

**NAAR EEN VRAAGGERICHTE  
WERKLOCATIESTRATEGIE  
Stec Groep aan Gemeente Groningen**

Stec Groep B.V. en  
Zandbelt& van den Berg  
Esther Geuting, Harry Hendriks,  
Boudewijn Kuijl, Daan Zandbelt  
April 2012

# INHOUDSOPGAVE

<b>MANAGEMENTSUMMARY</b>	<b>1</b>
<b>1. INLEIDING</b>	<b>10</b>
1.1 Uw vragen	10
1.2 Aanpak	10
1.3 Leeswijzer	12
<b>2. MARKTANALYSE VRAAG NAAR WERKLOCATIES GEMEENTE GRONINGEN</b>	<b>13</b>
2.1 Thema's en trends Regio Groningen-Assen en gemeente Groningen	13
2.2 Ontwikkelingen werkgelegenheid	15
2.3 Vertaling naar ruimtevraag	19
2.4 Kwalitatieve vertaling ruimtevraag naar dertien typen werklocaties	24
2.5 Korte karakterisering werklocaties	25
<b>3. CONFRONTATIE MET AANBOD</b>	<b>30</b>
3.1 Kwantitatieve confrontatie met aanbod	30
3.2 Kwalitatieve confrontatie met aanbod	33
3.3 Financiële consequenties huidig aanbod	35
<b>4. STRATEGISCHE KEUZES</b>	<b>37</b>
4.1 Uitgangspunt 1: ga bij de vraag naar werklocaties uit van een bandbreedte tussen SE en het TM scenario	37
4.2 Uitgangspunt 2: monitor uitgifte en aanbod	38
4.3 Uitgangspunt 3: Groningen heeft de beste kansen: zet daarop in!	40
4.4 Uitgangspunt 4: houd naast uw speerpunten vooral aandacht voor kleine ondernemers	42
4.5 Uitgangspunt 5: ontwikkel nieuwe concepten die aansluiten bij de kwalitatieve vraag	44
4.6 Uitgangspunt 6: economische keuzes in samenhang met financiële keuzes	46
4.7 Uitgangspunt 7: kies tussen plannen	46
4.8 Uitgangspunt 8: hanteer de SER-ladder in de planning en de uitgifte van uw werklocaties	50

4.9	Uitgangspunt 9: zonder regionale instemming lukt het niet!	53
<b>5.</b>	<b>VOORSTEL SCHRAPPEN EN VERKLEUREN</b>	<b>55</b>
5.1	Acties in te leveren plancapaciteit Regio Groningen-Assen	55
5.2	Voorstel Stec Groep in te leveren plancapaciteit gemeente Groningen	55
5.3	Verkleuren van bedrijventerreinen naar andere functies	58
5.4	Vervolgacties	59

## MANAGEMENTSUMMARY

De stad Groningen en de Regio Groningen-Assen willen een vraaggerichte, kwalitatieve marktanalyse van toekomstige werklocaties. Deze analyse vormt de basis voor deze gemeentelijke en regionale werklocatiestrategie.

### 1. Marktanalyse

#### *Meeste werkgelegenheid in Groningen*

Groningen is de banenmotor van de Regio Groningen-Assen, het aantal banen per 1.000 inwoners is het hoogst. In totaal zijn er zo'n 130.000 arbeidsplaatsen in Groningen. Maar een klein aandeel van deze werkgelegenheid manifesteert zich op bedrijven terreinen (ca 20%). In de toekomst vindt een verdere afname van de werkgelegenheid in de traditionele sectoren plaats en een sterke toename in de non-profitsector.

#### *Uitgifte bedrijventerreinen zakt in*

De uitgifte aan bedrijventerreinen in de gemeente Groningen en de Regio Groningen-Assen is de laatste jaren zeer sterk afgenomen. Na een groei in de jaren negentig is de uitgifte aan bedrijventerreinen de afgelopen jaren steeds verder afgenomen. De afname in RGA en de gemeente Groningen was sterker dan het nationaal gemiddelde. Naar verwachting blijft de uitgifte aan bedrijventerreinen ook de komende jaren achter bij de uitgifte in de periode 1995-2005.

#### *Groot overaanbod aan bedrijventerreinen*

De totale vraag naar werklocaties bestaat uit de vraag naar *bedrijventerreinen* en de vraag naar *niet bedrijventerreinen*. De vraag naar niet-bedrijventerrein t/m 2030 bedraagt afhankelijk van het gekozen scenario 91 – 115 hectare. De totale vraag naar bedrijventerreinen bedraagt afhankelijk van het gekozen scenario 81 – 97 hectare.

Wanneer we vraag en aanbod aan *bedrijventerreinen* met elkaar confronteren dan zien we voor de gemeente Groningen t/m 2030 een groot overaanbod aan bedrijventerreinen, afgerond zo'n 197 – 213 hectare. Zie tabel op de volgende pagina.

### vraag-aanbodconfrontatie bedrijventerreinen gemeente Groningen

Onderdeel van vraag-aanbodconfrontatie	Netto hectares in 2030
Uitbreidingsvraag BLM-prognose (SE en TM)	59-75
Vervangingsvraag	22
<b>Netto behoefte</b>	<b>81 – 97</b>
Direct uitgeefbaar	63,4
Harde plannen	131,3
Zachte plannen	99
<b>Totaal aanbod</b>	<b>293,7</b>
<b>Saldo</b>	<b>196,7 - 212,7</b>

#### *Circa helft van overaanbod Regio Groningen Assen ligt in Groningen*

Niet alleen de gemeente Groningen, ook totale Regio Groningen-Assen heeft te maken met een fors overaanbod (zie tabel). Echter, in vergelijking met de totale regio heeft de gemeente Groningen verhoudingsgewijs te maken met een groter overaanbod. Circa de helft van het totale overaanbod van de regio Groningen-Assen ligt in Groningen.

### vraag-aanbodconfrontatie bedrijventerreinen Regio Groningen -Assen

Onderdeel van vraag-aanbodconfrontatie	Netto hectares in 2030
BLM-prognose (SE en TM)	137 - 188
vervangingsvraag	43 – 45
<b>Netto behoefte</b>	<b>180 – 233</b>
Direct uitgeefbaar	146,5
Harde plannen	306,9
Zachte plannen	165,1
<b>Totaal aanbod</b>	<b>618,5</b>
<b>Saldo</b>	<b>Overaanbod 385 - 438,5</b>

### *De vraag naar bedrijventerreinen differentieert*

We zien dat het aanbod aan bedrijventerreinen weinig gedifferentieerd is. Veel aanbod is te vinden in het midden segment. Enige differentiatie is te vinden in hoogwaardige segment is te vinden in het Zernike Science Park en een gedeelte in Westpoort. Er is verdere differentiatie van het aanbod nodig om aan de toekomstige vraag te voldoen. De tendens is dat de vraag in de toekomst steeds verder differentieert. De dynamiek in de economie speelt zich steeds meer af in stedelijke gebieden. De aanzuigende werking van de grote stad neemt steeds verder toe. Oorzaak is onder andere krimp en vergrijzing in het ommeland en de daarmee gepaard gaande vermindering van het voorzieningenniveau. We zien in de meeste werklocaties een toename voor Groningen en een afname in de lokale en subregionale markt. De toekomstige vraag zit daarbij vooral in de multifunctionele urbane locaties en niet in de traditionele werklocaties.

Gezien de kwalitatieve vraag naar werklocaties in vergelijking tot het aanbod ligt het voor de hand om waar mogelijk te komen tot faseren, schrappen en herprofilering van werklocaties in Groningen, zodat het profiel van de Groningse werklocaties meer overeenkomst vertoont met de toekomstige vraag.

### *Op de huidige voet doorgaan kost veel geld*

De verminderde uitgifte aan bedrijventerreinen kost de gemeente Groningen veel geld, net als in sommige andere regiogemeenten. Bouwrijpe grond en reeds verworven gronden drukken zwaar op de grondexploitaties.

De locaties onveranderd op de markt zetten is niet alleen kostbaar, maar is ook vanuit ruimtelijk- economisch oogpunt ongunstig:

- De doorlooptijd van huidige locaties is langer, dit is onaantrekkelijk voor gevestigde ondernemers en onaantrekkelijk voor toekomstig geïnteresseerde bedrijven.
- Het onderscheidend vermogen van de verschillende locaties is onvoldoende wanneer het profiel van locaties mikt op het middensegment.
- Locatie kunnen soms maar half worden uitgegeven, ook bij een zeer lange uitgifteperiode. Er ontstaan veel blijvende restkavels. Dit oogt rommelig en maakt onderhoud kostbaar.

Deze situatie heeft een negatieve impact op het imago van Groningen en verzwakt de concurrentiekracht van Groningen.

## **2. Werklocatiestrategie gemeente Groningen**

Hieronder staan de belangrijkste strategische keuzes die een rol spelen in een succesvolle werklocatiestrategie voor de gemeente Groningen.

### **Uitgangspunt 1: Ga bij de vraag naar werklocaties uit van een bandbreedte tussen SE en TM scenario**

*Een bandbreedte in de vraag naar werklocaties is reëel*

Bij de prognose naar werklocaties adviseren we u uit te gaan van een bandbreedte SE- en TM scenario. Deze scenario's van het CPB zijn de meest waarschijnlijke scenario's voor de gemeente Groningen. De vraag naar werklocaties ligt daarmee tussen de 188 en 196 hectare tot en met 2030. Dit de vraag naar bedrijventerreinen en niet bedrijventerreinen.

### **Uitgangspunt 2: Monitor uitgifte en aanbod**

*Koers op hoofdlijn en monitor om bij te sturen*

De toekomst is moeilijk te voorspellen. U zult regelmatig moeten bijsturen. Om dit bijsturen mogelijk te maken moet u de vraag en aanbod naar werklocaties regelmatig monitoren. Voor een compleet beeld is het ook belangrijk dat het bestaande vastgoed in de monitoring wordt meegenomen.

*Monitor ook nieuwe toekomstige sectoren en activiteiten en locaties voor nieuwe werkvormen*

De uitgifte en het aanbod aan werklocaties dient bij voorkeur jaarlijks in beeld worden gebracht. Belangrijk is echter ook de speerpunten waarop u inzet te monitoren. Deze sectoren hebben in de toekomst mogelijk ruimte nodig die nu nog niet aanwezig is.

### **Uitgangspunt 3: Groningen heeft beste kansen: zet daarop in!**

*Groningen heeft een cruciale centrumfunctie in de Regio Groningen-Assen*

De gemeente Groningen heeft een cruciale centrumfunctie binnen de Regio Groningen-Assen. Groningen wordt in de toekomst naar verwachting nog meer 'centrum van het Noorden' dan het nu al is in Noord-Nederland en de regio Groningen-Assen. Belangrijk is om deze functie te blijven vervullen en te versterken, in het belang van de stad en de regio.

### *Economie speelt zich in toenemende mate af in stedelijke gebieden*

De tendens in de vestiging van economische functies is dat deze steeds meer in en rond een grote stad plaatsvinden. De aanzuigende werking van de stad wordt in de toekomst alleen maar groter. Houd focus en richt u als stad Groningen op juist die aspecten van de economie waar u goed in bent.

### **Uitgangspunt 4: houd naast uw speerpunten vooral aandacht voor kleine ondernemers**

#### *Economische kracht van Groningen is tweekoppig, sluit daarbij aan in uw beleid*

Kenmerkend in de samenstelling van de werkgelegenheid in de stad is een zekere tweekoppigheid: enerzijds enkele grote specifieke werkgevers zoals het UMCG en de Rijksuniversiteit en anderzijds de kleine ondernemingen met minder dan 5 werknemers.

Deze tweekoppigheid van enerzijds grote instituten en anderzijds het kleinbedrijf is ook iets dat de gemeente Groningen moet koesteren en verder moet uitnuttigen. Uw speerpunten Energy Valley<sup>1</sup>, Healthy Aging en Groningen Kennisstad zijn de 'voeders' voor het bestaande kleinbedrijf. Daarom moet u zowel investeren in uw speerpunten als in uw kleine ondernemers.

### **Uitgangspunt 5: ontwikkel nieuwe concepten die aansluiten bij de kwalitatieve vraag**

#### *Veranderende vraag leidt tot een grotere diversiteit aan vestigingsmilieus*

U moet de veranderende vraag naar werklocaties nu en in de toekomst kunnen faciliteren. Resumerend:

- Er is meer differentiatie in uw huidige en toekomstige aanbod nodig.
- Kies die locaties die het beste zijn in hun soort. Dit zijn de locaties met de beste locatiekenmerken, beste ontsluiting, ligging aan de goede kant van de stad, etc.
- Flexibele kavelmaten zijn een belangrijke succesfactor in het ontwikkelen van terreinen.
- Werken in het woonmilieu is de laatste jaren in opkomst. Maak dat mogelijk door woongebieden zo in te richten dat er naast wonen ook ruimte is voor werken.
- Bij de nieuwe werklocaties gaat het om een duidelijk profiel. Een duidelijk profiel van een terrein, met een uniforme verschijningsvorm en uitstraling zijn veel belangrijker dan dezelfde clusters van bedrijvigheid.

---

<sup>1</sup> . Binnen het kader van dit onderzoek konden geen overtuigende bewijzen worden gevonden dat Energie binnen de regio Groningen-Assen voor substantieel extra vraag naar bedrijventerreinen zal zorgen.



- In de toekomst richt u zich als stad Groningen veel meer op een bepaalde 'look & feel' van het gebied; een toekomstig DNA. In het hier en nu is het dan wenselijk dat het bestemmingsplan ontwikkelingen faciliteert die passen binnen deze gebiedsidentiteit, als letterlijk 'kiem' voor de toekomst

#### **Uitgangspunt 6: economische keuzes in samenhang met financiële keuzes**

##### *Economie en financiën in samenhang*

Bij een juiste strategie voor werklocaties gaan economische keuzes samen met financiële keuzes. De focus ligt in wat is goed voor de stad, de regio en of de economische ambities kunnen worden gerealiseerd. Natuurlijk zijn financiën daarin belangrijk maar niet doorslaggevend.

#### **Uitgangspunt 7: kies tussen plannen**

##### *Schrap uit uw overaanbod aan plannen*

De vraag naar bedrijventerreinen vermindert en verandert. Er is nu te veel van hetzelfde in de aanbidding, hierin moet geschrapt worden. Het is wel noodzakelijk dat u uw brede palet aan vraag kan bedienen.

##### *Differentieer in locaties*

Het palet aan vraag naar soorten werklocaties wordt steeds meer divers. Zorg daarom dat u ook een breed palet aan terreinen in de aanbidding heeft.

#### **Uitgangspunt 8: Hanteer de SER-ladder in de planning en uitgifte van uw werklocaties**

##### *Pas vooral op beleidsniveau de SER-ladder toe*

De SER-ladder voor bedrijventerreinen vormt een geheel aan maatregelen om duurzaam en zorgvuldig ruimtegebruik te stimuleren. Bij de gemeente Groningen en de Regio Groningen-Assen betekent dit dat verder overaanbod moet worden voorkomen. In de planvorming van nieuwe locaties moet de behoefte zowel kwantitatief als kwalitatief worden aangetoond.

#### **Uitgangspunt 9: zonder regionale instemming lukt het niet**

### *Kwantitatieve en kwalitatieve instemming, in plaats van afstemming*

Als we kijken naar het totale overaanbod aan werklocaties is gepland dan is een juiste en stringente regionale afstemming op regionaal niveau noodzakelijk. 'Instemming', in plaats van 'afstemming'. Besluiten over het planologisch verder brengen van werklocaties en besluiten over het op de markt brengen van werklocaties moeten gebonden zijn aan regionale instemming, niet slechts het elkaar informeren zoals dat thans gebruikelijk is.

### **3. Voorstel schrappen en verkleuren**

Het voorstel om te schrappen en te verkleuren is het voorstel van de Stec Groep aan de gemeente Groningen. Dit vormt input voor de gemeente Groningen voor hun uiteindelijke bedrijventerreinenstrategie. Daarnaast maakt de gemeente Groningen deel uit van het totale traject van de Regio Groningen-Assen om op regionaal niveau het overaanbod te verminderen. Het ambtelijke en bestuurlijke proces is nog niet afgerond. Dit laatste hoofdstuk geeft daarom de stand van zaken van april 2012 weer. De gekozen strategieën voor de gemeente Groningen kunnen daarom in de loop van het lokale en regionale proces nog enige bijstelling krijgen.

Het voorstel is om in totaal zo'n 190 hectare te schrappen. Verhoudingsgewijs levert de gemeente Groningen ten opzichte van het totaal van de regio iets meer in. We beschouwen de Regio Groningen Assen als één entiteit en kiezen voor de beste locaties. Dat wil zeggen dat we vraag en aanbod kwantitatief en kwalitatief zo goed mogelijk op elkaar afstemmen. We schrappen daarom locaties in segmenten met veel overaanbod en zetten in op locaties en segmenten met veel vraag. Zo is in Groningen veel vraag naar functies die zich op niet-bedrijventerreinen vestigen. Daarom schrappen we relatief veel locaties als bedrijventerrein en stellen - waar mogelijk -locaties voor te verkleuren naar een ander type werkmilieu.

