

**NUT EN NOODZAAK DISTRIPOORT
GLASHELDER IN BEELD
Stec Groep aan Provincie Noord-Holland**

Stec Groep B.V.
Esther Geuting, Evert-Jan de Kort,
Harry Hendriks en Boudewijn Kuijl
Oktober 2011

INHOUDSOPGAVE

1.	INLEIDING	1
	1.1 Uw vraag	1
	1.2 Onze aanpak	2
	1.3 Leeswijzer	3
2.	LOCATIEPROFIEL DISTRIPOORT	4
3.	ONZE ADVIEZEN	7
	3.1 Houd rekening met een potentiële marktruimte van maximaal 50 hectare voor Distriport t/m 2020	7
	3.2 Regionale vestigingen van Value Added Logistics en productie/assemblage meest kansrijk	18
	3.3 Beschouw Robbenplaat, Boekelermeer-Zuid 2 en Baansteer-Noord als uw belangrijkste concurrenten	22
	3.4 Stuur als provincie op de volgende acties om marktruimte voor Distriport te vergroten	25

1. INLEIDING

In dit rapport geven we onze adviezen over nut en noodzaak van bedrijvenpark Distriport Noord-Holland. Dit hoofdstuk gaat kort in op uw vragen aan ons, onze aanpak en de leeswijzer.

1.1 Uw vraag

De plannen voor Bedrijvenpark Distriport richten zich op een bedrijvenpark voor de regionale en nationale markt van transport en distributie en daarnaast deels ook voor de lokale vraag. Het park ligt bij Hoorn in de gemeente Koggenland in de oksel van de Westfriisaweg en de A7.

De gemeenteraad van Koggenland heeft het bestemmingsplan voor de ontwikkeling van Distriport Noord-Holland inmiddels vastgesteld. Er is echter weerstand tegen de ontwikkeling van de plannen voor Distriport. Zo heeft de Stichting en Belangengroep 'Berkhout is Boos' beroep ingediend bij de Raad van State tegen het bestemmingsplan. Daarnaast heroverweegt u, als provincie Noord-Holland, uw positie als eigenaar van het plangebied en of (en zo ja, op welke wijze) u als provincie in de ontwikkeling van Distriport betrokken wilt zijn.

U wilt beter grip op de potentiële marktruimte voor Distriport Noord-Holland voor de periode t/m 2020 met doorkijk naar 2030. U wilt precies weten wat het concurrerend aanbod is in Koggenland, Hoorn en omgeving, maar ook elders in de A7-zone en omliggende gemeenten als Alkmaar, Purmerend en Wieringermeer. En wat is de concurrentiepositie van Distriport Noord-Holland hierin?

De raming moet rekening houden met de huidige marktomstandigheden en berusten op de nieuwste feiten van het Planbureau voor de Leefomgeving, aanbod, opname, uitgifte- en groeicijfers in de sectoren logistiek en transport, waar Distriport Noord-Holland zich specifiek op richt. Ook wilt u zo precies mogelijk weten wat nu de bovenregionale vraag is, uit welke doelgroepen die vraag dan bestaat en hoe die zich ontwikkelt t/m 2020 en 2030.

Dit heeft u nodig om de juiste keuzes te maken over nut en noodzaak van het bedrijvenpark. Uw voorbereiding moet immers leiden tot een goed besluit over de toekomst van Distriport Noord-Holland door Gedeputeerde Staten en Provinciale Staten.

1.2 Onze aanpak

Wij volgden samen met u een aanpak in vier stappen:

- Stap 1: lokale en (boven)regionale marktruimte in beeld
- Stap 2: marktsituatie en concurrentie
- Stap 3: conclusie en advies
- Stap 4: presentatie in Statencommissie

Hieronder geven we kort aan wat we in iedere stap hebben gedaan.

Stap 1: lokale en (boven)regionale marktruimte in beeld

In deze stap brachten we de lokale, regionale en bovenregionale marktvrage in beeld en we werkten per doelgroep uit wat de wensen en eisen zijn met betrekking tot omvang van kavel en pand, aandeel kantoorvloer, huurprijzen en beeldkwaliteit. Ook deden we uitspraken over de trendmatige ontwikkelingen per doelgroep.

Stap 2: marktsituatie en concurrentie

In stap 2 verdiepten we ons in de lokale en regionale situatie voor werklocaties. Vervolgens zoomden we verder in op de concurrerende ontwikkelingen in de Kop van Noord-Holland. Van elke locatie noemden we de sterke en zwakke punten. Op basis hiervan stelden we een lijst op met de belangrijkste concurrerende projecten.

Stap 3: conclusie en advies

In de voorlaatste stap hebben we onze marktanalyses en -inschattingen vertaald in een advies, waarin we uw belangrijkste vragen beantwoorden.

Stap 4: presentatie in Statencommissie

Tot slot presenteerden we onze bevindingen in uw Statencommissie WEB.

1.3 Leeswijzer

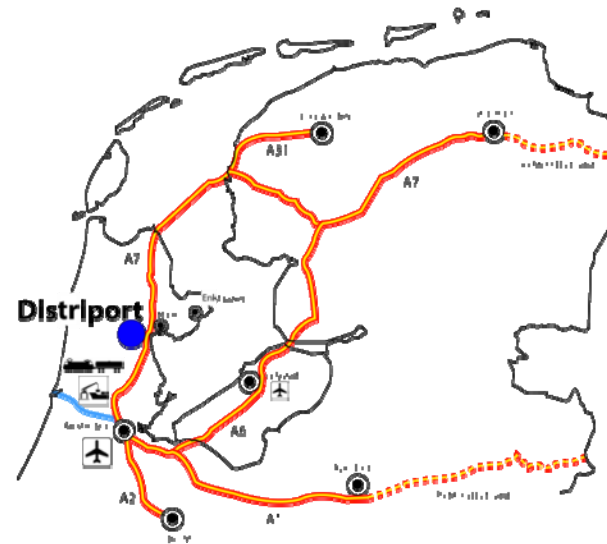
In hoofdstuk 2 gaan we in op de belangrijkste kenmerken van Distriport. In hoofdstuk 3 geven we onze adviezen. Deze adviezen zijn gebaseerd op door ons gemaakte analyses. Deze analyses zijn te vinden in de bijlagen:

Bijlage A: raming marktruimte Distriport op basis van BLM en Ruimteproductiviteit

Bijlage B: concurrerend aanbod

Bijlage C: kansrijke doelgroepen

2. LOCATIEPROFIEL DISTRIPORT



Naam terrein	Distriport
<i>Ligging en bereikbaarheid</i>	
Ligging	<ul style="list-style-type: none"> • Bedrijvenpark Distriport Noord-Holland ligt in de gemeente Koggenland. Het is gelegen in de polder De Westerkogge ten westen van de A7 en ten zuiden van het dorp Berkhout. • Het plangebied wordt aan de oostzijde begrensd door de Hulkerweg, aan de zuidzijde door de N243, aan de westzijde door de Dirk Jorissesloot en Park Westerkogge en aan de noordzijde door De Tocht. • Het terrein ligt circa 35 kilometer van Amsterdam.
Bereikbaarheid (vracht)auto	<ul style="list-style-type: none"> • Goed, Distriport is direct aan de A7 en N243 gelegen. • De provincie werkt aan een opwaardering van de Westfriisaweg N243.
Bereikbaarheid OV	<ul style="list-style-type: none"> • Matig, de Kerkebuurt wordt ontsloten door de buslijn 127. Treinstation Hoorn ligt hemelsbreed op circa 4 kilometer.
Multimodaliteit	<ul style="list-style-type: none"> • Op het terrein zijn geen (lucht)havenfaciliteiten aanwezig. Wel hebben de huidige ontwikkelaars plannen met multimodaliteit via een containerterminal en ro-ro via de haven Schelhoek in Hoorn.
<i>Profiel</i>	
Type terrein	<ul style="list-style-type: none"> • Hoogwaardig bedrijventerrein. De hoogwaardige kwaliteit, zoals vastgelegd in het beeldkwaliteitsplan, geldt zowel voor de bebouwde omgeving als voor de openbare ruimte.
Doelgroepen	<ul style="list-style-type: none"> • Distriport heeft het segment Transport, Distributie & Logistiek tot doelgroep en faciliteert gemengde overige bedrijvigheid wanneer deze een ruimtevraag hebben die groter is dan 1,5 hectare. Daarnaast is 8 hectare gereserveerd voor de lokale opvang uit Koggenland. • Dit is vastgelegd in een convenant dat is afgesloten tussen de gemeente Koggenland, de gemeente Hoorn, het ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord N.V. en de afzonderlijke ontwikkelaars van Distriport Noord-Holland N.V. en 't Zevenhuis.
<i>Locatieontwikkeling</i>	
Omvang locatie	<ul style="list-style-type: none"> • Distriport heeft circa 78 hectare aan uitgeefbaar terrein, een tiental hectare aan openbare ruimte binnen de stedelijke ontwikkeling en 50 hectare aan landschappelijke inpassing. • De totale bruto omvang van het terrein is daarom circa 150 hectare.

Nog uitgeefbaar in ha	<ul style="list-style-type: none"> • Terrein bevindt zich nog in de planfase. Circa 78 hectare is (op termijn) uitgeefbaar.
Grondprijzen en huurprijzen	<ul style="list-style-type: none"> • In het Exploitatieplan (2010) zijn de opbrengsten vastgesteld op gemiddeld €125 per m².
Omvang en type kavels	<ul style="list-style-type: none"> • Het Masterplan houdt rekening met kavels van een oppervlakte vanaf 1,5 hectare tot 20 hectare.
Planning/ fasering	<ul style="list-style-type: none"> • Vanwege de huidige discussie omtrent Distriport is nog onduidelijk wanneer de eerste gronden worden uitgegeven.
Partijen betrokken bij uitgifte	<ul style="list-style-type: none"> • De Provincie Noord-Holland is momenteel eigenaar van het plangebied.
<i>Kwaliteit/uitstraling</i>	
Zichtbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> • Aan de oostzijde (en een klein deel aan de zuidzijde) zijn zichtlocaties aan de A7 gesitueerd. • In juli 2011 heeft de gemeenteraad het beeldkwaliteitsplan vastgesteld.
Parkmanagement	<ul style="list-style-type: none"> • De Provincie heeft een aantal uitgangspunten voor de ontwikkeling van Distriport gedefinieerd. Een daarvan is het instellen van parkmanagement.
<i>Overige</i>	
Overige	<ul style="list-style-type: none"> • Distriport is aangewezen als een van de zes pilots voor verzakelijking. • Distriport is aangewezen als één van de dertien excellente terreinen (duurzaamheid).

3. ONZE ADVIEZEN

In dit hoofdstuk geven we onze adviezen.

3.1 Houd rekening met een potentiële marktruimte van maximaal 50 hectare voor Distriport t/m 2020

Om de marktruimte voor Distriport te bepalen hanteren we twee methodes

In dit advies maken we gebruik van twee methodes om de marktruimte voor Distriport te bepalen. Ten eerste passen we de BLM-methodiek toe (zie box 1). Dit is de meest gehanteerde methode om de marktvraag naar bedrijventerreinen in beeld te brengen. Als aanvulling en controle op deze methodiek berekenen we de marktvraag nogmaals en dan op basis van de methodiek van de ruimteproductiviteit. Hieronder gaan we kort in op de resultaten van beide methodes voor Distriport. Zie bijlage A voor de uitgebreide analyse.

Box 1: BLM-methodiek

Een betrouwbare en meest gehanteerde methodiek voor de behoeftebepaling voor bedrijventerreinen is de BLM-methodiek. De BLM (bedrijfslocatiemonitor) raamt de toekomstige ruimtebehoefte voor bedrijventerreinen in Nederland. 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. Op dit moment wordt voor de bepaling van de ruimtebehoefte voor bedrijventerreinen uitgegaan van het één na hoogste groeiscenario, het TM-scenario (Transatlantic Market).

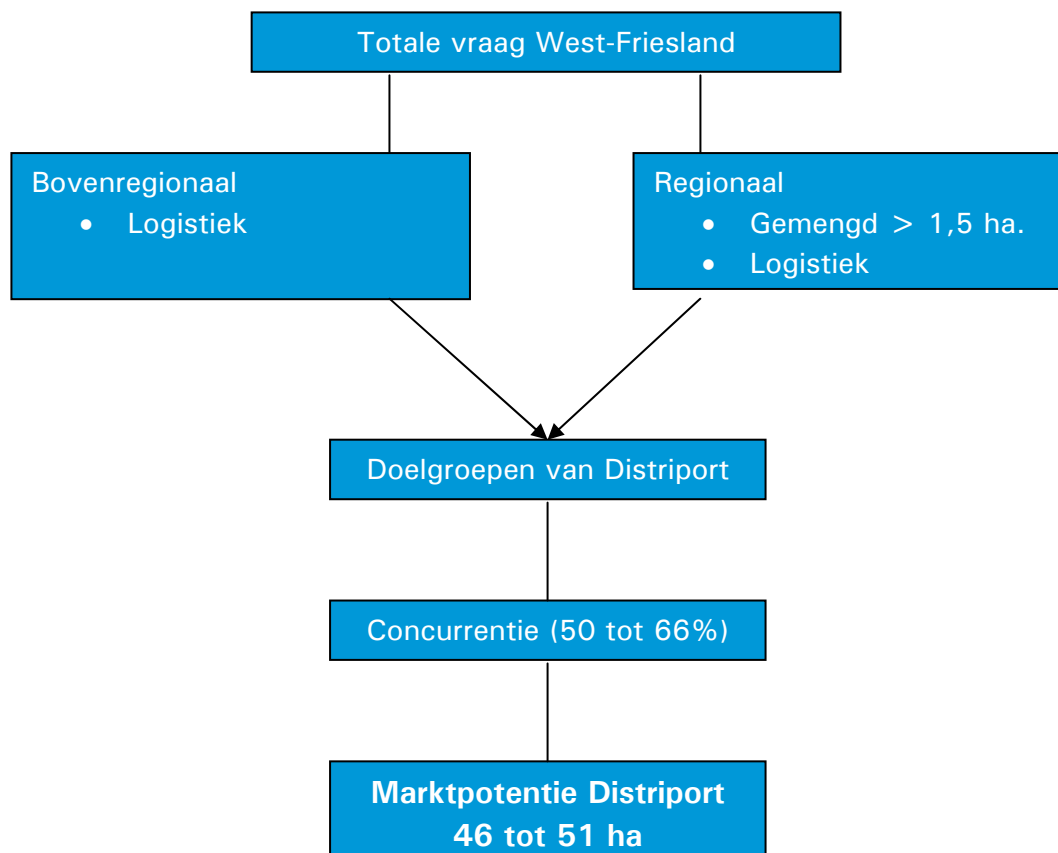
De uitkomst van de BLM is een indicatie van de verwachte vraag naar de totale netto hoeveelheid grond in Nederland op formele werklocaties op een toekomstig tijdstip (respectievelijk t/m 2020, 2030 en t/m 2040). Opgemerkt dient te worden dat de BLM 'beleidsarm' is. Dat wil zeggen dat overheden nog ambities kunnen hebben die vertaald dienen te worden in de prognoses, bijvoorbeeld op het gebied van promotie en acquisitie. De vraagprognoses van de BLM houden verder geen rekening met aspecten zoals vervangingsvraag, bovenregionale vraag en economisch beleid van een stad of regio. De BLM-raming wordt om de vijf jaar geactualiseerd. De recentste raming komt uit 2005¹.

¹ De BLM is sinds 2009 in handen van het Planbureau van de Leefomgeving (PBL). Navraag bij het PBL leert dat de actualisatie in 2011 is uitgesteld. Het PBL kan op dit moment (eind augustus 2011) geen uitsluitsel geven wanneer de

Raming met BLM als uitgangspunt

Om de marktvraag voor Distriport op basis van de BLM te bepalen, zetten we een aantal stappen. Deze stappen geven we schematisch weer in figuur 1.

Figuur 1: schematische weergave potentiële marktruimte Distriport



nieuwste raming uitkomt. Uit het in eind 2010 gepubliceerde onderzoek blijkt dat de toekomstscenario's uit 2005 nog steeds bruikbaar zijn: de schommelingen van de laatste jaren vallen merendeels nog steeds binnen de marges van de geschetste scenario's.

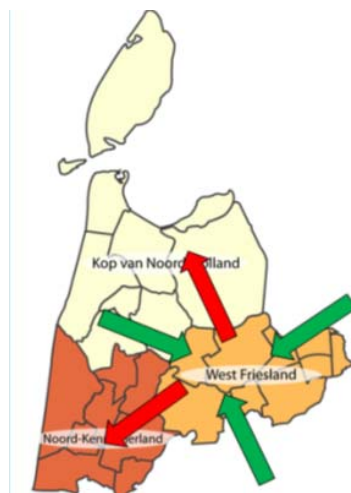
Als we deze stappen aflopen komen we tot een totale potentiële marktruimte voor Distriport van circa 50 hectare tot en met 2020. We lichten hieronder beknopt toe hoe we hiertoe zijn gekomen. In bijlage A kunt u de uitgebreide analyses lezen.

Totale vraag West-Friesland bestaat uit uitbreidingsvraag, extra bovenregionale vraag en vervangingsvraag

De totale vraag naar bedrijfsruimte voor West-Friesland bestaat uit drie componenten: de uitbreidingsvraag, bovenregionale vraag en de vervangingsvraag.

Voor de prognose van de uitbreidingsvraag wordt uitgegaan van het Transatlantic Market (TM) scenario van de bedrijfslocatiemonitor (CPB, 2005). Uit studie van het Centraal Planbureau blijkt dat de werkelijke vraag naar bedrijfsruimte dit groeiscenario het meest benadert. Ook op Rijksniveau wordt voor dit scenario gekozen (onder meer in het Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020 tussen Rijk, IPO en VNG). Op basis van onze analyses komen we op een uitbreidingsvraag in West-Friesland van circa 125 hectare.

Figuur 2: in en uitstroom bedrijven West- Friesland



De BLM houdt in haar methodiek (shift and share-analyse) rekening met dynamiek in werkgelegenheid en bedrijfsverplaatsingen tussen regio's. Dit betekent dat in de raming van de uitbreidingsvraag voor West-Friesland al rekening is gehouden met een zekere in- en uitstroom van bedrijven en het effect hiervan op de ruimtevraag tot en met 2020. Zie figuur 2. De BLM-prognose is echter beleidsarm. Dat wil zeggen dat de BLM de vestigingsdynamiek zoals die zich in het verleden manifesteerde in West-Friesland ook doortrekt naar de toekomst. In de context van de ontwikkeling van Distriport betekent dit dat de BLM-raming naar verwachting de vraag voor West-Friesland onderschat. Immers, de afgelopen tien jaar kende West-Friesland weinig tot geen bovenregionale instroom van grote (50 arbeidsplaatsen of meer) logistieke – of andersoortige – bedrijven². Dit mede omdat er tot dusver geen terreinen in West-Friesland waren die dit soort bedrijven

² Bron: Database Locatiebeslissingen Nederland, Stec Groep 2011. Zie ook box 2.

goed kon accommoderen. Door de komst van Distriport komt dit aanbod wel op de markt. Hierdoor is het zeer aannemelijk dat een trendbreuk ontstaat in de bovenregionale dynamiek zoals deze nu door de BLM voor West-Friesland wordt doorgetrokken. Concreet betekent dit dat we de vraag opwaarts moeten corrigeren voor (grootschalige) bovenregionale vraag die door de komst van Distriport mogelijk geïnteresseerd is in vestiging in West-Friesland, op Distriport in het bijzonder.

