

# Keuzes en kansen

Toekomstwaarde van centrumgebieden en bedrijventerreinen in regionale kernen

Jeroen Drewes

s1766821

30-8-2013

# Voorwoord

# Inhoudsopgave

1. Inleiding .....	4
1.1 Probleemstelling.....	5
1.2 Onderzoeksdoel.....	5
1.3 Vraagstelling .....	5
1.4 Methodologie .....	6
1.5 Leeswijzer .....	7
2 Sleuteldefinities.....	8
2.1 Regionale kernen.....	8
2.2 Toekomstwaarde.....	11
2.3 Conclusie .....	15
3. Factoren en Identiteit.....	16
3.1 Inleiding .....	16
3.2 Allocatie-efficiëntie .....	17
3.3 Externe effecten .....	17
3.4 Gecombineerd gebruik.....	17
3.5 Bereikbaarheid .....	18
3.6 Imago.....	19
3.7 Aantrekkelijkheid.....	19
3.8 Cumulatieve attractie.....	20
3.9 Agglomeratie .....	20
3.10 Stabiliteit/flexibiliteit.....	20
3.11 Regionale kenmerken.....	21
3.12 Conclusie .....	22
4. Casestudies.....	23
4.1 Methodologie .....	23
4.2 Resultaten.....	25
4.2.1 Roden.....	25
4.2.2 Stadskanaal.....	28
4.2.3 Waddinxveen.....	31
4.3 Conclusie .....	34
5. Bestuurlijke verhoudingen en actoren .....	35
5.1 Stakeholderanalyse .....	36
5.2 Stakeholderanalyse huidige situatie .....	38

5.3 Toekomstige/wenselijke situatie.....	42
5.4 Overzicht en conclusie.....	45
6. Conclusie en aanbevelingen.....	47
6.1 Conclusie .....	47
6.2 Reflectie en aanbevelingen .....	50
Literatuurlijst .....	51
Bijlages.....	54
Casestudies uitgebreid .....	54
Interviews .....	62

# 1. Inleiding

De ruimtelijke ordening in Nederland staat als zeer goed bekend, zelfs als voorbeeld voor veel landen. De wereld staat echter niet stil. Sinds de economische crisis in 2008 begon zijn er veel plannen gestaakt of op de lange baan geschoven. De verwachting is dat deze toon ook na de crisis zal voortduren (MIM, 2011). Het in het recente verleden gerealiseerde groeipad is geen verworven recht en komt vermoedelijk niet terug (Allers, 2012). Dit statement wordt ondersteund door het CPB. Die stelt dat er zeker tot 2017 sprake zal zijn van een lage economische groei gepaard met een, in eerste instantie, groeiend begrotingstekort en hoge werkloosheid (CPB, 2012). Tegelijkertijd wil Nederland competitief blijven in de internationale economie. Dit leidt tot een paradox, waarbij (ruimtelijke) kwaliteit niet ten koste mag gaan van prijs. Zoals Kuipers en Arnoldussen in het voorwoord van de notitie 'Toekomst Nu!' zeggen: "Deze twee ontwikkelingen lijken moeilijk met elkaar te verenigen: enerzijds de noodzaak om meer kwaliteit en meer waarde toe te voegen en anderzijds projecten die moeten beknibbelen op ambities." (MIM, 2011). Om competitief te blijven moet de ruimte van hoge kwaliteit zijn en blijven. Tegelijkertijd zijn de middelen die eens aanwezig waren om alles te realiseren nu niet meer present. Maar hoe wordt kwaliteit gegarandeerd ten tijde van crisis en teruglopende stromen van financiële middelen?

Het is duidelijk dat de ruimtelijke ordening in Nederland voor een opgave staat. MKB Nederland, de belangenorganisatie van het midden- en klein bedrijf in Nederland, zet zich in voor een gunstig klimaat voor ondernemers en werkgevers in het midden- en kleinbedrijf en dus voor een stimulerend overheidsbeleid. Het omgevingsbeleid van het MKB is toegespitst op een vijftal thema's: bereikbaarheid, beheer/onderhoud, vraag en aanbod, voorraad en kantoren (Oosterhoff, 2012). Binnen dit beleidsgebied zijn er 4 ruimtelijke kerngebieden, namelijk kantoorgebieden, buitengebieden, centrumgebieden en bedrijventerreinen. Het MKB zal de komende periode zijn visie op dit beleidsgebied moeten herijken. Ontwikkelingen gaande in de mondiale economie zorgen voor consequenties in Nederland. Ruimtelijke ordening is in Nederland altijd gebaseerd geweest op groei. Aan deze groei blijkt nu een einde te komen (CPB, 2012). Onder invloed van de hiervoor genoemde factoren zullen er in Nederland keuzes gemaakt moeten worden (Oosterhoff, 2012). Wat voor toekomstwaarde heeft een gebied en hoe is dit te bepalen? Wat is de boodschap die het MKB wil doorgeven aan de Nederlandse politiek?

## 1.1 Probleemstelling

Zoals in het voorgaande deel uiteengezet, zal er in de toekomst sprake zijn van structureel minder groei. Niet alle centrumgebieden en bedrijventerreinen in kleine kernen zullen, gezien deze ontwikkelingen, een soortgelijk toekomstperspectief hebben. Welke factoren zullen bepalen wat de toekomstwaarde van een centrumgebied of bedrijventerrein in een regionale kern is? De rol die stakeholders in het ruimtelijk ontwikkelingsproces hierin hebben zal cruciaal zijn. Het is namelijk niet vanzelfsprekend dat zij hun rol naar behoren kunnen blijven vervullen, gelet op de hierboven geschetste veranderingen.

## 1.2 Onderzoeksdoel

Het doel van het onderzoek is om er achter te komen wat de factoren zijn die invloed hebben op de toekomstwaarde van centrumgebieden en bedrijventerreinen in kleine kernen. Hierbij zal ook met name de rol van relevante stakeholders meegenomen worden.

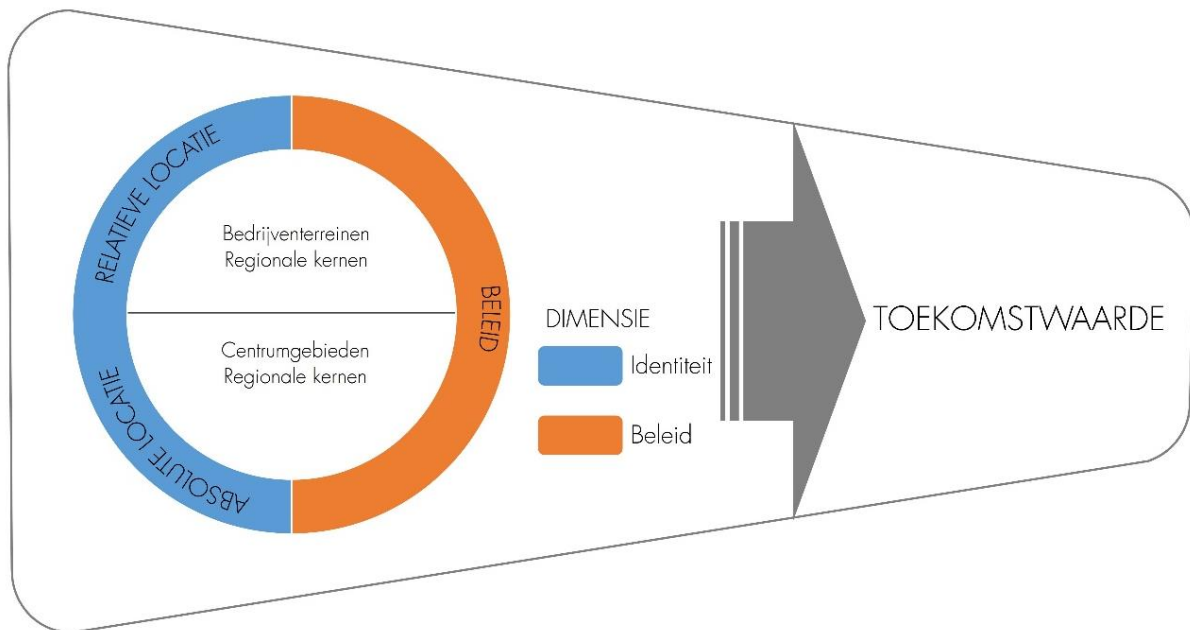
## 1.3 Vraagstelling

Gebaseerd op het voorgaande zijn er 4 onderzoeksvragen te formuleren waarbij de laatste als hoofdvraag beschouwd kan worden:

1.
  - a. Welke schaal wordt gehanteerd in dit onderzoek? Wat houdt de term, 'regionale kernen' in? Welke regionale kernen zullen bestudeerd worden in dit onderzoek?
  - b. Wat houdt het begrip 'Toekomstwaarde' in en hoe kan dit geoperationaliseerd worden in de context van dit onderzoek?
2. Wat zijn in Nederland de factoren die de toekomstwaarde van centrumgebieden en bedrijventerreinen in kleine kernen beïnvloeden?
3. Welke rol mag van stakeholders bij het handhaven of versterken van de toekomstwaarde van centrumgebieden en bedrijventerreinen in kleine kernen verwacht worden?
  - a. Wie zijn de stakeholders?
  - b. Op welk schaalniveau opereren deze stakeholders?
4.
  - a. Wat zal al met al, in de bestudeerde kernen, de toekomstwaarde zijn van het centrumgebied en de bedrijventerreinen?
  - b. Welke uitdagingen brengt dit met zich mee voor de relevante stakeholders?

## 1.4 Methodologie

Dit onderzoek is opgezet als een grotendeels kwalitatief onderzoek. Allereerst wordt er hier onderscheid gemaakt tussen twee dimensies: Identiteit en Beleid. Identiteit betreft de fysieke kenmerken die van invloed zijn op de toekomstwaarde. Beleid betreft het geheel van besluiten en interventies van actoren die actief zijn in het ruimtelijke ordeningsproces ten aanzien van bedrijventerreinen en centrumgebieden, en zodoende ook invloed hebben op de toekomstwaarde van de centrumgebieden en bedrijventerreinen. Deze relaties zijn weergegeven in het conceptueel model in figuur 1.



*Figuur 1 – Conceptueel model*

Eerst zullen de begrippen 'toekomstwaarde' en 'regionale kernen' gedefinieerd worden, om zodoende het onderzoek af te bakenen. Vervolgens zal in het eerste deel van dit onderzoek 'identiteit' centraal staan. Er zal op basis van literatuur onderzocht worden wat de belangrijkste kenmerken zijn van bedrijventerreinen en centrumgebieden in regionale kernen, en welke factoren invloed uitoefenen op deze kenmerken. Deze factoren zullen vervolgens uitgewerkt worden in een drietal casestudies.