### **Schrappen Groningen in verhouding tot de regio**

De gemeente Groningen heeft een aanbod van 293 aan bedrijventerreinen, bij een vraag van 81-97 hectare. Dit betekent een overaanbod van zo'n 200 hectare. We stellen voor Groningen voor 190 hectare te schrappen en 14,4 hectare voorwaardelijk te ontwikkelen zodat er nog een licht overaanbod bestaat. De Regio Groningen-Assen heeft een aanbod van 620 hectare aan bedrijventerreinen, bij een vraag van 180-230. Dit betekent een overaanbod van zo'n 400 hectare. Voor de gehele Regio Groningen-Assen stellen we voor 300 hectare te schrappen en 114 hectare voorwaardelijk te ontwikkelen. Bij deze schrapactie blijft er ook een licht overaanbod aan bedrijventerreinen bestaan. Dit is nodig voor een gezonde marktwerking en om acute vraag te kunnen opvangen..

- *Westpoort 2e fase (75 hectare) en Westpoort fase 1c(22,9 hectare):* we stellen voor deze locaties te schrappen als bedrijventerrein. De terreinen richten zich op een segment waarin veel overaanbod is. Bovendien zijn andere locaties met hetzelfde aanbod aantrekkelijker. Mogelijk zijn deze locaties wel geschikt voor verkleuring naar een ander type werklocatiemilieu.
- *Roodehaan (fase 2 en 3, 14,4 hectare)* is binnen Groningen relatief perifeer gelegen en richt zich op segmenten met veel overaanbod. We zien aan de oostkant van Groningen meer dynamiek in bedrijvigheid dan aan de westkant. In potentie vinden we deze locaties daarom aantrekkelijker dan Westpoort. We raden u aan deze locatie te faseren en alleen tot ontwikkeling te brengen wanneer er aantoonbare nieuwe vraag is.
- *Meerstad (90 hectare)* is in Groningen een nieuwe locatie, die in de planfase nog ver weg is, gericht op een marktsegment waarin veel overaanbod is. We zien op korte termijn weinig verkleuringsmogelijkheden op deze locatie. Dit biedt u de mogelijkheid deze locatie te schrappen en zo de vraagaanbod verhouding voor andere ontwikkelingslocaties te verbeteren.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> De Gemeenteraad van de gemeente Groningen heeft inmiddels besloten om 30 hectare van Meerstad aan de voorraad te onttrekken en het overige deel na 2023 te ontwikkelen.

**Schrapvoorstel Stec Groep bedrijventerreinen gemeente Groningen (te schrappen locaties zijn doorgestreept)**

Status	naam terrein	netto ha	eerste uitgifte	Segment
<b>direct uitgeefbaar</b>				
	Zernike Park	13,6	gestart	hoogwaardig
	Eemspoort	9,4	gestart	werkterrein
	Westpoort fase 1a	27,4	gestart	gemengd en werkterrein
	Westpoort fase 1b	19 ha		
	Roodehaan	13	gestart	gemengd en werkterrein
	<b>Subtotaal</b>	<b>82,4</b>		
<b>harde plannen</b>				
	<del>Westpoort 1c</del>	<del>22,9</del>	<del>2012</del>	<del>gemengd en werkterrein</del>
	<del>Westpoort 2<sup>e</sup> fase</del>	<del>75</del>	<del>Voor 2020</del>	<del>gemengd en werkterrein</del>
	<del>Roodehaan fase 2 en 3 (pas ontwikkelen als er vraag is)</del>	<del>14,4</del>	<del>2020</del>	<del>gemengd en werkterrein</del>
	<b>Subtotaal</b>	<b>112,3</b>		
<b>zachte plannen</b>				
	Hoendiep Noord	2	voor 2020	wonen/werken
	<del>Meerstad</del>	<del>90</del>	<del>na 2020</del>	<del>hoogwaardig en gemengd</del>
	Heldenpark	7	pm	kleinschalig
	<b>Subtotaal</b>	<b>99</b>		
<b>totaal aanbod</b>		<b>105,8 (293,7)</b>		

*Grootste verkleuringsopgave binnen Groningen*

Het aandeel van de werkgelegenheid dat terecht komt op niet- bedrijventerreinen is het grootst in stedelijke regio's. Vandaar dat de verkleuringsopgave binnen de Regio Groningen-Assen het grootst is in de gemeente Groningen. Over het algemeen zijn de verkleuringsmogelijkheden binnen de bestaande stad het grootst omdat de stad een meer multifunctionele dynamiek heeft dan de meer perifeer gelegen gebieden. Een andere mogelijkheid is om het bestaande surplus aan bedrijventerreinen in te zetten om de toekomstige vraag naar niet - bedrijventerreinenfuncties op te vangen.

## 1. INLEIDING

*In dit inleidende hoofdstuk zetten we kort uw vragen op een rij en geven we onze aanpak weer. Ook vindt u een leeswijzer.*

### 1.1 Uw vragen

U wilt als Regio Groningen-Assen en stad Groningen een vraaggerichte, kwalitatieve marktanalyse van uw toekomstige werklocaties. Deze analyse vormt de basis voor uw nieuwe regionale en gemeentelijke werklocatiestrategie. De vier belangrijkste aspecten voor u:

**1:** De *kwaliteit van de vraagkant* staat voorop in de strategie: gekoppeld aan meters en hectare, maar vooral waar, wat en voor wie? Welke milieus, buiten specifieke werkmilieus, op gespecialiseerde terreinen, in gemengde zones.

**2:** De vraagvorming en de strategie zijn *lokaal specifiek*: met alle bijzonderheden van de stad Groningen. Met een standaard landelijke prognose niet te tackelen dus!

**3:** Een innovatieve én marktgerichte visie op vraagvormingen en op basis daarvan onze strategie. Niet topdown maar *bottom-up, met input van allerlei partijen*. Een frisse strategie buiten de gebaande paden!

**4:** Ten slotte ziet u voor deze opdracht veel meerwaarde in een *samenwerking tussen bureaus* waarin *verschillende disciplines* zijn vertegenwoordigd: om zo meer creativiteit los te maken.

### 1.2 Aanpak

Voor de kwantitatieve analyse in deze rapportage is gebruik gemaakt van de analyses van Bureau Louter. Bureau Louter is een toonaangevend bureau op het gebied van monitoring en het prognosticeren van economische ontwikkelingen. Bureau Louter heeft voor dit advies de kwantitatieve ruimtevraag naar bedrijventerreinen berekend.

Dit advies is verder tot stand gekomen in een samenwerking met de Stec Groep en Zandbelt & van den Berg (Z&B). Z&B zijn architecten en stedenbouwers met een specialisatie in werklandschappen. Z&B is sterk in ontwerpend onderzoek, maar ook in het vertalen hiervan in beleid en strategie. De Stec Groep is een economisch advies- en onderzoeksbureau en sterk in de markt- en beleidskant van economische ontwikkeling. Binnen het veld van werklocaties kijkt Stec Groep sterk naar de kwalitatieve aspecten van de vraag. We kijken vanuit een marktbenadering en landschappelijke/stedenbouwkundige benadering naar de werklocaties.

Voor de kwalitatieve analyses hebben we gegevens opgehaald in creatieve sessies in een viertal panels: een ondernemerspanel, een huisvestingspanel, een burenpaanel en een wetenschapspanel. Ook hebben we een korte telefonische ronde gehouden langs Groningse ondernemers die verhuisplannen hebben of onlangs zijn verhuisd. In de adviezen komen hun ideeën terug.

Ook maakten we een indicatieve financiële analyse van de plannen aan bedrijventerreinen die nu nog in de pijplijn zitten, om zo een globale (financiële) vergelijking van de verschillende plannen te maken die nu in uitgifte zijn en in de toekomst mogelijk op de markt komen. Welke plannen lopen het meeste financiële risico, welke minder? Deze financiële analyse is met name bedoeld om de financiële verhoudingen tussen de plannen weer te geven (de berekeningen geven geen absoluut beeld van de grondexploitatie maar vormen een standaardnormale doorrekening van grondexploitaties op basis van boekwaardes, programma en looptijd van plannen, afgezet tegen de actuele vraagprognose ). Dit geeft een indicatief inzicht in de mate van urgentie om te komen tot aanpassing van plannen voor werklocaties en uw werklocatiestrategie.

Verder is een aantal ambtelijke en bestuurlijke bijeenkomsten geweest om de resultaten en de hoofdlijnen van de te volgen strategieën te bespreken. Dit proces is in de Regio Groningen-Assen nog in volle gang.

*Dit rapport vormt een zo compleet beeld van de werklocatiestrategie van de gemeente Groningen. De gemeente Groningen maakt deel uit van de totale werklocatiestrategie van de Regio Groningen-Assen. Het regionale proces is nog niet afgerond. De gekozen strategieën voor de gemeente Groningen kunnen daarom in de loop van het regionale proces nog enige bijstelling krijgen.*

### **1.3 Leeswijzer**

In hoofdstuk twee staat de vraag naar werklocaties weergegeven. Vervolgens confronteerden we deze in hoofdstuk drie met het aanbod. In hoofdstuk vier geven we adviezen voor een succesvolle werklocatiestrategie. In hoofdstuk vijf staat tot slot een globale doorkijk van de kwalitatieve keuzes waar u voor staat. Verder verwijzen we naar de rapportage van Bureau Louter 'Economie en bedrijventerreinen Regio Groningen-Assen naar 2030' en de 'Atlas Werklocaties Regio Groningen-Assen' van Z&B en Stec Groep.

**Bijlage A:** verslag ondernemers- en huisvesterspanel

**Bijlage B:** verslag burenpaanel

**Bijlage C:** verslag wetenschapspanel



## 2. MARKTANALYSE VRAAG NAAR WERKLOCATIES GEMEENTE GRONINGEN

*In dit hoofdstuk vindt u een marktanalyse van de vraag naar werklocaties van de gemeente Groningen. Het gaat hierbij om de ontwikkelingen en trends in de werkgelegenheid en de vertaling daarvan naar de benodigde ruimte.*

### 2.1 Thema's en trends Regio Groningen-Assen en gemeente Groningen

We onderscheiden een aantal thema's en trends die van invloed zijn op de economische ontwikkeling en de werklocaties in de gemeente Groningen en de Regio Groningen-Assen. In onderstaande tabel staan de belangrijkste trends en de invloed daarvan op de gemeente Groningen.

**Tabel 1: Trends en invloed op gemeente Groningen**

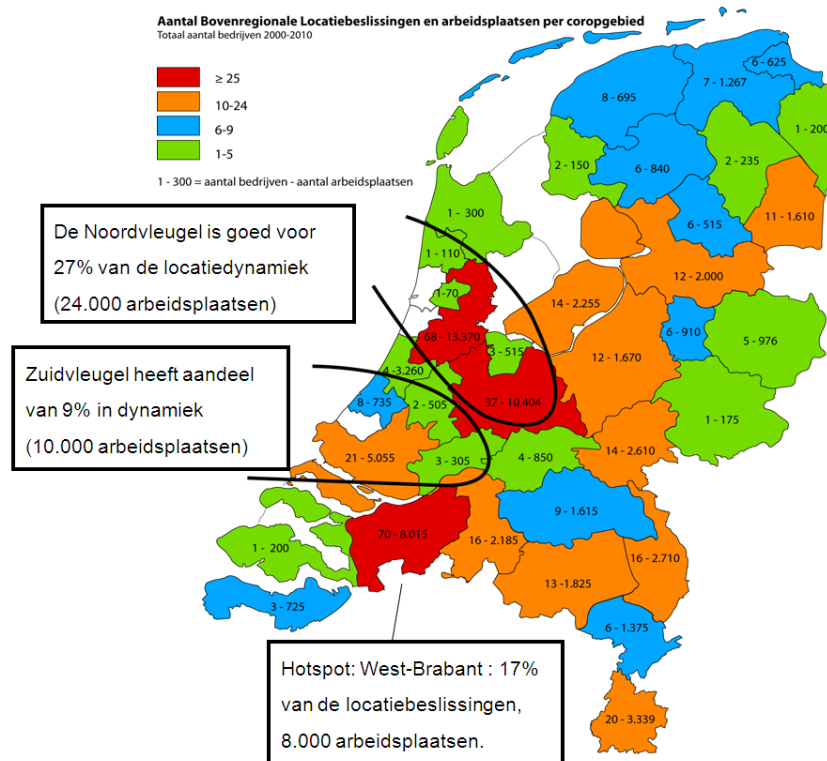
Trends		Invloed op gemeente Groningen
<b>Sociaal &amp; Ruimtelijk</b>		
Demografische ontwikkeling: Groningen heeft een relatief jonge bevolking, vooral veroorzaakt door studenten. De omliggende kernen kenmerken zich door sterkere vergrijzing en krimp.		Aanzuigende werking op Groningen en leegloop vanuit omliggende kernen.
<b>Bedrijfseconomisch</b>		
Nieuwe duurzame productietechnieken, verdergaande automatisering, scheiding van productieprocessen.		Minder ongeschoolde arbeid, meer specialistisch werk, minder opslagruimte, minder traditionele bedrijfslocaties.
<b>Beleidsmatig</b>		
De regio speelt een steeds belangrijker rol in economische ontwikkeling. Daarbij staat samenwerking voorop. Binnen de regio kiezen waar je goed in bent. Focus en kiezen voor de meest kansrijke sectoren.		Speerpunten RGA en G-Kracht Groningen. Energy Valley, Healthy Aging, Sensor Technology, Groningen Kennisstad en Bedrijvig Groningen.









### Aantal bovenregionale verplaatsingen beperkt

De werklocatiemarkt is een lokale en regionale markt. Bedrijfsverplaatsingen vinden over een beperkte afstand plaats. Zo'n 90 % van alle bedrijfsverplaatsingen vindt plaats binnen een afstand van 15 km. In onze Database Bovenregionale Locatiebeslissingen (DLN) registeren we sinds 2000 strategische locatiebeslissingen van bedrijven en hun achterliggende motieven. Hieruit blijkt dat het aantal bovenregionale vestigers in de Regio Groningen-Assen beperkt is. In de provincie Groningen landden de afgelopen 10 jaar zeven vestigers van 'buitenaf'. Deze vestigden zich allemaal in het Groninger kustgebied: Eemshaven en Delfzijl en hebben hun activiteiten in de productie en assemblagebranche.

In de figuur op de volgende pagina leest u verwachte locatiedynamiek van ondernemingen naar hoofdactiviteit. Hieruit blijkt dat de meeste dynamiek te verwachten is de branches: hoofdkantoren, distributie en verkoop, marketing en consultancy. In de productie en assemblage zijn de verwachtingen niet zo gunstig. Voor Groningen en RGA zien we enige kansen voor distributie, daarnaast een enkele vestiger in de productie/assemblage branche.



**Figuur 1: verwachte locatiedynamiek naar hoofdactiviteit**

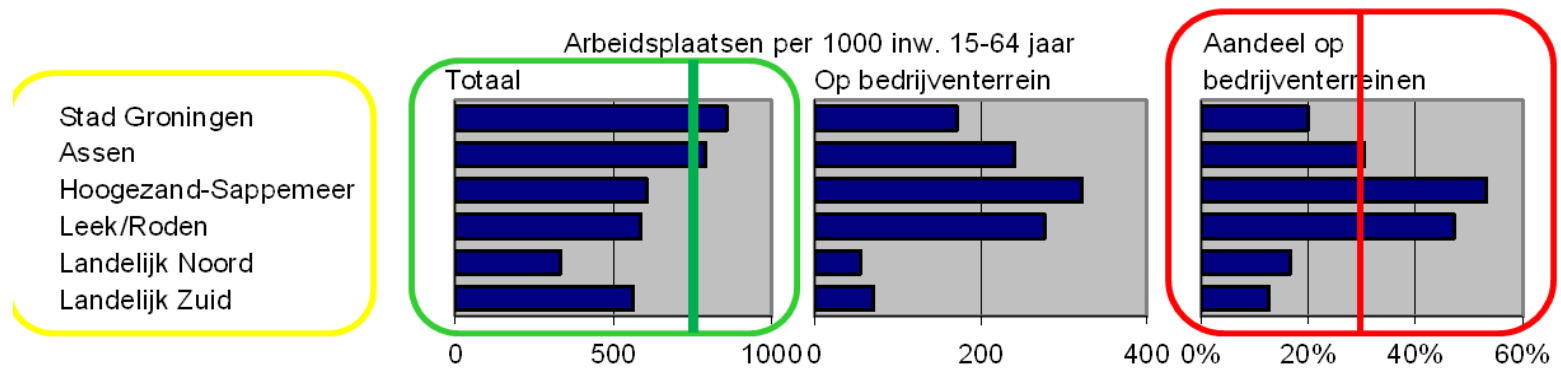
Activiteit	Verwachting	'Drivers' locatiedynamiek
Hoofdkantoren		<ul style="list-style-type: none"> <li>• sterk vestigingsmilieu Noordvleugel</li> <li>• blijvende rol van overnames en fusies</li> <li>• het belang van efficiency en kostenbesparingen</li> <li>• doorontwikkeling van het nieuwe werken</li> </ul>
Distributie		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nederland blijft belangrijk distributieland</li> <li>• outsourcing logistieke activiteiten zet door</li> <li>• hectares beschikbaar in belangrijke corridors</li> </ul>
Verkoop, marketing en consultancy		<ul style="list-style-type: none"> <li>• consolidatie kantorennetwerken zet zich door</li> <li>• groeiers zoeken klanten en personeel op</li> <li>• voldoende vastgoed op goede locaties</li> </ul>
Productie / assemblage		<ul style="list-style-type: none"> <li>• veel concurrentie binnen en buiten Europa</li> <li>• kostenstructuur Nederland relatief hoog</li> <li>• zal vaker gaan om kleinere vestigingen</li> </ul>
Back offices		<ul style="list-style-type: none"> <li>• segment is volwassen: minder groei</li> <li>• deel activiteiten steeds meer footloose en virtueel</li> <li>• blijvend belang van kosten en efficiency</li> </ul>
Research & Development		<ul style="list-style-type: none"> <li>• overwegend kleiner dan 50 arbeidsplaatsen</li> <li>• R&amp;D als hoofdactiviteit beperkt</li> <li>• steeds sterkere ontwikkeling regionale clusters</li> </ul>

## 2.2 Ontwikkelingen werkgelegenheid

*Assen en Groningen zijn motoren van de economie van de Regio Groningen-Assen*

Groningen is de banenmotor van de Regio Groningen-Assen, niet alleen omdat de stad het grootst is, het aantal banen per 1.000 inwoners is ook het hoogst. In totaal zijn er zo'n 130.000 arbeidsplaatsen in Groningen. In de stad Groningen manifesteert deze werkgelegenheid zich voor een groot deel niet op bedrijventerreinen. Voor een uitgebreide weergave van de analyse van de werkgelegenheid en de verwachte ontwikkeling van de analyse, zie de rapportage van Bureau Louter.