Op basis van onze Database Bovenregionale Locatiebeslissingen achten een extra bovenregionale vraag (dus bovenop de reguliere verplaatsingsdynamiek van buitenaf naar West-Friesland en omgekeerd!) van 15 hectare netto realistisch. Zie ook box 2.

Box 2: bovenregionale vestigers³ in Noord-Holland

Tussen 2000 en 2010 zijn er in totaal 73 bovenregionale vestigers in Noord-Holland geland. Een zeer groot deel hiervan landde in de COROP Groot Amsterdam (67 van de 73). Veel minder landden er in Gooi en Vechtstreek (3), Zaanstreek (1), Alkmaar en omgeving (1) en de Kop van Noord-Holland (1).

Wanneer we naar de laatste drie jaar kijken – de jaren waarin sprake was van crisis – valt op dat er alleen nog bovenregionale vestigers landen rondom Amsterdam en Schiphol (COROP Groot-Amsterdam). Waar er in de jaren van hoogconjunctuur nog bovenregionale vestigers landden in de overige delen van Noord-Holland, was hier tijdens de crisis geen sprake meer van. Zo landden in 2003 bijvoorbeeld de Lidl in Hoorn en Mail Merge in Wormerveer en in 2005 Talpa TV in Hilversum. Tabel 1 geeft een overzicht van de bovenregionale vestigers in Noord-Holland maar buiten de COROP Groot-Amsterdam.

³ Bovenregionale vestigers zijn buitenlandse ondernemingen die voor de eerste keer voet op Nederlandse bodem zetten, Nederlandse en buitenlandse bedrijven die over grote afstand binnen Nederland verhuizen of vestigingen samenvoegen en 'groeiers' die elders in Nederland een nieuwe vestiging opzetten. De ondergrens is vijftig arbeidsplaatsen.

Tabel 1: bovenregionale vestigers 2000 – 2010 in Gooi en Vechtstreek, Zaanstreek, Alkmaar en omgeving, Kop van Noord-Holland, IJmond en Agglomeratie Haarlem

Jaar	Bedrijf	Vestigingsplaats	Aantal medewerkers	Aantal m ² bvo
2003	Lidl	Hoorn	300	35.000
2003	Mail Merge	Wormerveer	70	2.000
2005	Talpa TV	Hilversum	175	
2006	Oxxio Nederland BV	Hilversum	90	3.100
2006	Vedior Groep (nu Randstad)	Hilversum	250	7.250
2007	Ernst & Young	Alkmaar	110	2.600

Bron: Stec Groep, 2011

Uitgaande van een vervangingsvraag van circa 1% van de bestaande (uitgegeven) voorraad in West-Friesland is deze tot en met 2020 zo'n 7 hectare. Dit percentage is gebaseerd op ervaringscijfers elders in het land en op analyses naar vervangingsbehoefte in kader van de evaluatie van de BLM⁴.

De totale vraag voor West-Friesland komt op zo'n 150 ha netto tot en met 2020

Wanneer we de uitbreidingsvraag, de extra bovenregionale vraag en vervangingsvraag bij elkaar optellen, blijkt een totale vraag van bijna 150 hectare. Zie tabel 2.

Tabel 2: totale vraag naar bedrijventerreinen in West-Friesland tot en met 2020

Vraag	Netto hectares
BLM-prognose (TM-scenario)	125
(Extra) bovenregionale vraag	15
Vervangingsvraag	7
Totaal	147

Bron: CPB, 2005; Bewerking: Stec Groep, 2011

⁴ Bron: De BLM: kritiek, alternatieven en aanpassingen, PBL 2008.

Van de autonome uitbreidingsvraag (125 hectare) en de vervangingsvraag (7 hectare) is circa 14% (18 tot 20 hectare) afkomstig uit de logistieke sector. De overige vraag is bijvoorbeeld afkomstig uit de segmenten productie, groothandel en reparatie⁵. De bovenregionale vraag bestaat naar verwachting in zijn geheel uit transport en logistiek (15 hectare). Dit omdat de bovenregionale vraag überhaupt wordt gedomineerd door logistiek⁶. Daarnaast omdat Distriport zich natuurlijk in belangrijke mate profileert als geschikte locatie voor deze bedrijven.

Hiervan bedraagt de totale marktruimte voor Distriport 120 tot 140 ha

Naast het segment logistiek kent Distriport een tweede doelgroep: bedrijven met een ruimtevraag groter dan 1,5 hectare. In bijlage A berekenen we dat de potentiële vraag van deze doelgroep tussen de 88 en 100 hectare ligt. De totale potentiële marktruimte voor Distriport bedraagt zodoende zo'n 120 tot 140 hectare netto t/m 2020: $15 + 18 (20) + 88 (100) = 120$ tot 140 hectare.

Distriport zal echter niet al deze vraag aantrekken, er zijn immers ook potentiële concurrenten

Het is niet waarschijnlijk dat de totale vijver van potentiële vraag voor Distriport ook echt op deze locatie zal landen. Distriport heeft te maken met concurrerende locaties in en buiten de regio West-Friesland. Voor het bepalen van de concurrentie en het marktaandeel van Distriport kijken we naar de specifieke doelgroepen voor Distriport. Dit zijn logistiek in alle grootte klassen en de gemengde bedrijven met een kavelgrootte > 1,5 hectare.

Zoals we hiervoor al constateerden wordt in de uitbreidingsvraag voor West-Friesland al rekening gehouden met een reguliere in- en uitstroom van bedrijven en het bijbehorende effect op de vraag naar bedrijventerrein in deze regio. Concreet: in de geraamde vraag voor West-Friesland wordt, naast behoefte vanuit gevestigde bedrijven in deze doelgroepen in de regio, ook rekening gehouden met de behoefte als gevolg van het saldo van in- en uitstromende bedrijven in West-Friesland in deze doelgroepen. Dit betekent dat in de regionale vraag vanuit deze doelgroepen voor Distriport per definitie niet alleen locaties in West-Friesland tot de potentiële concurrenten behoren, maar ook eventueel passende locaties daarbuiten. Zie figuur 3. Daarbij

⁵ Bron: Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld, Stec Groep 2002-heden

⁶ Bron: Database Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland, Stec Groep 2000-heden

komt dat de grotere logistieke en gemengde bedrijven vanwege hun specifieke omvangseisen al snel in een grotere straal moeten kijken om tot een set van potentieel geschikte vestigingslocaties te komen. Buiten Distriport drogen de alternatieven voor deze bedrijven immers al snel op binnen West-Friesland.

Voor de geraamde extra bovenregionale vraag voor Distriport (vrijwel allemaal logistiek) geldt uiteraard ook dat vooral locaties buiten West-Friesland potentieel concurrent zijn, zie figuur 3.

Dit alles overwegend zien we de volgende concurrenten en daaruit voortvloeiende marktruimte voor Distriport:

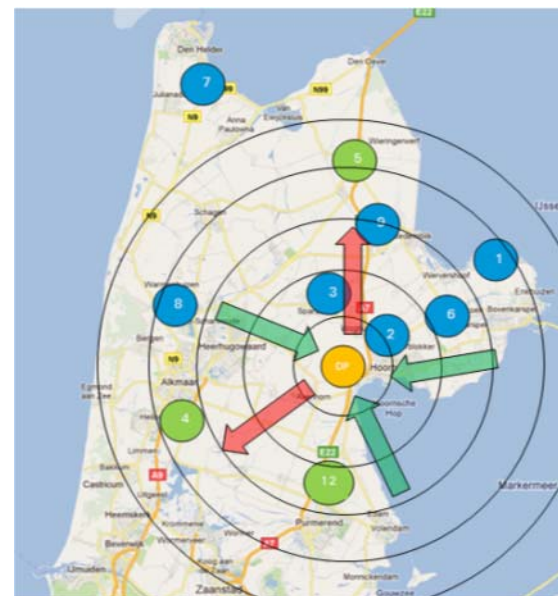
Voor het segment logistiek:

- Voor logistiek zien we vooral Boekelermeer-Zuid 2, Baanste Noord en Robbenplaat als concurrenten (zie bijlage B). Deze terreinen zijn vooral concurrerend waar het de bovenregionale logistieke vestigers betreft.
- Als we uitgaan van een gelijk aandeel voor alle locaties, dan zou Distriport binnen dit concurrentieveld een aandeel hebben van 25%. Gezien de aantrekkelijkheid van Distriport als logistieke locatie, het onderscheidend vermogen door de toewijzing als excellent gebied (zie box) is een hoger aandeel van 50% in onze optiek realistisch.

Voor het segment gemengde bedrijvigheid met een kavelgrootte > 1,5 hectare:

- Voor gemengde bedrijven met een kavelgrootte > 1,5 hectare zien we ook Boekelermeer-Zuid 2, Baanste en Robbenplaat als concurrenten.
- Als we uitgaan van een gelijk aandeel voor alle locaties, dan heeft Distriport binnen dit concurrentieveld een aandeel van 25%. Vanwege de bovengemiddelde aantrekkelijkheid van Distriport gaan we uit van een aandeel van 33%.

Figuur 3: reikwijdte concurrentie



Overigens moet worden opgemerkt dat door het maken van regionale afspraken over segmentering en prioritering de gegeven percentages hoger kunnen komen te liggen⁷. De potentiële marktruimte voor Distriport kan door juiste afstemming tussen doelgroepen met locaties die gelijktijdig op de markt komen hoger worden. Zie ook advies 4 in dit rapport.

Conclusie: voor Distriport is een marktruimte van 46 tot 51 ha netto realistisch

Op basis van het voorgaande geeft tabel 3 de uiteindelijke marktruimte voor Distriport tot en met 2020 weer.

Tabel 3: potentiële marktruimte Distriport in netto hectares tot en met 2020

Aspect vraag	Marktpotentie Distriport	
	Minimaal	Maximaal
Logistiek		
Lokaal/regionaal, alle grootteklassen (marktaandeel 50%)	9	10
Bovenregionaal (marktaandeel 50%)	8	8
Gemengde bedrijven		
Gemengde bedrijven > 1,5 ha netto (marktaandeel 33%)	29	33
Totaal	46	51

Bron: Stec Groep, 2011

Raming op basis van ruimteproductiviteit

Ook uit de methodiek van de ruimteproductiviteit blijkt een ruimtebehoefte van circa 50 hectare

Zoals gezegd is de bedrijfslocatiemonitor (BLM) de meest gekozen methodiek om de ruimtevraag voor bedrijventerreinen in beeld te brengen. Een andere manier om de toekomstige ruimtebehoefte te bepalen is via de ruimteproductiviteit. Anders dan bij de BLM berekent deze methodiek de ruimtebehoefte op basis van toegevoegde waarde. Ook uit deze ramingsmethodiek blijkt een potentiële marktruimte van circa 50 hectare tot en met 2020. Zie bijlage A voor een uitgebreide analyse.

⁷ Het exacte percentage is afhankelijk van de intensiteit van de gemaakte afspraken.

Box 3: Wat is ruimteproductiviteit?
 Onder ruimteproductiviteit verstaan we de feitelijk geproduceerde eenheden per hectare per jaar. Ruimteproductiviteit is ook uit te drukken in toegevoegde waarde per hectare. De ruimteproductiviteit is de resultante van de technische capaciteit en de benutting daarvan. Verhoging van de ruimteproductiviteit is een trend. In de confrontatie van de economische prognoses en de groeiruimteontwikkeling wordt ervan uitgegaan dat de toename van de arbeidsproductiviteit – als gevolg van technologische vooruitgang – de toename van de ruimteproductiviteit zal domineren. Met ander woorden: de toename van de arbeidsproductiviteit is hoger dan de toename van de ruimteproductiviteit.

Deze methodiek gebruiken we als aanvulling van en controle op de BLM-methodiek. Met name voor de logistieke sector is de methodiek van ruimteproductiviteit waardevol. Deze sector is namelijk arbeidsextensief waardoor de BLM, die met name gebaseerd is op de ontwikkeling van de werkgelegenheid, minder bruikbaar is. De benodigde ruimte wordt in de logistieke sector niet zozeer bepaald door de hoeveelheid mensen die er werken, maar meer hoeveel er wordt geproduceerd en gedistribueerd. Hierdoor houdt de methodiek van de ruimteproductiviteit, sterker dan de BLM, rekening met trends die voornamelijk in de logistieke sector voorkomen. In de logistieke sector is namelijk sprake van een relatief snelle toename van het ruimtegebruik in verhouding tot de toename van de toegevoegde waarde. Hierdoor is het mogelijk dat in regio's met een gelijk blijvende of dalende werkgelegenheid wel sprake is van een continue vraag naar logistiek terrein⁸. In tabel 4 staat de potentiële marktvoorlogistiek op basis van ruimteproductiviteit. Deze wijkt nauwelijks af van de raming op basis van de BLM-methodiek.

Tabel 4: potentiële marktruimte voor Distriport op basis van ruimteproductiviteit

Aspect vraag	Netto ha t/m 2020
Logistiek	18
Gemengde bedrijven > 1,5 ha netto (marktaandeel 33%)	27
Totaal	45

Bron: Stec Groep, 2011

⁸ Bron: Ecorys, 2011. Ruimtebehoefteraming Stadsregio Rotterdam. Pilot nieuwe ramingsmethodiek.

Meest recente uitgiftecijfers duiden dat de onderkant van de bandbreedte het meest aannemelijk is

Uit de Monitor Bedrijventerreinen van de provincie Noord-Holland (2011) blijkt dat in alle drie de regio's in de Kop van Noord-Holland het uitgiftecijfer van 2010 lager ligt dan het gemiddelde van de afgelopen tien jaar en achterblijft bij de verwachting (zie ook onderstaand persbericht). Dit beeld komt overeen met het landelijk beeld: het uitgiftecijfer in Nederland in 2010 is circa 60% van het gemiddelde uitgiftecijfer van de afgelopen 10 jaar. Met deze cijfers in het achterhoofd verwachten wij dat het daadwerkelijke marktpotentieel van Distriport eerder aan de onderkant dan aan de bovenkant van de bandbreedte ligt. Echter op de bedrijfsruimtemarkt is vaker sprake geweest van een 'inhaaleffect' van de uitgestelde vraag. Dus mocht de economie de komende jaren weer sterk aantrekken, is het ook mogelijk dat de marktbehoefte juist aan de bovenkant van de bandbreedte uitvalt.

Box 4: Minder uitgifte bedrijventerreinen in 2011

Uit de jaarlijkse Monitor Bedrijventerreinen is gebleken dat in Noord-Holland in 2010 minder hectaren bedrijventerrein zijn uitgegeven dan in voorgaande jaren. Afgelopen jaar is in totaal 54 hectare bedrijventerrein uitgegeven, 38 ha minder dan normaal (92 hectare).

Bron: Provincie Noord-Holland, 9 augustus 2011.

Lokale vraag tot en met 2020 is 4 tot 8 hectare

Op Distriport is 8 hectare gereserveerd voor de opvang van lokale bedrijvigheid uit de gemeente Koggenland. De uitgiftecijfers uit het verleden geven een indicatie van de uitgiftecijfers in de toekomst. 90 tot 95% van de vraag op de bedrijventerreinenmarkt is immers lokaal. De afgelopen tien jaar lag de gemiddelde uitgifte op circa 1 hectare per jaar. De meeste gronden zijn uitgegeven op Vredemaker en De Braken. 2005 en 2006 waren echte piekjaren wat betreft uitgifte, tussen 2000 en 2003 was de uitgifte echter nihil. Daarnaast zorgen lokale transformatiegebieden of lokale uitplaatsers voor een extra lokale vraag. Navraag bij de gemeente Koggenland leert dat hiervan geen sprake is⁹. Wel is er momenteel sprake van een latente behoefte (o.a. bedrijven in het dorpslint). Tenslotte kijken we naar de transacties op de bedrijventerreinenmarkt binnen de gemeente Koggenland. Deze markt is een weinig dynamische markt. Zo zijn er tussen 2000 en 2010 geen transacties in het bestaande aanbod binnen de gemeente Koggenland

⁹ Gesproken met de gemeente op 25 augustus 2011.

bekend¹⁰. Ten slotte is het belangrijk om in het achterhoofd te houden dat buiten Distriport nog zo'n 4 hectare in Koggenland uitgeefbaar is (2 hectare op Hofland en 2 hectare op Vredemaker-Oost). Daarom gaan we uit van een lokale vraag van maximaal 1 hectare per jaar. Dit betekent dat de vraag tussen nu en 2020 tussen de 4 en 8 hectare ligt.

Na 2020 afnemende behoefte, maar nog voldoende vraag om Distriport te vullen

Na 2020 laten de werkgelegenheidsscenario's van het CPB (TM scenario) een lichte afname van werkgelegenheid zien in de regio Noord-Holland Noord¹¹. De regio Groot-Amsterdam laat nog een lichte stijging zien. Over het algemeen laten alle regio's in Nederland met uitzondering van de Noordelijke Vleugel van de Randstad en de Flevopolders een afname zien van de werkgelegenheid. Na 2020 verwacht de BLM dan ook een remmend effect van de vergrijzende bevolking (afnemende beroepsbevolking) op de bedrijventerreinbehoefte in Noord-Holland Noord. Door de verminderde uitbreidingsbehoefte aan bedrijventerreinen maakt in de toekomst de vervangingsvraag een steeds groter deel uit van de totale vraag naar bedrijventerreinen. Dit betekent concreet voor Distriport dat de vraag wel blijft, alleen is de doorlooptijd langer omdat door de verminderde uitbreidingsbehoefte het uitgiftetempo lager ligt.

We concluderen:

- Op basis van de meest recente cijfers blijkt de potentiële marktruimte voor Distriport zo rond de 50 hectare (45-51) te liggen.
- Gezien de meest recente uitgiftecijfers verwachten wij dat de marktvraag tot en met 2020 eerder aan de onderkant (45 ha) van de bandbreedte uitvalt dan aan de bovenkant (51 ha).
- Onderdeel van deze vraag is de lokale vraag vanuit de gemeente Koggenland. Deze ligt tussen de 4 en 8 hectare tot en met 2020. Voor logistiek is de bovenregionale vraag 8 hectare. Voor bedrijven met een ruimtevraag > 1,5 hectare is de regionale en bovenregionale vraag tussen 29 en 33 hectare.
- Omdat Distriport 78 hectare netto uitgeefbaar terrein heeft, is er niet voldoende marktvraag om het terrein tot en met 2020 geheel uit te geven. Een deel van de uitgifte vindt na 2020 plaats.

¹⁰ Bron: Property NL (augustus 2011).

¹¹ Regionale langetermijnsenario's 2006 – 2040, Min. VROM, ABF Research, 2008.

Box 5: niet beheersbare externe factoren van invloed in daadwerkelijke uitgifte

Hierboven geven we de belangrijkste conclusies met betrekking tot de marktvraag weer. Het is echter belangrijk dit te nuanceren omdat er een grote hoeveelheid niet beheersbare factoren van invloed zijn op de daadwerkelijke uitgifte. De marktruimte van circa 50 hectare tot en met 2020 is dus een richtlijn. Het is goed mogelijk dat hierop (in de marge) wordt afgeweken. Zo heeft het economisch klimaat een grote invloed op het uiteindelijke uitgiftecijfer, zoals we al eerder aangaven. Maar ook is het mogelijk dat door langere ontwikkelingstijden het tijdstip dat de locatie op de markt verschijnt naar achteren schuift. Of dat de concurrentie een groter of juist een kleiner deel van de marktvraag afsnoept.