Vervolgens zal de dimensie 'beleid' uitgewerkt worden. Er zal op basis van een literatuurstudie en enkele diepte-interviews een actoranalyse uitgevoerd worden. Op de volgende pagina staat een overzicht van de geïnterviewde deskundigen.

Tabel 1 - Overzicht interviewees

Ed Nozeman	Bijzonder hoogleraar Economische Geografie	Rijksuniversiteit Groningen
Jacques van Dinteren	Bijzonder hoogleraar Planning, Ontwikkeling en Management van Werklocaties	Rijksuniversiteit Groningen/ Royal haskoning
Michel Veenma	Senior Accountmanager Bedrijven	Gemeente Stadskanaal
Eric Hoppenbrouwer	Beleidsadviseur Ruimtelijk-economische ontwikkeling	Provincie Drenthe
Mischa de Gier	Programmaleider ruimtelijke economie	Gemeente Groningen

### 1.5 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk zullen twee sleutelbegrippen, namelijk 'toekomstwaarde' en 'regionale kernen' gedefinieerd worden. Op basis van deze definities zal in hoofdstuk 3 de 'identiteit' kant van toekomstwaarde belicht worden. Vervolgens zullen in hoofdstuk 4 een drietal casestudies (wat betreft de toekomstwaarde van hun centrumgebieden en bedrijventerreinen) belicht worden. In hoofdstuk 5 wordt de dimensie 'beleid' belicht. Tot slot zullen in hoofdstuk 6 (de conclusie) de dimensies 'identiteit' en 'beleid' aan elkaar gekoppeld worden en zullen daaruit conclusies getrokken worden en aanbevelingen worden gedaan.



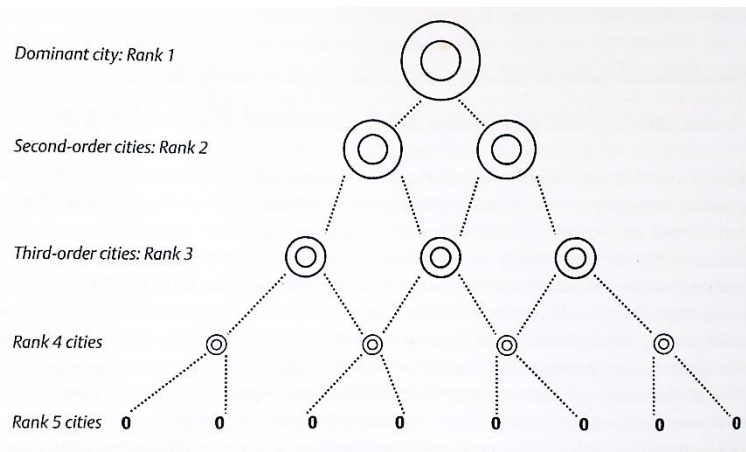
## 2 Sleuteldefinities

### 2.1 Regionale kernen

Dit onderzoek focust op een bepaald formaat van kernen. De hiërarchie van kernen valt terug te voeren tot de theorie van Christaller uit 1933. De central place theory van Christaller ordent verschillende kernen aan de hand van het verzorgingsgebied, waarbij steden vanzelfsprekend een groter verzorgingsgebied hebben dan kleine perifere dorpen (Christaller, 1933). Het theoretisch raamwerk van Christaller heeft in Nederland gediend als onderlegger voor bijvoorbeeld de Provincie Flevoland (Wassenberg, 2006). Er bleek echter snel dat een stedelijke hiërarchie niet van bovenaf opgelegd kon worden. De centrale plaatsentheorie is echter wel als leidraad te gebruiken voor het bepalen van stedelijke hiërarchie.

De theorie leert ons dat kernen in aflopende hiërarchische volgorde afhankelijk van elkaar zijn. Dit betekent dat inwoners uit

kleinere kernen voor bepaalde functies naar grotere kernen moeten. De hiërarchie en grootte van kernen verschilt per casus. In het geval van Nederland zijn er verschillende grootten te herkennen. Aan de top staan de grotere steden tot



aan ongeveer 100.000 inwoners. *Figuur 2 - Rangorde van steden (McCann, 2009)*

Er is bekend dat steden van dit formaat genoeg self sustaining vermogen hebben om ook in tijden van crisis door te groeien of in ieder geval geen last krijgen van enorme tekorten of andere problematiek. Deze steden hebben genoeg 'place specific economies of scale' die ervoor zorgen dat activiteiten zich op deze plek zullen clusteren, tevens in tijden van crisis (McCann, 2009). Ook kleinere steden van 30.000 tot 100.000 inwoners hebben deze kenmerken, zij het in mindere mate. Dit formaat steden zal dus in het kader van dit onderzoek niet meegenomen worden.

Aan de andere kant van het spectrum zijn de bijzonder kleine kernen. Nederland is als land vrij uniek in de zin dat het veel van deze kernen bevat. Dorpen die in deze categorie vallen zijn in de afgelopen decennia ingrijpend veranderd. Onder invloed van schaalvergroting en toenemende transportmogelijkheden zijn veel van deze dorpen geslonken in formaat en verzorgingsniveau. Onder deze groep dorpen vallen de woondorpen en autonome dorpen, welke allebei te kampen hebben met toekomstige bevolkingskrimp en dus met teruglopende middelen (Thissen, 2012). Aangezien veel van deze dorpen al een transformatie zijn ondergaan en de aanpak voor deze dorpen steeds

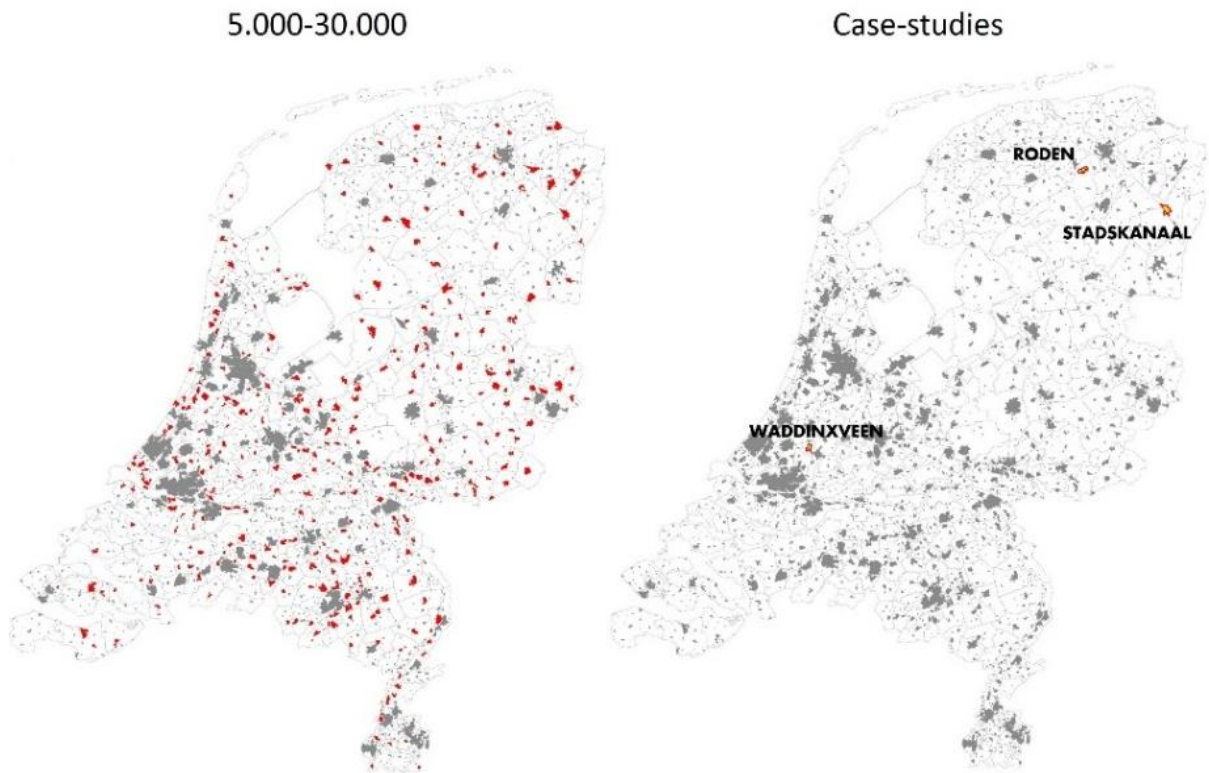
verder wordt uitgewerkt, worden dorpen van dit formaat buiten beschouwing gelaten in dit onderzoek.

Tabel 2 - Overzicht typologieën casestudies (eigen werk)

	Typologie 1	Typologie 2	Typologie 3
<b>Inwoneraantal</b>	5.000-30.000	5.000-30.000	5.000-30.000
<b>Omgeving</b>	Kerngebied	Landelijk	Landelijk en Krimpgebied
<b>Voorbeelden</b>	Waddinxveen, Mijdrecht, Berkel en Rodenrijs	Leek, Roden, Vries, Veghel	Stadskanaal, Winschoten

Dit onderzoek zal zich dus focussen op de groep kernen die hier tussen in valt. Dit betreft de groep kernen tussen de 5.000 en 30.000 inwoners. Deze kernen hebben veelal een regionaal karakter en er is sprake van een relatief hoog voorzieningenniveau. Het niveau zal vrijwel zeker de komende tijd dalen (Haartsen & Venhorst, 2010). Welke kernen de grootste kans op een goede of betere toekomstwaarde hebben is het hoofdonderwerp van dit onderzoek. Om een representatief beeld te geven van dit soort kernen zullen er verschillende typologieën van deze kernen meegenomen worden in dit onderzoek, namelijk: kerngebieden, landelijke gebieden en krimpgebieden. Dit onderscheid wordt in veel studies gemaakt, en wordt onder andere gehanteerd in grote databestanden zoals LISA. Een groot deel van de krimpregio's bevindt zich in landelijk gebied, er is echter ook landelijk gebied dat zich nog goed handhaaft. Dit onderscheid is belangrijk om te maken, omdat niet elk landelijk gebied krimpgebied is. Het streven is om uit alle categorieën een casestudie uit te werken, om zodoende een representatief beeld te krijgen van de werkelijkheid. De casestudies zullen een opzet hebben waarbij verschillende centrumgebieden en bedrijventerreinen gescoord worden op basis van criteria die in hoofdstuk 3 nader bepaald worden.