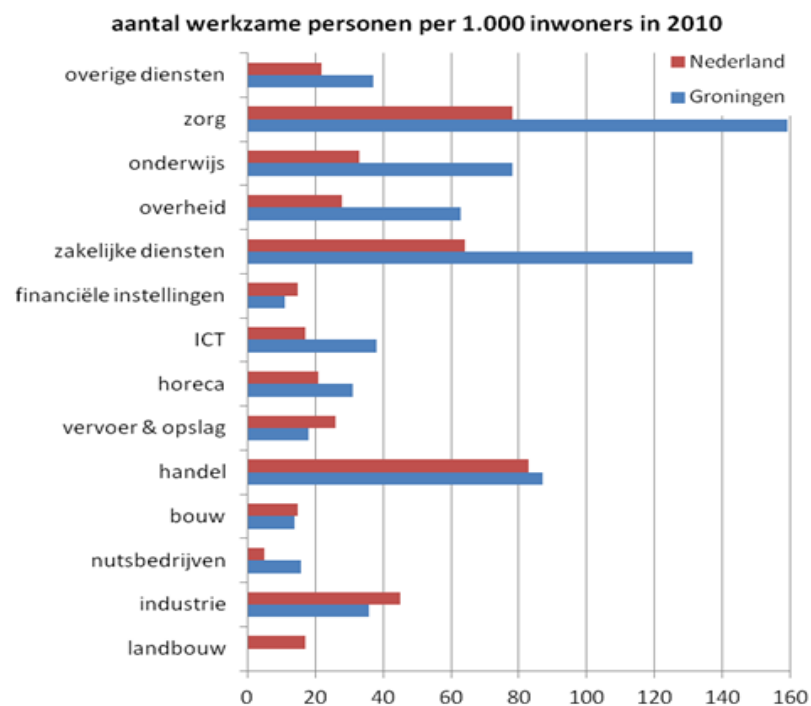
**Figuur 2: arbeidsplaatsen per 1.000 inwoners 15-64 jaar in RGA (bron: Bureau Louter)**



*Grootste deel werkgelegenheid in Groningen in de zorg en de zakelijke dienstverlening*

Het relatief lage aandeel werkgelegenheid op bedrijventerreinen (circa 20%) komt door de werkgelegenheidsopbouw in de stad Groningen. Figuur 3 op de volgende pagina laat zien dat de meeste werkgelegenheid in Groningen in de sectoren zorg en zakelijke dienstverlening zit. Het UMCG en de Rijksuniversiteit Groningen zijn de grootste werkgevers in Groningen.

**Figuur 3: aantal werkzame personen per branche in de gemeente Groningen (bron: Gemeente Groningen)**



#### *Afname werkgelegenheid in de traditionele sectoren*

Bovengenoemde constatering van het lage aandeel werkgelegenheid van bedrijvigheid op bedrijventerreinen zet zich naar verwachting ook in de toekomst voort. Tabel 2 geeft de ontwikkeling van de werkgelegenheid tot 2030 naar sectoren weer voor de stad Groningen. We zien hierbij:

- een afname van de werkgelegenheid in de traditionele sectoren met name in industrie;
- een sterke toename van de werkgelegenheid in de non-profitsector.

**Tabel 2: ontwikkeling werkgelegenheid volgens SE<sup>3</sup>- en TM-scenario in gemeente Groningen (bron: Bureau Louter)**

Sector	SE-scenario 2030		TM-scenario 2030	
	Groningen	RGA	Groningen	RGA
<b>Industrie</b>	- -	-	- -	-
<b>Distributie</b>	-	-	- -	-
<b>Kennisintensieve diensten</b>	+ +	+	+	+
<b>Verzorgende commerciële diensten</b>	+	+	+	+
<b>Non-profitsector</b>	+ +	+ +	+ +	+
<b>Overig</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

*Veel kleine vestigingen; werkgelegenheid juist bij grote bedrijven*

Wanneer we het aantal vestigingen in grootteklasse van de gemeente Groningen bekijken, zien we dat zo'n kleine 90% van het aantal vestigingen minder dan 5 werknemers<sup>4</sup> heeft. Wanneer we de samenstelling van de werkgelegenheid bekijken, blijkt dat meer dan 50% van de totale werkgelegenheid zich bevindt in bedrijven groter dan 50 werknemers. Zo'n 45% van de werkgelegenheid bevindt zich in bedrijven met meer dan 100 werkzame personen.

*Er is een duidelijke 'tweekoppigheid' in de verdeling van bedrijfsvestigingen*

Enerzijds zijn er in Groningen heel veel kleine (M)KB-bedrijven en anderzijds enkele grote instellingen waar het gros van de wekgelegenheid zich bevindt, zoals de Rijksuniversiteit Groningen en het UMCG.

Deze 'tweekoppigheid' zien we ook terug in de economische speerpunten van de gemeente Groningen.

Enerzijds is er de focus op groot en nieuw in de vorm van Energy Valley, Healthy Aging en Groningen Kennisstad en anderzijds is er het speerpunt 'Bedrijvig Groningen' gericht op het bestaande MKB. Belangrijk is daarbij kleinschalig ondernemerschap en zzp'ers niet uit het oog te verliezen in uw beleid, omdat dit het leeuwendeel van de ondernemers behelst en de komende jaren het kleinschalig ondernemerschap naar verwachting toeneemt (het aantal zzp'ers verdubbelt naar verwachting in de periode tot 2030).

<sup>3</sup> Een uitleg van de CPB scenario's en de vertaling van werkgelegenheid naar ruimtebehoefte staat in paragraaf 2.3.

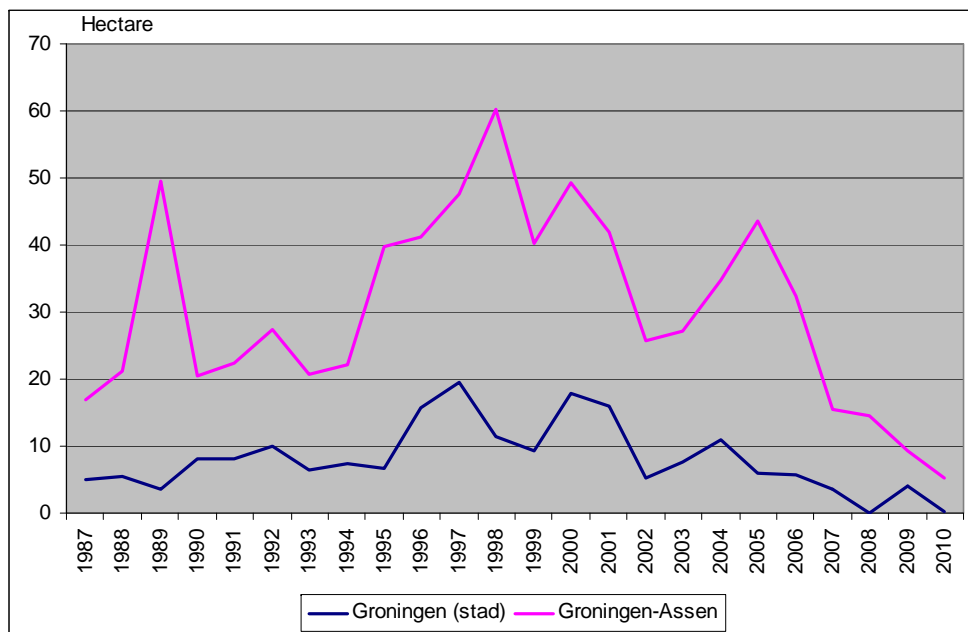
<sup>4</sup> Bron: Kamer van Koophandel, Groningen.

## 2.3 Vertaling naar ruimtevraag

### *Uitgifte bedrijventerreinen zakt in*

De historische uitgifte van bedrijventerreinen geeft een indicatie van de marktontwikkeling voor bedrijventerreinen in de gemeente Groningen. Figuur 3 geeft een overzicht van de uitgifte aan bedrijventerreinen in de gemeente Groningen vergeleken met de Regio Groningen-Assen. De uitgifte in de Regio Groningen-Assen is de laatste jaren zeer sterk afgenomen. Na een groei in de jaren negentig is de uitgifte aan bedrijventerreinen de afgelopen jaren steeds verder afgenomen. Deze afname is overigens een nationaal verschijnsel. De afname in RGA en de gemeente Groningen was sterker dan het nationaal gemiddelde. Naar verwachting zal de uitgifte aan bedrijventerreinen ook de komende jaren achterblijven bij de uitgifte in de periode 1995-2005. Voor een uitgebreide achterliggende analyse verwijzen we naar de rapportage van Louter.

**Figuur 4: uitgegeven hectares bedrijventerrein 1988-2010 (bron: Bureau Louter)**



**Kleine telefonische enquête onder afgehaakte bedrijven Westpoort:**

We hebben vier bedrijven gesproken die belangstelling hadden voor vestiging op Westpoort maar uiteindelijk toch zijn afgehaakt. Deze bedrijven keken allemaal op eigen initiatief naar een mogelijke vestiging en schakelden niet de gemeente in. De bedrijven haakten uiteindelijk af door:

- Economische situatie: beslissing om te verhuizen is uitgesteld;
- Veel regels en eisen aan bestemmingplan en beeldkwaliteitsplan;
- Bedrijf wilde een huur/koopconstructie;
- Te hoge kavelprijs.

*Raming werklocaties op basis van de BLM-methodiek*

De verwachtingen over de toekomstige vraag naar werklocaties (bedrijventerreinen en niet-bedrijventerreinen) zijn gebaseerd op een op maat gemaakte raming op grond van economische prognoses van het Rijk zoals die in de BLM-methode gebruikt worden. De BLM-methodiek is een algemeen geaccepteerd ramingsmodel voor de behoefte-raming van werklocaties voor de lange termijn. De BLM neemt de verwachte werkgelegenheidsontwikkeling als basis en vervolgens wordt deze met aannamen over de ruimtebehoefte per arbeidsplaats vertaald naar een toekomstige ruimtevraag<sup>5</sup>. Het vertrekpunt van de BLM zijn de vier toekomstscenario's van het CPB voor de economische en demografische ontwikkeling van Nederland op de lange termijn. Bij de berekening van de ruimtevraag voor RGA en Groningen gaan we uit van de twee meest waarschijnlijke toekomstscenario's van het CPB (Strong Europe en Transatlantic Market-scenario):

- Het Strong Europe (SE)- scenario gaat uit van een gerichtheid op Europese integratie en versterking van publieke sectoren en non-profit.
- Het Transatlantic Market (TM)-scenario gaat uit van meer nationaal en privaatgerichte ontwikkeling van de economie.

---

<sup>5</sup> Bureau Louter heeft de BLM-raming verfijnd en voor de gemeente Groningen en de Regio Groningen-Assen een uitgebreide en gedegen raming voor de ruimtebehoefte naar bedrijventerreinen gemaakt, waarin eventuele fouten uit inputgegevens voor de raming zijn gecorrigeerd en belangrijke parameters zoals de Floor space index en de terreinquotiënt voor Groningen de regio op maat zijn gemaakt. Deze verfijnde BLM-raming hebben wij gebruikt. Voor de ruimtebehoefte aan niet bedrijventerreinen hebben we op basis van onze expertise en ervaring een meer globalere raming gemaakt. Deze geeft een goede inschatting voor de langetermijnruimtebehoefte op niet-bedrijventerreinen.

In de raming kijken we zowel naar de totale werkgelegenheid en de totale vraag naar werklocaties, als naar de ontwikkeling van de werkgelegenheid per sector en de ontwikkeling van de vraag naar werklocaties per sector.

- Wanneer de ontwikkeling van de werkgelegenheid in een bepaalde sector in de toekomst naar verwachting negatief is, leidt dit in de prognose tot een teruggang in de uitbreidingsvraag in vergelijking met de huidige situatie.
- Wanneer de ontwikkeling van de werkgelegenheid in een bepaalde sector in de toekomst positief is leidt dit in de prognose tot een toename in de uitbreidingsvraag in vergelijking tot de huidige situatie.

In de praktijk bestaat er echter geen één-op-één relatie tussen de ontwikkeling van de werkgelegenheid en de toekomstige behoefte aan bedrijventerreinen.

Opgemerkt dient te worden dat de BLM 'beleidsarm' is. Dat wil zeggen dat overheden nog ambities kunnen hebben die vertaald dienen te worden in de prognoses, bijvoorbeeld op het gebied van promotie en acquisitie.

#### **Beleidsmatige keuze: hoe om te gaan met een negatieve uitbreidingsvraag in de werkgelegenheidsprognose?**

Een negatieve uitbreidingsvraag van de werkgelegenheid voor een bepaald segment bedrijventerrein betekent dat er in de toekomst minder terrein nodig is dan er in de huidige situatie wordt gebruikt voor dit type sector of activiteit. Er moet dus (op termijn) mogelijk terrein aan het bestaande areaal worden onttrokken.

Het op nul zetten van een negatieve uitbreidingsvraag betekent dat als er een negatieve uitbreidingsvraag is in een bepaald segment, het onttrokken vrijgekomen terrein volledig wordt opgevuld door andere bedrijvigheid.

Zowel het totaal op nul zetten als het volledig hanteren van de negatieve uitbreidingsvraag is niet reëel. Het op nul zetten is niet reëel omdat niet te verwachten is dat inderdaad alle vrijgekomen ruimte wordt ingevuld door bedrijvigheid. Er is altijd wel een bepaald soort bedrijvigheid dat qua segment of schaalgrootte niet past (kwalitatieve mismatch). Daarnaast mag verwacht worden dat bedrijven die een vermindering van het aantal arbeidsplaatsen doormaken, niet direct kiezen voor een ander pand. Er kan dus een verschil bestaan tussen de totale ruimtebehoefte aan terreinen in Groningen en de ruimtebehoefte die men zou verwachten op grond van de werkgelegenheidsprognoses. Dit



hangt bijvoorbeeld samen met de inertie van bedrijven en een zekere vertraging in de vertaling van arbeidsplaatsen in huisvestingsbehoefte.

Ook het volledig hanteren van de negatieve uitbreidingsvraag is niet reëel, omdat er binnen een bepaald segment wel krimp kan zijn, maar in andere segmenten juist wel groei kan zijn. Als deze groei binnen het bestaande areaal niet past moet daar nieuw passend terrein voor worden ontwikkeld.

Om bovenstaande redenen zijn we bij de behoefteeraming naar werklocaties voor de Regio Groningen-Assen en de gemeente Groningen uitgegaan van een gemiddelde van het op nul zetten en het volledig meerekenen van de negatieve uitbreidingsvraag.

*De vraag naar bedrijventerreinen bedraagt t/m 2030 81 – 97 hectare*

De vraagraming heeft betrekking op uitbreidingsvraag en vervangingsvraag.

- Uitbreidingsvraag komt voort uit groei van de werkgelegenheid en terreinquotiënten<sup>6</sup> in een bepaalde sector.
- Vervangingsvraag ontstaat als gevolg van onttrekkingen van werklocaties op bepaalde locaties, bijvoorbeeld door functieverandering of omdat de bedrijvigheid niet meer past op de huidige locatie.

In de raming kijken we zowel naar de totale werkgelegenheid en de totale vraag naar werklocaties, als naar de ontwikkeling van de werkgelegenheid per sector en de ontwikkeling van de vraag naar werklocaties per sector.