3.2 Regionale vestigingen van Value Added Logistics en productie/assemblage meest kansrijk

De doelgroepen van Distriport zijn:

- logistiek alle grootteklassen;
- gemengde bedrijvigheid met een ruimtevraag groter dan 1,5 hectare.

Hieronder werken we de marktverwachting van beide doelgroepen verder uit.

Logistiek is ook de komende jaren een sterke groeiemarkt

Transport en distributie hebben een belangrijk aandeel in de Nederlandse economie. Zo is circa 10% van de beroepsbevolking werkzaam in deze sector en de toegevoegde waarde van de gehele sector lag in 2005 rond de €20 miljard¹². Bovendien is meer dan 50% van onze economie (laatste jaren zelfs 70%) direct gerelateerd aan de in- en uitvoer van goederen. Ook voor de (middel)lange termijn zijn de groeiverwachtingen voor de logistieke sector positief. Verwacht wordt een gemiddelde groei van 2 tot 3% per jaar, wat duidelijk hoger is dan het gemiddelde groeicijfer van de totale Nederlandse economie (1,4%)¹³.



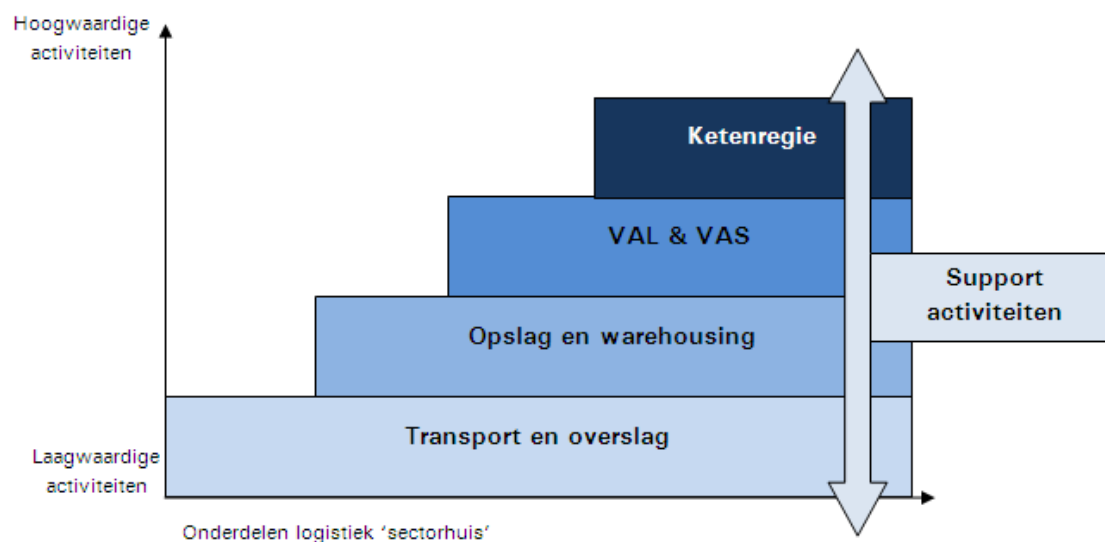
¹² CB Richard Ellis (2008). Understanding Logistics Property in the Netherlands.

¹³ ING Economisch Bureau (2011). Transport houdt vast aan groei.

Binnen logistiek is VAL een sterke groeimarkt

Binnen de logistiek is met name het segment Value Added Logistics (VAL) een sterke groeimarkt. Zo liggen de verwachte groeicijfers voor 2011 en 2012 duidelijk hoger dan van de andere segmenten binnen de logistiek (o.a. vervoer over weg en water en door lucht)¹⁴. Onder VAL verstaan we de werkzaamheden en activiteiten die waarde toevoegen aan een product door een fysieke handeling (verpakken, labelen of assembleren) of een bijkomende dienst uit te voeren (figuur 4). Vervoerders verdienen dus niet langer alleen hun geld met opslag en vervoer van goederen, maar steeds vaker ook door het toevoegen van een activiteit aan het product. Een goed voorbeeld hierbij is de toename van de webwinkels. Consumenten kopen steeds vaker online (ten koste van bestedingen in winkels) waardoor het logistieke proces anders moet worden ingericht en er meer behoefte ontstaat aan VAL. We verwachten daarom binnen de logistieke sector met name veel vraag van bedrijven met VAL-activiteiten.

Figuur 4: logistieke activiteiten gerangschikt van laag- naar hoogwaardig



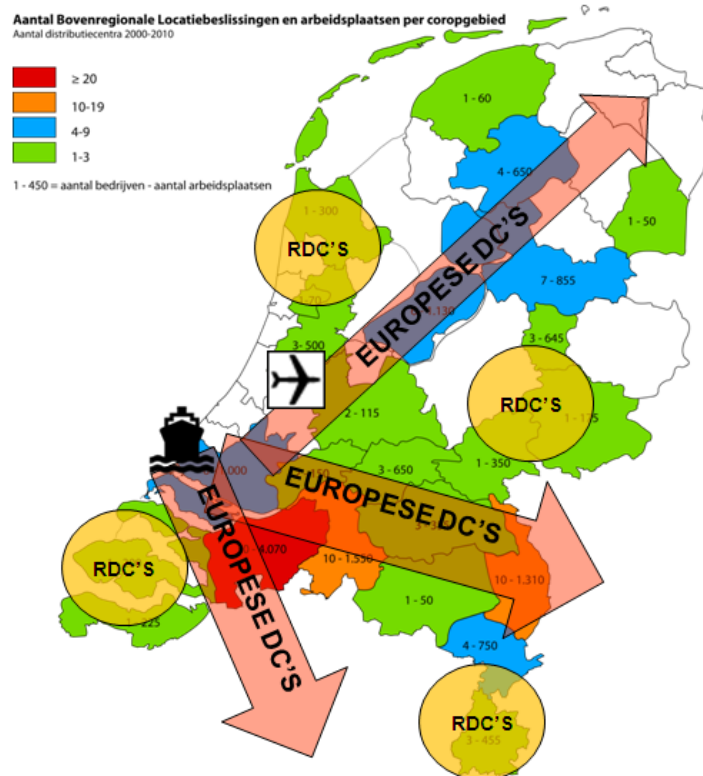
Bron: Stec Groep 2011, o.a. op basis van Commissie van Laarhoven (Logistiek & Supply Chains, 2008)

¹⁴ ING Economisch Bureau (2011). Stijgende omzet wekt optimisme transportsector.

Hierbinnen zijn voor Distriport vooral de Regionale Distributiecentra kansrijk

De bovenregionale markt voor logistiek bestaat grofweg uit EDC's (Europese distributiecentra) en RDC's (regionale distributiecentra). EDC's vestigen zich voornamelijk in economisch sterke regio's (Amsterdam/Schiphol) en – vanwege hun oriëntatie op het Europese achterland – in de belangrijkste logistieke corridors (figuur 5). RDC's zijn gericht op kleinere marktgebieden binnen Nederland. Denk aan RDC's van supermarkten en retailketens. We zien voor Distriport vooral kansen voor het RDC-segment. Voor het EDC-segment ligt Distriport te perifeer en te excentrisch ten opzichte van de mainports en corridors.

Figuur 5: vestigingspatroon EDC's en RDC's in Nederland, 2000-2010



Bron: Database Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland, Stec Groep, 2000-2010

Binnen de gemengde bedrijvigheid verwachten wij veel vraag van productie en assemblage

Gemengde bedrijvigheid met een ruimtevraag groter dan 1,5 hectare vormt de tweede doelgroep van Distriport. Deze doelgroep is zeer breed. Tabel 5 geeft een overzicht van de vraag in West-Friesland naar segment, zoals berekend in bijlage A (het segment logistiek is buiten de tabel gelaten). De meeste vraag is afkomstig van productie en assemblage. Veel minder vraag is afkomstig van groothandel en reparatie en onderhoud.

Tabel 5: vraag in West-Friesland naar samenstelling

	Minimaal	Maximaal
Productie en assemblage	39	43
Groothandel	19	21
Reparatie / onderhoud	22	25
Overige ¹⁵	27	31
Totaal	107	120

Bron: Stec Groep, 2011

Tabel 6: bepaling belangrijkste doelgroepen uit gemengde bedrijvigheid

	Vraag in regio	Groeiverwachtingen	Omvang ruimtevraag	Conclusie
Productie en assemblage	+	0	+	++
Groothandel	-	+	+	+
Reparatie / onderhoud	-	0	0	-
Overige	0	-	-	--

Bron: Stec Groep, 2011

De gegevens uit tabel 5 hebben we vervolgens vertaald naar tabel 6. Aan deze tabel hebben de groeiverwachtingen toegevoegd en de waarschijnlijkheid dat er een kavel groter dan 1,5 hectare wordt gevraagd. Hieruit blijkt dat de vraag uit de gemengde bedrijvigheid voornamelijk afkomstig is uit de hoek van

¹⁵ Onder andere het segment bouw

productie en assemblage en groothandel. Veel minder vraag is afkomstig uit reparatie en onderhoud en het segment overige. Met name omdat in deze segmenten het minder gebruikelijk is een grote kavel af te nemen.

3.3 Beschouw Robbenplaat, Boekelermeer-Zuid 2 en Baansteer-Noord als uw belangrijkste concurrenten

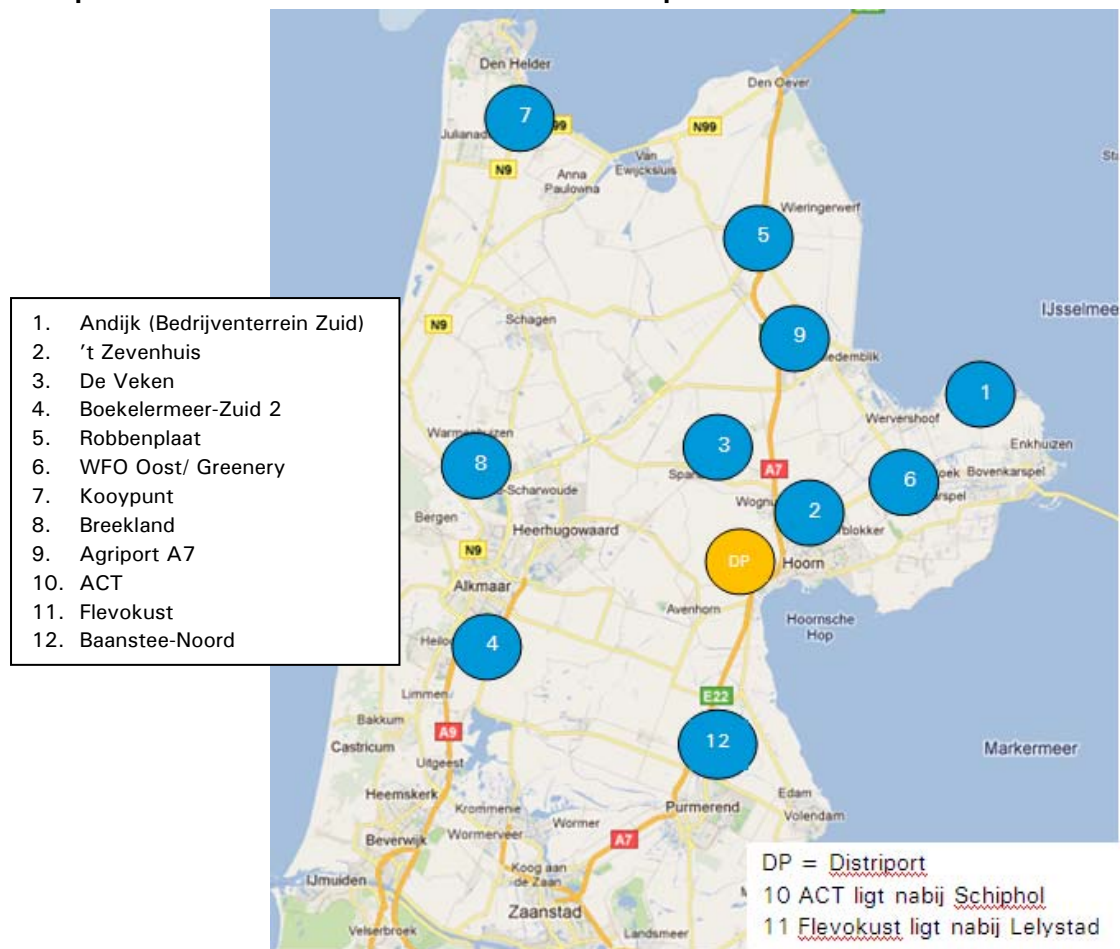
Uit advies blijkt een marktvraag van circa 50 hectare. Bij het bepalen van deze marktvraag is het aanbod en de ontwikkelingssnelheid hiervan op concurrerende locaties van belang. Hieronder gaan we in op de belangrijkste concurrerende locaties. We gaan hierbij in op de ligging, de doelgroepen en de bereikbaarheid¹⁶. Daarnaast hebben we hebben bij de concurrentieanalyse dan ook nadrukkelijk naar de uitgifteperiode gekeken. Na analyse van de terreinen in de regio zien we drie belangrijke concurrerende bedrijventerrein: Robbenplaat, Boekelermeer-Zuid 2 en Baansteer-Noord.

Alle drie de terreinen liggen in de regio van waaruit concurrentie kan worden verwacht

Figuur 4 geeft een overzicht van de belangrijkste concurrerende locaties van Distriport. Terreinen die we als potentieel concurrerend zien, liggen binnen een straal van circa 40 kilometer en hebben een behoorlijke schaalomvang (vaak minimaal 50 hectare netto uitgeefbaar). Omdat de bedrijventerreinenmarkt veelal een lokale markt is, worden bij een concurrentie analyse vaak alleen bedrijven meegenomen die binnen een straal van 5 à 10 kilometer liggen. Omdat de markt van de logistieke bedrijfsruimtes duidelijk anders is, hebben wij gekozen voor een ruimer gebied. Alleen terreinen met een zekere omvang zijn concurrerend omdat deze terreinen bedrijven kunnen faciliteren met een ruimtevrage groter dan 1,5 hectare.

¹⁶ Vaak wordt gedacht dat grondprijzen een belangrijke invloed hebben op de vestigingsplaatskeuze van ondernemers. Onderzoek toont echter aan de grondprijs van ondergeschikt belang is. Veel meer waarde hechten ondernemers aan een goede ontsluiting, bereikbaarheid, nabijheid van klanten, uitstraling van het pand en omgeving. De grondprijs valt buiten de top 10 van beïnvloeders.

Figuur 6: potentieel concurrerende locaties van Distriport



In tabel 7 staat een overzicht van de concurrerende locaties met een beoordeling. Hieruit blijkt dat van Boekelermeer-Zuid 2, Robbenplaat en Baanste Noord de meeste concurrentie te verwachten valt. Daarnaast zijn er drie redelijk concurrerende locaties: Agriport A7, ACT en Flevokust. Zie bijlage B voor een uitgebreidere analyse (o.a. omvang van locatie en hoeveel direct uitgeefbaar is).

Tabel 7: belangrijkste concurrerende locaties voor Distriport

Terrein	Gemeente	Afstand tot Distriport in km (hemelsbreed) *	Mogelijkheden vestiging > 1,5 ha?	Zelfde doelgroep?	Snelwegontsluiting?	Oordeel mate van concurrentie
Andijk (bedrijventerrein zuid)	Medemblik	20	-	-	-	-
't Zevenhuis	Hoorn	5	-	-	-	--
De Veken	Opmeer	10	-	-	-	-
Boekelermeer-Zuid 2	Alkmaar	20	+	+	+	++
Robbenplaat	Wieringermeer	25	+	+	+	++
WFOoost /Greenery	Medemblik	15	+	0	-	--
Kooypunt	Den Helder	35	+	0	-	-
Breekland	Langedijk	20	+	+	-	-
Agriport A7	Medemblik	15	+	0	+	+
ACT	Haarlemmermeer	40	+	0	+	+
Flevokust	Lelystad	35	+	0	+	+
Baanstee-Noord	Purmerend	10	+	0	-	++

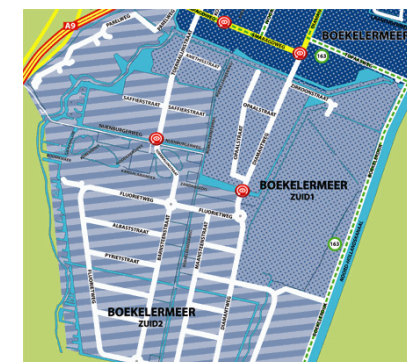
* afgerond op vijftallen

Bron: Stec Groep, 2011

Terreinen hebben dezelfde doelgroepen als Distriport

Distriport heeft twee doelgroepen. Deze doelgroepen zijn vastgesteld in het convenant dat tussen de gemeente Koggenland, de gemeente Hoorn, het ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord N.V. en de afzonderlijke ontwikkelaars van Distriport Noord-Holland N.V. en 't Zevenhuis is afgesloten. Een van de doelgroepen zijn bedrijven met een ruimtevraag groter dan 1,5 hectare. Terreinen die bedrijven met deze ruimtevraag kunnen accommoderen, zijn: Boekelermeer-Zuid 2, Robbenplaat, WFO Oost, Breekland, Agriport A7, ACT, Flevokust en Baanstee-Noord.

De tweede doelgroep van Distriport is het segment transport, distributie en logistiek in alle grootteklassen. Van de elf potentieel concurrerende locaties heeft een deel van de terreinen een andere doelgroep. Hierbij moet gedacht worden aan detailhandel, bouwmarkten, tuincentra, agrarische bedrijvigheid,



havengerelateerde bedrijvigheid et cetera. Terreinen met een duidelijk andere doelgroep zijn Andijk, 't Zevenhuis en De Veken. Terreinen die zich juist sterk richten op logistiek en distributie zijn Boekelermeer-Zuid, Robbenplaat en Breekland.

Robbenplaat en Boekelermeer-Zuid hebben een directe snelwegontsluiting

Een goed bereikbare locatie is zeer belangrijk voor logistiek vastgoed. Een op- en afrit aan een nationale snelweg is daarom een minimale vereiste. Zoals beschreven in het locatieprofiel, ligt Distriport direct aan de A7 en de N243. Alleen terreinen met een afrit op een nationale snelweg worden daarom als concurrerend voor Distriport gezien. Terreinen met een snelwegontsluiting zijn: Boekelermeer-Zuid 2, Robbenplaat, Agriport A7, ACT en Flevokust.

3.4 Stuur als provincie op de volgende acties om marktruimte voor Distriport te vergroten

Uit advies 1 blijkt een potentiële marktruimte van circa 50 hectare tot en met 2020

In advies 1 hebben we op twee manieren (BLM en ruimteproductiviteit) de marktruimte voor Distriport bepaald. Uit beide berekeningen blijkt een marktvraag van circa 50 hectare tot en met 2020. Distriport heeft 78 hectare netto uitgifbaar. Kortom, er is niet voldoende marktvraag t/m 2020 om Distriport geheel uit te geven. Daarom geven we hieronder een aantal tips om de marktpotentie van Distriport te vergroten.

NB: De raming gaat uit van een potentiële marktruimte die op dit moment boven de markt hangt. Wanneer het terrein daadwerkelijk op de markt komt (terrein in uitgifte) is deze vraag weer anders. Een gedeelte van de huidige vraag zal bijvoorbeeld op terreinen landen die in uitgifte zijn als Distriport nog niet op de markt is.

