Hogere milieucategorieën (HMC)
3. Consumentendiensten
 - a. Dienstverlening;
 - b. Leisure & sport;
 - c. Retail en showrooms.

	Grootschalige logistiek (> 3 hectare)	Grootschalige logistiek & groothandel (1- 3 hectare)
Ligging	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. opslag en vele vervoersbewegingen	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. opslag en vele vervoersbewegingen
Arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) zeer relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) zeer relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt
Bereikbaarheid weg	Directe nabijheid snelwegknooppunt / eigen snelwegafslag of een vierbaans N-weg (ongehinderde doorstroming tot snelweg)	Directe nabijheid snelwegknooppunt/ eigen snelwegafslag of een vierbaans N-weg (ongehinderde doorstroming tot snelweg)
Bereikbaarheid OV	Geen doorslaggevend criterium, wel een pré	Geen doorslaggevend criterium, wel een pré
Kavelgrootte	Kavels minimaal 3 hectare	Kavels van 1 tot 3 hectare
Bouwhoogte	14-20 meter; bij uitzondering hoger dan 20 meter	14-20 meter; bij uitzondering hoger dan 20 meter
Milieucategorie	milieucategorie 3, bij uitzondering 4	milieucategorie 2 en 3, bij uitzondering 4
Voorzieningen	Huisvesting arbeidsmigranten	Huisvesting arbeidsmigranten
Schaalniveau / marktgebied	Regionaal/bovenregionaal	Overwegend regionaal of sterk gelieerd aan verlader
Type terrein	Gemengd milieu (matig gedifferentieerd)	Gemengd milieu (matig gedifferentieerd)

	HMC (categorie ≥4.2)	Productie en bouw (> 5.000 m2)
Ligging	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. hinder- en risicocirkels.	Perifeer, verwijderd van woonwijken, of aan de rand van woonwijken, i.v.m. omvang en vervoerbewegingen
Arbeidsmarkt	Nabijheid van geschikte arbeidspool (van voldoende omvang) relevant criterium. Toename belang van hoogwaardige arbeidsmarkt	Vraag naar lager en middelbaar opgeleid personeel. Bij high tech juist technisch hoog opgeleid personeel.
Bereikbaarheid weg	Aan doorgaande weg/ reguliere N-weg. Pre voor ligging en bereikbaarheid via snelweg.	Een goede en directe wegverbinding (N-weg) waarbij geen woonkernen doorsneden worden
Bereikbaarheid OV	Geen relevant criterium, wel een pré	Geen relevant criterium, wel een pré
Kavelgrootte	Zowel kleinere kavels, < 1 hectare, alsook kavels tot 3 hectare. Incidenteel zeer grote kavels.	Kavelgrootte vanaf 0,5 hectare
Bouwhoogte	Vanaf 8 tot 20 meter. Vrijstelling tot hoger mogelijk.	14-20 meter. Vrijstelling tot hoger mogelijk.
Milieucategorie	Vanaf milieucategorie 4.2	t/m milieucategorie 3
Voorzieningen	-	Bij hightech/ R&D: Nabijheid universiteit / kennisinstelling Uitstraling locatie en gebouw Clustering van waardeketen
Schaalniveau / marktgebied	Regionaal	Lokaal tot regionaal
Type terrein	Gemengd milieu (breed gedifferentieerd) wenselijk	Gemengd milieu (breed gedifferentieerd) mogelijk