Naast de uitbreidingsvraag is ook ruimte nodig om vervangingsvraag van reeds gevestigde bedrijven op te vangen. Hierbij gaat het om nieuwe ruimte voor bedrijvigheid die nodig is omdat bedrijven moeten verhuizen wegens transformatie van de vestigingslocatie van werkfunctie naar een andere functie en omdat de huidige locatie van een bedrijf niet meer past. De vervangingsvraag voor bedrijventerreinen is door Bureau Louter berekend op 22 hectare, zowel in het SE- als het TM-scenario. Zie tabel 3.

---

<sup>6</sup> Terreinquotiënt is de benodigde hoeveelheid ruimte per arbeidsplaats.

**Tabel 3: Uitbreidings- en vervangingsvraag naar bedrijventerreinen in Groningen in hectares volgens SE en TM scenario (bron: Stec Groep en Bureau Louter)**

	SE 2011-2030	TM 2011-2030
Uitbreidingsvraag Bedrijventerreinen	59	75
Vervangingsvraag Bedrijventerreinen	22	22
<b>Totaal</b>	<b>81</b>	<b>97</b>

*De vraag naar niet-bedrijventerreinen bedraagt t/m 2030 91-115 hectare*

Een gedeelte van de werkgelegenheidsvraag komt terecht op bedrijventerreinen en een gedeelte op niet-bedrijventerreinen. In paragraaf 2.4 (kwalitatieve vertaling ruimtevraag naar dertien typen werklocaties) worden de locatietypen van bedrijventerrein en niet-bedrijventerreinen beschreven.

**Tabel 4: vraag naar niet-bedrijventerreinen in Groningen in hectares volgens SE en TM scenario (bron: Stec Groep en Bureau Louter)**

	SE 2011-2030	TM 2011-2030
Niet-bedrijventerreinen	115	91

Opvallend aan de ruimteprognose van Groningen zijn de volgende aspecten:

- De ruimtebehoefte op grond van de werkgelegenheidsontwikkeling is in de periode tot 2030 is veel lager dan deze in het verleden was (dit beeld wijkt overigens niet af van de situatie in andere steden en regio's).
- De toekomstige werkgelegenheid bevindt zich in toenemende mate op niet-bedrijventerreinen. Voor de stad Groningen geldt dit sterker dan in de regio als geheel en sterker dan in Nederland als geheel.
- Het SE-scenario leidt voor Groningen tot een vergelijkbare tot iets grotere behoefte aan werklocaties dan het TM-scenario. In het TM-scenario is in vergelijking tot het SE-scenario sprake van een iets grotere behoefte aan bedrijventerreinen en een relatief kleinere behoefte aan niet-bedrijventerreinen.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Voor een uitgebreide analyse en verklaring van de cijfers verwijzen we naar de rapportage van Bureau Louter.

### **Vraag naar bedrijventerreinen in de periode t/m 2020 en de periode t/m 2030**

De vraag naar bedrijventerreinen is berekend voor de periode 2011 t/m 2030. De prognoses van het CPB en Bureau Louter laten zien dat in het TM en SE scenario de vraag naar bedrijventerreinen de komende tien jaar ongeveer gelijk of iets minder is dan de uitgifte de afgelopen tien jaar. In de periode 2021 t/m 2030 valt de uitbreidingsvraag geheel weg en wordt zelfs licht negatief. Dat wil overigens niet zeggen dat de vraag naar bedrijventerreinen daarmee geheel opdroogt. Als gevolg van onttrekking van werkfuncties op bepaalde locaties zal er altijd behoefte aan bedrijventerreinen blijven bestaan. Deze vraag is de vervangingsvraag.

Geconstateerd is dat de toekomstige vraag zicht in toenemende mate bevindt op niet-bedrijventerreinen. Er zal in de toekomst nader moeten worden onderzocht waar deze vraag binnen de gemeente Groningen kan worden gefaciliteerd en of de geplande bedrijventerreinen hier in de toekomst een rol in kunnen spelen.

## **2.4 Kwalitatieve vertaling ruimtevraag naar dertien typen werklocaties**

### *Verschuiving van monofunctionele- naar multifunctionele werklocaties*

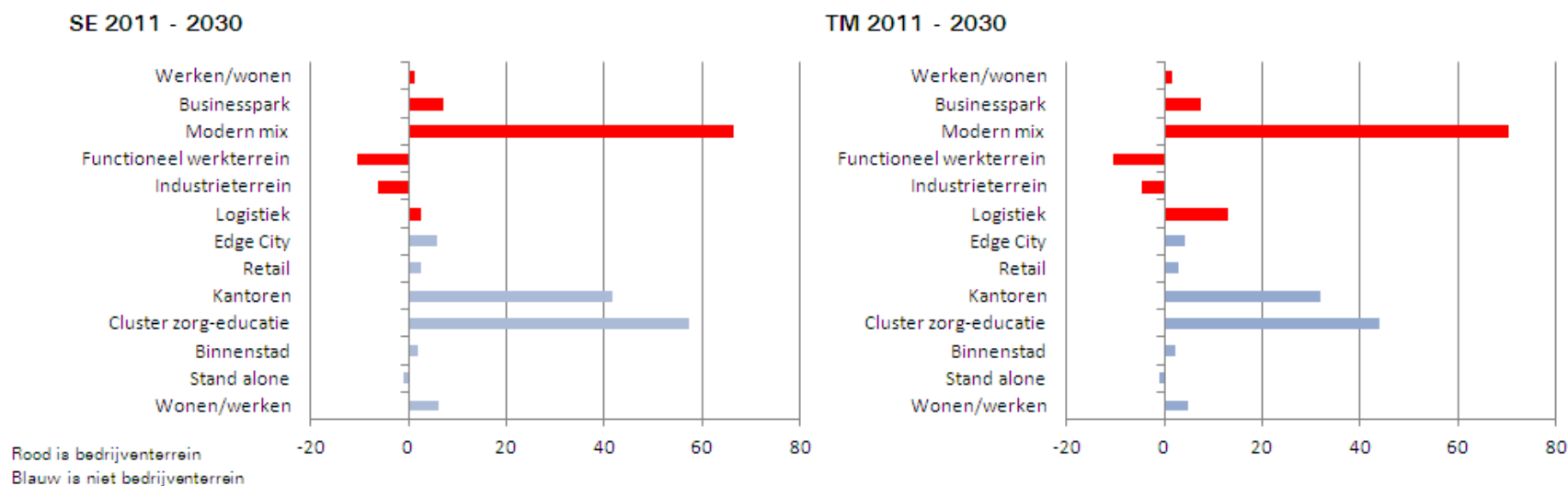
Werken vindt in Groningen steeds minder plaats op traditionele monofunctionele bedrijventerreinen. Er is sprake van een verschuiving in de behoefte naar multifunctionele werklocaties waar naast werken ook andere activiteiten plaatsvinden. Denk bijvoorbeeld aan de sportschool op het bedrijventerreinen, maar ook aan zogenaamde edge cities waar detailhandel, leisure, en allerlei andere activiteiten plaatsvinden op een goed bereikbare plaats aan de stadsrand.

We stelden een typering op van dertien werklocaties die de totale vraag voor Groningen en de Regio Groningen-Assen kan faciliteren. Onderstaande figuren geven de berekende ruimtebehoefte weer verdeeld in deze dertien werklocaties. Opvallend voor Groningen zijn:

- Behoefte aan locaties gerelateerd aan zorg en onderwijs. Dit behelst een zeer substantieel deel van de werkgelegenheid.
- Behoefte aan kleinschalige locaties waar gewoond en gewerkt kan worden in een gemengd woon-werkmilieu (werken in het woonmilieu) of een werk-woonmilieu (bedrijventerrein waarop ook gewoond kan worden).

- Groningen kent ook een grote behoefte aan kantoren en kantoorachtigen op allerlei typen locaties: overwegend gaat het daarbij overigens om kleine kantoorgebruikers (tot 250 en tot circa 1000 meter), en een beperkt aantal grootschalige kantoren (!).
- In beide scenario's neemt de behoefte aan locaties voor industrie en zware bedrijvigheid in hoge milieuhindercategorieën af.

**Figuur 4: uitbreidingsvraag verdeeld in typen werklocatie volgens TM- en SE scenario: Stec Groep en Bureau Louter)**



## 2.5 Korte karakterisering werklocaties

Van de bovengenoemde dertien typen werklocaties staat in deze paragraaf een korte karakteristiek. Zie de Werklocatie Atlas RGA voor een uitgebreide toelichting en visualisering van deze typologie. Het gaat om:

## Bedrijventerreinen

### High Tech Businesspark

Korte omschrijving: **Toplocatie voor bedrijfsruimtevestigers: locatie voor bedrijfsruimtegebruikers met een hoogwaardige huisvestingsvraag die ook bereid zijn daarin te investeren.**



Doelgroepen: **Kantoorachtig, ICT**

Voorbeeld: **Zernike Science Park**

### Moderne mix bedrijvigheid

Korte omschrijving: **Locatie voor bedrijven met een modern gemengd karakter; nette uitstraling terrein, respresentatieve gebouwen.**



Doelgroepen: **alle soorten bedrijvigheid, behalve detailhandel en kantoren**

Voorbeeld: **Kranenburg, Westpoort (gedeeltelijk)**

### Functioneel werkterrein

Korte omschrijving: **De locatie met standaard en bedrijven met een matige uitstraling. Weinig tot geen eisen aan panden en kavels.**



Doelgroepen: **alle soorten bedrijvigheid die geen eisen stellen aan uitstraling en omgeving, bijvoorbeeld spuitrijen, autodemontagebedrijven, etc.**

Voorbeeld: **Groot deel bestaande voorraad**

### Industrieterrein

Korte omschrijving: **Grootschalige werklocatie voor middelgrote en grote productieactiviteiten.**



Doelgroepen: **Bedrijven met een hoge milieucategorie (4, 5 en 6) NIMBY bedrijvigheid.**

Voorbeeld: **Winschoterdiep, Roodehaan (gedeeltelijk)**

### Logistieke bedrijvigheid

Korte omschrijving: **(hoogwaardige) logistiek- en distributielocatie geheel gesegmenteerd voor logistiek bedrijven. Hierbij gaat het ook om VAL-activiteiten.**



Doelgroepen: **Logistieke dienstverleners**

Voorbeeld: **Westpoort (gedeeltelijk)**

### Niet-bedrijventerreinen

#### Edge City

Korte omschrijving: **De Edge City (gemengde economische zone) is een relatief nieuw locatietype. Locatie met een mix van diverse economische functies, waaronder kantoren, sportaccommodaties, cultuurcentra.**



Doelgroepen: **mix van diverse functies.**

Voorbeeld: **Europapark**

### Retail

Korte omschrijving: **Grootschalige shoppingcentra vaak gelegen aan de rand van de stad. Vaak gedomineerd door enkele grote vestigers, bijvoorbeeld Ikea, Intersport etc.**

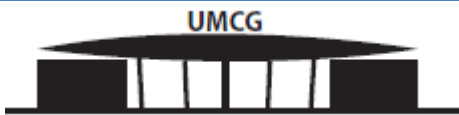


Doelgroepen: **grootschalige detailhandel**


Voorbeeld: **Sontweg (eo)**

### Zorglocatie

Korte omschrijving: **De zorglocatie en het zorgpark zijn locaties voor bedrijven in de zorgsector, Vaak wordt dit type locatieontwikkeld in combinatie met of in de nabijheid van een ziekenhuis, maar dit hoeft niet per se. Er zijn locaties van dit relatief nieuwe concept in ontwikkeling in**




<b>Nederland, maar vooralsnog weinig concrete voorbeelden.</b>
Doelgroepen: <b>bedrijven in instellingen in de zorgcluster</b>
Voorbeeld: <b>UMCG, Corpus den Hoorn-Zuid</b>

<b>Binnenstad</b>	
Korte omschrijving: <b>Binnen stad is van oudsher het stadcentrum waar winkels en allerlei centrumfuncties zijn gesitueerd.</b>	
Doelgroepen: <b>retail, cultuur, openbaar bestuur, etc</b>	
Voorbeeld: <b>Centrum</b>	

<b>Kantoren</b>	
Korte omschrijving: <b>kantorenlocatie zijn locaties meest gelegen nabij het openbaar vervoer (NS-station) en aan uitvalswegen aan de rand van de stad. Het kwaliteitsniveau van kantoorlocaties is meestal hoger dan de standaard bedrijventerreinen.</b>	
Doelgroepen: <b>kantoren, (zakelijke dienstverlening), maar ook kantoorachtige bedrijvigheid (ICT, etc)</b>	
Voorbeeld: <b>Europapark, Martini Trade Park</b>	

<b>Werken/wonen</b>	
Korte omschrijving: <b>bij werken/wonen gaat het wonen op bedrijventerreinen (woon-werkkavels)</b>	
Doelgroepen: <b>divers, geen specifieke doelgroep.</b>	
Voorbeeld: <b>Hoendiep-Noord, Westpoort (gedeeltelijk)</b>	

<b>Wonen/werken</b>	
Korte omschrijving: <b>bij wonen/werken gaat het om werken in een woonomgeving</b>	
Doelgroepen: <b>kleinschalige bedrijvigheid in stad. Veelal zzp'ers.</b>	
Voorbeeld: <b>stadsbreed</b>	



### 3. CONFRONTATIE MET AANBOD

*In dit hoofdstuk leest u meer over de vraag naar werklocaties in vergelijking tot het actuele aanbod aan werklocaties. Dit doen we voor bedrijventerreinen en voor niet-bedrijventerreinen.*

#### 3.1 Kwantitatieve confrontatie met aanbod

*Aanbod bedrijventerreinen: een kleine 300 hectare*

Tabel 5 geeft aanbod aan bedrijventerreinen weer van de gemeente Groningen<sup>8</sup>. Het gaat hier om terreinen die direct uitgifbaar zijn, plannen voor bedrijventerreinen die hard zijn en plannen voor bedrijventerreinen die zacht zijn.

**Tabel 5: aanbod bedrijventerreinen gemeente Groningen**

Status	naam terrein	netto ha	eerste uitgifte	Segment
<b>direct uitgifbaar</b>				
	Zernike Park	13,6	gestart	hoogwaardig
	Eemspoort	9,4	gestart	werkterrein
	Westpoort fase 1a	27,4	gestart	gemengd en werkterrein
	Roodehaan	13	gestart	gemengd en werkterrein
	<b>Subtotaal</b>	<b>63,4</b>		
<b>harde plannen</b>				
	Westpoort 1b	41,9	2012	gemengd en werkterrein
	Roodehaan fase 2 en 3	14,4	2020	gemengd en werkterrein
	Westpoort 2 <sup>e</sup> fase	75	voor 2020	gemengd en werkterrein
	<b>Subtotaal</b>	<b>131,3</b>		

<sup>8</sup> Bedrijventerreinenmonitor Regio Groningen-Assen 2012.

<b>zachte plannen</b>				
	Hoendiep Noord	2	voor 2020	wonen/werken
	Meerstad	90	na 2020	hoogwaardig en gemengd
	Heldenpark	7	pm	kleinschalig
	<b>Subtotaal</b>	<b>99</b>		
<b>totaal aanbod</b>		<b>293,7</b>		

#### *Huidige leegstand zo'n 21 hectare*

Naast het aanbod aan bedrijventerreinen (huidig uitgeefbaar en harde en zachte plannen) is er ook aanbod in bestaand vastgoed. Op dit moment wordt in de gemeente Groningen zo'n 70.000m<sup>2</sup> aan bestaand vastgoed te huur of te koop wordt aangeboden<sup>9</sup>. Omgerekend naar hectaren is dat zo'n 21 hectare. In de totale Regio Groningen-Assen staat zo'n 190.000 m<sup>2</sup> leeg, dit is zo'n 57 hectare. Groningen heeft daarmee een aandeel van 36% in de totale leegstand van de Regio Groningen-Assen. De vraag is echter of dit vastgoed ook courant is en aantrekkelijk is voor de huidige markt. Veelal bestaat leegstaand vastgoed voor een deel uit verouderde panden voor single tenant users en is het in de huidige vorm en marktomstandigheden niet meer aantrekkelijk voor de huidige markt. Voor een gedegen vraag-aanbodanalyse moet het bestaande vastgoed zeker worden meegenomen. In dit advies ligt het accent vooral op het reduceren van het grote aanbod aan toekomstige plannen aan bedrijventerreinen . We focussen ons daarom op dit moment niet verder op het bestaande aanbod.

#### *Vraag naar bedrijventerreinen tot en met 2030: 81 ha – 97 ha*

Tabel 6 geeft de vraag naar bedrijventerreinen tot en met 2030 weer. Afhankelijk van gekozen scenario is de vraag naar bedrijventerreinen tot en met 2030 zo'n 81 – 97 hectare.

---

<sup>9</sup> NVM, 2011.