Zorg voor een goede (boven)regionale afstemming

Zoals uit hoofdstuk 2 blijkt, worden er in de Kop van Noord-Holland nogal wat terreinen op de markt gebracht die potentieel concurrerend kunnen zijn voor Distriport. Hiervan zijn slechts drie terreinen echte concurrenten voor Distriport. Belangrijk is dat segmentering en planning van deze locaties goed op elkaar worden afgestemd. Uit het convenant tussen de gemeenten Koggenland en Hoorn zijn de doelgroepen van de terreinen Distriport en 't Zevenhuis al met elkaar afgestemd.

Tabel 8: afbakening uit convenant tussen Distriport en 't Zevenhuis

Distriport 78 hectare	't Zevenhuis 55 hectare
Transport en logistiek alle opp. kavels	Geen transport en logistiek
Gemengd bedrijvigheid kavels > 1,5 hectare (40%) = 28 ha	Gemengde bedrijvigheid < 1,5 ha
Maximaal 35 ha bovenregionale vraag	Verdere differentiatie
8 hectare voor lokale bedrijvigheid uit de gemeente Koggenland	

Dit is een sterk voorbeeld van afspraken op regionaal niveau: beide terreinen komen immers door deze afspraken niet in elkaars vaarwater. Dit levert veel voordelen op. Door op regionaal niveau aanbod van nieuwe bedrijventerreinen af te stemmen en te kiezen voor een gezonde verhouding tussen vraag en aanbod, wordt concurrentie en overaanbod (en daarmee samenhangende negatieve gevolgen zoals verspilling van ruimte) tegengegaan. Dit draagt bij aan de uitstraling van terreinen en voorkomt onnodig renteverlies in de ontwikkeling van locaties. Daarnaast is overaanbod van terreinen vanuit ruimtelijk perspectief onwenselijk en past dit niet binnen de systematiek van de SER-ladder. Aantrekkelijk is deze subregionale afspraken (op termijn) op te schalen op regionaal of zelfs provinciaal niveau. Inmiddels zijn tussen de West-Friese gemeenten een aantal concrete vormen van regionale samenwerking tot stand gekomen. De 'Overeenkomst NHN centraal coördinatiepunt voor bedrijventerreinen West-Friesland' bewijst dit. In deze overeenkomst zijn afspraken gemaakt over planning, programmering en segmentering van bedrijventerreinen. U kunt dit als handvat gebruiken voor verdergaande afspraken.

Overweeg een regionaal uitgifteloket voor logistiek en grootschalige terreinen

U kunt overwegen de uitgifte van de logistieke en grootschalige terreinen in de Kop van Noord-Holland in handen van een regionaal uitgifteloket te leggen. Alle aanvragen voor logistiek komen op een centraal punt binnen en worden dan begeleid naar het meest geschikte terrein. Voordeel is dat u grip houdt op juiste segmentering van de terreinen en daarnaast zicht houdt op beschikbaar aanbod en direct uitgeefbare kavels. De eerste stappen zijn inmiddels gezet. Deze zomer hebben de gemeenten in West-Friesland afgesproken dat het coördinatiepunt dat Noord-Holland Noord heeft ingericht voor de regio, ook een centraal loket voor

bedrijfshuisvesting in de regio gaat oprichten dat op 1 oktober van start gaat. Alle bedrijfshuisvestingsvragen voor West-Friesland worden dan centraal behandeld.

Zet in op een sterke marketing en acquisitie

Een goede marketing en acquisitie van Distriport is van belang om met de juiste boodschap bij de juiste beslissers en beïnvloeders op het netvlies te komen. De bekendheid van een vestigingslocatie speelt een belangrijke rol bij de uiteindelijke locatiekeuze van (logistieke) bedrijven. Distriport moet een duidelijk imago krijgen als perfecte logistieke locatie. Een pakkende naamgeving, zoals Distriport, kan hierbij helpen. Zie onderstaande box voor enkele tips met betrekking tot marketing en acquisitie.

Box 6: Aanknopingspunten voor marketing en acquisitie

- Stuur gerichte mailings naar zowel bedrijven, intermediairs als vastgoedpartijen.
- Geef maximale aandacht aan free publicity en PR.
- Organiseer roadshows in donorgebieden om de locaties onder de aandacht te brengen van potentiële vestigers.
- Plaats een groot billboard (leesbaar) of landmark langs de A7 ('laat zien dat er wat gebeurt').
- Maak gebruik van ambassadeurs uit de Kop van Noord-Holland of West-Friesland (grote bedrijven en instellingen bijvoorbeeld).
- Ontwikkel een interactieve, vraaggerichte website voor uw locatie die maximaal is toegespitst op bedrijven die zich willen vestigen.
- Presenteer Distriport bijvoorbeeld op de Provada (Amsterdam), maar vooral ook herhaaldelijk op beurzen specifiek gericht op de logistieke sector. Bijvoorbeeld: de beurs Logistica, CeMAT (Hannover) en TransportLogistic in München.

Ga door met de verzakelijking

Distriport is een van de door minister Schultz van Haegen aangewezen pilots voor verzakelijking. Box 7 gaat in op de belangrijkste feiten.

Box 7: Minister wijst Distriport aan als landelijke pilot voor nieuw bedrijventerreinenbeleid

Minister Schultz van Haegen van het ministerie van Infrastructuur en Milieu heeft Distriport Noord-Holland in Koggenland vlakbij Hoorn aangewezen als een van de zes pilots voor verzakelijking in Nederland. De pilots komen voort uit de roadmap 'Verzakelijking' die in 2010 door het Rijk is uitgegeven. De pilots geven inzicht in mogelijkheden en kansen om private investeringen te generen, zodat kwaliteit en duurzaamheid op bedrijventerreinen behouden blijft. (...) De regio West-Friesland is een regio waar beleggers nu nog nauwelijks actief zijn op het gebied van bedrijventerreinen. De pilot geeft antwoord op de vraag hoe beleggers zodanig aan een bedrijventerrein geëngageerd kunnen worden, dat een maximaal ruimtelijk, economisch en maatschappelijk resultaat bereikt wordt. Over anderhalf jaar worden de resultaten van de pilot verwacht.

Bron: <http://www.distriportnh.nl/news>

We adviseren u om in te blijven zetten op het verzakelijkingstraject. Dit om de aantrekkelijkheid van het terrein te vergroten (extra actuele marktkennis) en om de financiële risico's bij de betrokken publieke partijen te spreiden.

**NUT EN NOODZAAK DISTRIPOORT
GLASHELDER IN BEELD
Stec Groep aan Provincie Noord-Holland**

= BIJLAGE A =

Stec Groep B.V.
Esther Geuting, Evert-Jan de Kort,
Harry Hendriks en Boudewijn Kuijl
Oktober 2011

INHOUDSOPGAVE

1.	BEPALING BEHOEFTERAMING DISTRIPORT OP BASIS VAN BLM	1
1.1	Vijf stappen om de potentiële marktruimte van Distriport te bepalen	1
2.	TOTALE VRAAG NAAR BEDRIJVENTERREINEN IN WEST-FRIESLAND	3
2.1	BLM als uitgangspunt, aangevuld met regiospecifieke elementen	3
2.2	Autonome uitbreidingsvraag	4
2.3	Bovenregionale vraag	4
2.4	Vervangingsvraag	5
2.5	De totale vraag voor de regio West-Friesland	6
3.	POTENTIELE MARKTRUIMTE VAN DE TOTALE VRAAG IN WEST-FRIESLAND VOOR DISTRIPORT	7
3.1	Afbakening door convenant Distriport - 't Zevenhuis	7
4.	(CONCURREEREND) AANBOD DISTRIPORT	10
4.1	Concurrentie voor Distriport mogelijk op drie niveaus	10
4.2	Bestaand, leegstaand vastgoed en (her)uitgeefbare ruimte op bestaande terreinen in West-Friesland (SER ladder)	10
4.3	Uitgeefbare en geplande concurrerende terreinen in West-Friesland en omgeving	11
5.	CONCLUSIES	12
5.1	potentiële marktruimte voor Distriport t/m 2020 zo'n 46 – 51 hectare	12
6.	CONTROLE OP BLM-RAMING DOOR MIDDEL VAN METHODIEK VAN RUIMTEPRODUCTIVITEIT	15
6.1	Wat is de ruimteproductiviteit?	15
6.2	Belangrijkste uitgangspunten van de ruimteproductiviteit	16
6.3	Belangrijkste variabelen	17
6.4	Vertaling van de cijfers naar 2020	18
6.5	Van cijfers naar ruimtebehoefte	19

1. BEPALING BEHOEFTERAMING DISTRIPORT OP BASIS VAN BLM

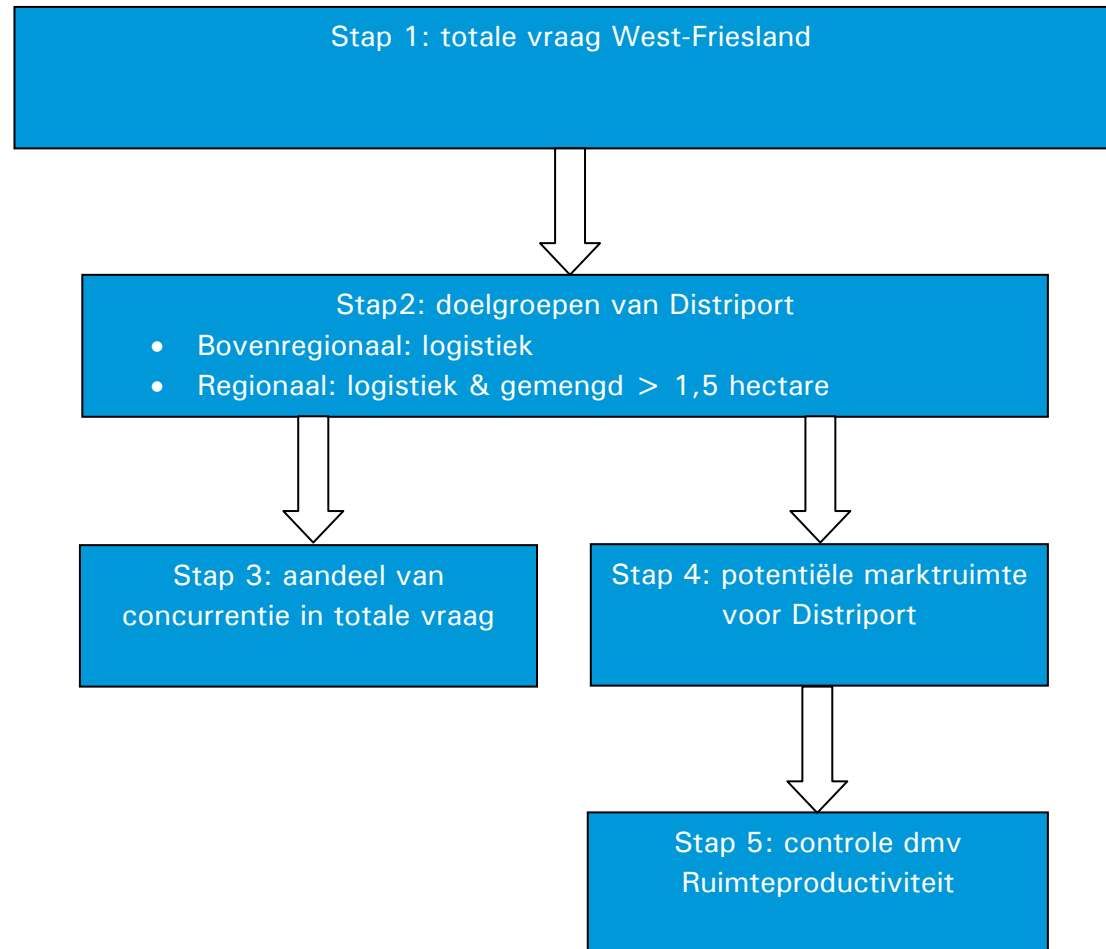
In deze bijlage berekenen we de marktpotentie van Distriport.

1.1 Vijf stappen om de potentiële marktruimte van Distriport te bepalen

We maken vijf stappen om de potentiële marktruimte voor bedrijvenpark Distriport te bepalen. In hoofdstuk 2 tot en met 6 worden de stappen een voor een uitgewerkt.

- *Stap 1: Bepalen van de totale vraag naar bedrijventerreinen in de regio West Friesland.*
In deze stap kijken we wat de totale vraag is naar bedrijventerreinen in West Friesland. We onderscheiden daarbij de autonome regionale vraag in West-Friesland, de bovenregionale vraag en de vervangingsvraag.
- *Stap 2: Bepalen verwachte vraag vanuit doelgroepen geschikt voor Distriport.*
In stap 2 kijken we wat het marktaandeel voor Distriport is van de totale vraag naar bedrijventerreinen in West-Friesland. Hoeveel vraag oefenen de doelgroepen transport en logistiek (alle kavelgroottes) en grote (kavels > 1,5 hectare) gemengde bedrijvigheid uit?
- *Stap 3: Bepalen concurrerend aanbod voor Distriport.*
Naast Distriport zijn er ook andere bedrijventerreinen op de markt die zich richten op dezelfde doelgroepen. In deze stap kijken we welk aandeel van dezelfde doelgroepen redelijkerwijs naar Distriport gaat en welk aandeel naar de andere bedrijventerreinen.
- *Stap 4: Bepalen potentiële marktruimte voor Distriport.*
Uit de voorgaande stappen (vraaganalyse en aanbodanalyse) bepalen we het marktaandeel voor Distriport.
- *Stap 5: Controle op de BLM-raming door middel van de methodiek van ruimteproductiviteit*
Tenslotte voeren we door middel van de methodiek van de ruimteproductiviteit een extra controle op de uitkomsten van bovenstaande berekening.

Schematische weergave marktpotentieel Distriport



2. TOTALE VRAAG NAAR BEDRIJVENTERREINEN IN WEST-FRIESLAND

In dit hoofdstuk geven we weer wat de totale vraag naar bedrijventerreinen in West-Friesland is.

2.1 BLM als uitgangspunt, aangevuld met regiospecifieke elementen

BLM basis voor de ruimtebehoeftebepaling voor Distriport

De BLM-methodiek vormt de basis voor het bepalen van de ruimtebehoefte voor Distriport. Zie onderstaande box voor een uitleg van de BLM-methodiek.

Box: BLM-methodiek

Een betrouwbare en meest gehanteerde methodiek voor de behoeftebepaling voor bedrijventerreinen is de BLM-methodiek. De BLM (bedrijfslocatiemonitor) raamt de toekomstige ruimtebehoefte voor bedrijventerreinen in Nederland. 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. Op dit moment wordt voor de bepaling van de ruimtebehoefte voor bedrijventerreinen uitgegaan van het één na hoogste groeiscenario, het TM-scenario (Transatlantic Market).

De uitkomst van de BLM is een indicatie van de verwachte vraag naar de totale netto hoeveelheid grond in Nederland op formele werklocaties op een toekomstig tijdstip (respectievelijk t/m 2020, 2030 en t/m 2040). 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. De vraagprognoses van de BLM houden verder geen rekening met aspecten zoals vervangingsvraag, bovenregionale vraag en economisch beleid van een stad of regio. De BLM raming wordt om de 5 jaar geactualiseerd. De recentste raming komt uit 2005¹.

¹ De BLM is sinds 2009 in handen van het Planbureau van de Leefomgeving (PBL). Navraag bij het PBL leert dat de actualisatie in 2010 is uitgesteld. Op basis van nieuwe werkgelegenheidscijfers gaat het PBL eerst kijken in hoeverre de oude ramingen kloppen. Vervolgens komt het PBL in 2011 met een nieuwe raming.

We vullen de BLM aan met een bottom-up check van uitgiftecijfers en transactiegegevens

Voor een gedegen prognose vullen we de 'top-down' gerichte BLM aan met specifieke regionale West-Friese elementen. De prognoses van de BLM vullen we aan met gegevens over de daadwerkelijk gerealiseerde uitgifte aan terreinen in de afgelopen 10 jaar op basis van IBIS en transactiegegevens op de West-Friese bedrijfsruimtemarkt. Op deze wijze krijgen we gevoel bij (en een scherper beeld van) de BLM prognose: is deze in lijn met de daadwerkelijke uitgifte en regionale ruimtebehoefte over een langere periode of wijkt de prognose significant af naar boven of beneden?

De totale vraag naar bedrijventerreinen in de regio West-Friesland bestaat uit:

- de uitbreidingsvraag,
- de bovenregionale vraag,
- de vervangingsvraag.

2.2 Autonome uitbreidingsvraag

Autonome uitbreidingsvraag van 125 hectare voor West-Friesland t/m 2020

Op basis van de gecorrigeerde BLM prognose komen we op een uitbreidingsvraag voor de Corop Kop van Noord-Holland op 270 hectare netto. Voor de regio West-Friesland betekent dit een autonome uitbreidingsvraag van 125 hectare netto t/m 2020. Hierbij gebruiken we als verdeelsleutel het percentage netto areaal uitgeefbaar terrein van de regio West-Friesland ten opzichte van de Kop van Noord-Holland.

2.3 Bovenregionale vraag

Op dit moment een geringe bovenregionale vraag voor de regio West-Friesland

Naast de autonome vraag naar bedrijventerreinen uit de regio West-Friesland is er ook vraag te verwachten van buiten de regio. De regio West-Friesland heeft summier te maken met bovenregionale instroom. In de afgelopen 10 jaar heeft zich één grote (> 50 arbeidsplaatsen) bovenregionale speler gevestigd.

Door komst Distriport gaan we uit van vestiging van één RDC in de 2 tot 3 jaar op Distriport

De komst van Distriport met optimale vestigingsvoorwaarden voor bovenregionale logistiek kan voor een trendbreuk zorgen, met een (licht) vraagopdrijvend effect tot gevolg. Naast de reguliere bovenregionale vraag

die is meegenomen in de BLM-prognose schatten we in dat u eens in de twee tot drie jaar kan rekenen op de belangstelling van een bovenregionale logistieke vestiger in West-Friesland. Deze inschatting maken we op basis van onze Database Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland (DLN)² en ervaringscijfers van gelijksoortige terreinen met gelijkwaardige vestigingslocaties in Nederland. Deze vestigers hebben een gemiddelde omvang van zo'n 3 tot 5 hectare. Dit betekent voor de regio West-Friesland een totale bovenregionale vraag (autonoom en extra Distriport) van zo'n 15 hectare netto t/m 2020.

2.4 Vervangingsvraag

Een vervangingsvraag van circa 7 hectare netto voor de regio West-Friesland t/m 2020

De vervangingsvraag wordt onvoldoende door de BLM meegenomen. Deze vraag is aan de orde wanneer bedrijventerreinen worden getransformeerd of wanneer blijkt dat (door bedrijven achtergelaten) panden/locaties niet heringevuld kunnen worden, bijvoorbeeld omdat ze niet meer aan de huidige markteisen voldoen. Dit kan leiden tot leegstand en extra ruimtevraag.

