



BUREAUBUITEN
economie & omgeving

Achter Sint Pieter 160
NL-3512 HT Utrecht
T+31 (0)30 231 89 45
info@bureauBUITEN.nl
www.bureauBUITEN.nl

Betreft: Lessen voor XL Park Twente op basis van een analyse van
6 grootschalige bedrijventerreinen

Datum: 17-1-2017

Opgesteld door: Joost Hagens en Arlette van den Berg

Inleiding

De provincie Overijssel en de Twentse gemeenten Enschede, Hengelo, Almelo en Borne werken, in een gemeenschappelijke regeling, aan de ontwikkeling van het XL Park Twente, een grootschalig bedrijventerrein in de gemeente Almelo. Het XL Park ligt nabij het knooppunt Azelo (A1-A35) en aan het Twentekanaal. De uitgifte blijft achter bij eerdere prognoses, wat betekent dat er tot dusverre minder bedrijven en werkgelegenheid zijn gekomen dan verwacht en dat de inkomsten tegenvallen, terwijl er wel kosten zijn en worden gemaakt.

De Rekenkamer Oost-Nederland (hierna: de Rekenkamer) is door Provinciale Staten van Overijssel gevraagd om op basis van een kortlopend onderzoek te komen met aanbevelingen, mede in het licht van een investeringsvoorstel waarover de Staten moeten besluiten/hebben besloten. In dat kader heeft de Rekenkamer Bureau BUITEN gevraagd wat er te leren valt van ervaringen elders. BUITEN heeft daartoe sterke punten geïnventariseerd van zes andere bedrijventerreinen en die vergeleken met het XL Park. In deze notitie zijn de belangrijkste bevindingen en leerpunten samengevat.

Het onderzoek is 1 december 2016 gestart en het veldwerk is in de periode tot de kerst afgerond. In die periode is voor elk van de terreinen desk research gedaan en zijn interviews afgenomen. Er is dus sprake van een quick-scan. In de bijlage treft u aan met wie is gesproken. Het onderzoek is gericht op leerervaringen aan zowel de fysieke kant (kavelgroottes, ruimtelijke structuur, bestemmingsplanbepalingen) alsook aan de organisatorische kant, in het bijzonder voor wat de marketing en acquisitie betreft.

Geselecteerde terreinen

In figuur 1 zijn de locaties van de andere onderzochte bedrijventerreinen weergegeven.



BUREAUBUITEN
 economie & omgeving

Achter Sint Pieter 160
 NL-3512 HT Utrecht
 T+31 (0)30 231 89 45
 info@bureauBUITEN.nl
 www.bureauBUITEN.nl

Figuur 1 Locaties van onderzochte bedrijventerreinen



1. IBF Heerenveen
2. Schiphol Logistics Park
3. Medel Tiel
4. Haven Waalwijk
5. Borchwerf II
6. Trade Port Noord

Bron: Google Maps (bewerkt)

In tabel 1 zijn de belangrijkste karakteristieken van die terreinen en het Business Park XL opgenomen.

Tabel 1 Overzicht kenmerken per bedrijventerrein

Bedrijventerrein	Grootte (netto)	Uitgifte tempo	Grondprijs per m ²	Organisatie
Businesspark XL	125 ha	2,5 ha per jaar	€ 125 - 135	GR Regionaal Bedrijventerrein Twente (publiek)
Borchwerf II	140 ha	12,7 ha per jaar	€ 130	BV/CV (tot 2017); publiek-privaat
SLP	44 ha	7,3 ha per jaar	€ 310	BV/CV (KLM, SRE, SADC)
TPN Venlo	192 ha	34,3 ha per jaar	€ 132,50	BV (privaat) in handen van overheids NV
Haven Waalwijk	Haven Acht: 180ha Haven Zeven: 76 ha Haven I t/m VI: 213 ha	5 ha per jaar* (maar nu sneller) ¹	€ 140	Gemeente
IBF Heerenveen	150 ha	2013-2016: 32 ha per jaar Nu: 4,5 ha per jaar (streven)	€ 55 – 85	Gemeente
Medel	115 ha	7,2 ha per jaar	€ 160	Gemeenschappelijke regeling (publiek)

Het onderzoek richt zich primair op grootschalige bedrijventerreinen die met name interessant zijn voor logistieke bedrijven. Die markt laat in de afgelopen