**Tabel 6: uitbreidings en vervangingsvraag naar bedrijventerreinen in Groningen in hectares volgens SE en TM scenario (bron: Stec Groep en Bureau Louter)**

	SE 2011-2030	TM 2011-2030
Uitbreidingsvraag		
Bedrijventerreinen	59	75
Vervangingsvraag		
Bedrijventerreinen	22	22
<b>Totaal</b>	<b>81</b>	<b>97</b>

*Fors aanbodoverschot bedrijventerreinen t/m 2030 van 197 – 213 hectare*

Tabel 7 laat zien dat het aanbodoverschot aan bedrijventerreinen groot is. Dit overaanbod wordt bijna geheel veroorzaakt door het grote aanbod aan harde en zachte plannen.

**Tabel 7: vraag-aanbodconfrontatie bedrijventerreinen gemeente Groningen**

Onderdeel van vraag-aanbodconfrontatie	Netto hectares in 2030
Uitbreidingsvraag BLM-prognose (SE en TM)	59-75
Vervangingsvraag	22
<b>Netto behoefte</b>	<b>81 – 97</b>
<b>Direct uitgeefbaar</b>	
Direct uitgeefbaar	63,4
Harde plannen	131,3
Zachte plannen	99
<b>Totaal aanbod</b>	
	<b>293,7</b>
<b>Saldo</b>	<b>196,7 - 212,7</b>

*Circa helft van overaanbod Regio Groningen Assen komt uit Groningen*

Tabel 8 geeft de vraag-aanbodconfrontatie van bedrijventerreinen van de totale Regio Groningen-Assen weer. Niet alleen de gemeente Groningen, ook totale Regio Groningen-Assen heeft te maken met een fors overaanbod. Echter, in vergelijking met de totale regio heeft de gemeente Groningen verhoudingsgewijs te maken met een groter overaanbod. Circa de helft van het totale overaanbod van de regio Groningen-Assen komt uit Groningen.

**Tabel 8 vraag-aanbodconfrontatie bedrijventerreinen Regio Groningen -Assen**

Onderdeel van vraag-aanbodconfrontatie	Netto hectares in 2030
BLM-prognose (SE en TM)	137 - 188
vervangingsvraag	43 – 45
<b>Netto behoefte</b>	<b>180 – 233</b>
<hr/>	
Direct uitgeefbaar	146,5
Harde plannen	306,9
Zachte plannen	165,1
<b>Totaal aanbod</b>	<b>618,5</b>
<hr/>	
<b>Saldo</b>	<b>Overaanbod 385 - 438,5</b>

### 3.2 Kwalitatieve confrontatie met aanbod

*Veel aanbod in segment gemengd en werkterrein*

Wanneer we het aanbod naar segment bekijken dan zien we dat er wel enige differentiatie is in het aanbod, maar dat er een mismatch is met de vraag naar nieuwe werklocaties. Veruit het meeste aanbod (direct uitgeefbaar en harde plannen) is te vinden in het segment gemengd en werkterrein<sup>10</sup>. Uitzondering hierop is

---

<sup>10</sup> In de bedrijventerreinenmonitor van de Regio Groningen-Assen staat Westpoort als geheel gemengd werkterrein benoemd, ook een gedeelte is hoogwaardig gemengd.

het hoogwaardige Zernike Sciencepark. Verder zien we dat de differentiatie vooral in de zachte plannen zit (kleinschalig, wonen/werken en hoogwaardig).

**Tabel 9: aanbod bedrijventerreinen gemeente Groningen naar segment**

Segment	Aantal hectare	Status
<b>Hoogwaardig</b>	13,6	Direct uitgeefbaar
<b>Werkterrein</b>	9,4	Direct uitgeefbaar
<b>Gemengd en werkterrein</b>	171,7	40,4 ha direct uitgeefbaar 131,3 ha hard
<b>Hoogwaardig gemengd</b>	90	Zacht
<b>Wonen werken</b>	2	Zacht
<b>Kleinschalig</b>	7	Zacht
<b>Totaal</b>	<b>293,7</b>	

*Differentiatie vergroten om aan de vraag te voldoen*

De dynamiek in de economie speelt zich in de toekomst steeds meer af in stedelijke gebieden. De aanzuigende werking van de grote stad neemt zal steeds verder toenemen. Oorzaak is onder andere krimp en vergrijzing in het ommeland en de daarmee gepaard gaande vermindering van het voorzieningenniveau.

Figuur 4 op pagina 24 geeft de uitbreidingsvraag naar typen werklocaties weer. Onderstaande figuur 5 geeft deze uitbreidingsvraag weer ten opzichte van het bestaande en geplande aanbod. Met andere woorden, het gaat om de wenselijke strategische herprofilering van het bestaande aanbod aan bedrijventerreinen. Daarbij is een onderverdeling gemaakt in Groningen, de locaties gelegen binnen de T-as en de overige meer lokaal georiënteerde terreinen. Door de aanzuigende werking van Groningen ten opzichte van de T-as en de overige gemeenten zien we een meer gedifferentieerde vraag op Groningen afkomen. Dat betekent dat er ook meer gedifferentieerd aanbod nodig is. Dus meer variatie en minder van hetzelfde (moderne mix).

**Figuur 5. strategische herprofilering van toekomstige werklocaties (werklocaties op bedrijventerreinen in blauw, werklocaties op niet-bedrijventerreinen in rood)**

Soort werklocatie	Lokaal	T-as	Groningen
Businesspark			X ↑
Modern mix	X ↔	X ↓	X ↓
Functioneel werkterrein		X ↔	X ↔
Industrieterrein		X ↓	X ↑
Logistiek			X ↑
Werken/wonen	X ↓	X ↓	X ↔
Edge City			X ↑
Retail			X ↑
Kantoren		X ↓	X ↔
Cluster zorg/educatie			X ↑
Binnenstad	X ↓	X ↔	X ↑
Wonen/werken	X ↑	X ↑	X ↑

### 3.3 Financiële consequenties huidig aanbod

*Op de huidige voet doorgaan kost veel geld*

De verminderde uitgifte aan bedrijventerreinen kost de gemeente Groningen veel geld, net als in sommige andere regiogemeenten. Bouwrijpe grond en reeds verworven gronden drukken zwaar op de grondexploitaties.

De locaties onveranderd op de markt zetten is niet alleen kostbaar, maar is ook vanuit ruimtelijk- economisch oogpunt ongunstig:

- De doorlooptijd van huidige locaties is langer, dit is onaantrekkelijk voor gevestigde ondernemers en onaantrekkelijk voor toekomstig geïnteresseerde bedrijven.
- Het onderscheidend vermogen van de verschillende locaties is onvoldoende wanneer het profiel van locaties mikt op het middensegment. Onderscheidende segmenten zijn moeizaam te ontwikkelen wanneer het aanbod aan potentiële locaties groter is dan de vraag omdat onderscheidende segmenten dan versnipperd landen over de stad.
- Locatie kunnen soms maar half worden uitgegeven, ook bij een zeer lange uitgifteperiode. Er ontstaan veel blijvende restkavels. Dit oogt rommelig en maakt onderhoud kostbaar.

Deze situatie heeft een negatieve impact op het imago van Groningen en verzwakt de concurrentiekracht van Groningen.

## 4. STRATEGISCHE KEUZES

*In dit hoofdstuk staan de belangrijkste strategische keuzes die een rol spelen in een succesvolle werklocatiestrategie voor de gemeente Groningen.*

### 4.1 Uitgangspunt 1: ga bij de vraag naar werklocaties uit van een bandbreedte tussen SE en het TM scenario

*Een bandbreedte in de vraag naar werklocaties is reëel*

Tabel 10 geeft nog eens de totale vraag naar werklocaties voor de gemeente Groningen weer. Hierbij is onderscheid gemaakt in de vraag naar bedrijventerreinen (inclusief vervangingsvraag) en de vraag naar niet-bedrijventerreinen. De prognose is gebaseerd op het meest waarschijnlijke SE en TM scenario. We adviseren u bij de vraag uit te gaan van een bandbreedte tussen het SE en TM scenario.

**Tabel 10: vraag naar werklocaties in hectares volgens SE en TM scenario**

	SE 2011-2030	TM 2011-2030
Uitbreidingsvraag		
Bedrijventerreinen	59	75
Vervangingsvraag		
Bedrijventerreinen	22	22
<b>(Sub)totaal</b>		
<b>bedrijventerreinen</b>	<b>81</b>	<b>97</b>
Vraag niet-bedrijventerreinen	115	91
<b>Totale vraag</b>	<b>196</b>	<b>188</b>



### **Wat komt uit de panels?**

*Geen nieuwe terreinen meer aanleggen!*

'De tijd van aanleggen van nieuwe bedrijventerreinen is voorbij. Focus moet gaan naar de bestaande voorraad.'

*Stem aanbod af op behoefte*

'Als ik over de A7 rij zie ik het ene na het andere bord 'te huur en te koop staan. Ik heb het idee dat het nog steeds erger wordt. Waarom stoppen gemeenten niet met het aanleggen van nog meer nieuwe terreinen?'

### **Wat betekent dit voor uw werklocaties?**

- De nieuwe BLM-ramingen geven aan dat de vraag naar bedrijventerreinen in de gemeente Groningen sterk vermindert.
- Dit betekent in de werklocatiestrategie een omslag in denken. In plaats van uit te gaan van groei, moet men nu in sommige segmenten uitgaan van krimp. Met name in de traditionele sectoren (functionele werkterreinen) is de teruglopende vraag het meest manifest.
- De vraag verandert niet alleen in kwantitatieve zin, ook kwalitatief. De vraag wordt meer divers. Dit heeft consequenties voor het aanbod, ook dit moet meer divers worden.

## **4.2 Uitgangspunt 2: monitor uitgifte en aanbod**

*Koers op hoofdlijn en monitor om bij te sturen*

De toekomst is moeilijk te voorspellen. Juist deze tijd is economisch lastig en kent veel onzekerheden. De conjunctuur is daardoor grillig met pieken en dalen. Vanwege deze grilligheid moet u koersen op hoofdlijnen. Binnen deze hoofdkoers moet u frequent nagaan of bijsturen nodig is. Om dit bijsturen mogelijk te maken moet u de vraag en aanbod naar werklocaties regelmatig monitoren. Voor een compleet beeld is het ook belangrijk dat het bestaande vastgoed in de monitoring wordt meegenomen.

*Monitor ook nieuwe toekomstige sectoren en activiteiten en locaties voor nieuwe werkvormen*

De uitgifte en het aanbod aan werklocaties dient bij voorkeur jaarlijks in beeld worden gebracht. Voor bedrijventerreinen doet u dit al. Belangrijk is echter ook de speerpunten waarop u inzet te monitoren. Deze sectoren hebben in de toekomst mogelijk ruimte nodig die nu nog niet aanwezig is. Deze behoefte kan niet gevestigd worden op de huidige traditionele locaties. Als die vraag komt moet u voorbereid zijn.

**Wat komt uit de panels?**

*Goed voorraadbeheer bedrijventerreinen*

'In het verleden was er te weinig aanbod aan terreinen en nu is er te veel. Het aanbod moet zo zijn dat er makkelijk op de markt kan worden ingespeeld'. 'Terreinen moeten zo in procedure worden gebracht dat ze snel op de markt kunnen komen en kunnen inspelen op de aard van de vraag'. 'Een zekere voorraad aan bestaand vastgoed, bouwrijpe kavels en plannen is nodig voor een goed functionerende bedrijfsruimtemarkt. De voorgebakken broodjes moeten klaar liggen!'



*Flexibiliteit en korte procedures*

'Timmer niet alles op basis van sector en activiteit dicht in bestemmingsplannen. Ondernemers ervaren dit als te star. Sta enige vrijheid toe, mits de ondernemers past in de sfeer en het profiel van het terrein'. 'Procedures voor bestemmingsplannen en bouwvergunningen duren nu te lang. De markt heeft daar last van en moet kunnen inspringen op de actualiteit'.

Zowel ondernemers als wetenschappers en huisvestingsadviseurs voelen veel voor het principe van 'negatief bestemmen'<sup>11</sup> op sommige typen locaties en het afbakenen van vestigingsmilieus op basis van kwaliteit van de verschijningsvorm en de schaalgrootte, in plaats van segment, sector of activiteit.

---

<sup>11</sup> Negatief bestemmen betekent dat het bestemmingsplan uitsluit wat niet op de locatie gevestigd mag worden. Alle overige activiteiten worden dan toegestaan. Dit verschilt van het zogenaamde 'positief bestemmen' dat nu vaak door de gemeente Groningen wordt gehanteerd, waarbij in het bestemmingsplan staat aangegeven welke bestemmingen waar mogelijk zijn.

### *Samenwerking publiek en privaat*

'De overheid moet beter op de markt inspelen. Nu loopt overheid door lange procedures achter de markt aan. In de afstemming van beleid naar uitvoering is juiste afstemming privaat en publiek belangrijk.'

### **Wat betekent dit voor uw werklocaties?**

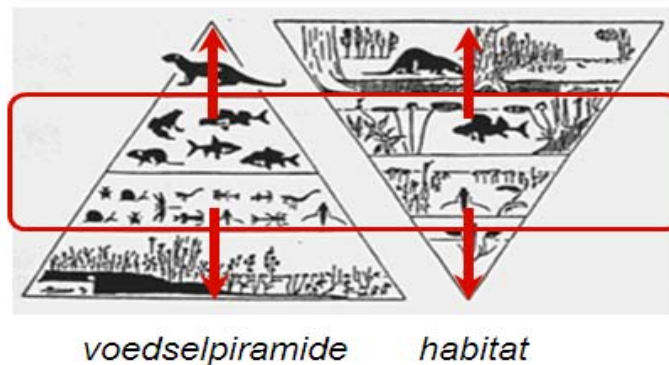
- Bedrijventerreinenbeleid dat altijd actueel is, omdat de stad de vinger aan de pols houdt in vraag en aanbod, zowel kwantitatief als kwalitatief.
- Toekomstige werklocaties selecteren als toekomstige locaties die afhankelijk van de vraag een specifiek en onderscheidend actueel profiel kunnen krijgen.
- Minder blauwdrukplannen ontwikkelen, maar inzetten op een kiemstrategie. (zie paragraaf 4.3)

## **4.3 Uitgangspunt 3: Groningen heeft de beste kansen: zet daarop in!**

### *Groningen heeft een cruciale centrumfunctie in de Regio Groningen-Assen*

De gemeente Groningen heeft een cruciale centrumfunctie binnen de Regio Groningen-Assen. In Groningen zijn landelijk bekende en voor de regio belangrijke ondernemingen gevestigd. Ook zit er kennis en onderwijs en de gemeente bevat veel innovatiekracht die voor de toekomstige ontwikkeling van bedrijvigheid en de toekomstige kiemkracht van de stad en de regio van groot belang is.

### *Stad en regio functioneren als één ecosysteem*

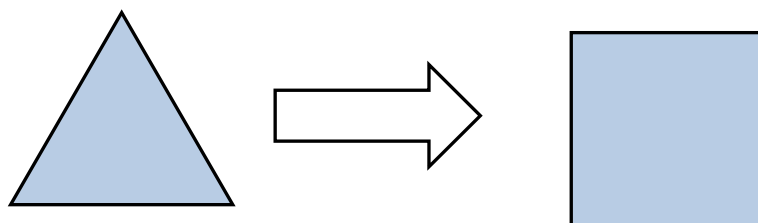


Wanneer u de economische structuur van de Regio Groningen-Assen vergelijkt met een ecosysteem en een voedselpiramide dan staat Groningen aan de top, als locatie met de meest onderscheidende vestigingsmilieus die belangrijk zijn voor ondernemers met een grote reikwijdte en drempelwaarde en die dus een bijzondere habitat nodig hebben. Deze milieus zijn voor toekomstig economisch

functioneren steeds belangrijker omdat het gaat om innovatiekracht en creativiteit. Dit milieu moeten Groningen en de regio koesteren, vanwege de interconnectiviteit met Nederland als geheel en met omliggende kernen op regionale schaal. De lokale bedrijvigheid in de regio wordt immers mede gevoed door grote landelijke economische spelers, maar ook door nieuwe startende ondernemers voor wie de specifieke stedelijke eigenschappen en vestigingsmilieus van Groningen belangrijk zijn. Groningen wordt in dat opzicht in de toekomst naar verwachting nog meer 'centrum van het Noorden' dan het nu al is in Noord-Nederland en de regio Groningen-Assen. Belangrijk is om deze functie te blijven vervullen en te versterken, in het belang van de stad en de regio.

#### *Economie speelt zich in toenemende mate af in stedelijke gebieden*

De tendens in de vestiging van economische functies is dat deze steeds meer in en rond een grote stad plaatsvinden. De aanzuigende werking van de stad wordt in de toekomst alleen maar groter. Niet alleen de landelijke functies die aan de top van de voedselpiramide staan zullen in de stad worden gevestigd, maar ook de meer regionale 'lagere' functies. De piramidevormige structuur van de economische voedselpiramide zal in de toekomst een steeds rechtere vorm krijgen. Houd focus en richt u als stad Groningen op juist die aspecten van de economie waar u goed in bent. Focus houden kan ook heel goed gepaard gaan met het negatief bestemmen van functies in een bestemmingsplan. Functies die speciale sterke doelgroepen in de weg staan laat u niet toe. Iedere andere functie laat u wel toe.