Vanwege de toegenomen belangstelling en inspanningen voor herstructurering in Noord-Holland (provinciaal herstructureringsprogramma, Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020) en West-Friesland in het bijzonder, gaan we uit van een vervangingspercentage van 1%. Immers, komende jaren zal een groter deel van de transacties/vraag landen in de bestaande voorraad door nadrukkelijker toepassing van de SER-ladder in het uitgiftebeleid verwachten we. Daarnaast zorgt een extra inzet op herstructurering er voor dat een groter deel van de bestaande voorraad naar verwachting aan de eisen van de bedrijven zal blijven voldoen. De bestaande voorraad in regio West-Friesland bedraagt op peildatum 1 januari 2009 713 ha netto. Dit betekent een vervangingsbehoefte van afgerond 7 ha netto³.

² In de DLN gaat het om alle strategisch bovenregionale locatiebeslissingen waarbij bedrijven een afgewogen keuze maken voor een stad/regio in concurrentie met andere steden/regio's en waarmee meer dan 50 arbeidsplaatsen – bij volledig operationeel zijn van de nieuwe vestiging – zijn gemoeid.

³ Hierin is de verwachte transformatie van 3 ha op terrein Industrierweg in de gemeente Stede Broec meegenomen.

2.5 De totale vraag voor de regio West-Friesland

Totale vraag voor de regio West-Friesland is een kleine 150 hectare netto t/m 2020

Wanneer we alle aspecten uit de vraagraming bij elkaar optellen komen we voor de regio West-Friesland op een totale vraag t/m 2020 uit van 147 hectare netto. Zie tabel 1. De hantering van een bepaald scenario voor economische groei en de daaraan gekoppelde planning van bedrijventerreinen moet echter wel met enige nuance worden bekeken. De exacte ruimtebehoefte voor Distriport tot en met 2020 is immers heel moeilijk in een getal te vatten. Daarom rekenen we met een bandbreedte. Een betrouwbare bandbreedte marge in de uitkomst van de BLM-raming is een onder- en bovengrens van 5 %, zo is onze ervaring. Dat betekent dat onze vraagraming van 147 hectare een bandbreedte kent van minimaal 140 hectare en maximaal 155 hectare.

Tabel 1: Totale vraag naar bedrijventerreinen in de regio West-Friesland

Aspect vraag	Netto ha t/m 2020
Uitbreidingsvraag (TM scenario)	125
Vervangingsvraag	7
Bovenregionale vraag	15
Totale vraag	147

3. POTENTIELE MARKTRUIMTE VAN DE TOTALE VRAAG IN WEST-FRIESLAND VOOR DISTRIPORT

In dit hoofdstuk bepalen we welk deel van de totale vraag in West-Friesland voldoet aan de beoogde doelgroepen voor bedrijvenpark Distriport.

3.1 Afbakening door convenant Distriport - 't Zevenhuis

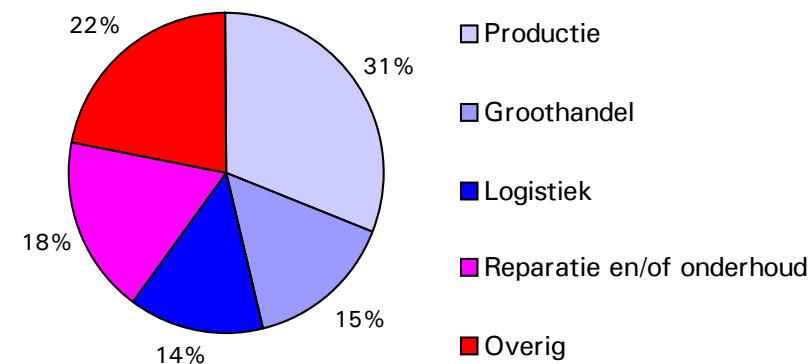
Doelgroepen: transport en distributie in alle grootte klassen en gemengde bedrijvigheid > 1,5 hectare

Om te komen tot een definitieve vraagraming voor Distriport houden we rekening met de signatuur van het terrein. Uitgaande van het convenant gaat het daarbij om de vraag van bedrijven in transport, distributie en logistiek in alle grootteklassen en de gemengde bedrijven met een kavelgrootte > 1,5 hectare. Voor deze doelgroepen is in totaal 72 hectare gereserveerd. Daarnaast is 8 hectare gereserveerd voor de opvang van de lokale behoefte vanuit de gemeente Koggenland. Daarmee komt het totaal op 80 hectare netto uitgeefbaar terrein.

Zo'n 18 tot 20 hectare is logistieke vraag

Om te kijken welk deel van de geraamde vraag in aanmerking komt voor Distriport kijken we naar de samenstelling van de vraag. Daarvoor gebruiken we de gegevens van onze Database Bedrijfsruimtegebruikers In Beeld Nederland (Stec Groep, 2002-heden). Deze Database geeft een beeld van de bedrijfsruimtegebruikers naar activiteit. Deze vertalen we vervolgens naar de ruimtevraag voor West-Friesland. Concreet betekent dit dat het grootste deel van West-Friesland voor rekening komt van de sectoren productie/industrie en (groot)handel (circa 45%). De logistieke sector heeft een aandeel van 15%. Zie figuur 1.

Figuur 1: verdeling bedrijfsruimtegebruikers naar activiteit



Bron: Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld, Stec Groep 2002-heden

Tabel 3 geeft weer hoe de totale vraag naar bedrijventerreinen in West-Friesland er naar samenstelling uitziet. We gaan hier uit van een vraag van 125 – 140. Dit is de totale vraag voor West-Friesland minus de 15 hectare bovenregionale vraag.

Tabel 3: Lokaal/regionale vraag West-Friesland naar samenstelling

Aspect vraag	Netto hectare t/m 2020	
	Minimaal	Maximaal
Productie	39	43
(Groot)handel	19	21
Logistiek	18	20
Reparatie en/of onderhoud	22	25
Overige	27	31
Totaal	125	140

Bron: Stec Groep (2011)

Zo'n 15 hectare is bovenregionale logistieke vraag

We zagen dat naast de gespecificeerde lokale/regionale vraag er ook een bovenregionale vraag van 15 hectare bestaat. Deze bovenregionale vraag bestaat in zijn geheel uit transport en logistiek.

Een kleine 10%, ofwel 87,5 tot 100 ha netto vraag aan kavels > 1,5 hectare, geschikt voor Distriport t/m 2020

Naast het segment logistiek kent Distriport een tweede doelgroep: bedrijven met een ruimtevraag groter dan 1,5 hectare. Om te bepalen welk deel van de vraag dat is, kijken we wederom naar onze Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld (Stec, 2002-heden).

Hieruit blijkt dat de gemiddelde bedrijfsruimtegebruiker een omvang heeft van 2.000 m² bvo. Bij een bebouwingspercentage van 70% betekent dit een gemiddelde kavelgrootte van bijna 3.000 m². Als we dit relateren aan de geraamde vraag van 107 – 120 ha netto (dit is de totale ruimtevraag exclusief transport en logistiek omdat dit geen restrictie kent in grootte), dan betekent dit dat deze ruimtevraag t/m 2020 afkomstig is van gemiddeld zo'n 356 tot 400 bedrijven.

Bedrijven van 1,5 ha netto of meer komen relatief weinig voor. In aantallen gemeten is dat slechts 10% van de bedrijfsruimtegebruikers, zo blijkt uit de Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld. Als we dit loslaten op de geraamde vraag, dan betekent dat er t/m 2020 potentieel 35 tot 40 bedrijven een locatie zoeken van 1,5 ha netto of meer. Als we dit vertalen in hectares betekent dit een potentiële doelgroep van 87,5 tot 100 ha netto. Hierbij gaan we uit van een gemiddelde kavelgrootte van 2,5 hectare. Dit is de gemiddelde kavelgrootte van grote bedrijfsruimtegebruikers zo blijkt uit onze Database Bovenregionale Locatiebeslissingen en onze database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld (BIB).

De totale potentiële vraag voor Distriport bedraagt zodoende zo'n 120 tot 140 ha netto t/m 2020. Zie tabel 4.

Tabel 4: Totale potentiële vraag Distriport

Aspect vraag	Netto ha t/m 2020	
	Minimaal	Maximaal
Logistiek		
Lokaal/regionaal (alle grootteklassen)	18	20
Bovenregionaal	15	15
Gemengde bedrijven > 1,5 ha netto	87,5	100
Totaal	120,5	140

Bron: Stec Groep (2011)

4. (CONCURREEREND) AANBOD DISTRIPORT

Distriport concurreert zowel op de regionale als bovenregionale markt met andere bedrijventerreinen. Deze concurrentie vertalen we vervolgens naar het potentiële marktaandeel voor Distriport.

4.1 Concurrentie voor Distriport mogelijk op drie niveaus

Distriport concurreert zowel op de regionale als bovenregionale markt met andere bedrijventerreinen.

Mogelijke concurrentie voor Distriport komt – gezien de doelgroep – vanuit drie categorieën:

1. bestaand, leegstaand vastgoed en (her)uitgeefbare ruimte op bestaande terreinen met vergelijkbare vestigingscondities in West-Friesland (SER ladder);
2. uitgeefbare en geplande terreinen met vergelijkbare vestigingscondities in West-Friesland;
3. uitgeefbare en geplande terreinen met vergelijkbare vestigingscondities (voor met name bovenregionale logistiek) buiten West-Friesland (voornamelijk overig Noord-Holland-Noord, Flevoland en regio Amsterdam).

De mate van concurrentie binnen deze categorieën bepaalt het marktaandeel voor Distriport. We gaan in op elke categorie en vertalen dit vervolgens naar het potentiële marktaandeel voor Distriport.

4.2 Bestaand, leegstaand vastgoed en (her)uitgeefbare ruimte op bestaande terreinen in West-Friesland (SER ladder)

In onze inventarisatie⁴ voor uw hebben wij de reële ruimtewinst door inbreidingsmogelijkheden in West-Friesland in kaart gebracht. Op basis van onze bezoeken aan de terreinen is onze inschatting dat door inbreidingsmogelijkheden en door benutting restkavels er in West-Friesland een ruimtewinst te behalen van maximaal 22 hectare bruto. Deze inschatting is een 'best case'-scenario. In de praktijk is deze omvang

⁴ Naar een uitwerking van de Taskforce Herstructurering voor Noord-Holland-Noord, Stec Groep i.o.v. provincie Noord-Holland, 2009

minder, omdat veel (delen van) kavels privé eigendom zijn en daar geen extra kavels te realiseren zijn. Ongeveer de helft, dus zo'n 11 hectare, kan daadwerkelijk tot ruimtewinst leiden.

De concurrentie van heruitgeefbare kavels op bestaande bedrijventerreinen voor Distriport is laag. Enerzijds is de te behalen ruimtewinst beperkt en daarnaast bestaat het overgrote deel van de inbreidingsruimte uit snipperruimte op minder goed gelegen en bereikbare plekken. Deze locaties voldoen niet aan de eisen van de doelgroep voor Distriport.

4.3 Uitgeefbare en geplande concurrerende terreinen in West-Friesland en omgeving

Distriport kan concurrentie verwachten van terreinen binnen West-Friesland en van terreinen buiten West-Friesland die zich richten op dezelfde doelgroep als Distriport. In Bijlage B werken we de mogelijke concurrerende locaties verder uit.

5. CONCLUSIES

In dit hoofdstuk bepalen we op basis van de stappen uit de vorige hoofdstukken het uiteindelijke marktpotentieel voor Distriport.

5.1 potentiële marktruimte voor Distriport t/m 2020 zo'n 46 – 51 hectare

Concurrerende terreinen van invloed op marktpotentie Distriport

Voor het bepalen van de concurrentie kijken we naar de specifieke doelgroepen voor Distriport. Dit zijn logistiek in alle grootte klassen en de gemengde bedrijven met een kavelgrootte > 1,5 hectare.

Logistiek:

- Voor logistiek zien we vooral Boekelermeer Zuid 2 en Robbenplaat als concurrenten (zie Bijlage B). Deze terreinen zijn vooral concurrerend waar het de bovenregionale logistieke vestigers betreft.
- Als we uitgaan van een gelijk marktaandeel voor alle locaties, dan zou Distriport binnen dit concurrentieveld een aandeel hebben van 33 %. Gezien de aantrekkelijkheid van Distriport als logistieke locatie, het onderscheidend vermogen door de toewijzing als excellent gebied (zie box) zien we het marktaandeel naar verwachting op circa 50 % liggen. Dit aandeel van 50% geldt voor zowel de lokale/regionale als de bovenregionale vraag.

Gemengde bedrijvigheid met een kavelgrootte > 1,5 hectare:

- Voor gemengde bedrijven met een kavelgrootte > 1,5 hectare zien we ook Boekelermeer Zuid 2, Robbenplaat als concurrenten.
- Als we uitgaan van een gelijk marktaandeel voor alle locaties, dan heeft Distriport binnen dit concurrentieveld een aandeel van 33 %.

Box: Distriport Noord-Holland verkozen tot 'excellent gebied'.

(persbericht)

Met een druk bezochte bijeenkomst op het ministerie van VROM in Den Haag is donderdag 23 september 2010. het kennis- en leertraject 'excellente gebieden' officieel van start gegaan

Distriport Noord-Holland is één van de 13 geselecteerde nieuwbouwprojecten waar energiezuinige bouwmethoden en – technieken zullen worden toegepast. Hiertoe is aan Distriport Noord-Holland een subsidie toegekend van € 200.000,-, welk bedrag symbolisch middels een cheque aan de initiatiefnemers werd overhandigd. In de excellente gebieden wordt ervaring opgedaan met zeer energiezuinige nieuwbouw, vooruitlopend op het aanscherpen van de EPC. Dit is de energieprestatie coëfficiënt, ofwel de mate van energiezuinigheid van een gebouw.

Het bedrijvenpark Distriport Noord-Holland is een initiatief van De Peyler Projektontwikkeling B.V., Zeeman Vastgoed B.V. en NHN Vastgoed B.V.. Gezamenlijk zetten de ontwikkelaars een robuust en groen bedrijventerrein neer, dat volop ruimte biedt aan in hoofdzaak transport, distributie en logistiek. Tijdens de planvorming zijn de initiatiefnemers ondersteund door de landschapsarchitecten van OKRA en de ingenieurs van SEARCH, een bureau dat zich richt op duurzaamheid en milieu in samenhang met grote projecten.

Experimenteren en leren

In de excellente gebieden wordt ervaring opgedaan met vernieuwingen die zowel technisch, organisatorisch of financieel van aard kunnen zijn. Alle bouw- en ontwikkelpartijen in Nederland moeten uiteindelijk van de opgedane kennis en ervaring kunnen profiteren. De projecten krijgen subsidie voor de extra proces- en begeleidingskosten die gemoeid zijn met de uitvoering van het project. Met een symbolische cheque werd dit bedrag gisteren overhandigd.

Bron: website www.Distriportnh.nl.

Uiteindelijke potentiële marktruimte voor Distriport is 46 – 51 hectare t/m 2020

Tabel 5 geeft het uiteindelijke marktaandeel voor Distriport weer. De uiteindelijke vraag voor Distriport komt neer op 46 – 51 hectare t/m 2020.

Tabel 5: Uiteindelijk potentiële marktruimte voor Distriport op basis van BLM-methodiek

Aspect vraag	Potentiële vraag	Netto ha t/m 2020	
		Minimaal	Maximaal
Lokaal/regionaal, alle grootteklassen (marktaandeel 50%)	18-20	9	10
Bovenregionaal (marktaandeel 50%)	15	8	8
Gemengde bedrijven > 1,5 ha netto (marktaandeel 33%)	87,5-100	29	33
Totaal	120-140	46	51

Bron: Stec Groep, 2011

Na 2020 afnemende behoefte, maar nog voldoende vraag om Distriport te vullen

Na 2020 laten de werkgelegenheidsscenario's van het CPB (TM scenario) een lichte afname van werkgelegenheid zien in de regio Noord-Holland Noord⁵. De regio Groot-Amsterdam laat nog een lichte stijging zien. Over het algemeen laten alle regio's in Nederland met uitzondering van de Noordelijke Vleugel van de Randstad en de Flevopolders een afname zien van de werkgelegenheid. Na 2020 verwacht de BLM dan ook een remmend effect van de vergrijzende bevolking (afnemende beroepsbevolking) op de bedrijventerreinbehoefte in Noord-Holland Noord. Door de verminderde uitbreidingsbehoefte aan bedrijventerreinen maakt in de toekomst de vervangingsvraag een steeds groter deel uit van de totale vraag naar bedrijventerreinen. Dit betekent concreet voor Distriport dat de vraag wel blijft, alleen is de doorlooptijd langer omdat door de verminderde uitbreidingsbehoefte het uitgiftetempo lager ligt.

⁵ Regionale lange termijn scenario's 2006 – 2040, Min van Vrom, ABF Research, 2008.

6. CONTROLE OP BLM-RAMING DOOR MIDDEL VAN METHODIEK VAN RUIMTEPRODUCTIVITEIT

Tenslotte controleren we in dit hoofdstuk de uitkomsten van BLM-raming door middel van de methodiek van de ruimteproductiviteit.

6.1 Wat is de ruimteproductiviteit?

Een veel gekozen manier om de ruimtevrage voor bedrijventerreinen in beeld te brengen is door middel van de BedrijfsLocatieMonitor (BLM). Bij deze methode stonden we in hoofdstuk 1 tot en met 5 uitgebreid stil. Een andere manier om de toekomstige ruimtebehoefte te bepalen is via de ruimteproductiviteit. Anders dan bij de BLM berekent deze methodiek de ruimtebehoefte op basis van Toegevoegde Waarde.

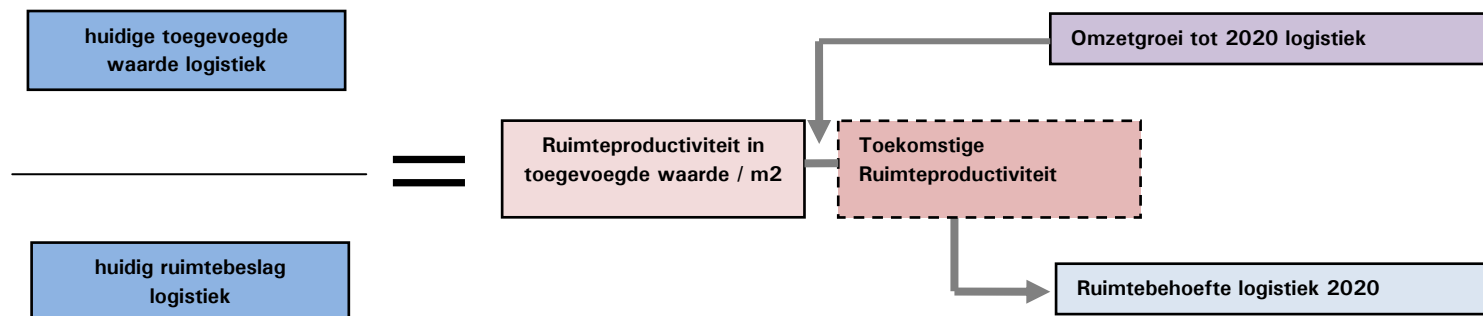
Wat is ruimteproductiviteit?

Onder ruimteproductiviteit verstaan we de feitelijk geproduceerde eenheden per hectare per jaar. Ruimteproductiviteit is ook uit te drukken in toegevoegde waarde per hectare. De ruimteproductiviteit is de resultante van de technische capaciteit en de benutting daarvan. Verhoging van de ruimteproductiviteit is een trend. In de confrontatie van de economische prognoses en de groeiruumteontwikkeling wordt ervan uitgegaan dat de toename van de arbeidsproductiviteit – als gevolg van technologische vooruitgang – de toename van de ruimteproductiviteit zal domineren.