Onderstaand is een overzicht van alle bevolkingskernen met een bevolking van 5.000 tot 30.000 inwoners. Rechts hiervan is de locatie van de drietal casestudies aangemerkt. Deze drie casestudies zijn gekozen omdat zij, voor zover bekend bij de onderzoeker, een gemiddelde ontwikkeling kennen, en zodoende relatief representatief voor het gebied zijn. Stadskanaal is binnen de krimpregio niet de sterkste krimper, en Roden en Waddinxveen zijn binnen hun omgeving ook niet de grootste succesverhalen.



*Figuur 3 - Locatie van regionale kernen (links) en locatie van casestudies (rechts)*

## 2.2 Toekomstwaarde

Toekomstwaarde is een begrip dat al geruime tijd in de (beleids) literatuur te vinden is. De origine van het begrip kan gevonden worden in de definitie van een ander begrip, namelijk: 'ruimtelijke kwaliteit'. Om het sleutelbegrip van dit stuk, de toekomstwaarde, goed te begrijpen en uiteindelijk te operationaliseren is het nodig om eerst het grotere begrip: 'ruimtelijke kwaliteit' te definiëren.

Ruimtelijke kwaliteit wordt in de Vierde Nota over de Ruimtelijke Ordening(1992) uitgesplitst naar drie begrippen: Belevingswaarde, gebruikswaarde, en toekomstwaarde. In het "Dossier Ruimtelijke Kwaliteit 2.0" wordt door Dauvellier uitgelegd waar deze trits vandaan komt. De begrippen diversiteit, samenhang en duurzaamheid vormen hiervoor de basis (Wagenveld, 2000). Er wordt geconstateerd dat er pas werkelijk discussie mogelijk is, wat toentertijd het uitgangspunt van de nota was, wanneer aan deze begrippen een maatschappelijke waardering gekoppeld wordt. Dit resulteerde in de eerder benoemde drie begrippen.

In de Nota Ruimte worden de drie begrippen wederom gebruikt. In deze Nota worden de volgende definities gegeven van de begrippen (Ministeries van VROM, LNV, VenW en EZ, 2006):

"Van een hoge gebruikswaarde is sprake als de ruimte op een veilige wijze gebruikt kan worden voor verschillende functies (zoals wonen en werken, maar ook recreëren en verplaatsen), deze functies elkaar niet hinderen, ze elkaar zo mogelijk versterken en ze toegankelijk zijn voor alle bevolkingslagen en bevolkingsgroepen. Belevingswaarde speelt een belangrijke rol in de leefomgeving. Daarbij gaat het om cultureel besef en diversiteit, menselijke maat, aanwezigheid van karakteristieke kenmerken (identiteit) en afleesbaarheid van (cultuur)historie en schoonheid. Ook moet in dit verband gedacht worden aan ruimtelijke variatie (in bijvoorbeeld vorm, kleur en textuur, maar ook wat betreft afmetingen, harmonie en contrast, drukte en stilte, geluid en stank). Bij toekomstwaarde gaat het om kenmerken als duurzaamheid, biodiversiteit, robuustheid, aanpasbaarheid en flexibiliteit in de tijd, zowel wat betreft geschiktheid voor nieuwe gebruiksvormen als ontvankelijkheid voor nieuwe culturele en economische betekenissen. Plannen die oog hebben voor de drie lagen en de condities die deze in het plangebied stellen, kunnen daarmee toekomstgericht, duurzaam en 'bruikbaar' zijn" (Ministeries van VROM, LNV, VenW en EZ, 2006).

Het dossier Ruimtelijke Kwaliteit opent met een veelzeggend citaat over deze begrippen: 'de interpretatie van wat nu onder gebruiks-, belevings- en toekomstwaarde moet worden verstaan loopt hier en daar behoorlijk uiteen. Sommigen vertalen dat direct in economisch, sociaal en ecologisch, wat natuurlijk niet de bedoeling was' (Wagenveld, 2000). Dit geeft aan dat het allerm minst duidelijk was (en misschien nog steeds is) hoe deze begrippen concreet gemaakt kunnen worden, en dat ruimtelijke kwaliteit een moeilijk begrip blijft. Reijndorp et al. ondervinden in verschillende

casestudies dat het in de praktijk voor beleidsmakers moeilijk is om ruimtelijke kwaliteit te duiden en te toetsen. Het wordt veelal als doel gezien, maar is als begrip te abstract om daadwerkelijk criteria te duiden die leiden tot een locatie met een hoge ruimtelijke kwaliteit. Hij stelt tevens dat veel beleidsmakers de discussie over ruimtelijke kwaliteit in de praktijk belangrijker achten dan het vooraf opstellen van criteria waaraan voldaan moet worden. Ruimtelijke kwaliteit wordt dus voornamelijk als communicatiemiddel gebruikt (Reijndorp, et al., 1998).

De Boer is ervan overtuigd dat ruimtelijke kwaliteit het product van een langdurig proces is: 'Ruimtelijke kwaliteit is iets dat geleidelijk aan, en vooral in de praktijk wordt opgebouwd. Het is de resultante van vele grote en kleine beslissingen, van vele factoren in zeer uiteenlopende situaties.' Het is als zodanig moeilijk af te dwingen (de Boer, 1996).

Het is zo onderhand duidelijk dat ruimtelijke kwaliteit een complex en moeilijk te grijpen begrip is. Dit blijkt zowel in de theorie als in de praktijk het geval te zijn (Dauvellier & Luttik, 2003).

Er zijn meerdere pogingen geweest om ruimtelijke kwaliteit te operationaliseren. In 1996 heeft het VROM de publicatie 'Ruimtelijk beter investeren' uitgebracht waarin zij deze pogingen samenvatten. Zij ordenen de operationalisering naar de drie hoofdcriteria:

Gebruikswaarde: Functionele geschiktheid, doelmatig gebruik, doelmatige aanleg, doelmatig beheer, samenhang, bereikbaarheid, interferentie

Belevingswaarde: identiteit, diversiteit, herkenbaarheid, zingeving

Toekomstwaarde: sturende werking, doelmatigheid in de tijd, uitbreidbaarheid, aanpasbaarheid

Een verdere uitwerking van dit concept is gedaan door Hooimeijer et al (2001). Habiforum (Expertisenetwerk Meervoudig Ruimtegebruik) heeft in 2001 een document opgesteld naar aanleiding van dit probleem. Er was behoefte aan een concreet houvast om projecten daaraan te kunnen toetsen. Zodoende ontstond de kwaliteitsmatrix.

Hooimeijer et al. (2001) stellen dat de onderdelen van ruimtelijke kwaliteit; gebruikswaarde, belevingswaarde, en toekomstwaarde, pas bruikbaar zijn als zij gekoppeld worden aan maatschappelijke belangen. Deze maatschappelijke belangen zijn onderverdeeld in 4 categorieën: Economisch, Sociaal, Ecologisch en Cultureel (Hooimeijer, et al., 2001).

	Economisch	Sociaal	Ecologisch	Cultureel
Gebruikswaarde	Allocatie-efficiency	Toegang	Veiligheid, Hinder	Keuzevrijheid
	Bereikbaarheid	Verdeling	Verontreiniging	Verscheidenheid
	Externe effecten	Deelname	Verdroging	Ontmoeting
	Multi-purpose	Keuze	Versnippering	
Belevingswaarde	Imago	Ongelijkheid	Ruimte, Rust	Eigenheid
	Attractiviteit	Verbondenheid	Schoonheid	Schoonheid
		Veiligheid	Gezondheid	Contrast
Toekomstwaarde	Stabiliteit/flexibiliteit	Insluiting	Voorraden	Erfgoed
	Agglomeratie	Cultures of poverty	Ecosystemen	Integratie
	Cumulatieve attractie			Vernieuwing

*Figuur 4 - Ruimtelijke kwaliteit matrix (Hooimeijer, et al., 2001)*

De combinatie van deze twee invalshoeken resulteert in de ruimtelijke kwaliteit matrix die hierboven is weergegeven. Deze matrix is goed te gebruiken als uitgangspunt voor de definitie van toekomstwaarde die in dit stuk gebruikt zal worden. Zoals in hoofdstuk 1 is uitgelegd, is het thema van dit onderzoek de toekomstige bestaanszekerheid van centrumgebieden en bedrijventerreinen in regionale kernen (Oosterhoff, 2012). Een logisch vervolg op deze redenering is dat het viertal begrippen op het kruispunt 'toekomstwaarde' en 'economische doelmatigheid' als startpunt dienen voor de definitie van toekomstwaarde. De drie punten die hier staan aangegeven zijn:

Stabiliteit/ flexibiliteit (enerzijds mogelijkheid van kwantitatieve groei, meer van het bestaande; anderzijds mogelijkheid tot aanpassing van de ruimte voor nieuwe functies)

Agglomeratie (lokalisatievoordelen en urbanisatievoordelen)

Cumulatieve attractie (vergroting van aantrekkelijkheid door groot aanbod diensten)

Als men echter kijkt naar de context van dit onderzoek dan is er nog een deel van de definitie dat gemist wordt.

In dit onderzoek is de toekomstige vitaliteit van centrumgebieden en bedrijventerreinen in regionale kernen onlosmakelijk verbonden met de huidige situatie en vitaliteit van die centrumgebieden en bedrijventerreinen. Met andere woorden, in termen van de ruimtelijke kwaliteitsmatrix van Hooimeijer et al., de gebruikswaarde en belevingswaarde beïnvloeden de toekomstwaarde.