¹ Exclusief Haven I t/m VI en exclusief Bol.com



BUREAUBUITEN
economie & omgeving

Achter Sint Pieter 160
NL-3512 HT Utrecht
T+31 (0)30 231 89 45
info@bureauBUITEN.nl
www.bureauBUITEN.nl

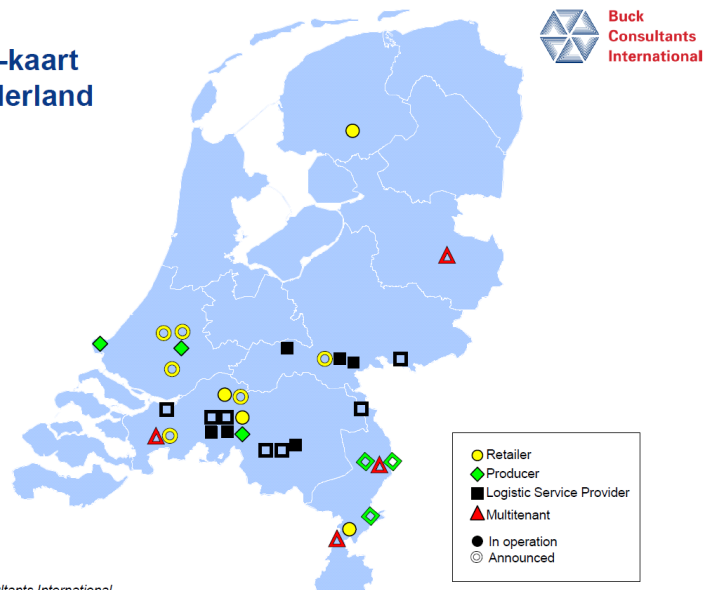
jaren een flinke schaalvergroting zien: was 5 jaar geleden een distributiecentrum (DC) van 50.000m² groot, nu is zelfs 100.000m² (een hal van 10 ha!) niet meer opzienbarend. De terreinen in Venlo, Roosendaal, Waalwijk en Tiel zijn vooral op deze markt gericht, met Venlo als koploper in schaal. Ook Schiphol Logistics Park mikt op logistieke bedrijven, zij het dat het hier in het bijzonder luchthavengerelateerde logistiek betreft en de schaal iets kleiner is. Het IBF in Heerenveen is – na een lange periode van aarzelende ontwikkeling – in een stroomversnelling gekomen dankzij de vestiging van twee (mega-)grote kaas-/zuivelfabrieken. Naast de doelgroepen is er bij de selectie van terreinen gekeken naar terreinen waarbij verschillende partijen zijn betrokken, omdat dit ook bij het XL Park het geval is.

Hoewel de terreinen zich dus grotendeels op dezelfde doelgroep richten zijn de locaties niet als een directe concurrent van het XL Park te zien. De zuidelijke terreinen in dit onderzoek danken hun populariteit onder meer aan hun ligging ten opzichte van België (Vlaamse Ruit) en de dichter bevolkte delen van Duitsland.

Vergelijking XL Park met de onderzochte terreinen

In de eerste plaats past het om vooraf vast te stellen dat er zeker verbeterpunten zijn aan te dragen, maar dat één van de belangrijkste punten – ligging – vanzelfsprekend niet veranderbaar is. Kijken we naar het locatiepatroon van grootschalige logistieke vestigingen, dan constateren we dat hierin een brede band rondom de lijn Rotterdam-Venlo (inclusief West-Brabant aan de zuidkant en Midden-Nederland aan de noordkant hiervan) het overgrote deel van de grootschalige vestigers aantrekt. Met andere woorden: de markt kijkt minder naar Twente, omdat het in Nederland enigszins perifeer ligt (dus niet voor nationale distributie) en een iets minder gunstige ligging heeft ten opzichte van de grote bevolkingsconcentraties in Noordwest-Europa dan locaties binnen de hiervoor beschreven zone. Onderstaande figuur – bron: BCI – illustreert dit voor DC's groter dan 40.000m² in de periode 2011-2015.