Om de ruimtevrage naar logistiek op basis van de methodiek van de ruimteproductiviteit te berekenen, doorlopen we een aantal stappen:

1. ten eerste stellen we de belangrijkste uitgangspunten vast. Door cijfermateriaal van diverse bronnen te combineren berekenen we de ruimteproductiviteit van de logistieke sector in de Kop van Noord-Holland.
2. vervolgens bepalen we de belangrijkste variabelen: de ruimteproductiviteit en de toegevoegde waarde. De groeicijfers hiervan baseren we op trends uit het verleden.
3. in deze stap rekenen we deze variabelen door en vertalen we deze door naar West-Friesland en bepalen de marktpotentie van Distriport tot en met 2020.

Figuur 1: schematische weergave prognose ruimtebehoefte logistiek



Bron: Stec Groep, 2011

6.2 Belangrijkste uitgangspunten van de ruimteproductiviteit

In tabel 6 sommen wij de belangrijkste feiten en uitgangspunten op met betrekking tot de doelgroepen van Distriport. Distriport heeft het segment transport, distributie & logistiek en gemengde overige bedrijvigheid met een ruimtevraag groter dan 1,5 hectare tot doelgroep. Deze tweede doelgroep is verder onderverdeeld naar productie, grondhandel en bouw⁶.

In de tabel is onder meer gebruik gemaakt van een selectie uit het adressenbestand van de Kamer van Koophandel gericht op de doelgroepen. Op basis van dit bestand is via een steekproef per adres het totaal aantal vierkante meters opgemeten⁷. Deze inschatting is daarmee vrij nauwkeurig en op maat voor Distriport.

⁶ Het segment reparatie wordt niet specifiek onderscheiden in de cijfers van het CBS en wordt daarom buiten beschouwing gelaten.

⁷ Hierbij hebben we gebruik gemaakt van De BAG-viewer van het Ministerie van I&M en het Kadaster.

Tabel 6: feiten en uitgangspunten

Indicator	Logistiek	Productie	Grondhandel	Bouw
Aantal bedrijven in doelgroep in Kop van Noord-Holland	605	770	2158	4768
Totaal vierkante meters bvo	3.025.000	1.155.000	3.237.000	7.152.000
Toegevoegde waarde doelgroep 2010 in corop Kop van Noord-Holland in mln ⁸	€ 450	€ 475	€ 491	€ 701
Toegevoegde waarde per uitgegeven vierkante meter (ruimteproductiviteit)	€ 149	€ 411	€ 152	€ 98

Bron: rij 1: KvK 2011, rij 2 op basis van adressenbestand KvK en opgemeten via de BAG-viewer, rij 3 CBS 2011 en rij 4: Stec Groep, 2011.

6.3 Belangrijkste variabelen

In deze paragraaf onderscheiden we de belangrijkste variabelen en hun groeitempo's. Hierbij maken we onderscheid in:

- het groeitempo van de toegevoegde waarde. Gemiddeld genomen is de toegevoegde waarde van de sector logistiek in Nederland tussen 1996 en 2008 met circa 5% per jaar toegenomen. Echter na 2003 ligt de gemiddelde groei duidelijk lager (circa 2%) dan in de jaren daarvoor (circa 7%). We kiezen daarom voor een groeitempo van 2%. Logistiek is een duidelijk groeisector in de Nederlandse economie, dit in tegenstelling tot andere sectoren waar de groeicijfers duidelijk lager liggen. Gezien de groeicijfers uit het verleden in de segmenten productie, groothandel en bouw en de huidige crisis stellen we het toekomstig groeicijfer van deze segmenten op 1,5%⁹.
- de ontwikkeling van de ruimteproductiviteit. De toename in ruimteproductiviteit bedraagt naar schatting 1,5 tot 2,0% per jaar. Hiervoor baseren we ons op cijfers van het CPB, NEI en RIVM. Vanwege de huidige crisis rekenen we met een groei van 1% voor de komende tien jaar. Door de crisis kiezen veel bedrijven er voor niet te verhuizen ondanks dat er sprake is van krimp. De bedrijfsruimtemarkt zit meer op

⁸ CBS cijfers over de toegevoegde waarde waren bekend tot 2008. We zijn er van uitgegaan dat door de recessie de huidige omzet in 2011 op het zelfde niveau ligt als de omzet in 2007.

⁹ Productie kende tussen pakweg 2002 en 2007 een groeicijfer van 3%, handel van 4% en bouw 4%.

slot dan enkele jaren geleden. Dit heeft een negatieve invloed op de ruimteproductiviteit, zo verwachten wij.

Tabel 7 geeft een overzicht van de belangrijkste cijfers van de vier sectoren.

Tabel 7: kenmerken van de vier segmenten

Doelgroep		Groei tempo toegevoegde waarde	Ontwikkeling ruimteproductiviteit
Logistiek		2%	1%
Ruimtevragers > 1,5 hectare	Productie	1,5%	1%
	Groothandel	1,5%	1%
	Bouw	1,5%	1%

Bron: Stec Groep, 2011

6.4 Vertaling van de cijfers naar 2020

In tabel 8 is ruimteproductiviteit doorvertaald naar 2020 voor elk van de segmenten. Dit betekent dat bij een groei van de ruimteproductiviteit van 1% in 2020 op elke uitgegeven vierkante meter in de logistieke sector 163 euro toegevoegde waarde wordt gecreëerd. Tabel 9 geeft een overzicht van de doorvertaling van de toegevoegde waarde naar 2020 voor de vier segmenten: een groei van 1,5% leidt tussen 2011 en 2020 tot een toename van 101 miljoen euro toegevoegde waarde in de bouw ($802 - 701 = 101$).

Tabel 8: ontwikkeling ruimteproductiviteit per m²

Jaartal	Logistiek	Productie	Groothandel	Bouw
2011	149	411	152	98
2012	150	415	153	99
2013	152	420	155	100
2014	154	424	156	101
2015	155	428	158	102
2016	157	432	159	103
2017	158	437	161	104
2018	160	441	163	105
2019	161	445	164	106

2020	163	450	166	107
------	-----	-----	-----	-----

Bron: Stec Groep, 2011

Tabel 9: groei toegevoegde waarde per segment (in miljoenen euro's)

Jaartal	Logistiek	Productie	Groothandel	Bouw
2011	450	475	491	701
2012	459	482	498	712
2013	468	489	506	722
2014	478	497	513	733
2015	487	504	521	744
2016	497	512	529	755
2017	507	519	537	767
2018	517	527	545	778
2019	527	535	553	790
2020	538	543	561	802

Bron: Stec Groep, 2011

6.5 Van cijfers naar ruimtebehoefte

Wat betekent deze groei van beide variabelen voor de ruimtebehoefte van logistiek in de Kop van Noord-Holland in 2020? Tabel 10 geeft hiervan een overzicht. De cijfers in de laatste kolom voor logistiek zijn op de volgende manier berekend: $88 \text{ miljoen} / 1.630.000 = 54$.

Tabel 10: toegevoegde waarde en ruimteproductiviteit vertaald naar additioneel ruimtebeslag in 2020

Doelgroep	Groei toegevoegde waarde tussen 2011 en 2020 (in mln)	Ruimteproductiviteit in m ² in 2020	Additioneel ruimtebeslag 2011-2020
Logistiek	88	163	54
Productie	68	450	15
Groothandel	70	166	42

Bouw	101	107	94
------	-----	-----	-----------

Bron: Stec Groep, 2011

Dit zijn cijfers voor de Kop van Noord-Holland. Voor een juiste berekening vertalen we deze cijfers naar West-Friesland en vervolgens naar Distriport. Hierbij zetten we voor de logistieke sector de volgende stappen:

- Vertalen van ruimtevrage van de Kop van Noord-Holland naar West-Friesland. West-Friesland heeft op basis van het bruto areaal bedrijventerrein een aandeel van circa 66% van de Kop van Noord-Holland¹⁰.
- Distriport is naar verwachting goed voor circa 50% van het marktaandeel van logistiek (zie ook hoofdstuk 5 van deze bijlage).

Dit levert voor de doelgroep logistiek een marktvrage van 18 hectare op: $(54 * 0,66) * 0,5$. Zie ook tabel 11.

Tabel 11: daadwerkelijke potentiële marktruimte logistiek voor Distriport

Omschrijving	Aandeel	Hectares
Additioneel ruimtebeslag		54
Aandeel West-Friesland in Kop van Noord-Holland	66%	
Marktaandeel Distriport	50%	
Marktruimte Distriport		18

Bron: Stec Groep, 2011

Voor de overige drie sectoren maakten we de volgende stappen:

- Bepalen van de gezamenlijke ruimtevrage van de drie segmenten. Deze is 151 hectare.
- Omdat onder de doelgroep 'overige' alleen bedrijven met een ruimtevrage groter dan 1,5 hectare vallen, berekenden we hoe groot de vrage uit deze specifieke groep is. We weten dat een gemiddeld bedrijf een kavel heeft van circa 3.000 m². Dit betekent dat circa 500 bedrijven een ruimtevrage hebben in de Kop van Noord-Holland in deze segmenten. Bedrijven van 1,5 ha netto of meer komen relatief weinig voor. In aantallen gemeten is dat slechts 10% van de bedrijfsruimtegebruikers, zo blijkt uit de Database

¹⁰ Bron: IBIS, 2011. Alkmaar is hier buiten de regio West-Friesland gelaten omdat een deel van Alkmaar in West-Friesland en een deel er buiten.

Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld. Als we dit loslaten op de geraamde vraag, dan betekent dat er t/m 2020 potentieel circa 50 bedrijven een locatie zoeken van 1,5 ha netto of meer. Als we dit vertalen in hectares betekent dit een potentiële doelgroep van circa 125 hectare. Hierbij gaan we uit van een gemiddelde kavelgrootte van 2,5 hectare.

- Vertalen van ruimtevraag van de Kop van Noord-Holland naar West-Friesland. West-Friesland heeft op basis van het bruto areaal bedrijventerrein een aandeel van circa 66% van de Kop van Noord-Holland¹¹.
- Distriport is naar verwachting goed voor circa 33% van het marktaandeel van de overige segmenten (zie ook hoofdstuk 5 van deze bijlage).

Dit levert voor de doelgroep overige segmenten met een ruimtevraag groter dan 1,5 hectare een markt vraag van 27 hectare op. Zie ook tabel 12.

Tabel 12: daadwerkelijke potentiële marktruimte overige segmenten groter dan 1,5 hectare voor Distriport

omschrijving	overige informatie	aandeel	hectares
Additioneel ruimtebeslag			151
Gemiddelde kavel	3.000 m ²		
Aantal bedrijven	circa 505		
Aandeel grote bedrijven	10%		
Aantal grote bedrijven	50		
Gemiddelde omvang grote bedrijven	2,5 hectare		
Ruimte vraag grote bedrijven			125
Aandeel West-Friesland in Kop van Noord-Holland		66%	
Marktaandeel Distriport		33%	
Marktruimte Distriport			27

Bron: Stec Groep, 2011

¹¹ Bron: IBIS, 2011. Alkmaar is hier buiten de regio West-Friesland gelaten omdat een deel van Alkmaar in West-Friesland en een deel er buiten.

Tenslotte vatten we beide berekeningen samen in tabel 13. Dit levert een ruimtevraag van 45 hectare op. Deze ruimtevraag wijkt nauwelijks af van de ruimtevraag die bepaald is door middel van de BLM-methode, deze was namelijk 46 tot 51 hectare.

Tabel 13: Uiteindelijk potentiële marktruimte voor Distriport op basis van ruimteproductiviteit

Aspect vraag	Netto ha t/m 2020
Logistiek	18
Gemengde bedrijven > 1,5 ha netto (marktaandeel 33%)	27
Totaal	45

Bron: Stec Groep, 2011

**NUT EN NOODZAAK DISTRIPOORT
GLASHELDER IN BEELD
Stec Groep aan Provincie Noord-Holland**

= BIJLAGE B =

Stec Groep B.V.
Esther Geuting, Evert-Jan de Kort,
Harry Hendriks en Boudewijn Kuijl
Augustus 2011

CONCURRENTIEANALYSE DISTRIPORT

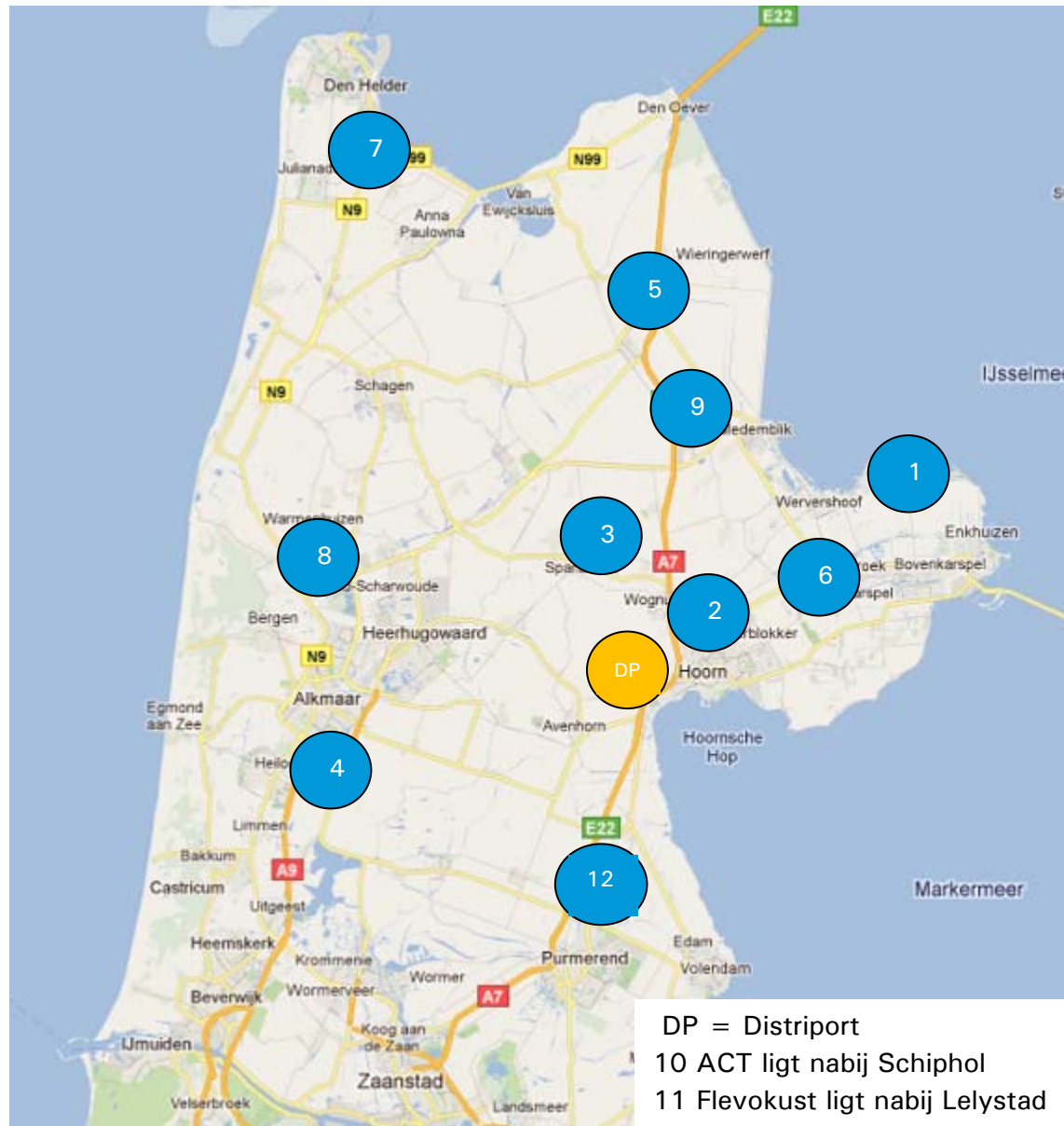
In deze bijlage geven wij een overzicht van de belangrijkste concurrerende locaties.

In de regio zijn enkele potentieel concurrerende locaties

Hieronder volgt een overzicht van concurrerende locaties in de directe omgeving van Distriport. Bij terreinen die de lokale markt als doelgroep hebben, kijken we in een straal van 5 tot 10 kilometer naar concurrerende locaties. Omdat de markt voor logistieke bedrijvigheid anders functioneert en omdat Distriport ook de regionale en bovenregionale markt bedient, kijken we ook naar bedrijven buiten West-Friesland.

De nummering van de bedrijventerreinen in onderstaande opsomming verwijst naar het kaartje op de volgende bladzijde. In deze figuur is de locatie van elk van de terreinen weergegeven. In de tabellen verderop in deze bijlage werken we de volgende terreinen verder uit:

1. Andijk (Bedrijventerrein Zuid)
2. 't Zevenhuis
3. De Veken
4. Boekelermeer-Zuid 2
5. Robbenplaat
6. WFO Oost/ Greenery
7. Kooypunt
8. Breekland
9. Agriport A7
10. ACT
11. Flevokust
12. Baanstee-Noord



Diverse criteria om de concurrentiekracht nader te duiden

Om de concurrentiekracht van een locatie te beoordelen hebben we een aantal criteria opgesteld. De verschillende terreinen worden beoordeeld op basis van:

- Uitgeefbaar: pas wanneer een terrein grond uitgeefbaar heeft, kan het concurrerend zijn voor Distriport. Daarnaast zegt de omvang van het terrein vaak iets over de schaalgrootte van het terrein. Alleen terreinen van een behoorlijke omvang (minimaal groter dan 10 hectare) zijn concurrerend voor Distriport.
- Fasering: Distriport wordt grotendeels tot en met 2020 uitgegeven. Dus terrein die tussen nu en 2020 uitgeefbare gronden hebben, zijn potentieel concurrerend.
- Mogelijkheid van kavels > 1,5 hectare: Een belangrijke doelgroep voor Distriport zijn de bedrijven met een ruimtevraag groter dan 1,5 hectare. Wanneer terrein deze vraag niet kunnen accommoderen zijn deze terreinen niet concurrerend voor Distriport.
- Snelwegontsluiting: Een andere belangrijke doelgroep voor Distriport is het segment logistiek. Voor dit segment is een goede ontsluiting randvoorwaardelijk. Alleen terreinen met een directe snelweg ontsluiting zien we als concurrerend voor Distriport.
- Doelgroep: Alleen terreinen die zich richten op de doelgroep transport en distributie zien wij als concurrerend.

In tabel 1 bepalen we aan de hand van deze criteria welke de terreinen de grootste concurrentie vormen voor Distriport. We hebben daarbij vier categorieën onderscheiden: hoog, redelijk, laag en geen.

Meeste concurrentie van Robbenplaat, Boekelermeer-Zuid 2 en Baanstee-Noord

Uit tabel 1 komt naar voren dat Distriport de meeste concurrentie kan verwachten van de bedrijventerreinen Robbenplaat, Boekelermeer-Zuid 2 en Baanstee-Noord. Deze terreinen bieden de mogelijkheid om bedrijven met een kavelvraag groter dan 1,5 hectare te laten landen. Daarnaast hebben twee van de drie terreinen een directe snelweg ontsluiting, een belangrijk concurrentievoordeel wanneer logistieke bedrijven tot de doelgroep behoren. Daarnaast is ook concurrentie te verwachten van Agriport A7, ACT en Flevokust. Weinig tot geen concurrentie is te verwachten van Bedrijventerrein Zuid in Andijk, t Zevenhuis, De Veken, WFO Oost/ Greenery, Kooypunt en Breekland.