Ook in 'Kwaliteit in meervoud' blijkt dat de onderlinge relaties tussen gebruikswaarde, belevingswaarde en toekomstwaarde nauw zijn: 'Zowel de gebruikswaarde als de belevingswaarde

bieden aanknopingspunten voor een nadere beschouwing van de toekomstwaarde in economische zin (Hooimeijer, et al., 2001).’ Als het *voortbestaan* van de huidige belevingswaarde en gebruikswaarde of de mogelijke verbeteringen daarvan in de nabije toekomst gezien wordt als voorwaarde voor de toekomstwaarde dan kunnen er nog zes kenmerken toegevoegd worden:

Imago

Attractiviteit

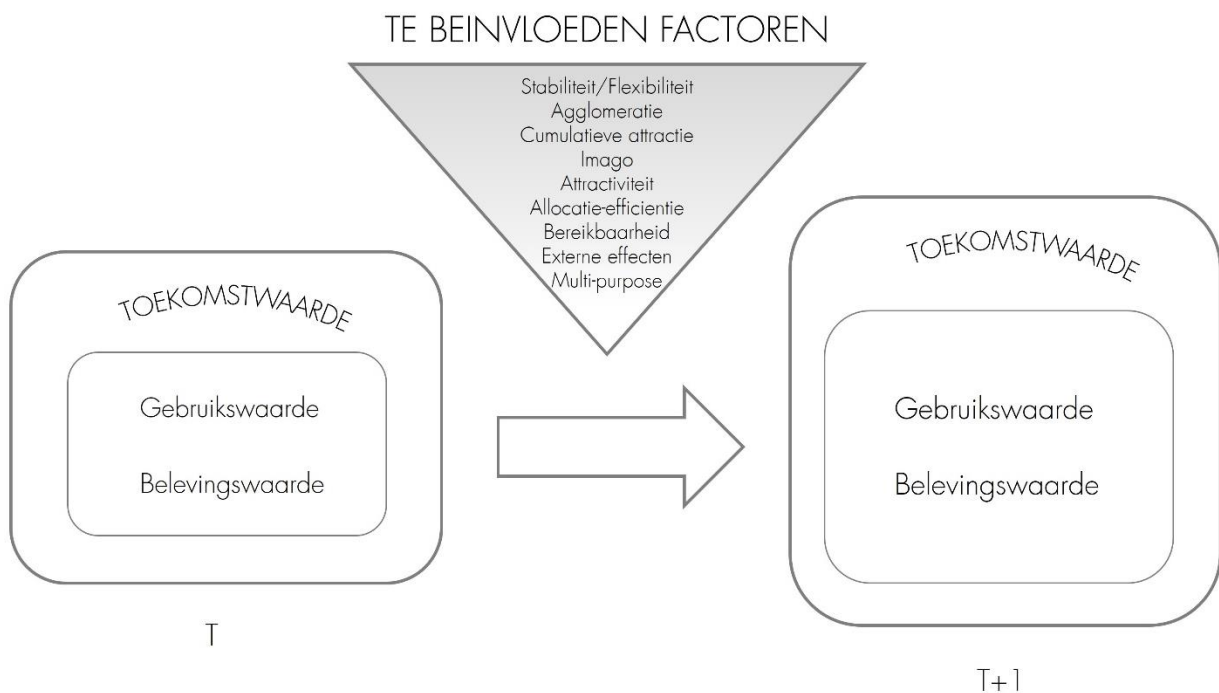
Allocatie-efficiëntie (ruimtelijk goede keuzes van bedrijven; waar vraag is, is aanbod)

Bereikbaarheid

Externe effecten

Multi-purpose (is ruimte geschikt voor meer dan 1 activiteit?)

De (economische) toekomstwaarde zal dus vanuit deze optiek bestaan uit het *voortbestaan*, en *mogelijke verbetering* van de gebruikswaarde, en belevingswaarde. Dit resulteert in een toekomstwaarde. In figuur 5 is de defintie van toekomstwaarde schematisch weergegeven. Zodoende bevat een juiste defintie van toekomstwaarde alle bovengenoemde 9 factoren: Stabiliteit/flexibiliteit, agglomeratie, cumulatieve attractie, imago, attractiviteit, allocatie-efficiëntie, bereikbaarheid, externe effecten en multi-purpose.



Figuur 5 – Overzicht van definitie toekomstwaarde

### 2.3 Conclusie

In dit hoofdstuk zijn de 2 belangrijkste begrippen van dit onderzoek gedefinieerd. Regionale kernen zijn voor dit onderzoek afgebakend tot kernen met een inwoneraantal tussen de 5.000 en 30.000. Toekomstwaarde bleek een complexer begrip om te definiëren. De traditionele definitie blijkt te strict. Toekomstwaarde komt voort uit de huidige belevingswaarde en gebruikswaarde. De definitie die gebruikt zal worden is het *voortbestaan* van de gebruikswaarde en belevingswaarde. Dit neemt niet weg dat de kenmerken die in de ruimtelijke kwaliteitsmatrix onder toekomstwaarde vallen van groot belang zijn. Zij zullen in het volgende hoofdstuk behandeld worden.



### 3. Factoren en Identiteit

#### 3.1 Inleiding

Gebaseerd op het vorige hoofdstuk kunnen we concluderen dat toekomstwaarde een complex begrip is dat in iedere situatie en voor elke plek anders is. Het probleem met de gevonden definitie is dat het voornamelijk bedoeld is voor procesmatig gebruik (Dauvellier & Luttk, 2003). Deze definitie biedt wel een handvat voor verdere interpretatie. De 'ruimtelijke kwaliteitsmatrix' van Hooijmeijer et al. (2001) kan gebruikt worden om:

Kwaliteitsaspecten te inventariseren en te ordenen

Prioriteiten aan te geven

Witte vlekken te signaleren

Spanningen tussen kwaliteiten te benoemen

Risico's en kansen van plannen aan te geven

De matrix is dus niet per definitie geschikt voor gebruik om de ruimtelijke kwaliteit dan wel toekomstwaarde van een plek te bepalen (Dauvellier & Luttk, 2003). Dit blijkt ook als men zoekt naar indicatoren van toekomstwaarde. Die zijn namelijk moeilijk te deduceren uit de 9 kenmerken die in het vorige hoofdstuk benoemd zijn. De matrix is echter bedoeld als raamwerk en staat open voor alternatief gebruik (Hooimeijer, et al., 2001). Dit houdt tevens in dat de matrix aan te passen is aan verschillende locaties, in dit geval zal uiteraard een matrix ontworpen worden die aangepast is voor gebruik van een analyse van bedrijventerreinen en centrumgebieden.

Om het begrip toekomstwaarde, en dus de bovenbenoemde kenmerken, te kunnen operationaliseren wordt er teruggerepen op de aloude (Economisch) Geografische begrippen 'site' en 'situation' (Knox & Marston, 2007). De begrippen site en situation geven geografen een goed handvat om steden en dorpen te analyseren. Een locatie heeft een aantal 'site kenmerken'. Dit zijn kenmerken die gebonden zijn aan een plaats, in het geval van centrumgebieden en bedrijventerreinen zouden dit bijvoorbeeld de bestaande stratenstructuur, de internetcapaciteit, het aantal en soort winkels (centrumgebied) of het aantal beschikbare kavels en soorten bedrijfsactiviteiten (bedrijventerreinen) kunnen zijn. Het zijn kenmerken van een plaats an sich. Een locatie heeft tevens situation-kenmerken. Dit zijn kenmerken die een groter schaalniveau betreffen. In welke situatie bevindt een plek zich? Is hij goed bereikbaar? Hoe verhoudt de locatie zich ten opzichte van andere plaatsen (Paleo, 2006) (Hooimeijer, et al., 2001)? Is het bedrijventerrein het enige bedrijventerrein in de regio, of is er sprake van een groter of zelfs overaanbod van bedrijventerreinen in de directe omgeving? Om niet alleen locatie kenmerken maar ook regio

kenmerken en processen mee te nemen worden de begrippen 'site en situation' verruimd naar 'absolute locatie' en 'relatieve locatie'.

De matrix zal nu voor zover mogelijk ingevuld worden aan de hand van kenmerken die invloed hebben op de waarde van bedrijventerreinen en centrumgebieden in regionale kernen. Dit zal gestructureerd zijn zodat er per origineel kenmerk een beter passend alternatief gevonden zal worden gevonden voor de context van bedrijventerreinen en centrumgebieden. Alle 9 kenmerken die in het vorige hoofdstuk gevonden zijn zullen geanalyseerd worden. Deze kenmerken zullen in het volgende hoofdstuk gebruikt worden om casestudies uit te werken. Voor de duidelijkheid: het betreft hier de kenmerken die 'identiteit' definiëren. 'Beleid' zal in een later hoofdstuk behandeld worden. Onderstaande aan elk kenmerk zal een uitleg gegeven worden. Sommige kenmerken blijken minder geschikt en zullen buiten beschouwing gelaten worden. Waar dit van toepassing is zal een uitleg volgen.

### 3.2 Allocatie-efficiëntie

Allocatieve efficiëntie kan gezien worden als een toetssteen voor het ruimtegebruik waarbij functies dusdanig over de ruimte zijn verdeeld dat zij zo veel mogelijk rendement opleveren (Hooimeijer, et al., 2001). Dit is iets wat in een nationaal of regionaal context nagestreefd kan worden. In de context van de dimensie 'identiteit' is het echter moeilijk te operationaliseren, allocatieve efficiëntie is immers te bereiken door middel van keuzes van actoren in het ruimtelijk proces. Het is zodoende een uitkomst en een proces, niet een kenmerk van hoge toekomstwaarde. Allocatieve efficiëntie zal zodoende niet meegenomen worden in de analyse wat betreft 'identiteit'. Er kan wel een link gelegd worden naar 'beleid'. Allocatieve efficiëntie is dan een uitkomst van de keuzes die actoren maken.

### 3.3 Externe effecten

Externe effecten zijn de indirecte positieve dan wel negatieve effecten van een product of proces (Eijgelshoven, et al., 2004). In de ruimtelijke inrichting heeft tot nu toe steeds het accent sterk gelegen op het vermijden van negatieve externe effecten (Hooimeijer, et al., 2001). Deze manier van interpretatie hangt sterk samen met de -nog aan de orde te komen- begrippen 'aantrekkelijkheid' en 'imago'. Net als het voorgaande begrip kunnen externe effecten gezien worden als een uitkomst van handelen van stakeholders. Het is dus ook niet geschikt als kenmerk van een hoge toekomstwaarde. Het heeft, net als het vorige begrip, wel een band met de 'beleid' dimensie (Segerstrom, 1998).

### 3.4 Gecombineerd gebruik

Gecombineerd gebruik doelt in deze context op de functiemenging binnen een bepaalde ruimte (Hooimeijer, et al., 2001). Functiemenging kan leiden tot positieve externaliteiten. Tegelijkertijd is het vooral zaak dat de functies van bedrijventerrein of centrumgebied aansluiten bij de

mogelijkheden en ambities die zij hebben. In de context van bedrijventerreinen zou het gezien kunnen worden als de mate waarin verschillende functies binnen een bedrijventerrein voorkomen. In de literatuur is men het echter niet met elkaar eens over welke economische benadering het meeste rendement zou opleveren: Marshalliaanse 'localization economies' of ruimtelijke verscheidenheid die leidt tot 'urbanization economies' (McCann, 2009). Aangezien er dus geen goed waarde-oordeel geveld kan worden over de positieve of negatieve waarde van gecombineerd gebruik is dit moeilijk te operationaliseren. Zodoende zal dit ook buiten beschouwing gelaten worden in de verdere analyse van de kenmerken van 'identiteit'.