#### *Richt u op een kiemstrategie in de ontwikkeling van werklocaties*



Het publiekrechtelijk verankeren van een flexibel concept voor een aantal werklocaties past in onze optiek bij een flexibel vraaggericht perspectief in Groningen. We leggen graag de link met een 'kiemstrategie' voor gebiedsontwikkeling, waarbij u op enkele specifiek afgebakende werklocaties een vrije invulling toestaat en de functionele invulling op voorhand niet in het bestemmingsplan is afgebakend.

### **Wat komt uit de panels?**

#### *Ken je kracht!*

'Doe waar je goed in bent! Zet in op de speerpunten en verkoop deze ook nationaal/internationaal. Belangrijk is om hieraan vast te houden.'

#### *Geloof in eigen kunnen*

'Laat zien dat je het kan als regio! Profileer je als regio met een zeer centrale rol voor Groningen'.

'Gemeente Groningen heeft een goed imago; benut dat beter in de regio als geheel! '

#### *Complementariteit van locaties*

'Onderscheidend vermogen in de verschillende locaties is belangrijk. Niet te veel van hetzelfde ontwikkelen. Inzetten op de kracht van de locatie.'

### **Wat betekent dit voor uw werklocaties?**

- Richt bedrijventerrein in voor speciale doelgroepen met een sterk imago. Ontwikkel niet voor de middelmaat, zo creëer je vlees noch vis.
- Belangrijk zijn de look&feel van een locatie. Dit betekent enkele duidelijke randvoorwaarden voor een bepaalde ontwikkeling. Alles kan en mag zolang het in overeenstemming is met 'het DNA' van de locatie.

### **4.4 Uitgangspunt 4: houd naast uw speerpunten vooral aandacht voor kleine ondernemers**

#### *De economische kracht van Groningen is tweekoppig, sluit daarbij aan in uw beleid*

Circa 90% van uw toekomstige ondernemers op werklocaties is nu ook al in uw gemeente gevestigd. Dat betekent dat u zich in uw werklocatiebeleid vooral moet richten op het optimaal faciliteren van uw bestaande bedrijvigheid. Kenmerkend in de samenstelling van de werkgelegenheid in de stad is een zekere tweekoppigheid:

- Groningen heeft enkele grote specifieke werkgevers zoals het UMCG en de Rijksuniversiteit met een grote spin-off voor de stad en de regio. In instellingen met meer dan 100 werknemers vindt zo'n 45% van de totale directe werkgelegenheid plaats.
- Daarnaast heeft een kleine 90% van het van het totaal aantal vestigingen minder dan 5 werknemers.

Dit zijn kenmerken van de Groningse economie die een sterke relatie hebben. De tweekoppigheid van enerzijds grote instituten en anderzijds het kleinbedrijf is ook iets dat de gemeente Groningen moet koesteren en verder moet uitnutten, zeker omdat verwacht mag worden dat het aantal kleine ondernemers en zzp'ers tot 2030 verdubbelt, en een sterke relatie met kennis en innovatiekracht zal hebben. Uw economische speerpunt 'bedrijvig Groningen' is een uitstekende basis om het bestaande kleinbedrijf aandacht te blijven geven. Dat betekent overigens niet dat uw overige speerpunten Energy Valley<sup>12</sup>, Healthy Aging en Groningen Kennisstad minder belangrijk zijn. Deze speerpunten zijn mede de 'voeders' voor het bestaande kleinbedrijf. Zo draagt uw werklocatiebeleid het meest bij aan de slagkracht van uw economie.



#### **Wat komt uit de panels?**

##### *Een kansrijk nieuw cluster kan de zorgsector zijn*

'De spin-off van het ziekenhuis en de universiteit moet gebundeld worden op één locatie. Bijvoorbeeld, plek voor incubators, zorghotels, etc.'

##### *Nog steeds een tekort in bepaalde segmenten*

'Er is een tekort aan geschikte kleine locaties, met name in de kantorenmarkt'. 'Een kantoorpandje in de koopsector van circa 250 m<sup>2</sup> kon ik in Groningen niet vinden.'

<sup>12</sup> Door sommigen wordt ook gesteld dat energie een aanzienlijke vraag naar bedrijventerreinen met zich mee zal nemen. Binnen het kader van dit onderzoek konden geen overtuigende bewijzen worden gevonden dat Energie binnen de regio Groningen-Assen voor substantieel extra vraag naar bedrijventerreinen zal zorgen (in de regio Eemsdelta is dat mogelijk wel zo). Daarmee staat echter nog steeds open dat het mogelijk wel zo is. (bron Bureau Louter, Economie en Bedrijventerrein Regio Groningen-Assen naar 2030)

### *Faciliteer lokale bedrijvigheid*

'Naast grote ondernemingen moet er ook terrein worden ontwikkeld voor de lokale bedrijvigheid. Deze moet je altijd kunnen huisvesten.'

#### **Wat betekent dit voor uw werklocaties?**

- Richt uw terreinen zo in dat ook rekening wordt gehouden met de huisvestingseisen en -wensen van het bestaande kleinschalige lokale bedrijfsleven.
- Monitor nu al locaties voor uw speerpunten , bijvoorbeeld locaties in de zorg.
- Breng daarom de huisvestingseisen en -wensen van het bestaande lokale bedrijfsleven in beeld.
- Flexibiliteit in het aanbieden van locaties is belangrijk: nu vooral middelgroot, klein en flexibel.
- De groei van het aantal zzp'ers moet worden opgevangen. Zij zitten bij voorkeur in de stad in het woonmilieu. U moet daarom voldoende ruimte hebben in het milieu wonen/werken.

#### **4.5 Uitgangspunt 5: ontwikkel nieuwe concepten die aansluiten bij de kwalitatieve vraag**

##### *Veranderende vraag leidt tot een grotere diversiteit aan vestigingsmilieus*

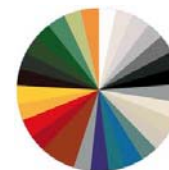
U moet de veranderende vraag naar werklocaties nu en in de toekomst kunnen faciliteren. Resumerend:

- Er is in de toekomst om de vraag te faciliteren meer differentiatie in uw huidige en toekomstige aanbod nodig. De dertien weergegeven terrein typen geven de verschillende soorten werklocaties weer om de vraag op te kunnen vangen.
- De aanzuigende werking van de grote stad neemt toe. Binnen de stad doen de binnenstedelijke locaties het beter dan de randstedelijke locaties. Dit heeft onder andere te maken met het groeiend aantal zzp'ers. Bij de keuze tussen locaties geldt het recht van de sterkste. Kies die locaties die het beste zijn in hun soort. Dit zijn de locaties met de beste locatiekenmerken, beste ontsluiting, ligging aan de goede kant van de stad, etc.
- Flexibele kavelmaten zijn een belangrijke succesfactor in het ontwikkelen van terreinen. Hiermee kunt u beter voldoen aan de eisen en wensen van de ondernemer. Wanneer we de uitgifte van bedrijventerreinen en transacties bekijken dan zien we dat kleine kavelmaten voor het kleinbedrijf t/m 500 m<sup>2</sup> het goed

doen. Ook in toekomst neemt deze vraag toe. Ook in het ondernemerspanel bleek dat kleine kavels voor eigenaar/gebruikers erg gewild zijn.

- Werken in het woonmilieu is de laatste jaren in opkomst. Naar de toekomst toe wordt dit steeds belangrijker. Maak dat mogelijk door woongebieden zo in te richten dat er naast wonen ook ruimte is voor werken. Dit kan op het niveau van de wijk, maar ook in de woningen zelf.
- Bij de nieuwe werklocaties gaat het om een duidelijk profiel. Een ondernemer moet zich kunnen identificeren. Een duidelijk profiel van een terrein, met een uniforme verschijningsvorm en uitstraling zijn veel belangrijker dan dezelfde clusters van bedrijvigheid. Ook in de marketing van bedrijventerreinen is dit een belangrijk issue.
- In de toekomst richt u zich als stad Groningen veel meer op een bepaalde 'look & feel' van het gebied; een toekomstig DNA. In het hier en nu is het dan wenselijk dat het bestemmingsplan ontwikkelingen faciliteert die passen binnen deze gebiedsidentiteit, als letterlijk 'kiem' voor de toekomst: ontwikkelingen die de identiteit versterken en die 'kiemkracht' hebben voor het terrein als geheel qua spin-off, uitstraling en daarmee waardecreatie.

Resultaat van deze ontwikkelingen in de kwaliteit van de vraag is dat u in de toekomst een menukaart van vestigingsmilieus aanbiedt, waaruit bedrijfsruimtevestigers naar behoefte kunnen kiezen.



#### **Wat komt uit de panels?**

*Identiteit van een locatie of pand is voor ondernemers belangrijk!*

'De belangrijkste drie locatiewensen in de toekomst zijn: herkenbaarheid, bereikbaarheid en parkeren. Stijl en sfeer zijn veel belangrijker dan clusters van dezelfde soort bedrijvigheid!'



Wat betekent dit voor uw werklocaties

- Breder scala aan vestigingsmilieus aanbieden, van twee of drie typen bedrijventerreinen in het hier en nu naar een waaier van 13 locatietypen zoals in hoofdstuk 2 staat uitgewerkt.
- Meer kleine kavels aanbieden en kleine kavels clusteren.
- Buiten traditionele bedrijventerreinen kleine ondernemers flexibel faciliteren, op werklocaties en in het woonmilieu.

#### 4.6 Uitgangspunt 6: economische keuzes in samenhang met financiële keuzes

##### *Economie en financiën in samenhang*

Bij een juiste strategie voor werklocaties gaan economische keuzes samen met financiële keuzes. De focus ligt in wat is goed voor de stad, de regio en of de economische ambities kunnen worden gerealiseerd. Natuurlijk zijn financiën daarin belangrijk maar niet doorslaggevend. De 'traditionele' rol van het grondbedrijf is immers om ten dienste te staan van de ruimtelijke ontwikkelingen en niet andersom. In deze tijd waarin het economisch minder gaat is het vaak lastig – vooral voor bestuurders – om deze lijn te blijven volgen. Voordeel van een recessie is wel dat er meer draagvlak is om plannen te schrappen, faseren, herprofilen of transformeren. Juist vanuit economisch perspectief is dit draagvlak er. Laat daarom de financiële overwegingen niet leidend zijn in uw keuzes.

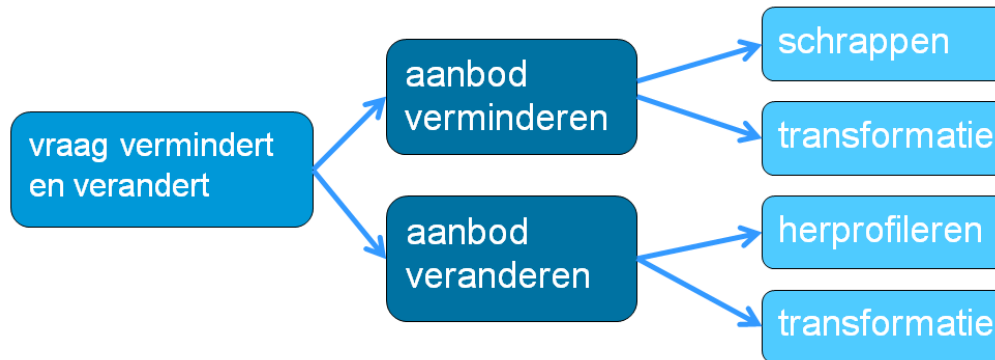
Wat betekent dit voor uw werklocaties?

- Versterking van het onderscheidend vermogen van locaties.
- Genoegen nemen met de ontwikkeling van locaties die soms minder rendabel zijn in financiële zin indien deze belangrijk zijn voor de Groningse economie.

#### 4.7 Uitgangspunt 7: kies tussen plannen

Uit de kwantitatieve analyse komt naar voren dat de vraag naar bedrijventerreinen in de toekomst vermindert en verandert. Dat betekent dat ook het huidige aanbod aan plannen drastisch moet worden ingeperkt en een andere invulling moet krijgen. Zie figuur 6.

**Figuur 6: gevolgen verminderende en veranderende vraag naar bedrijventerreinen**



Om het aanbod te verminderen moeten keuzes worden gemaakt in het bestaande aanbod. We stellen de volgende criteria voor om te kiezen tussen bedrijventerreinen:

*1. Meest aansluitend bij de actuele en kwalitatieve vraag*

De actuele raming geeft aan aan welk soort terrein geen of een verminderde behoefte is of aan welke terreinen juist wel behoefte is. Kies voor terreinen waarvoor een behoefte is en bekijk de mogelijkheden voor herprofilering als dat niet het geval is.

*2. Aansluitend bij de speerpunten van het economisch beleid*

Kies voor de terreinen die zo veel mogelijk aansluiten bij de speerpunten van het economisch beleid. Dus enerzijds de focus op energie, kennis en zorg en anderzijds terreinen die het bestaande lokale bedrijfsleven kunnen faciliteren.

*3. Kies voor terreinen die belangrijk zijn voor de Regio Groningen-Assen*

Belangrijk in de afweging om terreinen wel of niet te ontwikkelen is om de Regio Groningen-Assen als één entiteit te beschouwen. Dat houdt in dat niet iedere gemeenten voor zichzelf gaat ontwikkelen, maar zich als onderdeel ziet van het grote geheel Regio Groningen-Assen. Concreet betekent dit dat iedere gemeente inzet

op zijn eigen kracht, gemeenten en terreinen complementair aan elkaar zijn en elkaar versterken. Dat betekent belangen delen en soms iets opgeven voor het gezamenlijk belang.

#### *4. Zijn er mogelijkheden om het terrein te herprofilen naar andere functies?*

Naast terreinen te schrappen is het ook een optie om het oorspronkelijke profiel van het terrein te herprofilen. Terreinen met een profiel waar weinig vraag naar is of waar al heel veel aanbod in is worden geherprofileerd naar een profiel waar wel veel vraag naar is.

#### *5. Investeer in locaties die kansrijk zijn*

Belangrijk is het ook dat u nu al investeert in locaties die in de toekomst kansrijk zijn. Daarmee creëert u nu de optimale randvoorwaarden om de toekomstige vraag te faciliteren.

#### *6. Financiële risico's*

Ook de financiële risico's bij het wel of niet ontwikkelen van bedrijventerreinen moeten worden meegenomen. Hoewel deze niet doorslaggevend moeten zijn in de afweging is het wel een afweging die zeker moet worden meegenomen.

#### *7. Kies op basis van de economische waarde van een terrein*

Om te kunnen bepalen of een terrein wel of niet wordt ontwikkeld is het van belang te zien of een bedrijventerrein ook een toegevoegde waarde heeft voor de stad Groningen en de regio. Met een economische effectrapportage (EER)<sup>13</sup> kan de maatschappelijke en economische waarde van bedrijventerreinen worden bepaald. Dit sterkt u in de keuze welke plannen moeten worden ontwikkeld. Terreinen met een hoge economische waarde of goed toekomstperspectief laat u doorgaan. Resultaat: het economisch belang van terreinen staat centraal (werkgelegenheid, vastgoedperspectief, financiën), helder onderbouwde keuzes (geen black box) en draagvlak bij ondernemers.

---

<sup>13</sup> De EER is door Stec Groep en de Kamer van Koophandel Rotterdam ontwikkeld.

<p><b>Box: afwegingscriteria in de EER</b></p> <p>De EER bepaalt de maatschappelijke en economische waarde van een bedrijventerrein. Specifiek worden in de EER uitspraken gedaan over:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• werkgelegenheid: onder andere aantal directe banen dat wordt gecreëerd en de spin-off (indirecte banen), gevraagd opleidingsniveau voor deze banen;</li> <li>• bereikbaarheid (te verwachten verkeersbewegingen): aantal en type voertuigen per uur, naar modaliteit (weg, water);</li> <li>• geïnvesteerd vermogen c.q. kapitaalintensiteit: aandeel c.q. bedrag van het totale vermogen dat is geïnvesteerd in grond en kapitaalgoederen;</li> <li>• toegevoegde waarde/ha/jaar: aantal euro's dat per ha per jaar wordt verdiend op het terrein. Ofwel: wat is de ruimteproductiviteit?</li> <li>• lokale en regionale consumentenbestedingen: effect van het terrein op (consumenten)bestedingen in gemeente en regio.</li> </ul>
--

Tabel 11 geeft de huidige harde en zachte plannen de van de gemeente Groningen weer. Hierbij is indicatief aangegeven hoe deze locaties scoren op een afwegingskader voor Groningen om te komen tot fasering, schrappen en herprofilering van nog uit te geven bedrijventerreinen.

**Tabel 11: indicatief afwegingskader strategie bedrijventerreinen gemeente Groningen**

	Westpoort 1c	Roodehaan fase 2 en 3	Westpoort 2e fase	Hoendiep Noord	Meerstad	Heldenpark
<b>Sluit aan bij vraag</b>	0	0/+	-	+	--	+
<b>Sluit aan bij speerpunten</b>	0	0	-	0	0	0
<b>Belangrijk in de Regio Groningen-Assen</b>	0	0	-	+	0	+
<b>Herprofileringskansen</b>	0	+	-	+	0	+
<b>Financiële risico's</b>	--	-	--	+	-	+
<b>Economische meerwaarde</b>	Nader te bepalen	Idem	idem	idem	Idem	idem

### Wat komt uit de panels?

#### *Goede regie nodig!*

'Er is een instantie nodig die de gezamenlijke belangen behartigt. Goede regie betekent commitment, stabiel, duurzaam en operationeel. Opereer daarbij vanuit één grondbedrijf, dit bevordert een betere uitvoering van beleid'.