Tabel 1: belangrijkste concurrerende locaties voor Distriport

Terrein	Uitgeefbaar?	Fasering?	Mogelijkheden vestiging > 1,5 ha?	Snelwegontsluiting?	Zelfde doelgroep?	Oordeel mate van concurrentie
Andijk (bedrijventerrein zuid)	10 ha	Vanaf 2010	Nee	Nee	Nee	Laag: Relatief slechter gelegen en slechter bereikbaar. Qua type activiteiten deels zelfde doelgroep, maar kleinschaliger.
't Zevenhuis	25 ha (1 ^{ste} fase)	2013-2020	Nee	Nee	Nee	Geen: Via convenant duidelijk onderscheid afgesproken in doelgroep voor 't Zevenhuis en Distriport
De Veken	Circa 2 hectare terstond uitgeefbaar. Daarnaast circa 25 hectare niet terstond	Veken 3 bijna uitgegeven. Veken 4 gepland vanaf medio 2011	Nee, maximum is 1,5 ha	Nee	Nee	Laag: Slechter bereikbaar, meer gericht op kleinschalige, representatieve gemengde bedrijven en consumentendiensten. Kavelgrootte De Veken 4 max. 1,5 ha.
Boekelermeer-Zuid 2	14 ha terstond uitgeefbaar	2010 tot circa 2020	Ja	Ja	Ja	Hoog: de doelgroep komt overeen, ook ligt het terrein dicht tegen de Amsterdamse regio, wat een vestigingsvoordeel kan zijn.
Robbenplaat	Circa 20 hectare terstond uitgeefbaar	1 ^e fase sinds 2003, 2 ^e fase 2012/2013	Ja (tot 5 ha)	Ja	Ja	Hoog: bedrijven groter dan 1,5 ha uit het gemengde segment kunnen zich vestigen. Terrein ligt gunstig aan de A7, maar ongunstiger t.o.v. Amsterdamse regio.
WFO oost/Greenery	40 ha	In uitgifte en plannen herstructurering	ja	Nee	Ja, gedeeltelijk	Geen: de doelgroep komt niet overeen. Gericht op Agri bedrijven en mogelijkheden voor woonwerkkavels.

Bron: Stec Groep, 2011

Tabel 1 (vervolg): belangrijkste concurrerende locaties voor Distriport

Terrein	Uitgeefbaar?	Fasering?	Mogelijkheden vestiging > 1,5 ha?	Snelwegontsluiting?	Zelfde doelgroep?	Oordeel mate van concurrentie
Kooypunt	34 ha	Niet precies bekend	Ja	Nee	Deels	Laag: Er is nog geen uitgesproken doelgroep (grootte en type) bekend.
Breekland	24 ha	2010-2020	Ja (flexibel)	Nee	Ja	Laag. Terrein is duidelijk minder bereikbaarheid dan Distriport.
Agriport A7	53,5 ha	2010-2020	Ja	Ja	Deels	Redelijk: De doelgroep komt deels overeen. Gevaar voor concurrentie, indien niet strak wordt geselecteerd op doelgroep agrologistiek. Bovendien goed bereikbaar.
ACT	221 ha	2010-2030	Ja	Ja	Deels	Redelijk: zelfde periode uitgeefbaar en ligging in de economische hotspot Amsterdam/Schiphol. Terrein richt zich echter vooral op luchthavengebonden bedrijven in logistiek.
Flevokust	100 ha	2011	Ja	Ja	Ja (haven gerelateerd)	Redelijk: de doelgroep is haven gerelateerde transport en distributie bedrijven. In de praktijk zullen hier echter ook vast droge logistieke activiteiten landen. De locatie ligt gunstig aan de A6 en gunstig t.o.v. de Noordvleugel en Noordoost Nederland.
Baanstee	81 ha	2012	Ja	Nee	Deels	Hoog: doelgroep komt deels overeen. Daarnaast is het mogelijk bedrijven met een ruimtevraag groter dan 1,5 hectare op deze locatie te accommoderen.

Bron: Stec Groep, 2011

1	Andijk (bedrijventerrein zuid)
Omvang	<ul style="list-style-type: none"> • Andijk Zuid is 14 hectare bruto en 10 hectare netto.
Uitgeefbaar	<ul style="list-style-type: none"> • Hiervan is nog 9,5 hectare uitgeefbaar.
Planfase	<ul style="list-style-type: none"> • Het bestemmingsplan is door de gemeente vastgesteld en onherroepelijk geworden • De eerste kavels zijn vanaf 2010 uitgeefbaar
Type terrein	<ul style="list-style-type: none"> • Het terrein is van kwalitatief hoog niveau met betrekking tot uitstraling en inrichting.
Ligging	<ul style="list-style-type: none"> • Business Park Andijk Zuid ligt ten zuiden van de kern Andijk.
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> • Het terrein is goed ontsloten via de N302
Doelgroep(en)	<ul style="list-style-type: none"> • Businesspark Andijk-Zuid wordt een modern gemengd bedrijventerrein met mogelijkheden om perifere detailhandel te accommoderen. Dit betekent dat bedrijven in de bouw, bouwmarkten, tuincentra, autoshowroom, caravanhandelaren etc., zich mogen vestigen op het bedrijventerrein. • Gemengde bedrijvigheid tot en met categorie 3 (vrijstelling mogelijk voor categorie 4).
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> • Grondprijzen liggen tussen de 99 en 109 euro per m²
Overig	<ul style="list-style-type: none"> • De ontwikkeling van het Businesspark Andijk-Zuid is een samenwerking tussen De Toekomst Ontwikkeling BV, Ballast Nedam Infra Noord West BV en NHN Vastgoed BV. • Op het terrein is parkmanagement aanwezig



2	't Zevenhuis
Omvang	<ul style="list-style-type: none"> Het gehele terrein is 79 hectare bruto en 55 hectare netto
Uitgeefbaar	<ul style="list-style-type: none"> Fase 1 is 25 hectare uitgeefbaar en wordt uitgegeven van 2013 tot en met 2020.
Planfase	<ul style="list-style-type: none"> Terrein is naar verwachting tussen 2013 en 2015 uitgeefbaar
Type terrein	<ul style="list-style-type: none"> Modern gemengd tot hoogwaardig
Ligging	<ul style="list-style-type: none"> Bedrijventerrein 't Zevenhuis ligt ten noorden van de Westfrisiaweg
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> Het terrein ligt nabij de A7, de afrit ligt op enkele autominuten.
Doelgroep(en)	<ul style="list-style-type: none"> Het terrein richt zich op bedrijven in de sector 'gemengd bedrijf' met een maximale kavelgrootte van 1,5 ha. Op 't Zevenhuis komen geen bedrijven in de doelgroep transport, distributie en logistiek. Dit type bedrijvigheid kan zich op het nog te realiseren bedrijventerrein Distriport vestigen, conform de afspraken in het convenant.
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> Onbekend
Overig	<ul style="list-style-type: none"> Op het terrein is ruimte voor kleinschalige kantoorontwikkeling. In de structuurvisie zijn randvoorwaarden opgenomen over ruimtelijke kwaliteit, representativiteit, duurzaamheid en klimaatneutraliteit



Nut en noodzaak Distriport glashelder in beeld
 Stec Groep aan Provincie Noord-Holland 11.164 (Bijlage B)

3	De Veken
Omvang	<ul style="list-style-type: none"> • Bedrijventerrein De Veken 1-3 is circa 60 hectare bruto en 52 hectare netto
Uitgeefbaar	<ul style="list-style-type: none"> • Hiervan is nog circa 5 hectare uitgeefbaar op De Veken 3. • Op termijn is op De Veken 4 circa 30 hectare uitgeefbaar
Planfase	<ul style="list-style-type: none"> • De Veken 3 is momenteel uitgeefbaar • Uitgifte van De Veken 4 is gepland vanaf medio 2011
Type terrein	<ul style="list-style-type: none"> • Terrein biedt kavels vanaf circa 2.000 m² tot maximaal 1,5 hectare
Ligging	<ul style="list-style-type: none"> • De Veken ligt ten oosten van de kern Opmeer
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> • Het terrein ligt op slechts enkele autominuten van de A7
Doelgroep(en)	<ul style="list-style-type: none"> • Gericht op modern gemengde bedrijvigheid
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> • Grondprijzen liggen tussen de 120 en 145 euro per m²
Overig	<ul style="list-style-type: none"> • Geen



4	Boekelermeer-Zuid 2
Omvang	<ul style="list-style-type: none"> • Boekelermeer-Zuid 1 is 60 hectare bruto. • Boekelermeer-Zuid 2 is 200 hectare bruto.
Uitgeefbaar	<ul style="list-style-type: none"> • Volgens IBIS is nog 110 hectare uitgeefbaar
Planfase	<ul style="list-style-type: none"> • Momenteel zijn de kavels uitgeefbaar
Type terrein	<ul style="list-style-type: none"> • Modern gemengd tot hoogwaardig
Ligging	<ul style="list-style-type: none"> • Boekelermeer ligt ten zuidoosten van Alkmaar
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> • Het terrein ligt direct aan de A9 en heeft een afrit op de A9. • Een tweede aansluiting op de A9 is in voorbereiding.
Doelgroep(en)	<ul style="list-style-type: none"> • Op het terrein bevindt zich een grote diversiteit aan bedrijvigheid. Bedrijven zijn onder andere actief in productie, groothandel, distributie, logistiek, transport, bouw, vaarwatergebonden bedrijvigheid, zware industrie, showrooms voor auto's en motoren. • Op het terrein wordt milieucategorie 1 tot en met 5 toegelaten (afhankelijk van de locatie op het terrein).
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> • Onbekend
Overig	<ul style="list-style-type: none"> • Op het terrein is parkamangement aanwezig. • Het terrein kent zichtlocaties aan de A9. • Vanwege de ontsluiting op het water zijn er havengebonden faciliteiten aanwezig.



Nut en noodzaak Distriport glashelder in beeld
 Stec Groep aan Provincie Noord-Holland 11.164 (Bijlage B)

5	Robbenplaat
Omvang	<ul style="list-style-type: none"> Het terrein is 95 hectare bruto en 66 hectare netto.
Uitgeefbaar	<ul style="list-style-type: none"> Hiervan is nog circa 19 hectare uitgeefbaar waarvan 11 door de gemeente en 8 door de private partij.
Planfase	<ul style="list-style-type: none"> Terrein is reeds in uitgifte
Type terrein	<ul style="list-style-type: none">
Ligging	<ul style="list-style-type: none"> Bedrijventerrein Robbenplaat ligt in de gemeente Wieringermeer en ligt ten zuiden van de kern Wieringerwerf
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> Terrein ligt direct aan de A7
Doelgroep(en)	<ul style="list-style-type: none"> Kavels variëren van 3.000 m² tot maximaal 5 hectare. Milieucategorie 1 tot en met 4 worden op het bedrijventerrein toegelaten.
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> Grondprijzen liggen tussen de 74 en 102 euro per m²
Overig	<ul style="list-style-type: none"> Het westelijke deel wordt ontwikkeld en uitgegeven door de gemeente. Het zuidelijke deel door een particuliere ontwikkelaar. Er zijn goede afspraken tussen gemeente en ontwikkelaar gemaakt om de acquisitietrajecten van beide terreinen op elkaar af te stemmen. Iedere ondernemer dient verplicht deel te nemen aan parkmanagement.



6	WFO Oost/ Greenery
Omvang	<ul style="list-style-type: none"> WFO West en WFO Oost hebben een gezamenlijke oppervlakte van 103 hectare bruto en 70 hectare netto
Uitgeefbaar	<ul style="list-style-type: none"> Hiervan is nog circa 2 hectare uitgeefbaar
Planfase	<ul style="list-style-type: none"> Terrein is momenteel in uitgifte, daarnaast kent het terrein lopende initiatieven voor herontwikkeling.
Type terrein	<ul style="list-style-type: none"> Modern gemengd met een deel van het terrein gefocust op agribusiness
Ligging	<ul style="list-style-type: none"> Bedrijvenpark WFO liggen tussen de plaatsen Hoorn en Enkhuizen in de gemeente Medemblik.
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> Terrein ligt op enkele autominuten van de A7
Doelgroep(en)	<ul style="list-style-type: none"> Terrein richt zich deel op agrarische bedrijvigheid en deels op reguliere bedrijvigheid
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> Grondprijzen zijn vanaf 125 euro per m²
Overig	<ul style="list-style-type: none"> WFO Agri Business Centrum BV is opgericht in 1991 en is een samenwerking van drie aandeelhouders: Gemeente Medemblik, Rabobank Westfriesland U.A. en NHN Vastgoed B.V.



7	Kooypunt
Omvang	<ul style="list-style-type: none"> Het terrein is circa 90 hectare bruto en 65 hectare netto.
Uitgeefbaar	<ul style="list-style-type: none"> Hiervan is nog circa 34 hectare uitgeefbaar.
Planfase	<ul style="list-style-type: none"> Het terrein wordt momenteel uitgegeven
Type terrein	<ul style="list-style-type: none"> Modern gemengd / hoogwaardig
Ligging	<ul style="list-style-type: none"> Businesspark Kooypunt ligt aan de zuidkant van Den Helder.
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> Het terrein is gelegen aan de N9.
Doelgroep(en)	<ul style="list-style-type: none"> Het bestemmingsplan biedt ruimte voor de meest uiteenlopende activiteiten. Kooypunt richt zich met name op grootschalige industrie en handelsbedrijven
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> Onbekend
Overig	<ul style="list-style-type: none"> Een uitbreiding van het terrein is op termijn voorzien.



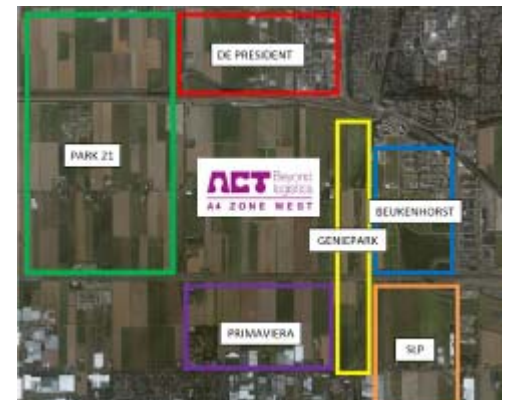
8	Breekland
Omvang	<ul style="list-style-type: none"> • Terrein is 40 hectare bruto en 32 hectare netto
Uitgeefbaar	<ul style="list-style-type: none"> • Hiervan is nog circa 25 hectare uitgeefbaar
Planfase	<ul style="list-style-type: none"> • Terrein is momenteel in uitgifte
Type terrein	<ul style="list-style-type: none"> • Terrein zet sterk in op duurzaamheid
Ligging	<ul style="list-style-type: none"> • Bedrijventerrein Breekland ligt in de gemeente Langedijk, nabij de kern Oudkarspel
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> • Het terrein ligt aan de N504 en zeer nabij de N245
Doelgroep(en)	<ul style="list-style-type: none"> • Breekland richt zich op bedrijven actief in lichte industrie, transport, distributie en groothandel • Kavels dienen een minimale omvang van 1.500 m² te hebben. • Op het terrein wordt bedrijven tot en met milieucategorie 3 (en beperkt 4) toegelaten.
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> • Grondprijzen beginnen vanaf 90 euro per m²
Overig	<ul style="list-style-type: none"> • Op het terrein is parkmanagement



9	Agriport A7
Omvang	<ul style="list-style-type: none"> • Agriport A7 is bruto 94 hectare en netto 69 hectare
Uitgeefbaar	<ul style="list-style-type: none"> • Hiervan is nog circa 49 hectare uitgeefbaar
Planfase	<ul style="list-style-type: none"> • De uitgifte van de kavels is in 2007 gestart
Type terrein	<ul style="list-style-type: none"> • Agriport A7 wordt een belangrijk bovenregionaal verwerkings- handels- en logistiek centrum
Ligging	<ul style="list-style-type: none"> • Bedrijventerrein Agriport A7 ligt ten westen van de kern Medemblik
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> • Het terrein heeft een afrit op de A7
Doelgroep(en)	<ul style="list-style-type: none"> • Het terrein richt zich op agribusiness en logistiek • Er worden kavels uitgegeven van 3.000 m² tot ruim 10 hectare. • Bedrijven tot en met milieucategorie 5 zijn op het terrein toegestaan
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> • Onbekend
Overig	<ul style="list-style-type: none"> • Het bedrijventerrein is verdeeld in twee ontwikkelingsfasen. Op dit moment wordt fase 1 uitgegeven. • In het plangebied Agriport A7 wordt in de periode tussen 2007 en 2015 gebouwd aan een glastuinbouwlocatie van 975 hectare.



10	ACT
Omvang	<ul style="list-style-type: none"> ACT, Amsterdam Connecting Trade, omvat in totaal 250 hectare. ACT bestaat uit vier deelgebieden: Schiphol Zuidoost, A4 zone West, Schiphol Logistics Park en Geniepark.
Uitgeefbaar	<ul style="list-style-type: none"> Hiervan is circa 221 hectare uitgeefbaar
Planfase	<ul style="list-style-type: none"> Het gebied wordt tussen nu en 2030 uitgegeven. Op Schiphol Zuidoost en Schiphol Logistics Park is momenteel grond uitgeefbaar
Type terrein	<ul style="list-style-type: none"> Een logistiek knooppunt met vier modaliteiten: lucht, weg, water en hogesnelheidsspoor
Ligging	<ul style="list-style-type: none"> ACT ligt zeer nabij Amsterdam Airport Schiphol
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> Het terrein ligt direct aan de A4
Doelgroep(en)	<ul style="list-style-type: none"> ACT richt zich op logistieke bedrijven en bedrijven die gelieerd zijn aan logistiek De minimale omvang van een kavel op Schiphol Logistics Park is 1,5 hectare
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> onbekend
Overig	<ul style="list-style-type: none"> De ontwikkeling van ACT is een initiatief van verschillende publieke (gemeente Haarlemmermeer en provincie Noord-Holland) en private partijen (Schiphol Group en Schiphol Area Development Company).



11	Flevokust
Omvang	<ul style="list-style-type: none"> • Terrein is circa 130 hectare bruto
Uitgeefbaar	<ul style="list-style-type: none"> • Van het terrein is circa 100 hectare uitgeefbaar
Planfase	<ul style="list-style-type: none"> • De verwachting is dat de eerste gronden in 2011 worden uitgegeven
Type terrein	<ul style="list-style-type: none"> • Havengerelateerd terrein
Ligging	<ul style="list-style-type: none"> • Bedrijventerrein Flevokus ligt ten westen van de stad Lelystad.
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> • Het terrein ligt direct aan de A6 en aan de nog te realiseren A23. • De Hanzelijn loopt langs het terrein • Lelystad Airport ligt op nog geen 10 minuten afstand
Doelgroep(en)	<ul style="list-style-type: none"> • De doelgroep is havengerelateerde transport en distributie en op producenten van bouwmaterialen en biobrandstoffen. • De minimale omvang van een kavel is 1 hectare
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> • onbekend
Overig	<ul style="list-style-type: none"> • Een deel van het terrein is buitendijks, een deel binnendijks.