### 3.5 Bereikbaarheid

Bereikbaarheid is van grote invloed op de gebruikswaarde en toekomstwaarde van bedrijventerreinen en centrumgebieden. Het dicteert de relatieve locatie van een plaats (Hooimeijer, et al., 2001). Zowel voor bedrijventerreinen als centrumgebieden is het van groot belang. 'Het Ministerie van Economische Zaken is er veel aan gelegen de economische groei te stimuleren. Die groei is afhankelijk van de mogelijkheid die bedrijven hebben om de juiste werknemers aan te trekken, bezoekers en goederen te ontvangen en op verschillende bestemmingen diensten uit te voeren en producten af te leveren. Zij zijn daarvoor aangewezen op de verplaatsingsmogelijkheden die de ruimtelijk–infrastructurele configuraties bieden' (Van Wee & Annema, 2009). Dit citaat legt goed het verband tussen bedrijvigheid en bereikbaarheid uit. Zij zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Dit gevoel wordt ondersteund door Nozeman: 'Aspecten als ligging, ontsluiting ... dat zijn toch de indicatoren waar op je toch zou kunnen besluiten om een bepaald bedrijventerrein voorrang te geven ten opzichte van een ander terrein (Nozeman, 2013)'.

Er is bewijs te over dat nabijheid tot goede infrastructuur een positief effect heeft op de waarde van industrieel en commercieel vastgoed. Sivitanidou et al. (1995) laten zien dat nabijheid tot een vliegveld een positief effect heeft op vastgoedwaarde. Goede bereikbaarheid per weg is nog belangrijker Sivitanidou et al. tonen dit aan in Los Angeles en Dunse et al.(2004) tonen dit aan in Schotland, waar de nabijheid van de afrit van een snelweg een positief effect blijkt te hebben op vastgoedwaardes (Dunse , et al., 2004) (Sivitanidou & Sivitanides, 1995).

Ook het PBL erkent het belang van bereikbaarheid van bedrijventerreinen en verdeelt dit nog eens onder naar 5 verschillende factoren (PBL, 2009):

1. grenzend aan een snelweg,
2. ligging langs een provinciale weg
3. nabijheid tot een treinstation
4. ligging langs het spoor, en

## 5. aanwezigheid van een haven.

Volgens het PBL hebben terreinen langs de snelweg en het spoor een grotere kans op revitalisering en een grotere kans op transformatie naar andere stedelijke functies. Echter, de nabijheid van een snelweg zal niet snel tot woningbouw leiden in verband met overlast. Nabijheid tot een treinstation duidt op een mogelijkheid van transformatie tot woningbouw (PBL, 2009). Bereikbaarheid is goed te toetsen en zal dus meegenomen worden in de analyse van 'identiteit' en zal ook als kenmerk dienen in de casestudies.

### 3.6 Imago

Het imago van een locatie is van grote invloed op de mogelijke economische activiteiten die hier plaats kunnen vinden (Paddison, 1993). Dit geldt zowel voor centrumgebieden als bedrijventerreinen. Niet alleen het imago als winkel- of werkkern is belangrijk. Een kern kan ook als woonplek positief of negatief gezien worden. Het imago is echter moeilijk in te schatten en nog moeilijker te toetsen. Zodoende zal dit ook buiten beschouwing gelaten worden in de verdere analyse van de kenmerken van 'identiteit'.

### 3.7 Aantrekkelijkheid

De aantrekkelijkheid van een locatie hangt sterk samen met de belevingswaarde. De bereidheid van bedrijven om zich te vestigen is natuurlijk groter in een aantrekkelijk centrumgebied of bedrijventerrein dan in een onaantrekkelijk gebied. Het bedrijventerrein of centrumgebied heeft zelf een aantrekkelijkheid (absolute locatie) maar het floreren van een locatie hangt ook af van de attractiviteit van de kern als geheel. Er kan sprake zijn van verschillende soorten veroudering wat betreft bedrijventerreinen. Deze resulteren allen in een minder grote aantrekkingskracht op bedrijvigheid. De 4 typen veroudering zijn:

Technische veroudering: Slijtage materialen, ontbrekende glasvezelkabel, te smal wegprofiel e.d.

Economische veroudering: Afname grondwaarde, afname vastgoedwaarde (incourant geworden).

Ruimtelijke veroudering: Inrichting en lay-out niet meer van deze tijd

Maatschappelijke veroudering: Sociale veiligheid en andere leefbaarheidsaspecten laten te wensen over.

Al deze eigenschappen dragen bij aan een negatieve toekomstwaarde, tenzij het betreffende terrein zich bij uitstek leent voor herstructurering (Taskforce Bedrijventerreinen, 2009).

De aantrekkelijkheid van een centrumgebied hangt in grote mate af van relatief 'zachte kenmerken'. Nozeman stelt dat de aantrekkelijkheid van een centrumgebied of een regionale kern in het algemeen afhangt van de aantrekkelijkheid van de kern als woongebied. 'Een woongebied is interessant niet alleen door de afstand tot de stad maar ook doordat zij op 't zand liggen of als dorp aantrekkelijker zijn. Dat zit hem in de intrinsieke aantrekkelijkheid van dorpen/kernen. Dit wordt voor een belangrijk deel door hun ligging maar ook door hun fysieke kwaliteiten bepaald' (Nozeman, 2013).

Dit wordt ook erkend in het proefschrift van Bijker, waarin blijkt dat de keuze voor wonen in een bepaalde kern voor een groot deel afhankelijk is van de bekendheid met het gebied en de nabijheid van familie. Ligging en nabijheid van natuur wordt ook belangrijk geacht. Dit zijn echter allen factoren die door beleidsmakers niet te beïnvloeden zijn (Bijker, 2013).

Aantrekkelijkheid is aan de hand van bovenstaande informatie bruikbaar in de casestudies. Het zal zodoende ook meegenomen worden in de verdere analyse van het begrip 'identiteit'.

### 3.8 Cumulatieve attractie

Cumulatieve attractie kan gezien worden als de positieve effecten die ondervonden worden als winkels en bedrijvigheid zich concentreren (Bolt, 1995). Verscheidenheid van aanbod is hierbij belangrijk. Dit is te toetsen, cumulatieve attractie zal dus in het geval van bedrijventerreinen en centrumgebieden praktisch aangepast worden naar *verscheidenheid van bedrijvigheid*.

### 3.9 Agglomeratie

Een agglomeratie is in geografische termen een clustering van bijvoorbeeld bevolking, of bedrijvigheid. Dit kan bijvoorbeeld duiden op een stad of een cluster van bedrijvigheid. Deze agglomeraties leveren ook economische voordelen op. Deze voordelen uiteten zich ook wat betreft bedrijventerreinen en centrumgebieden. Nozeman en Van Dinteren stellen allebei dat bedrijventerreinen in een stedelijk gebied een betere toekomstwaarde hebben (Nozeman, 2013) (Van Dinteren, 2013). Agglomeratie zal zodoende ook meegenomen worden in de analyse. Dit betreft echter alleen bedrijventerreinen. De term verzorgingsgebied is meer van toepassing op centrumgebieden. Dit zal later aan bod komen.

### 3.10 Stabiliteit/flexibiliteit

De tegenstelling stabiliteit tegenover flexibiliteit duidt in 'Kwaliteit in Meervoud' op als de mogelijkheid tot kwantitatieve groei tegenover de mogelijkheid tot kwalitatieve groei (Hooimeijer, et al., 2001). De ruimte moet openstaan voor nieuwe ontwikkelingen en vernieuwing, oftewel ruimtelijke flexibiliteit. In het geval van bedrijventerreinen en centrumgebieden is dit nauw

verbonden met de ligging van het terrein. De huidige ligging bepaalt namelijk in hoeverre iets in de toekomst aanpasbaar is. Over bedrijventerreinen is het volgende te zeggen:

In veel studies wordt de locatie van bedrijventerreinen en bedrijfslocaties getoetst op afstand tot het centrum van een kern. Volgens Nozeman blijkt dat bedrijventerreinen bij een centrum een grotere toekomstwaarde hebben: 'Bij inspectie zal opvallen dat bedrijventerreinen nabij een centrum bij middelgrote en grote steden het beter doen' (Nozeman, 2013). Dit hoeft echter niet altijd het geval te zijn. Een locatie verder van het centrumgebied verwijderd hoeft echter niet per se negatief te zijn. Zo kan langs grote uitvalswegen bij het centrum vandaan de bereikbaarheid een stuk beter zijn (PBL, 2013). Dunse et al. (2005) geven aan dat er een significant verband is tussen huurprijzen en nabijheid tot het centrum. Lockwood en Rutherford (1996) hebben in een andere steekproef geen significant verband gevonden tussen de waarde van industrieel vastgoed en de afstand tot een Central Business District (Lockwood & Rutherford, 1996). De ligging van een bedrijventerrein binnen de stedelijke structuur heeft ook een grote invloed op de mogelijkheden die een bedrijventerrein heeft op herstructurering en revitalisatie. Dit heeft dus grote invloed op de toekomstwaarde, de flexibiliteit van een bedrijventerrein wordt namelijk deels door de ligging beïnvloed.

De ligging van centrumgebieden ligt in de meeste gevallen al vast en is verankerd in de geschiedenis en ontwikkeling van een kern. Om deze reden zal ligging alleen als kenmerk meegenomen worden voor bedrijventerreinen.

### 3.11 Regionale kenmerken

Op basis van interviews met experts wordt er nog een kenmerk toegevoegd, namelijk regionale kenmerken. Zowel Nozeman als Van Dinteren herkennen dat kernen in krimpgebied minder kansrijk zullen zijn. Bedrijventerreinen zullen moeilijker vol te krijgen zijn, en in centrumgebieden zal veel leegstand zijn (Droogh Trommelen en Partners, 2013). De factor krimp/niet krimp zal dus meegenomen worden in de analyse.