### Wat betekent dit voor uw werklocaties?

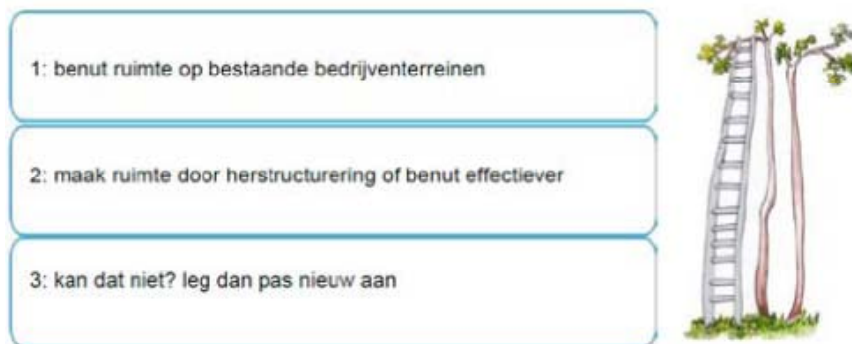
- Er zullen locaties geschrapt moeten worden die nu nog in de planning opgenomen staan.
- Locaties die nu een gemengd profiel hebben, zullen geherprofileerd moeten worden.

## 4.8 Uitgangspunt 8: hanteer de SER-ladder in de planning en de uitgifte van uw werklocaties

*SER-ladder is een sturingsfilosofie om zuinig en zorgvuldig ruimtegebruik te stimuleren*

De SER-ladder voor bedrijventerreinen vormt een geheel aan maatregelen om duurzaam en zorgvuldig ruimtegebruik op bedrijventerreinen te stimuleren. De ladder bestaat uit drie treden (zie figuur 7). Het principe van de SER-ladder is dat een ruimtevregend bedrijf eerst op eigen kavel of in de bestaande voorraad naar uitbreidingsmogelijkheden zoekt. Pas als het bedrijf niet op eigen kavel of in de bestaande voorraad kan slagen, wordt gekeken naar ruimte op nieuw bedrijventerrein.

**Figuur 7: werking van de SER-ladder voor bedrijventerreinen**



*100% SER-ladderproof = sturen op de SER-ladder op drie niveaus*

Zorgvuldig bedrijventerreinenbeleid betekent sturing op de SER-ladder op drie niveaus:

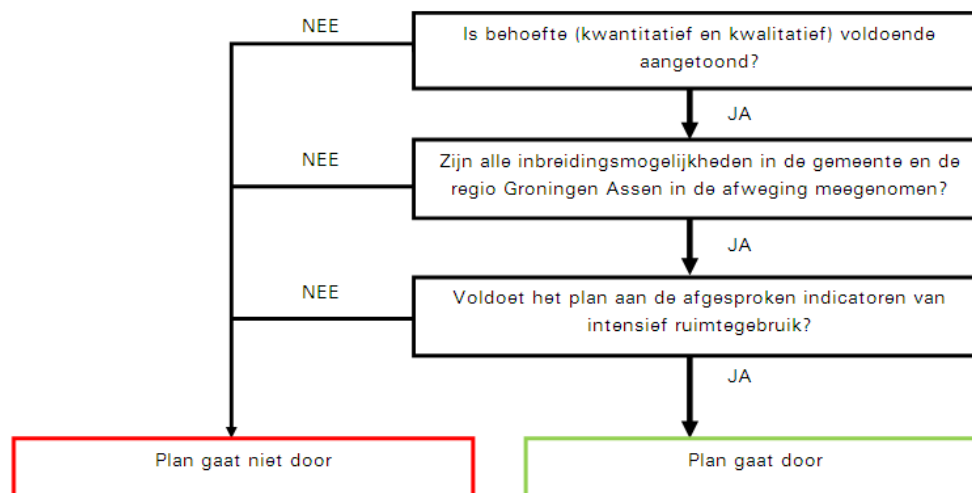
1. beleidsniveau: behoefteraming en (regionaal) bedrijventerreinenbeleid;
2. planniveau: beslissing over het (1) wel of niet aanleggen of herstructureren van een bedrijventerrein en – bijbehorende – keuzes in de GREX;
3. uitgifteniveau: bedrijfscontact en kaveluitgifte door individuele gemeenten.

*Groningen: Vooral op beleidsniveau SER-ladder toepassen*

Juist in situaties met overaanbod is het van belang om de SER-ladder op beleidsniveau (behoefteraming) toe te passen. Hierbij is de SER-ladder primair een middel tegen overaanbod van bedrijventerreinen. Overaanbod is immers funest (geen prikkel) voor het realiseren van zorgvuldig ruimtegebruik in de regio Groningen-Assen de stad Groningen.

Figuur 8 geeft weer hoe de SER-ladder kan worden toegepast op beleidniveau. Hierbij worden de afzonderlijke treden afgelopen bij de beoordeling of een plan wel of niet voor ontwikkeling in aanmerking komt.

**Figuur 8: toepassen SER-ladder bij realiseren plannen voor werklocaties**



**Tabel 12: toepassing SER-ladder voor plannen voor werklocaties**

Beslismoment	Omschrijving
<b>Is behoefte kwantitatief voldoende<sup>14</sup> aangetoond?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voldoende vraag op basis confrontatie vraag-aanbodcijfers Regio Groningen-Assen, d.m.v. een actuele behoefte-raming.</li> <li>• Aanbodcijfers zijn meegenomen in de behoefte-raming.</li> <li>• Leegstandcijfers zijn meegenomen in aanbod.</li> </ul>
<b>Is behoefte kwalitatief voldoende aangetoond?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kwalitatieve vraag voor de beoogde doelgroepen is aangetoond.</li> <li>• Kwalitatieve aanbod is meegenomen in behoefte-raming.</li> <li>• Plan heeft aantoonbare economische meerwaarde voor de lokale of regionale economie.</li> </ul>
<b>Zijn alle inbreidingsmogelijkheden in de afweging meegenomen?</b>	<p>In bestaande terreinen en plannen zijn alle mogelijkheden afgewogen met betrekking tot:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• benutten restkavels/verdichten</li> <li>• verkavelen</li> <li>• stapelen</li> <li>• segmenteren en clusteren</li> <li>• gemeenschappelijke voorzieningen</li> <li>• parkeren</li> <li>• herstructurering</li> </ul>
<b>Voldoet het (bestemmings)plan aan indicatoren intensief ruimtegebruik?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Minimale bebouwingspercentage gehanteerd.</li> <li>• Minimale bebouwingshoogte gehanteerd.</li> <li>• Omvang kavels aansluitend bij de doelgroep.</li> </ul>

<sup>14</sup> Voldoende behoefte = concrete belangstelling om minimaal 50% van het totale terrein uit te kunnen geven.

### **Wat komt uit de panels?**

#### *Creëer waarde in de huidige voorraad!*

'Veel leegstaand vastgoed in de stad kan worden herontwikkeld. Bijvoorbeeld, creatieve industrie, bedrijfsverzamelgebouwen, etc.'

#### *Geen nieuwe terreinen meer aanleggen!*

'De tijd van aanleggen van nieuwe bedrijventerreinen is voorbij. Focus moet gaan naar de bestaande voorraad.'

#### *De kwaliteit van de terreinen en vastgoed lijdt onder de kwantiteit*

'De overheid moet gaan reguleren. Geen nieuwe terreinen meer aanleggen. De focus moet gaan naar de bestaande voorraad. De SER-ladder moet worden toegepast op regionaal niveau.'

### **Wat betekent dit voor uw werklocaties?**

- Bij toepassing van de SER-ladder voor werklocaties op beleidniveau moet al in de planvorming van nieuwe werklocaties de behoefte zowel kwantitatief als kwalitatief worden aangetoond.
- Meer dan nu het geval is wordt in de behoefte ook het bestaand aanbod meegenomen. Dat wil zeggen beschikbare kavels op nieuwe terreinen, maar ook het bestaande lege vastgoed. Dit moet eerst worden gebruikt voordat nieuwe terrein wordt aangelegd. Hiermee zet u in op zorgvuldig ruimtegebruik en ontwikkelt u nieuwe terrein conform de treden van de SER-ladder.

## **4.9 Uitgangspunt 9: zonder regionale instemming lukt het niet!**

### *Kwantitatieve en kwalitatieve instemming, in plaats van afstemming*

Als we kijken naar het totale overaanbod aan werklocaties dat voor de komende jaren in Groningen en de Regio Groningen-Assen is gepland dan is een juiste en stringente regionale afstemming op regionaal niveau noodzakelijk. We duiden dat aan met 'instemming', in plaats van 'afstemming'. Met andere woorden: besluiten over het planologisch verder brengen van werklocaties en besluiten over het op de markt brengen



van werklocaties moeten gebonden zijn aan regionale instemming, niet slechts het elkaar informeren zoals dat thans gebruikelijk is.

Binnen de regio moet voor alle plannen en faseringsvoorstellen instemming komen over segmentering van terreinen, omvang en planning. De sterkten van de afzonderlijke gemeenten moeten worden ingezet om de Regio Groningen-Assen als totaal beter te maken. Met name voor de locaties met een bovenregionale aantrekkelijkheid is het belangrijk hier als Regio Groningen-Assen in te coördineren of overleg tussen gemeenten te faciliteren.

## 5. VOORSTEL SCHRAPPEN EN VERKLEUREN

*In dit laatste hoofdstuk geven we een voorstel om het overaanbod aan bedrijventerreinen in de gemeente Groningen te verminderen. Dit vormt input voor de uiteindelijke bedrijvenstrategie voor de gemeente Groningen. Daarnaast maakt de gemeente Groningen deel uit van het totale traject van de Regio Groningen-Assen om op regionaal niveau het overaanbod te verminderen. Het ambtelijke en bestuurlijke proces – zowel lokaal als regionaal is nog niet afgerond. Dit laatste hoofdstuk geeft daarom de stand van zaken van eind maart 2012 weer.*

### 5.1 Acties in te leveren plancapaciteit Regio Groningen-Assen

De volgende acties zijn ondernomen om te komen tot een vermindering van de plancapaciteit:

1. de Stec Groep heeft een voorstel gemaakt om te schrappen en te verkleuren waarbij de Regio Groningen-Assen als één entiteit is beschouwd;
2. de portefeuillehouders EZ van de afzonderlijke gemeenten hebben een voorstel gemaakt welke plannen zij willen schrappen of faseren.

### 5.2 Voorstel Stec Groep in te leveren plancapaciteit gemeente Groningen

*Voorstel Stec Groep: zo'n 190 hectare schrappen en 15 hectare alleen voorwaardelijk ontwikkelen*

Het voorstel van de Stec Groep is om in totaal zo'n 190 hectare te schrappen. Het gaat om geheel Meerstad (90 hectare), Westpoort fase 1c (22,9 hectare) en Westpoort 2<sup>e</sup> fase (75 hectare). Daarnaast is het voorstel om Roodehaan (fase 2 en 3) pas te ontwikkelen wanneer er aantoonbaar voldoende marktvraag is die niet elders te faciliteren is. Verhoudingsgewijs levert de gemeente Groningen ten opzichte van het totaal van de regio iets meer in. We beschouwen de Regio Groningen Assen als één entiteit en kiezen voor de beste locaties. Dat wil zeggen dat we vraag en aanbod kwantitatief en kwalitatief zo goed mogelijk op elkaar afstemmen. We schrappen daarom locaties in segmenten met veel overaanbod en zetten in op locaties en segmenten met veel vraag. Zo is in Groningen veel vraag naar functies die zich op niet-bedrijventerreinen vestigen. Daarom schrappen we relatief veel locaties als bedrijventerrein en stellen - waar mogelijk -locaties

voor te verkleuren naar een ander type werkmilieu. Hieronder volgt een toelichting op de afzonderlijke locaties:

- Westpoort 2e fase (75 hectare) en Westpoort fase 1c: we stellen voor deze locaties te schrappen als bedrijventerrein. De terreinen richten zich op een segment waarin veel overaanbod is. Bovendien zijn andere locaties met hetzelfde aanbod aantrekkelijker. Mogelijk zijn deze locaties wel geschikt voor verkleuring naar een ander type werklocatiemilieu.
- Roodehaan (fase 2 en 3, 14,4 hectare) is binnen Groningen relatief perifeer gelegen en richt zich op segmenten met veel overaanbod. We zien aan de oostkant van Groningen meer dynamiek in bedrijvigheid dan aan de westkant. In potentie vinden we deze locaties daarom aantrekkelijker dan Westpoort. We raden u aan deze locatie te faseren en alleen tot ontwikkeling te brengen wanneer er aantoonbare nieuwe vraag is.
- Meerstad (90 hectare) is in Groningen een nieuwe locatie, die in de planfase nog ver weg is, gericht op een marktsegment waarin veel overaanbod is. We zien op korte termijn weinig verkleuringsmogelijkheden op deze locatie. Dit biedt u de mogelijkheid deze locatie te schrappen en zo de vraagaanbod verhouding voor andere ontwikkelingslocaties te verbeteren.<sup>15</sup>

#### **Schrappen Groningen in verhouding tot de regio**

De gemeente Groningen heeft een aanbod van 293 aan bedrijventerreinen, bij een vraag van 81-97 hectare. Dit betekent een overaanbod van zo'n 200 hectare. We stellen voor Groningen voor 190 hectare te schrappen en 14,4 hectare voorwaardelijk te ontwikkelen zodat er nog een licht overaanbod bestaat. De Regio Groningen-Assen heeft een aanbod van 620 hectare aan bedrijventerreinen, bij een vraag van 180-230. Dit betekent een overaanbod van zo'n 400 hectare. Voor de gehele Regio Groningen-Assen stellen we voor 300 hectare te schrappen en 114 hectare voorwaardelijk te ontwikkelen. Bij deze schrapactie blijft er ook een licht overaanbod aan bedrijventerreinen bestaan. Dit is nodig voor een gezonde marktwerking en om acute vraag te kunnen opvangen. Verhoudingsgewijs levert de gemeente Groningen ten opzichte van het totaal van de regio iets meer in. We beschouwen de Regio Groningen Assen als één entiteit en kiezen voor de beste locaties. Daarbij kan de ene gemeente meer opofferen dan de andere gemeente.

---

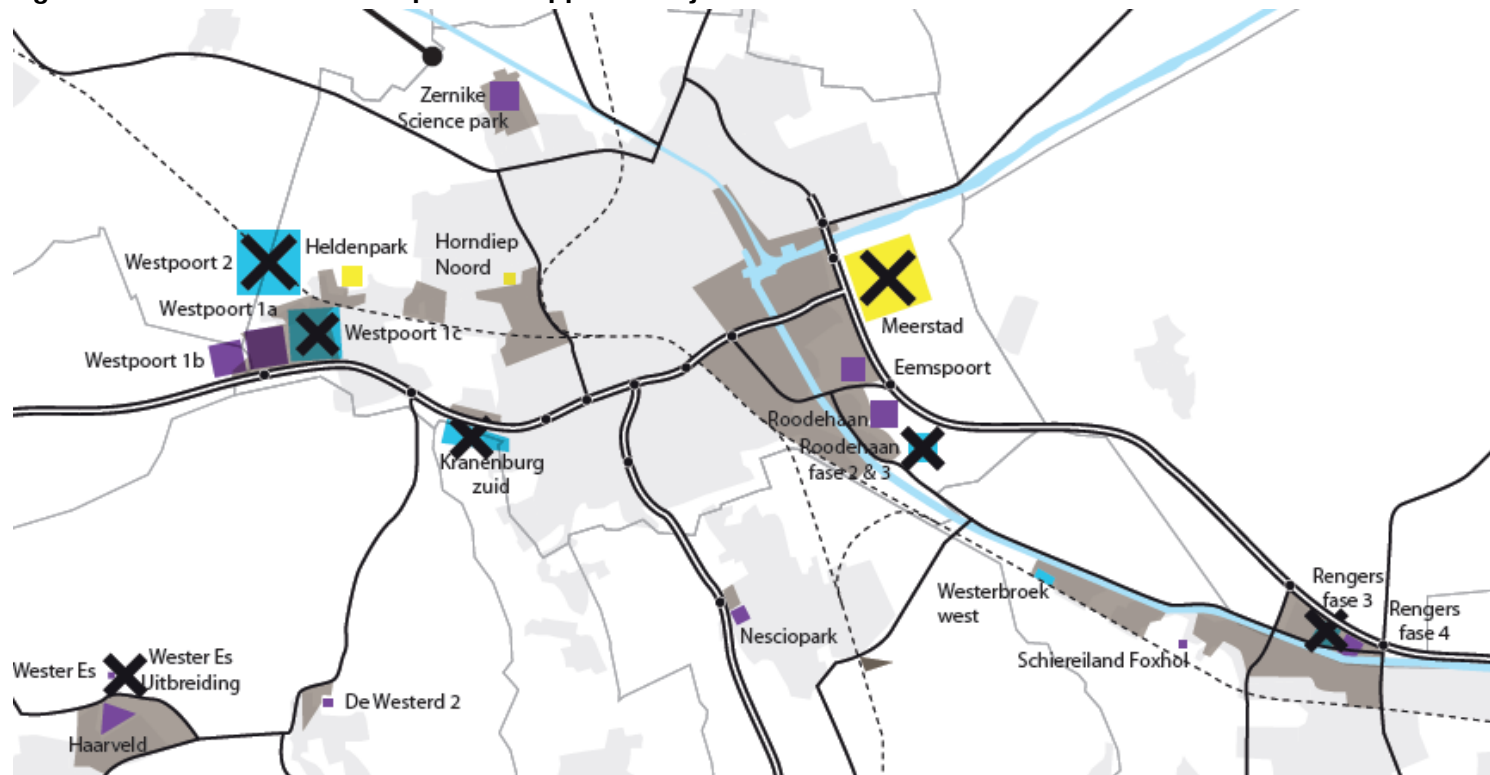
<sup>15</sup> De Gemeenteraad van de gemeente Groningen heeft inmiddels besloten om 30 hectare van Meerstad aan de voorraad te onttrekken en het overige deel na 2023 te ontwikkelen. De exacte invulling van dit deel neemt de gemeente Groningen mee in haar nadere onderzoek naar verkleuringsmogelijkheden.