XXL DC-kaart van Nederland



Niettemin: als het beeld van de zes locaties wordt vergeleken met dat van het XL Park, dan komen wij tot de volgende constatering:



BUREAUBUITEN
economie & omgeving

Achter Sint Pieter 160
NL-3512 HT Utrecht
T+31 (0)30 231 89 45
info@bureauBUITEN.nl
www.bureauBUITEN.nl

1. In de eerste plaats zien we dat de veranderingen op de logistieke markt sneller zijn gegaan dan waarmee bij de ontwikkeling van het XL Park rekening is gehouden. De logistieke markt vraagt om grote, liefst vierkante of rechthoekige kavels. En groot is niet meer een kavel van 1-3 ha, maar eerder in de range van 10 tot zelfs uitschieters van 30 ha. Voor het XL Park, waarvan wij denken dat dit niet de locatie voor de mega-DC's is, is de range 5-10 ha overigens ook relevant. Het is goed dat de bestemmingsplannen voor de verschillende delen van het XL Park zijn of worden aangepast om hier beter op in te spelen. Het valt – in vergelijking tot de concurrentie – wel op dat die aanpassingen bij het XL Park laat zijn opgepakt. Ook de urgentie ervan lijkt slechts langzaam te zijn ingezien, al is er sinds 2015 veel in gang gezet. Voor zover bestemmingsplannen nog gemaakt of aangepast worden: de andere terreinen mikken op vergaande flexibiliteit (zo min mogelijk beperkingen in bijvoorbeeld kavelmaten, bouwhoogtes en bebouwingspercentages) tot zelfs volledig maatwerk door het parallel doorlopen van een projectbesluit met de aanvraag van een omgevingsvergunning. De flexibiliteit in de aangepaste bestemmingsplannen van het XL Park is overigens redelijk marktconform (geen maximaal bebouwingspercentage, ruime hoogtebepalingen met vrijstellingsmogelijkheden). Het maximale kantooroppervlak kan in het licht van de steeds belangrijker ICT-functie in DC's van de E-commerce wel nog een knelpunt vormen (in het bestemmingsplan voor Tranche 3 is dit gemaximeerd op 1.500 m²).
2. Voor de ontwikkeling, uitgifte en beheer is de 'XL Park'-organisatie in vergelijking tot de 'concurrentie' van vermoedelijk iets te bescheiden schaal (1,5 fte op ca. 125ha netto). Per 100ha netto uitgeefbaar terrein zijn elders zo'n 3-5 fte betrokken. Een verdubbeling van de omvang van de organisatie van het XL Park is gerechtvaardigd, zeker zolang er nog veel grond is uit te geven. Met name de marketing- en acquisitiefunctie is onderschat en daarmee onderbezet. Ook valt op dat de acquisitie versnipperd lijkt (XL Park, Port of Twente) en dat de lijnen met Oost NV, respectievelijk de NFIA niet zo nauw zijn als dat elders wel het geval is. In West-Brabant bijvoorbeeld zijn er heel korte lijnen tussen de projectorganisatie Borchwerf, de regionale ontwikkelingsmaatschappij REWIN, de BOM (de Brabantse pendant van Oost NV) en de NFIA, zonder dat ze in elkaars vaarwater komen.
3. Alle projectorganisaties kenmerken zich door een sterke marktgerichte houding, een hoge mate van flexibiliteit en snelheid en de ambitie om de klantverwachtingen te overtreffen (bijvoorbeeld sneller reageren dan je hebt afgesproken in een acquisitietraject, iemand op Schiphol afhalen, of een 'bedrijventerreinborrel' om nieuwe gebruikers te introduceren bij eerdere vestigers). Voor een deel zien we snelheid en flexibiliteit ook al bij het XL Park en er zijn zeker zaken die al goed zijn geregeld. Zo is het verkrijgen van een omgevingsvergunning in 8 weken vergelijkbaar met de praktijk elders. Niettemin hebben wij de indruk dat een steviger presentatie naar de markt nog wel mogelijk is. Het marketingmateriaal – o.a. de website – kan een vernieuwingsslag gebruiken. Andere ingrediënten kunnen zijn: meer beursbezoek, campagnes in logistieke media (on- en offline) of het inzetten van Twente-ambassadeurs. We realiseren ons dat de be-



BUREAUBUITEN
economie & omgeving

Achter Sint Pieter 160
NL-3512 HT Utrecht
T+31 (0)30 231 89 45
info@bureauBUITEN.nl
www.bureauBUITEN.nl

perkte bezetting (zie punt 2) wellicht in belangrijke mate debet is aan het achterblijven van die steviger marktbenadering.