Tevens heeft iedere kern een eigen verzorgingsgebied. Afhankelijk van het aanbod en grootte van de kern zal het verzorgingsgebied groter of kleiner zijn. De detailhandel, die toch voornamelijk aanwezig zal zijn in centrumgebieden, is voor een groot deel afhankelijk van het formaat van het verzorgingsgebied (Veenma, 2013). Dit dicteert voor een groot deel ook het formaat en de vitaliteit van een centrumgebied (Droogh Trommelen en Partners, 2013). Het verzorgingsgebied en de nabijheid van concurrerende regionale kernen zal ook in de casestudies onderzocht worden.

### 3.12 Conclusie

Als alle bovenstaande kenmerken worden samengevoegd dan resulteert dit in de volgende set kenmerken. Elke kenmerk is ingedeeld naar de dimensie (absolute locatie of relatieve locatie) en aangemerkt of hij geschikt is om te analyseren wat betreft bedrijventerreinen of centrumgebieden. Door middel van hoofdstuk 3 is tevens deelvraag 2 beantwoord: Wat zijn in Nederland de factoren die de toekomstwaarde van centrumgebieden en bedrijventerreinen in kleine kernen beïnvloeden?

Tabel 3 - Overzicht kenmerken toekomstwaarde, opgesplitst naar dimensie en locatie

KENMERKEN	ABSOLUTE LOCATIE	RELATIEVE LOCATIE	BEDRIJVEN TERREINEN	CENTRUM GEBIEDEN
BEREIKBAARHEID		X	X	X
AANTREKKELIJKHEID	X		X	X
VERSCHEIDENHEID VAN BEDRIJFVIGHEID	X		X	X
AGGLOMERATIE		X	X	
LIGGING	X		X	
KRIMP		X	X	X
CONCURRENTIE EN VERZORGINGSGBIED		X	X	X

## 4. Casestudies

In het vorige hoofdstuk is getoond welke factoren effect hebben op de toekomstwaarde van een bedrijventerrein of centrumgebied. In dit hoofdstuk zal deze kennis toegepast worden op een drietal cases. Eerst zullen de kenmerken geoperationaliseerd worden. Vervolgens zullen de volgende kernen als casestudie functioneren:

Stedelijk:	Waddinxveen
Landelijk:	Roden
Krimp:	Stadskanaal

### 4.1 Methodologie

Onderstaand figuur geeft een overzicht weer van de kenmerken die op basis van het vorige hoofdstuk onderzocht worden. In de vierde kolom is weergegeven welke data er zijn gebruikt om tot een waardering te komen.

Tabel 4 - Overzicht getoetste kenmerken casestudies

KENMERKEN	BEDRIJVEN TERREINEN	CENTRUM GEBIEDEN	MOGELIJKHEDEN TOT TOETSING
BEREIKBAARHEID	X	X	Toegang tot A-wegen Toegang tot N-wegen Toegang tot haven Toegang tot spoor (KADASTER)
AANTREKKELIJKHEID	X	X	Netto migratie tov gemiddelde van Nederland (CBS)
VERSCHEIDENHEID VAN BEDRIJVIGHEID	X	X	Naar diversiteit van bedrijven kijken per COROP regio (CBS)
AGGLOMERATIE	X		Stedelijkheidsindex in een straal van 50 km om kern heen (CBS)
LIGGING	X		Afstand tot centrum meten mbv GIS en uitbreidingsmogelijkheden
KRIMP	X	X	Aan de hand van PBL prognoses krimp of niet krimp gebied aanduiden
CONCURRENTIE EN VERZORGINGSGBIED	X	X	Op basis van inwoner aantal bufferanalyse in GIS, overlappende verzorgingsgebieden indicatie van grotere concurrentie Aantal bedrijventerreinen meten binnen regio.



De analyse bestaat per casestudie uit 3 elementen:

Factsheet met enkele belangrijke cijfers over de betreffende kern,

Bedrijventerrein analyse bestaande uit een SWOT, een waardering, en een eindoordeel

Centrumgebied analyse bestaande uit een SWOT, een waardering, en een eindoordeel

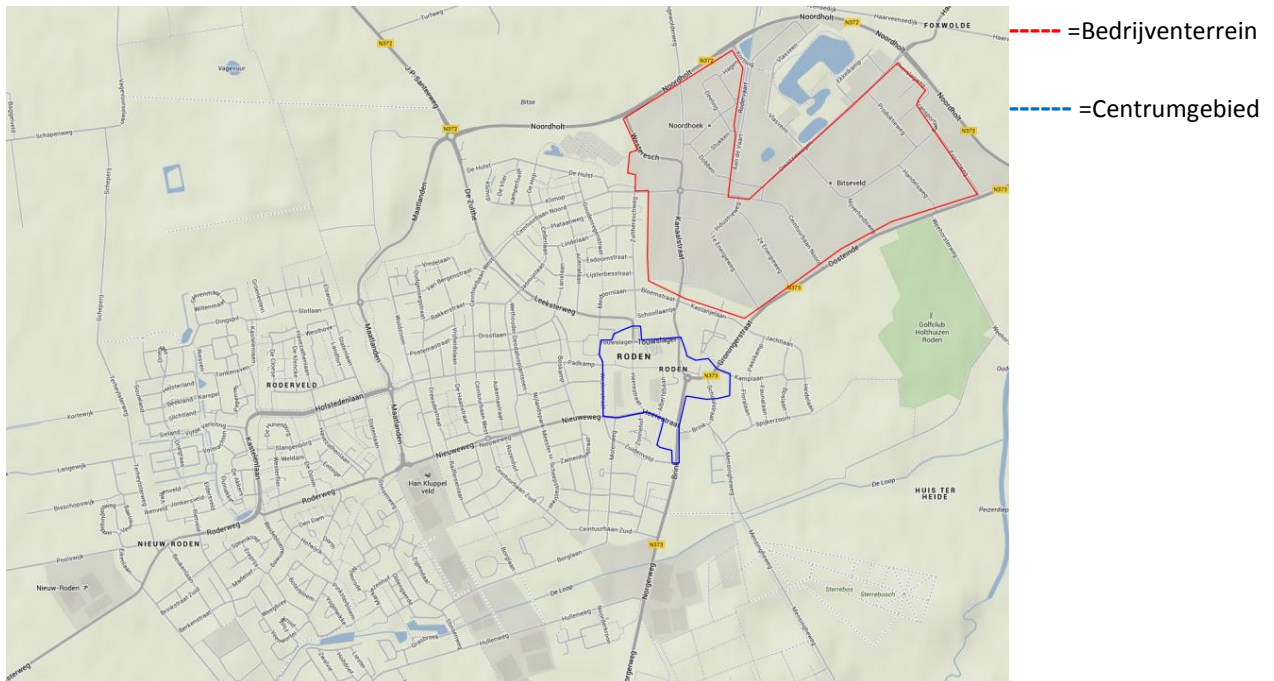
De SWOT is een gestructureerde versie van enkele krachten en zwakheden van de verschillende kernen. De uitkomst van de SWOT dient tevens als input voor de waardering. Afgezien van de SWOT is de waardering gebaseerd op een analyse per kenmerk. De exacte uitwerking is per kenmerk verschillend, een uitgebreide uitleg is in de bijlages te vinden.

Elk kenmerk krijgt een score van -/0/+. Deze score is gebaseerd op CBS gegevens. Per kenmerk is op basis van CBS gegevens een gemiddelde gevonden, de afwijking hiervan en de afwijking ten opzichte van elkaar resulteert in een score. Om tot het eindoordeel te komen krijgt een + een waarde van 1, een 0 een waarde van 0, en een – een waarde van -1. Een optelsom van de scores resulteert in een score op een graadmeter lopende van -5 tot 5 voor de centrumgebieden en -7 tot 7 voor bedrijventerreinen.

## 4.2 Resultaten

### 4.2.1 Roden

#### Factsheet



Inwoners (1 jan. 2011)

14.533

Gemeente

Noordenveld

Aantal regionale kernen

1

Aantal bedrijventerreinen

8

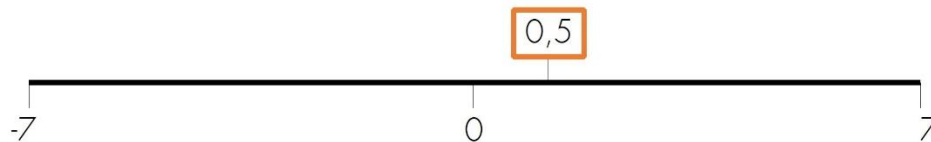
SWOT bedrijventerreinen

	POSITIEF	NEGATIEF
INTERN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Goede infrastructuur</li> <li>- Goed onderhouden terrein</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Leegstand op terrein</li> <li>- Oude lege panden</li> </ul>
EXTERN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Groot verzorgingsgebied</li> <li>- Verdwijnende voorzieningen in kleine dorpen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concurrentie Leek</li> <li>- Nabijheid Stad Groningen</li> <li>- Snelweg bedrijventerreinen nabij</li> </ul>

Waardering bedrijventerrein

KENMERK	WAARDERING
Bereikbaarheid	-
Aantrekkelijkheid	+
Verscheidenheid van bedrijvigheid	0/+
Agglomeratie	-
Ligging	+
Krimp	0
Concurrentie	0

Toekomstwaarde bedrijventerrein



SWOT centrumgebied

	POSITIEF	NEGATIEF
INTERN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Goede infrastructuur</li> <li>- Genoeg parkeergelegenheden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Enige leegstand</li> </ul>
EXTERN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Groot verzorgingsgebied</li> <li>- Verdwijnende voorzieningen in kleine dorpen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concurrentie Leek</li> <li>- Nabijheid Stad Groningen</li> <li>- Schaalvergroting winkelareaal</li> </ul>

Waardering centrumgebied

KENMERKEN	WAARDERING
Bereikbaarheid	-
Aantrekkelijkheid	+
Verscheidenheid van bedrijvigheid	0/+
Krimp	0
Concurrentie	0

Toekomstwaarde centrumgebied



## 4.2.2 Stadskanaal

### Factsheet



--- =Bedrijventerrein

--- =Centrumgebied

Inwoners	20.160 (1 jan. 2011)
Gemeente	Stadskanaal
Aantal regionale kernen	2
Aantal bedrijventerreinen	8