12	Baanstee-Noord
Omvang	<ul style="list-style-type: none"> Het totale terrein is 151 ha bruto en 81 ha netto.
Uitgeefbaar	<ul style="list-style-type: none"> Er is nog 81 hectare uitgeefbaar.
Planfase	<ul style="list-style-type: none"> De verwachte bouw van de panden is voorjaar 2012.
Type terrein	<ul style="list-style-type: none"> modern gemengd
Ligging	<ul style="list-style-type: none"> Baanstee-Noord is gepland in het noordoostelijke deel van de gemeente Purmerend. De ligging is ten noorden van het bestaande terrein Baanstee-West en -Oost.
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> Redelijk bereikbaar. Het terrein grenst aan de N244.
Doelgroep(en)	<ul style="list-style-type: none"> Er is ruimte voor alle type bedrijven tot en met milieucategorie 4.1.
Grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> Grondprijzen voor een zichtlocatie zijn €175 per m²; in het middengebied €160 per m² en van de overige kavels €150 per m².
Overig	<ul style="list-style-type: none"> Kavelgrootte is maatwerk. Op Baanstee-Oost en -West is de gemiddelde kavelgrootte circa 3.000 m². Verwachting is dat de gemiddelde kavelgrootte op Baanstee-Noord groter zal zijn (o.a. vanwege intensief ruimtegebruik).



**NUT EN NOODZAAK DISTRIPOORT
GLASHELDER IN BEELD
Stec Groep aan Provincie Noord-Holland**

= BIJLAGE C =

Stec Groep B.V.
Esther Geuting, Evert-Jan de Kort,
Harry Hendriks en Boudewijn Kuijl
Oktober 2011

KANSRIJKE DOELGROEPEN

In deze bijlage beschrijven we het profiel van de doelgroepen die voor Distriport interessant zijn.

De eerste doelgroep van Distriport is transport en logistiek

Uit het locatieprofiel in hoofdstuk 1 werd duidelijk dat Distriport twee hoofddoelengroepen heeft. In tabel 1 gaan we in op de belangrijkste kenmerken van de eerste doelgroep: transport en distributie.

Tabel 1: relevante kenmerken transport en distributie

Indicator	Omschrijving
Aard en omvang vraag	<ul style="list-style-type: none">• Circa een zevende deel van de vraag van bedrijfsruimtegebruikers.• Komende jaren wordt een groei van 2 tot 3% verwacht terwijl de verwachting is dat de Nederlandse economie met slechts 1,4% groeit.• De verwachting is dat de groei van het wegtransport in 2011 sneller groeit dan in 2010. Voor de overige deelsectoren (water en lucht) wordt verwacht dat de groei in 2011 lager is dan in 2010.
Trends voor deze doelgroep	<ul style="list-style-type: none">• Distributie-activiteiten vertoonden de afgelopen jaren veel dynamiek. Onze verwachting is dat deze dynamiek nog verder toeneemt door groei van de sector en verdere outsourcing van logistieke activiteiten.• Goederentransport op Europese schaal groeit de komende jaren, en daarnaast nemen handelsstromen wereldwijd toe.• In Nederland heeft de sector te maken met personeelstekort• Schaalvergroting in het goederenvervoer zet steeds verder door en is steeds moeilijker te realiseren omdat er een tekort is aan locatie groter dan 5 hectare op goed gelegen plekken in het wegennetwerk (met name de internationale corridors richting het Zuiden en het Oosten)• Door verplaatsing van productie naar lage lonenlanden zou distributie komende jaren nog een extra impuls kunnen krijgen.• Het belang van de Value Added Logistics voor de logistieke sector wordt steeds groter.
Vestigingsdynamiek	Activiteit met de hoogste vestigingsdynamiek in de afgelopen jaren: er vonden tussen 2000 en 2010 ruim 100 grootschalige bovenregionale distributieverplaatsingen plaats. Opvallend is dat de landingen met name plaatsvonden in Brabant en Limburg, en dat Noord-Holland veel minder profiteerde.

Huisvestingsbudget	Markthuur ligt gemiddeld tussen 50 en 75 euro per m ² vvo met uitschieters naar boven rond Schiphol. Sector met bovengemiddeld aandeel huurders, met name waar het gaat om grote logistieke hallen. Kleine verladings zijn overwegend eigenaargebruikers die op zoek zijn naar panden met een commerciële waarde tot 800 euro per m ² bvo.
Locatiefactoren en vestigingsplaatseisen	<ul style="list-style-type: none"> • Directe ontsluiting aan snelweg • Ligging nabij belangrijke vervoersassen • Multimodale ontsluiting (denk hierbij aan een lucht- of zeehaven of een inland terminal met spoorontsluiting) • Kosten van arbeid en beschikbaarheid van lager en middelbaar opgeleiden • Centrale ligging ten opzichte van klanten en aanvoer van goederen/industriële toeleveranciers • Beschikbaarheid van grond / bedrijfsruimte • Kosten van grond / bedrijfsruimte speelt voor met name grote logistieke activiteiten een minder grote rol
Donorgebieden	Circa tweederde van de nieuwe vestigers is afkomstig uit het buitenland. Binnen Nederland komen potentiële vestigers uit het hele land.
Kavelgrootte	Middelgroot: 1 tot 3 hectare en groot: 5 tot 10 hectare.
Gebouwtype en -eisen	<ul style="list-style-type: none"> • Logistieke hal met laag aandeel kantoorvloer (5-10%) • Toegangswegen van minimaal 3,5 meter breed • Gebouw met een diepte van minimaal 35 meter • Voldoende parkeergelegenheid • Voldoende laaddokken. Minimaal 1 laaddok per 1.000 m² vloeroppervlak • Minimale halhoogte van 13 meter. Bij geautomatiseerde opslag ruimtes wordt een hoogte tot 30 meter geadviseerd • Sprinkler installatie en vuur- en/ of rookdetector.
Voorzieningen	<ul style="list-style-type: none"> • Facility point • Beveiliging door middel van omheining of een toegangscontrole systeem
Beheerssituatie	Er is binnen dit deel van de markt maar beperkt behoefte aan parkmanagement.

Deze hoofddoelgroep bestaat uit diverse subdoelgroepen met diverse locatieeisen

De doelgroep transport en distributie is onder te verdelen in diverse kleinere doelgroepen met elk hun eigen wensen en eisen aan locatie, pand of kavel. De kenmerken zoals beschreven in tabel 1 gaan ook voor deze subdoelgroepen op. Er zijn per subdoelgroepen echter ook een paar afwijkingen. In de opsomming hieronder gaan we in op de afwijkingen per subdoelgroep:

- Kleinschalige versus grootschalige logistiek en distributie: belangrijkste verschil tussen beide is de ruimtevraag. Een ruimtevraag beneden de 4 á 5 hectare valt onder de noemer kleinschalig, alles daarboven zien we als grootschalige logistiek.
- Value Added Logistics (VAL). Onder VAL verstaan we de werkzaamheden en activiteiten die waarde toevoegen aan een product door een fysieke handeling (verpakken, labelen of assembleren) of een bijkomende dienst uit te voeren. Hierbij kan gedacht worden aan kwaliteitscontrole, customer service of financiële afhandeling. Door deze toegevoegde activiteiten veranderen de eisen aan het pand. Zo is er verhoudingsgewijs meer kantoor- of productieruimte nodig om deze activiteiten uit te voeren. Hierdoor neemt het aandeel opslag af.
- Opslagbedrijven zijn traditioneel ingedeeld in tankopslag, koel- en vrieshuizen, self-storage, algemene opslag en distributiecentra (dc's) voor logistieke dienstverleners. Opslagcentra hebben relatief weinig kantoor- of productieruimte omdat het aandeel opslagruimte omvangrijk is. Afhankelijk van het type product dat is opgeslagen, worden extra eisen aan het pand gesteld (bijvoorbeeld klimatisering of extra beveiliging).
- Lokale vraag versus bovenregionale vraag. Zoals uit tabel 1 duidelijk werd, is een zeer groot deel van de vraag afkomstig van buiten Nederland. We verwachten daarom dat slechts een zeer klein deel van de logistieke vraag afkomstig is van de lokale markt. Er zijn geen duidelijke verschillen in eisen aan pand en kavel tussen lokale en bovenregionale vragers.

De tweede doelgroep van Distriport is gemengde overige bedrijvigheid met een ruimtevraag > 1,5 hectare

Deze doelgroep is zeer breed en kent dus een grote diversiteit van eisen die aan pand, kavel en locatie worden gesteld. Het enige overeenkomstige kenmerk is een ruimtevraag groter dan 1,5 hectare. De belangrijkste deelsegmenten hebben we hieronder verder uitgewerkt. De belangrijkste deelsegmenten zijn:

- Productie en assemblage
- Handel/reparatie en/of onderhoud

- Groothandel
- Bouw

Tabel 2: profiel productie/assemblage

Indicator	Omschrijving
Aard en omvang vraag	Circa een derde deel van de vraag van bedrijfsruimtegebruikers bestaat uit productie en assemblage. Groeiverwachting hangt sterk samen met de conjunctuur.
Trends voor deze doelgroep	<ul style="list-style-type: none"> • Internationalisering van de sector groeit: dit geldt zowel voor inkoop als verkoop van producten. • Outsourcing van productie naar lage lonen landen neemt toe, ook de komende jaren • Voor sectoren die in Nederland gevestigd blijven, is schaalvergroting nodig om te overleven. <p>De verwachting is dat de locatiebewegingen van productiebedrijven op het huidige peil blijven, voor innovatieve sectoren, voor het overige neemt de locatiedynamiek af. Overall is er een lichte daling van het aantal vestigers. Groeiperspectieven voor de industrie al jaren (zeer) laag. Daarnaast verslechtering van investeringsklimaat voor productievestigingen in Nederland. Grote vestigingen worden steeds schaarser door de opkomst van Oost-Europese en Aziatische landen. Dynamiek is afhankelijk van de sector waarin het bedrijf zich bevindt.</p>
Concurrentiesituatie	Met name positie van Brabant is heel sterk bij productieactiviteiten: naast harde factoren (salaris, nabijheid oorspronkelijke vestiging), spelen ook vooral zachte factoren als de perceptie van de kwaliteit van de arbeid een belangrijke rol. Voor enkele productiebedrijven – vooral van buitenlandse bedrijven – is de ligging nabij mainports belangrijk. de meeste productievestigingen is de Randstad echter minder aantrekkelijk: te krappe arbeidsmarkt, weinig locaties beschikbaar en te hoge kosten.
Vestigingsdynamiek	Relatief fors: bijna 70 bovenregionale productievestigings in de periode 2000-2010. Dynamiek is afhankelijk van de sector waarin het bedrijf zich bevindt (activiteit is sterk heterogeen). Afgelopen jaren waren Noord Brabant en Limburg bij uitstek de provincie waar verhuizende productieactiviteiten landden. Noord-Holland (voornamelijk Amsterdam) had een aandeel van 10%.
Huisvestingsbudget	Voor nieuwe ruimten overwegend eigenaar gebruik: omgerekend uitgaan van commerciële waarde van 700 tot 800 euro per m ² bvo, in het huursegment (komt slechts incidenteel voor), vanaf circa 55 euro per m ² vvo per jaar.
Locatiefactoren en vestigingsplaatseisen	<ul style="list-style-type: none"> • Nabijheid van (technisch geschoold) personeel • Kosten personeel • Beschikbaarheid en kosten van grond/bedrijfsruimte • Centrale ligging ten opzichte van afzetmarkt en toeleveranciers

Donorgebieden en kansrijke segmenten	<ul style="list-style-type: none"> • Iets meer dan de helft buitenlands • Donorgebieden: Randstad/Midden-Nederland, Noord- en Oost-Nederland en buitenland • Sectoren: metaal/elektro, life sciences, medische technologie, overige industriële sectoren • Activiteiten: productie/assemblage voor Nederland, Benelux/Duitsland of Noordwest Europa
Kavelgrootte	Overwegend kleinschalig (kwart tot 500 m ² bvo, 1000 m ² kavel) en middelgroot, kavels groter dan 2 hectare komen over heel Nederland maar beperkt voor (10% van de bedrijven), maar dit is wel het leeuwendeel van het ruimtebeslag in deze sector.
Gebouwtype	Overwegend bedrijfshal (circa 80% van de totale bedrijfsvloer), meestal maximaal 20% kantoorvloer
Voorzieningen	-
Beheerssituatie	Weinig behoefte aan parkmanagement, met uitzondering van beveiliging van het terrein, voor het overige met name interesse in een laagdrempelig pakket. Slechts incidenteel behoefte aan delen of clusteren van voorzieningen op het terrein als geheel. Wensen en eisen aan verschijningsvorm zijn laag.



Tabel 3: profiel handel/reparatie en/of onderhoud

Indicator	Omschrijving
Aard en omvang vraag	Circa een vijfde van de vraag van bedrijfsruimtegebruikers in Nederland, bestaande uit allerlei typen groothandel (textiel, bouw, food zijn belangrijk), maar ook handel in auto's, autoschadeherstel. Over het geheel genomen zijn de groeiverwachtingen in deze sector stabiel, in sommige deelsectoren worden echter wel dalingen (autosector) verwacht en in andere stijgingen (groothandel heeft goede groeiverwachtingen). Over het geheel genomen is de activiteit conjunctuurgevoelig.
Trends voor deze doelgroep	<ul style="list-style-type: none"> • Hangt sterk af van deelsector. Over het algemeen speelt in veel reparatie en handel in auto's een uitschakelingstendens: grotere afnemers worden vaker rechtstreeks bediend door importeurs en fabrikanten. De positie van handelaars neemt relatief af. • Marges worden kleiner in de hele distributiekolom • Groei in de sector is vooral mogelijk op basis van de uitbestedingstendens in de sector reparatie en onderhoud. • Distributeurs nemen steeds vaker groothandelsactiviteiten over. Groothandel maakt efficiëncy-slag door, met name in voorraadbeheer, efficiënt consumer response (ECR), en ketenoptimalisatie. • Normale vervangingsvraag. Weinig bovenregionale vraag te verwachten
Concurrentiesituatie	Vooral regionaal van plaatsen in de omgeving, vaak lokaal verzorgende bedrijven. In de toekomst zal concurrentie in deze sector vaker plaats vinden tussen ketens van samenwerkende partijen en minder tussen individuele bedrijven.
Vestigingsdynamiek	Beperkte dynamiek door de lokale verzorging van deze bedrijven, verhuizingen vinden meestal alleen plaats over korte afstanden (minder dan 10 km).
Huisvestingsbudget	Sector met licht bovengemiddelde huurprijzen, dat wil zeggen 70 tot 80 euro per m ² vvo, in geval van nieuwbouw. Wanneer het gaat om groothandel en showrooms op excellente locaties (zicht snelweg), zijn nog wat hogere prijzen mogelijk.
Locatiefactoren en vestigingsplaatseisen	<ul style="list-style-type: none"> • Bereikbaarheid, voornamelijk met de auto, • Beschikbaarheid pand op aantrekkelijke locatie, • Nabijheid klanten/ afzetmarkt, en dus bevolkingsconcentraties • Prijs van de grond speelt minder grote rol
Donorgebieden en kansrijke segmenten	<ul style="list-style-type: none"> • Donormarkt is met name regionaal. • Aantrekkelijke activiteiten en sectoren zijn vooral groothandel, bouw en houtmaterialen, verpakkingsmaterialen, en wat minder aantrekkelijke sectoren zijn handel in auto's en autoschade en leasebedrijven.

Kavelgrootte	Gemiddeld 1000 m ² tot 4.000 m ² kavel (circa 60% van de vraag)
Gebouwtype	<ul style="list-style-type: none"> • 20% kantoor, 80% bedrijfsruimte • veel opslagruimte nodig (1 bouwlaag, gemiddeld minimaal 9 meter hoog) Afhankelijk van de omvang zijn geschakelde units mogelijk, grotere vestigers (> 25 werknemers) veelal solitair pand
Voorzieningen	-
Beheerssituatie	Behoefte aan beveiliging is relatief hoog, daarnaast stellen bedrijven in deze sector het op prijs dat er gezamenlijke afspraken zijn over beeldkwaliteit, bewegwijzering, goed onderhoud van terrein (groen/wegenonderhoud)



Tabel 4: profiel groothandel

Indicator	Omschrijving
Verwachte omvang vraag	<ul style="list-style-type: none"> • Gaat om een hele brede groep bedrijven die zich bezig houden met handel van uiteenlopende producten zowel food als non-food. • Op basis van onze Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld en gegevens over de productiestructuur in de Kop van Noord-Holland constateren we dat deze doelgroep een aandeel heeft in de vraag van circa 15%. • De vraag is grotendeels lokaal.
Omgevingseisen	<ul style="list-style-type: none"> • Goede wegverbinding. • Voldoende ruimte voor op- en overslag • Bereikbaarheid is belangrijk voor distributie van goederen; ligging direct aan de snelwegafslag niet per se noodzakelijk wanneer de toegangswegen goed zijn. • (Eventueel) zichtlocatie.
Pand- en kavelgrootte en -type	<ul style="list-style-type: none"> • 500 m² tot 2.000 m². • 20% kantoor, 80% bedrijfsruimte: veel opslagruimte nodig (1 bouwlaag, gemiddeld minimaal 7 meter hoog). • Afhankelijk van de omvang zijn geschakelde units mogelijk, grotere vestigers (> 25 werknemers) veelal solitair pand.
Eigendomssituatie	<ul style="list-style-type: none"> • Overwegend behoefte aan eigendom.
Voorzieningen/ parkmanagement	<ul style="list-style-type: none"> • Beperkte behoefte aan algemene voorzieningen als beveiliging, algemene groenvoorziening en catering.



Tabel 5: profiel bouw

Indicator	Omschrijving
Verwachte omvang vraag	<ul style="list-style-type: none"> • Voorbeelden van bedrijven in dit segment zijn: (elektrotechnische) bouwinstallatiebedrijven, installatiebedrijven actief in sanitair, centrale verwarmingsinstallaties, luchtbehandelingsinstallaties en overige bouwinstallatie. • Omvangrijke lokale/regionale markt. • De verhuisradius van deze bedrijven is zeer lokaal en beperkt regionaal. Eventueel concurrerende bedrijventerreinen bevinden zich dan ook vooral in de directe omgeving van Koggenland. Denk dan aan de bestaande bedrijventerreinen.
Omgevingseisen	<ul style="list-style-type: none"> • Installatiebedrijven gebruiken hun bedrijfsruimte grotendeels voor opslag van goederen en als werkplaats. • Uitstraling van pand en locatie is voor deze bedrijven van ondergeschikt belang. Tot zo'n 90% van deze bedrijven zoekt vooral een functionele, verzorgde locatie, zonder veel poespas vanuit beeldkwaliteit en stedenbouw.
Pand- en kavelgrootte en -type	<ul style="list-style-type: none"> • Kleinschalig. Gros 250 m² tot 1.500 m², • Meeste vraag naar kleine kavels met 70% tot 90% bedrijfsruimte. Eventueel ruimte voor showroom, ruimte voor wagenpark en laden/lossen van goederen (overhead-doors). • Ook vaak gehuisvest in bedrijfsverzamelgebouw of in woonwkeenheden.
Eigendomssituatie	<ul style="list-style-type: none"> • Overwegend behoefte aan eigendom hoewel het aandeel huur groeit.
Voorzieningen/ parkmanagement	<ul style="list-style-type: none"> • Beperkte behoefte aan gezamenlijke faciliteiten.



Nut en noodzaak Distriport glashelder in beeld
Stec Groep aan Provincie Noord-Holland 11.164 (Bijlage C)