4. Voor wat betreft de organisatievorm merken wij op dat een gemeenschappelijke regeling, zoals bij het XL Park, goed kan werken – zie bijvoorbeeld de casus Medel Tiel – en dat het dus niet zo is dat een geprivatiseerde vorm per definitie beter is. Van belang is wel dat er – door een goede mandatering - een slagvaardige ‘front office’ is en dat de lijnen met het DB/AB kort zijn. In Venlo – waar overigens sprake is van private ontwikkelingsmaatschappij waarvan de aandelen in handen zijn van respectievelijk de provincie en 3 gemeenten (dus volledig publiek) - kan de commercieel directeur (die opereert onder de algemeen directeur) desnoods 's avonds direct met de gedeputeerde en andere (vertegenwoordigers van de) aandeelhouders bellen als er snel een beslissing nodig is die buiten de mandatering valt. Kortom: niet de structuur zelf is bepalend voor de slagvaardigheid, maar de wijze waarop de betrokkenen daarbinnen opereren.
5. De grondprijs voor het XL Park is in vergelijking tot die van de onderzochte locaties concurrerend te noemen, zij het dat het verschil in marktdruk zich niet vertaalt in een groot prijsvoordeel, waar dat bij het IBF in Heerenveen wel het geval is (zit op ca. 60% van XL Park). Twente zit iets (ca. 5-10%) onder Roosendaal, Venlo en Waalwijk, flink lager dan Medel (meer dan 20% lager) en is onvergelijkbaar met SLP (waar meer dan 2,5 keer zoveel wordt gerekend). Kanttekening hierbij is dat dit de formele prijzen betreft; wat er informeel uiteindelijk netto wordt betaald laat zich niet zo eenvoudig onderzoeken. Ook zijn er andere factoren die een rol spelen: moet er wel of niet worden geheid (in Venlo hoeft dat niet door de zandligging), moeten er extra meters worden gekocht voor water- of groencompensatie (wat in Duitsland vaak wel moet) en hoe wordt er omgegaan met de kosten voor aansluiting op de infrastructuur? Ook is het duidelijk dat er aan grote klanten maatwerkoplossingen worden geboden. Voor Twente speelt uiteraard de concurrentie met lage grondprijzen in Duitsland een rol, maar dat geldt ook voor Venlo en, voor de drie zuidelijke locaties in deze studie, ook voor de vergelijking met Vlaanderen (waar de grondprijzen eveneens lager zijn dan in Nederland). Daar staat een gunstiger fiscaal regime in Nederland tegenover en bijvoorbeeld ook een flexibele arbeidsmarkt. Al met al is de grondprijs wel een aandachtspunt, maar naar het oordeel van BUITEN niet de doorslaggevende factor. Bureau BUITEN geeft als suggestie mee om in plaats van een generieke verlaging te overwegen maatwerkoplossingen te bieden of op andere factoren de klantverwachtingen te overtreffen (bijvoorbeeld in snelheid van reageren, in verzorgdheid van een aanbieding, het arrangeren van een gesprek met een wethouder of burgemeester voor een serieus geïnteresseerde of het introduceren van bedrijven in Twentse bedrijfsnetwerken).



BUREAUBUITEN
economie & omgeving

Achter Sint Pieter 160
NL-3512 HT Utrecht
T+31 (0)30 231 89 45
info@bureauBUITEN.nl
www.bureauBUITEN.nl

Bijlage gesprekspartners

Naam	Organisatie	Functie
Cathelijne Zantboer	Gemeente Roosendaal	Adviseur RO (bestemmingsplannen)
Adrie Matthijssen (per mail)	Gemeente Roosendaal	Sr projectmanager RO
Guido van Liefland	REWIN	Hoofd acquisitie & communicatie
Jan van Roessel	Gemeente Waalwijk	Afdelingshoofd Ruimte & Economie
Myrke van der Meer	Gemeente Haarlemmermeer	Projectmanager SLP
Rini Schoutsen	SADC	Manager Gebiedsontwikkeling
Olav Steffers	SADC	Director International Marketing & Acquisition
Richard Elich	Greenport Venlo	Commercieel directeur
Janny van Dijk	Gemeente Heerenveen	Team EZ (coördinatie, projecten en processen)
Marianne de Jeu	Gemeente Heerenveen	Team EZ (economisch beleid, projecten en processen)
Monique Spijker-Vries	Industrieschap Medel	Coördinator uitgifte