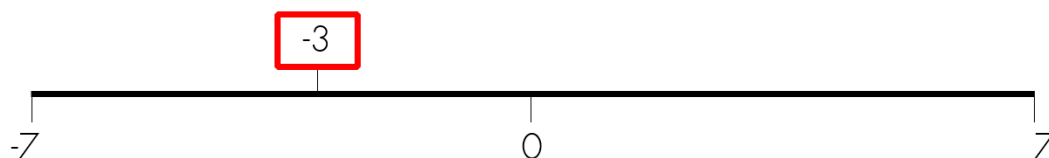
SWOT bedrijventerreinen

	POSITIEF	NEGATIEF
INTERN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Goede locatie</li> <li>- Bedrijventerreinen</li> <li>Relatief goed onderhouden (parkmanagement)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Leegstand op terrein</li> <li>- Oude lege panden</li> </ul>
EXTERN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Groot verzorgingsgebied,</li> <li>- Weinig concurrentie.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Enige concurrentie Veendam.</li> <li>- Geen snelweglocatie.</li> <li>- Slechte arbeidsmarkt.</li> </ul>

Waardering bedrijventerreinen

KENMERKEN	WAARDERING
Bereikbaarheid	-
Aantrekkelijkheid	-
Verscheidenheid van bedrijvigheid	0
Agglomeratie	-
Ligging	0
Krimp	-
Concurrentie	+

Toekomstwaarde bedrijventerreinen



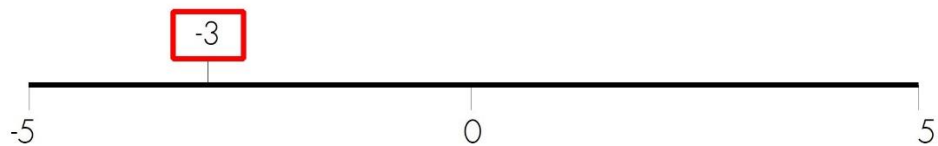
SWOT centrumgebied

	POSITIEF	NEGATIEF
INTERN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grote variëteit winkelareaal.</li> <li>- Trouw winkelpubliek</li> <li>- Herontwikkeling hoofdstraat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grote leegstand</li> <li>- Verouderd vastgoed</li> <li>- Versnipperd bezit</li> </ul>
EXTERN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Groot verzorgingsgebied,</li> <li>- Weinig concurrentie.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Krimpgebied</li> <li>- Lage koopkracht</li> <li>- Laag opleidingsniveau</li> </ul>

Waardering centrumgebied

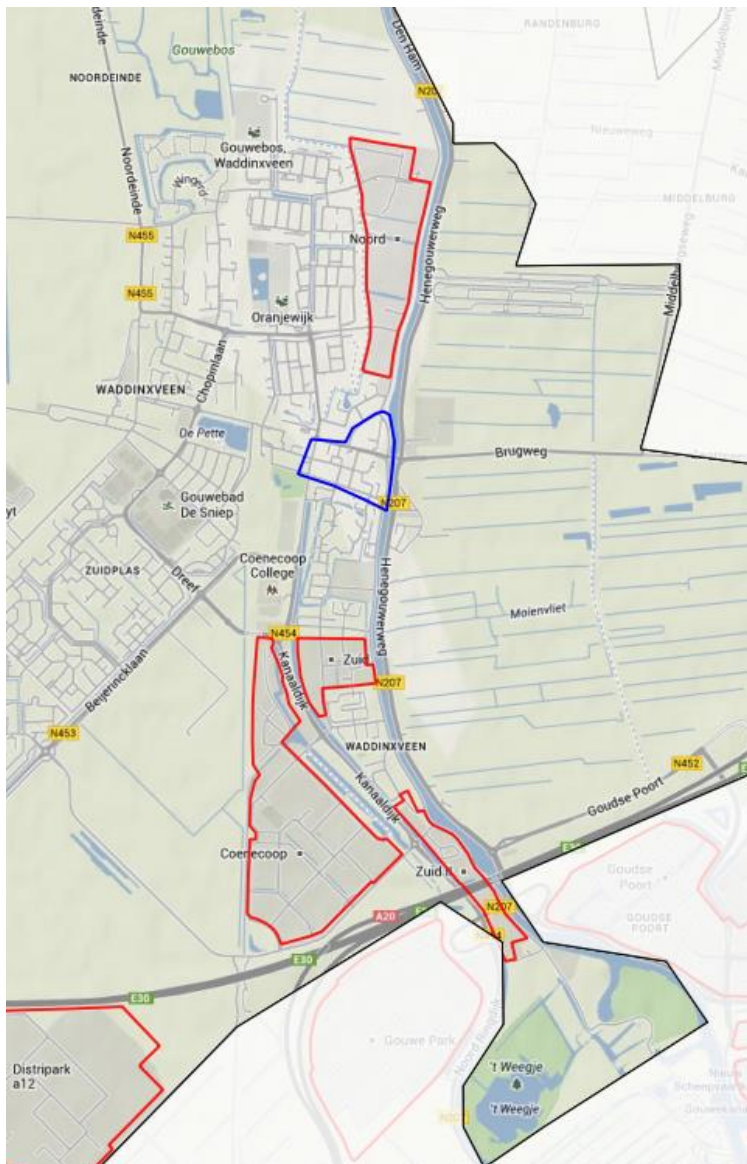
KENMERKEN	WAARDERING
Bereikbaarheid	-
Aantrekkelijkheid	-
Verscheidenheid van bedrijvigheid	0
Krimp	-
Concurrentie	0

Toekomstwaarde centrumgebied



### 4.2.3 Waddinxveen

#### Factsheet Bedrijventerreinen



----- =Bedrijventerrein

----- =Centrumgebied

Inwoners	25.214 (1 jan. 2011)
Gemeente	Waddinxveen
Aantal regionale kernen	1
Aantal bedrijventerreinen	5



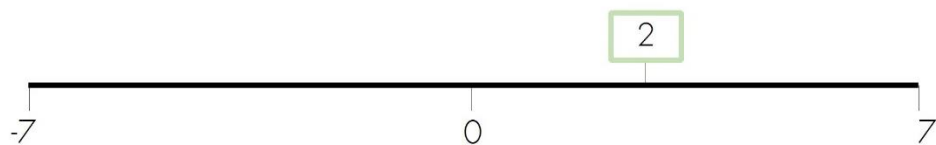
### SWOT bedrijventerreinen

	POSITIEF	NEGATIEF
INTERN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zeer goede locatie (A20)</li> <li>- Bedrijventerreinen goed onderhouden of nieuw</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Noordelijk bedrijventerrein raakt achter op nieuwe terreinen</li> </ul>
EXTERN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Economisch sterk gebied</li> <li>- Bevolkingsgroei verwacht komende jaren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Veel concurrentie</li> <li>- Fragmentering gemeentes</li> </ul>

### Waardering bedrijventerreinen

KENMERKEN	WAARDERING
<i>Bereikbaarheid</i>	+
<i>Aantrekkelijkheid</i>	-
<i>Verscheidenheid van bedrijvigheid</i>	+
<i>Agglomeratie</i>	+
<i>Ligging</i>	0
<i>Krimp</i>	+
<i>Concurrentie</i>	-

### Toekomstwaarde bedrijventerreinen



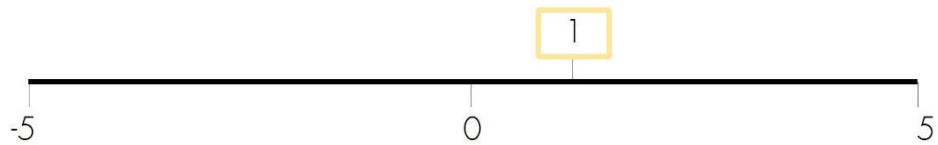
SWOT centrumgebied

	POSITIEF	NEGATIEF
INTERN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Goede bereikbaarheid</li> <li>- Groot winkelaanbod</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Leegstand</li> <li>- Te weinig parkeergelegenheid</li> </ul>
EXTERN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Economisch sterk gebied</li> <li>- Bevolkingsgroei verwacht komende jaren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Veel concurrentie (betere alternatieven)</li> <li>- Fragmentering gemeentes</li> <li>- Herontwikkeling flopt</li> </ul>

Waardering centrumgebied

KENMERKEN	WAARDERING
Bereikbaarheid	+
Aantrekkelijkheid	-
Verscheidenheid van bedrijvigheid	+
Krimp	+
Concurrentie	-

Toekomstwaarde centrumgebied



### 4.3 Conclusie

In hoofdstuk 4 is de toekomstwaarde van centrumgebieden en bedrijventerreinen in een drietal regionale kernen onderzocht. Deze case-studies zijn niet representatief voor heel Nederland, daar lokale verschillen altijd zullen blijven bestaan. Door regionale kernen uit 3 verschillende regio's te kiezen (stedelijk, landelijk, en krimp) is wel een diverse selectie van verschillende kernen onderzocht. De case studies zijn onderzocht op verschillende kenmerken, die bijna allen moeilijk te kwantificeren zijn. De optelsom van al deze factoren geeft echter wel een overzicht van krachten en zwakke plekken van deze de bedrijventerreinen en centrumgebieden in de kernen.

Op basis van de case-studies zijn een aantal conclusies te trekken:

Toekomstwaarde van bedrijventerreinen en centrumgebieden is het laagst in Stadskanaal. De toekomstwaarde van bedrijventerreinen en het centrumgebied is het hoogst in Waddinxveen.

Over het algemeen zijn bedrijventerreinen minder problematisch dan centrumgebieden. Dit wordt enigszins in de scores weergegeven, maar in een interview met de gemeente Stadskanaal wordt benadrukt dat men het centrumgebied als veel problematischer beschouwt als de bedrijventerreinen.

Toekomstwaarde is sterk afhankelijk van grote processen en gebiedsoverschrijdende factoren zoals bijvoorbeeld concurrentie. Dit komt duidelijk naar voren in de verschillende SWOT's.

Zoals in het overzicht is te zien zijn de toekomstwaardes voor alle bekeken kernen niet bijzonder hoog. Waddinxveen, die de hoogste scores heeft scoort ook niet bijzonder hoog. De kans dat de toekomstwaarde van deze gebieden zal toenemen is niet uitgesloten, maar lijkt onwaarschijnlijk, zeker in de gevallen van Roden en Stadskanaal.

Tabel 5 – Overzicht toekomstwaarde scores

Kern	Bedrijventerrein (-7 tot +7)	Centrumgebied (-5 tot +5)
Roden	0,5	0,5
Stadskanaal	-3	-3
Waddinxveen	2	1

Met deze case-studies is het 'identiteit' gedeelte afgerond. De 'beleid' dimensie is echter nog niet aan bod gekomen, ook al heeft deze ook een grote invloed op de toekomstwaarde. En nog relevanter: het betreft de dimensie waar de beleidsmakers grip op hebben, daar waar veel factoren in de dimensie 'identiteit' moeilijk te beïnvloeden zijn. De invloed van actoren op de toekomstwaarde zal in het volgende hoofdstuk uitgezocht worden.