	Productie en bouw (< 5.000 m2)	Dienstverlening
Ligging	Gezien de kleinschaligheid in de sector en de wens/ eis dichtbij klanten en woonplek gevestigd te zijn geldt dat de meeste bedrijven een plek zoeken in, of nabij de woonkern of een locatie aan de rand van de stad/ kern.	De sector heeft de wens/ eis dichtbij stedelijke centra gevestigd te zijn met een hoogwaardig voorzieningenniveau en een goede OV-bereikbaarheid. De meeste bedrijven zoeken een plek in, of nabij de stedelijke centra of een locatie aan de rand van de stad/ kern.
Arbeidsmarkt	Vanwege kleinschaligheid is omvang van arbeidspool niet relevant; kwalitatief en flexibel inzetbaar van groter belang.	Hoewel de sector gekenmerkt wordt door kleinschaligheid is de kwaliteit en omvang van arbeidspool zeer belangrijk (vooral vanwege de toenemende high-tech/ ict-gerelateerde werkzaamheden); Ook de flexibele inzetbaarheid van arbeid is van groter belang.
Bereikbaarheid weg	Aan een reguliere (boven)lokale wegenstructuur, liefst een radialenmilieu of n-weg	Aan een reguliere (boven)lokale wegenstructuur, liefst een radialenmilieu of n-weg
Bereikbaarheid OV	Bereikbaarheid OV is niet van belang	Bereikbaarheid OV is van bovengemiddeld belang voor deze groep bedrijven, gezien het feit dat ze een aantrekkelijke vestiging zoeken goed bereikbaar voor hoogopgeleide beroepsbevolking
Kavelgrootte	Kavels overwegend tussen de 100 m ² tot 2.500 hectare (dus < 1 hectare)	Kavels overwegend tussen de 200 tot 5.000 m ² (dus < 1 hectare)
Bouwhoogte	Tot 14 meter en overwegend tussen de 6 en 8 meter	overwegend tussen de 6 en 8 meter, maar bij meerlaags bouwen tot circa 20 meter.
Milieucategorie	milieucategorie 2 en 3	t/m milieucategorie 2
Voorzieningen	Bij hightech/ R&D: Nabijheid universiteit / kennisinstelling Uitstraling locatie en gebouw Clustering van waardeketen	- Eisen ten aanzien van zichtbaarheid en uitstraling van bedrijfsomgeving - Shared facilities (bv onderzoekslab, cleanroom, etc) - Nabijheid universiteit
Schaalniveau / marktgebied	Lokaal	Lokaal tot regionaal
Type terrein	Gemengd milieu (breed gedifferentieerd met wonen) mogelijk	Gemengd milieu (breed gedifferentieerd)

	Leisure en sport	Reparatie en showroom
Ligging	De sector heeft de wens/ eis dichtbij woonbebouwing/ woonwijken gevestigd te zijn met een goede OV-bereikbaarheid. De meeste bedrijven zoeken een plek in, of nabij de stedelijke centra of een locatie aan de rand van de stad/ kern.	Liefst dichtbij grote stedelijke centra, in/ of nabij woonwijken of aan de rand van de stad/ kern. De nabijheid van bevolkingsconcentraties is cruciaal.
Arbeidsmarkt	Vanwege kleinschaligheid/en consumentgerichtheid is omvang van arbeidspool niet relevant; flexibel inzetbaar personeel van groter belang.	Nabijheid van arbeid is pre.
Bereikbaarheid weg	Aan een reguliere (boven)lokale wegenstructuur	Aan doorgaande weg/ reguliere N-weg. Aan snelweg is pré.
Bereikbaarheid OV	Bereikbaarheid OV is van bovengemiddeld belang voor deze groep bedrijven, gezien het feit dat ze een aantrekkelijke vestiging zoeken die goed bereikbaar is voor de doelgroep.	Voorkeur voor een (H)OV-knooppuntlocatie
Kavelgrootte	Kavels overwegend tussen de 200 tot 5.000 m ² (dus < 1 hectare)	Minimale kavelomvang vanaf 1.500 m ² tot zo'n 2 hectare
Bouwhoogte	Overwegend rond de 6 meter, maar bij meerlaags bouwen tot circa 12 meter.	Regulier zo'n 6 tot 8 meter, maar ook hoger tot zo'n 16 meter
Milieucategorie	t/m milieucategorie 2	Milieucategorie 2 en 3
Voorzieningen	Eisen ten aanzien van de zichtbaarheid en uitstraling van bedrijfsomgeving	Bevolkingsconcentraties nabij.
Schaalniveau / marktgebied	Lokaal tot regionaal	Lokaal
Type terrein	Thematisch (clustering leisure en sport)	Thematisch (clustering retail en showrooms bij elkaar)