**Tabel 13: Schrapvoorstel Stec Groep bedrijventerreinen gemeente Groningen (te schrappen locaties zijn doorgestreept)**

Status	naam terrein	netto ha	eerste uitgifte	Segment
<b>direct uitgeefbaar</b>				
	Zernike Park	13,6	gestart	hoogwaardig
	Eemspoort	9,4	gestart	werkterrein
	Westpoort fase 1a	27,4	gestart	gemengd en werkterrein
	Westpoort fase 1b	19 ha		
	Roodehaan	13	gestart	gemengd en werkterrein
	<b>Subtotaal</b>	<b>82,4</b>		
<b>harde plannen</b>				
	<del>Westpoort 1c</del>	<del>22,9</del>	<del>2012</del>	<del>gemengd en werkterrein</del>
	<del>Westpoort 2<sup>e</sup> fase</del>	<del>75</del>	<del>Voor 2020</del>	<del>gemengd en werkterrein</del>
	<del>Roodehaan fase 2 en 3 (pas ontwikkelen als er vraag is)</del>	<del>14,4</del>	<del>2020</del>	<del>gemengd en werkterrein</del>
	<b>Subtotaal</b>	<b>112,3</b>		
<b>zachte plannen</b>				
	Hoendiep Noord	2	voor 2020	wonen/werken
	Meerstad	90	na 2020	hoogwaardig en gemengd
	Heldenpark	7	pm	kleinschalig
	<b>Subtotaal</b>	<b>99</b>		
<b>totaal aanbod</b>		<b>105,8 (293,7)</b>		

Op de volgende pagina is een kaart weergegeven van het voorstel van de te schrappen terreinen.

**Figuur 11: voorstel Stec Groep te schrappen bedrijventerreinen**



### **5.3 Verkleuren van bedrijventerreinen naar andere functies**

#### *Grootste verkleuringsopgave binnen Groningen*

Uit de analyses blijkt dat het aandeel van de werkgelegenheid dat terecht komt op niet-bedrijventerreinen in de toekomst groter wordt. Het aandeel van de werkgelegenheid dat terecht komt op niet- bedrijventerreinen is het grootst in stedelijke regio's. Daar is de werkgelegenheid meer divers en zijn 'stedelijke' sectoren als (zakelijke) dienstverlening, zorg en educatie het meest vertegenwoordigd. Vandaar dat de verkleuringsopgave binnen de Regio Groningen-Assen het grootst is in de gemeente Groningen. Over het algemeen zijn de verkleuringsmogelijkheden binnen de bestaande stad het grootst omdat de stad een meer multifunctionele

dynamiek heeft dan de meer perifeer gelegen gebieden. De afstand tot het centrum speelt daarin een belangrijke rol: hoe dichterbij het centrum, des te groter de verkleuringsmogelijkheden.

Een andere mogelijkheid is om in de toekomst het bestaande surplus aan bedrijventerreinen in te zetten om de toekomstige vraag naar niet - bedrijventerreinenfuncties op te vangen. Deze locaties krijgen dan een ander profiel aansluitend bij de vraag. De gemeente Groningen heeft aangegeven de ontwikkelkansen voor groeisegmenten in het bestaande aanbod verder te onderzoeken.

#### **5.4 Vervolgacties**

Deze rapportage vormt het advies van de Stec Groep en Z&B aan de gemeente Groningen over de te volgen werklocatiestrategie. De gemeente Groningen gebruikt dit advies als input bij het opstellen van hun strategie. Daarnaast maakt de gemeente Groningen deel uit van het totale traject van de Regio Groningen-Assen om op regionaal niveau het overaanbod te verminderen. Het ambtelijke en bestuurlijke proces is nog niet afgerond. Dit laatste hoofdstuk geeft daarom de stand van zaken van eind maart 2012 weer.

##### *Definitief besluit in regioverband rond zomer 2012*

In het Portefeuillehoudersoverleg Economie (POE) van 16 februari jl zijn de voorstellen van de bestuurders en de Stec Groep besproken. De noodzaak tot schrappen werd breed gedeeld. Ook werd de bereidheid uitgesproken om tot een gezamenlijke oplossing te komen. Het is de intentie om in het POE rond de zomer tot een gezamenlijk voorstel te komen om het bestaande aanbod te verminderen. Daarnaast wordt aandacht besteed aan de bestuurlijke borging op regionaal niveau van de gemaakte afspraken.

##### *Twee RR-en: Raad en Regio*

De vraag is hoe de afzonderlijke gemeenten zich committeren aan de gemaakte afspraken. Belangrijk hierin is de verhouding tussen de beslissingsmacht en mate van beleidsvrijheid van de zogenaamde 'twee RR-en': de Raad en de Regio. Kernvragen hierin:

- In welke mate mogen afzonderlijke raden autonome besluiten nemen die het belang van de regio aangaan?
- Moet raadsbesluiten over planning en uitgifte van bedrijventerreinen en niet-bedrijventerreinen altijd op regioniveau worden bekrachtigd?

- Is het noodzakelijk op regioniveau te komen tot een soort 'regionale grondwet' met daarin de belangrijkste spelregels voor regionale samenwerking.
- Hoe wordt omgegaan met de situatie dat afzonderlijke gemeenten zich niet committeren aan de regionale spelregels?

Tijdens het Portefeuillehoudersoverleg Economie van 16 februari is de intentie uitgesproken dat aanvullende regionale afspraken nodig zijn, en dat de regiogemeenten voornemens zijn te komen tot een 'grondwet' als 'stok achter de deur' om de regionale besluitvorming in goede banen te leiden. Dit wordt in volgende POE's uitgewerkt.

## Bijlage A: Verslag Ondernemers en huisvesterspanel

Aan: Regio Groningen-Assen en gemeente Groningen  
Van: Stec Groep en Z&B  
Datum: 7 september 2011  
Onderwerp: highlights ondernemers- en huisvestingspanel Regio Groningen-Assen en gemeente Groningen 2 september 2011

---

### Strategische visie ondernemers:

#### Belangrijkste issues

- **Focus en hieraan vasthouden**

Kies: Concentreer op regionaal niveau de speerpunten (Healthy aging, sensor technologie en energie) en houdt focus! Kies op lokaal schaalniveau voor de juiste doelgroepen op specifieke locaties. Blijf niet ontwikkelen voor de middelmaat, (standaard terreinen) zo creëer je vlees noch vis. Bovendien heeft de regio hier al genoeg van.

- **Goed voorraadbeheer bedrijventerreinen**

In het verleden was er te weinig aanbod aan terreinen en nu is er te veel. Het aanbod moet zo zijn dat er makkelijk op de markt kan worden ingespeeld. Terreinen zo in procedure dat ze snel op de markt kunnen komen en kunnen inspelen op de vraag. Een zekere voorraad aan bestaand vastgoed, bouwrijpe kavels en plannen is nodig voor een goed functionerende bedrijfsruimtemarkt. De voorgebakken broodjes moeten klaar liggen!

- **Kiemstrategie bedrijventerreinen**

Belangrijk zijn de 'looks en feel' van een locatie. Dit betekent dat je enkele





duidelijke randvoorwaarden schept voor een geplande ontwikkeling. Geen ellenlange bepalingen over wat wel en wat niet mag. Alles kan zolang het in overeenstemming is met DNA van terrein. Alleen aangeven wat je persé niet wilt.

- **Flexibiliteit en korte procedures**

Timmer niet alles dicht in bestemmingsplannen. Ondernemers ervaren dit als te star. Sta enige vrijheid toe. Procedures voor bestemmingsplannen en bouwvergunningen duren nu te lang. Markt heeft daar last van. Markt moet kunnen inspringen op de actualiteit.

## **5 strategische tips van de ondernemers**

### **1 Durf over grenzen heen te kijken!**

Niet iedere gemeente ontwikkelt voor zichzelf. Stem behoefte, segmentering op regionaal verband op elkaar af. Dat betekent ook belangen delen en soms iets opgeven voor het groter geheel. Kijk ook verder, Drachten, Heerenveen, ook daar staan veel bedrijventerreinen leeg.

### **2. Ken je kracht als regio!**

Doe waar je goed in bent Zet in op de speerpunten en verkoop deze ook nationaal/internationaal. Belangrijk is om hieraan vast te houden.

### **3. Goede regie nodig!**

Er is een instantie nodig die de gezamenlijke belangen behartigt. Goede regie betekent commitment, stabiel, duurzaam en operationeel. Opereer daarbij vanuit één grondbedrijf, dit bevordert een betere uitvoering van beleid.

### **4. Samenwerking publiek en privaat**

Overheid moet beter op de markt inspelen. Nu loopt overheid door lange procedures achter de markt aan. In de afstemming van beleid naar uitvoering is juiste afstemming privaat en publiek belangrijk.



## 5. Geloof in eigen kunnen

Laat zien dat je het kan als regio! Profileer je als regio.

Gemeente Groningen heeft goed imago. Benut dit beter!

## Strategische visie bedrijfshuisvesters

### Belangrijkste issues

- **Identiteit van een locatie of pand is voor ondernemers belangrijk!**  
In deze volgorde zijn dit de belangrijkste drie locatie wensen: herkenbaarheid, bereikbaarheid en parkeren. Stijl en sfeer zijn veel belangrijker dan clusters van dezelfde soort bedrijvigheid.
- **De kwaliteit van de terreinen en vastgoed lijdt onder te veel kwantiteit.**  
De overheid moet reguleren. Geen nieuwe terreinen meer aanleggen. De focus moet gaan naar de bestaande voorraad. De SER-ladder toepassen op regionaal niveau.
- **Kansrijke nieuwe cluster kan de zorgsector zijn**  
De spin-off van het ziekenhuis en universiteit zou gebundeld moeten op één locatie worden. Bijvoorbeeld, plek voor incubators, zorghotels, etc.
- **Creëer waarde in de huidige voorraad**  
Veel leegstaand vastgoed in de stad kan worden herontwikkeld. Bijvoorbeeld, creatieve industrie, bedrijfsverzamelgebouwen, etc.

### 5 strategische tips van de huisvesters

#### 1. Schrappen van plannen

Tijd van nieuwe bedrijventerreinen aanleggen is voorbij. Focus moet gaan naar de bestaande voorraad.

**2. Behoeft van bedrijfsruimtegebruikers in beeld brengen**

Er moet ontwikkeld worden voor de markt. Waar is nu kwalitatief echt behoefte aan.

**3. Flexibel bestemmingsplan**

Enige vrijheid laten in plannen. (zie ook bij ondernemers)

**4. Complementariteit van locaties**

Onderscheidend vermogen in de verschillende locaties is belangrijk. Niet te veel van hetzelfde ontwikkelen. Inzetten op de kracht van de locatie. Belangrijk is ook dat ontwikkeld wordt voor de lokale bedrijvigheid. Die moet je altijd kunnen faciliteren.

**5. Goede regie**

Zie ook bij ondernemers.



## Bijlage B: Verslag Burenpanel

Aan: Regio Groningen-Assen en gemeente Groningen

Van: Stec Groep en Z&B

Datum: 15 november 2012

Onderwerp: Burenpanel:Regio Groningen Assen: Smalingerland, Heerenveen, Hoogeveen, Oostboog.

---

### Belangrijkste issues

- **Heldere boodschap**

RGA moet zich sterk kunnen profileren met een eenduidige en heldere boodschap. Dit moet gebeuren vanuit de kracht van de regio. De boodschap blijft nu 'niet hangen'.

- **Speerpunten**

De speerpunten waar de Regio Groningen Assen zich nu op focust zijn goed maar te beperkt. Belangrijk is uit te gaan van de eigen kracht. Iedereen moet doen waar die goed in is en daarop focussen. Het bedrijfsleven wordt vanzelf daarin meegetrokken. Gevaar is dat dan weer alles wordt gedaan. Het is een blijvend dilemma: richten op alles of focus houden.

- **Bestaand bedrijfsleven**

Naast speerpunten is het belangrijk ook te richten op het bestaande bedrijfsleven. Deze zijn de onderliggende en drijvende krachten van de economie. Hier zit ook de meeste werkgelegenheid. Vaak niet in hightech en 'sexy' bedrijven.



- **Metten = weten**

Er moet goed onderzocht worden in welke sectoren de werkgelegenheid in de regio zit. Dat is de eerste basisstap. De meeste werkgelegenheid is te vinden bij de lager opgeleiden. Misschien moet de focus meer daar liggen dan op de speerpunten en nieuwe markten.



- **RGA is meer dan Groningen**

Onderkend wordt dat Groningen belangrijk is voor de regionale economie. Echter, dit moet ook niet overdreven worden. Er is ook een heel sterk ommeland met potenties. Iedereen moet haar sterke unieke posities uitbuiten, Daar wordt de regio als geheel sterk van.

- **Het Noorden is meer dan RGA**

Het Noorden zal zich meer moeten profileren als één geheel. Ook Heerenveen en Hoogeveen hebben sterke punten. Samen kunnen we elkaar versterken. Misschien heeft Den Haag dan ook meer aandacht.

## Bijlage C: Verslag Wetenschapspanel

Aan: Regio Groningen-Assen

Van: Stec Groep en Z&B

Datum:

Onderwerp: highlights wetenschapspanel Nijmegen 7 december

---

### Visie wetenschappers:

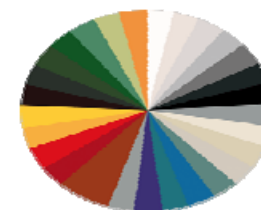
#### Belangrijkste issues.

- **Aanpak en onderzoeksmethodiek**

In grote lijn eens met onze aanpak en van Bureau Louter hoe de toekomstige ruimtevraag te berekenen. Onze aannames met fsi en onderbouwing m<sup>2</sup> arbeidsplaats klopt.

- **Segmentering bedrijventerreinen**

Het is de vraag of een uitgebreide segmentatie in 13 locatietypen nodig is. Locatietypen worden immers steeds multifunctioneler. De indeling is wel goed bruikbaar om de vraag op te knippen en de kwalitatieve huisvestingseisen helder te krijgen. Je hoeft echter niet alle 13 locatietypen in afzonderlijke locaties in voorraad te hebben. Dan bestaat weer de klassieke fout om te veel aanbod te creëren. Locaties moeten ook meerdere huisvestingstypen kunnen opvangen, multifunctionele terreinen dus.



- **Regio versus stad**

Het is heel herkenbaar dat de stad Groningen een steeds grotere stempel gaat drukken op de regionale economie. De aantrekkingskracht van de stad wordt zichtbaar in de meer stedelijk georiënteerde functies. Maar ook voor 'lagere' stedelijke georiënteerde functies (toeleveranciers is dat het geval. Minder is dat het geval voor de extern grootschalige bedrijventerreinen. Regionale economie zal in de toekomst in toenemende mate bepaald worden door de stad: regionale economie wordt stedelijke economie. De piramidevormige

structuur van de economische voedselpiramide die steeds rechthoekiger wordt is zeer herkenbaar (metafoor van driehoek naar Bokmafles).

- **Strategie**

De grootste schrapopgave ligt op subregionaal niveau en bij bedrijventerreinen die niet onderscheidend genoeg zijn. Dit zijn vooral de grote uitbreidingslocaties met een modern gemengd profiel. Overigens wordt ook gewezen op het gevaar de vraag naar logistiek niet te overschatten. Regio Groningen Assen ligt buiten de traditionele logistieke as (Rotterdam, Noord Brabant, Venlo, Ruhrgebied). Hoewel de logistieke as naar het noorden verplaatst is de verwachting dat het nog wel even zal duren wil de Regio Groningen - Assen hiervan profiteren.