## 5. Bestuurlijke verhoudingen en actoren

Dat actoren in het ruimtelijk proces een invloed op de toekomst(waarde) van een bedrijventerrein of centrumgebied hebben staat buiten kijf. Hoe zij zich opstellen in het proces is bepalend voor het verloop ervan, en de uitkomst hiervan beïnvloedt de mate van daadkracht en snelheid waarmee de ruimte aangepast kan worden, om zodoende tot een positievere toekomst(waarde) te komen.

In de voorgaande hoofdstukken is de toekomstwaarde van centrumgebieden en bedrijventerreinen bepaald. Hieruit komt naar voren dat de toekomstwaarde in de onderzochte kernen vrij laag is. Vraag is nu hoe hier mee om te gaan? Idealiter streeft iedere regionale kern naar een zo hoog mogelijke toekomstwaarde. Dit is waar de rol van stakeholders cruciaal is. Welke problemen doen er zich voor, en hoe kunnen zij elkaar hier in vinden?

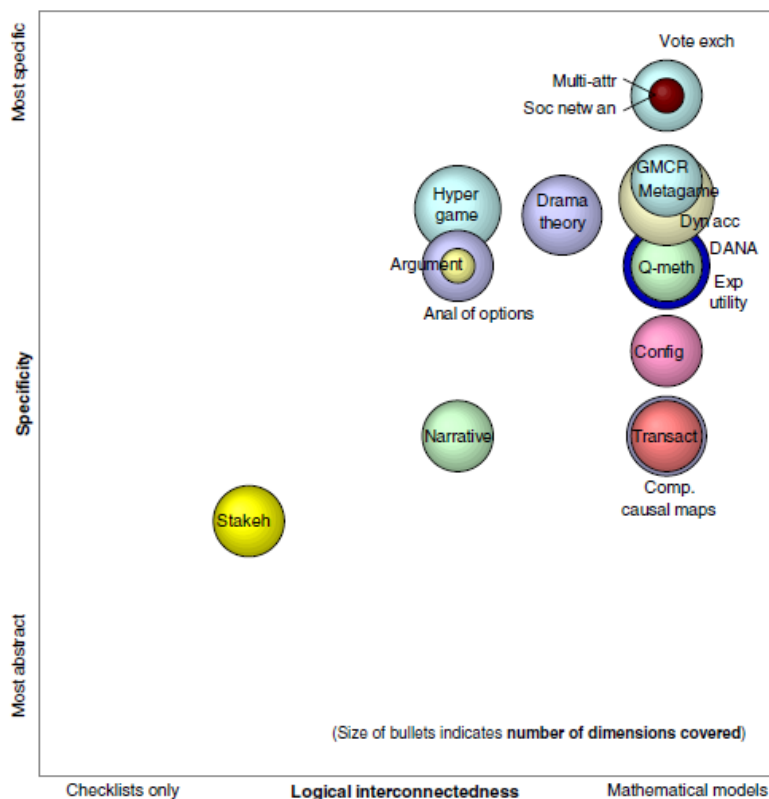
Dit hoofdstuk geeft inzicht in de relaties tussen de mensen en groepen, oftewel stakeholders die met dit probleem te maken krijgen. Zij zijn namelijk diegenen die hier enige invloed op uit kunnen oefenen. Met behulp van literatuur en 5 diepte-interviews is getracht om hier inzicht in te krijgen.

De vergaarde kennis zal gestructureerd worden aan de hand van een tweetal stakeholderanalyses. De eerste analyse zal de huidige situatie betreffen. Na de initiële inventarisatie in de eerste stakeholderanalyse zullen, gebaseerd op de interviews, een aantal aanwijzingen gedaan worden. De combinatie hiervan zal leiden tot de tweede actorenanalyse.

## 5.1 Actoranalyse

De moeilijkheid met stakeholder interactie is vooral het organiseren en bruikbaar maken van beschikbare informatie (Hermans & Thissen, 2009). De keuzes die er in het kader van het behoud van toekomstwaarde gemaakt moeten worden zijn niet makkelijk. Zodoende is het zaak om inzicht te krijgen in de houdingen van de aanwezige stakeholders.

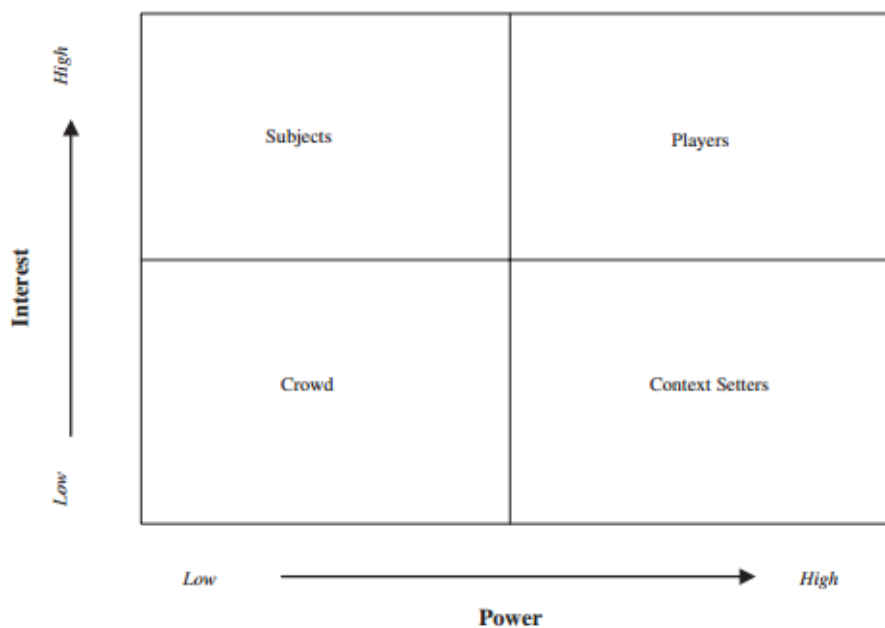
Een manier om inzicht te krijgen in de verhoudingen tussen verschillende stakeholders is een stakeholderanalyse. Een stakeholderanalyse is een vorm van actoranalyse. Er is een grote verscheidenheid aan actoranalyses (Hermans & Thissen, 2009). De verschillende methodes hebben ieder hun eigen kracht, sommige zijn zeer specifiek en mathematisch, anderen zijn abstract. In het onderstaande figuur is een overzicht gegeven van verschillende methodes.



Figuur 5 - Overzicht verschillende actoranalyses (Hermans & Thissen, 2009)

In de context van dit onderzoek is stakeholderanalyse het meest geschikt (Hermans & Thissen, 2009). Er zijn relatief weinig interviews gehouden en er zijn ook geen cijfermatige gegevens gebruikt, zodoende is een relatief abstract en vrij model nodig, een stakeholderanalyse leent zich hier bij uitstek voor. De stakeholderanalyse, eerst ontwikkeld door Freeman (1984) en verder uitgewerkt door Bryson(2004) biedt een goed raamwerk voor het doorgronden van actoren. Het is geschikt voor: 'Framing stakeholder environment, to assess cooperative potential and threat of obstruction' (Hermans & Thissen, 2009).

Een stakeholderanalyse is bij uitstek geschikt om informatie van stakeholders te structureren, dit resulteert in veel gevallen in strategieën om stakeholders te betrekken bij het proces (Bryson, 2004) (Freeman, 1984). Een veel gebruikte uitkomst van een stakeholderanalyse is een zogenaamd 'Power-Interest Grid'. De vertaling hiervan maakt al veel duidelijk, hier wordt namelijk de macht van een betrokken stakeholder afgezet tegen het belang van een stakeholder. Zodoende ontstaat er een matrix met 4 kwadranten. Deze geven een handvat voor verdere interpretatie en de zoektocht naar een wenselijke situatie kan gestructureerd worden (Eden & Ackermann, 1998). Het is namelijk zeer geschikt om de positie van ondergeschikte groepen te lokaliseren en zodoende ook aan te zetten tot het verbeteren van deze positie (Bryson, et al., 2002).



Figuur 6 - Power vs interest grid (Eden & Ackermann, 1998)

Het maken van een stakeholder analyse bestaat uit het identificeren van stakeholders en het duiden van hun power (macht) en interest (belang). De positie in de matrix is hier een uitkomst van. Er ontstaan 4 kwadranten, zij bevatten elk verschillende spelers met een verschillende interesse. 'Subjects' hebben veel belang maar weinig macht, 'Players' met veel macht en veel belang, de 'Crowd' met weinig belang en weinig macht, en 'context setters' met veel macht maar weinig direct belang. Mogelijke informatiebronnen hiervoor zijn documenten, onderzoeken en interviews (Hermans & Thissen, 2009). De uiteindelijke positie in de matrix wordt bepaald door de ontwerper van de matrix. Idealiter gezien zullen de posities door alle stakeholders bepaald worden, en zal hier overeenstemming over gevonden worden. In de context van dit onderzoek is dat echter niet mogelijk. Niet alle stakeholders zijn geïnterviewd en het betreft niet een organisatie die onderzocht wordt, maar eerder een situatie. De flexibiliteit van een stakeholderanalyse is groot, en daar de

beschikbare informatie uit verschillende bronnen komt goed bruikbaar. Zodoende is een stakeholderanalyse de beste manier om structuur aan te brengen in de informatie omtrent bestuurlijke verhoudingen.

## 5.2 Stakeholderanalyse huidige situatie

In het maken van een stakeholder analyse moet eerst gekeken worden naar de aanwezige actoren. Er is ruwweg een tweedeling te maken tussen overheidsinstanties en private instanties die als actor kunnen fungeren in een ruimtelijk proces. In onderstaande tabel is een overzicht te zien van mogelijke stakeholders in ruimtelijke processen (Spit & Zoete, 2006) (Voogd & Woltjer, 2009). Er is een speciale cel vrijgemaakt voor de stakeholder ‘consument/overige bevolking’. Dit is een vreemde eend in de bijt aangezien hij formeel geen macht heeft, maar tegelijkertijd wel de mensen betreft die uiteindelijk de eindgebruiker van de ruimte is. Dit is een stakeholder die in de analyse niet meegenomen worden aangezien er vanuit wordt gegaan dat zijn belangen behartigd worden door de overige stakeholders.

*Tabel 6 - Stakeholders in ruimtelijke processen, op basis van Spit en Zoete(2006) en Voogd en Woltjer(2009)*

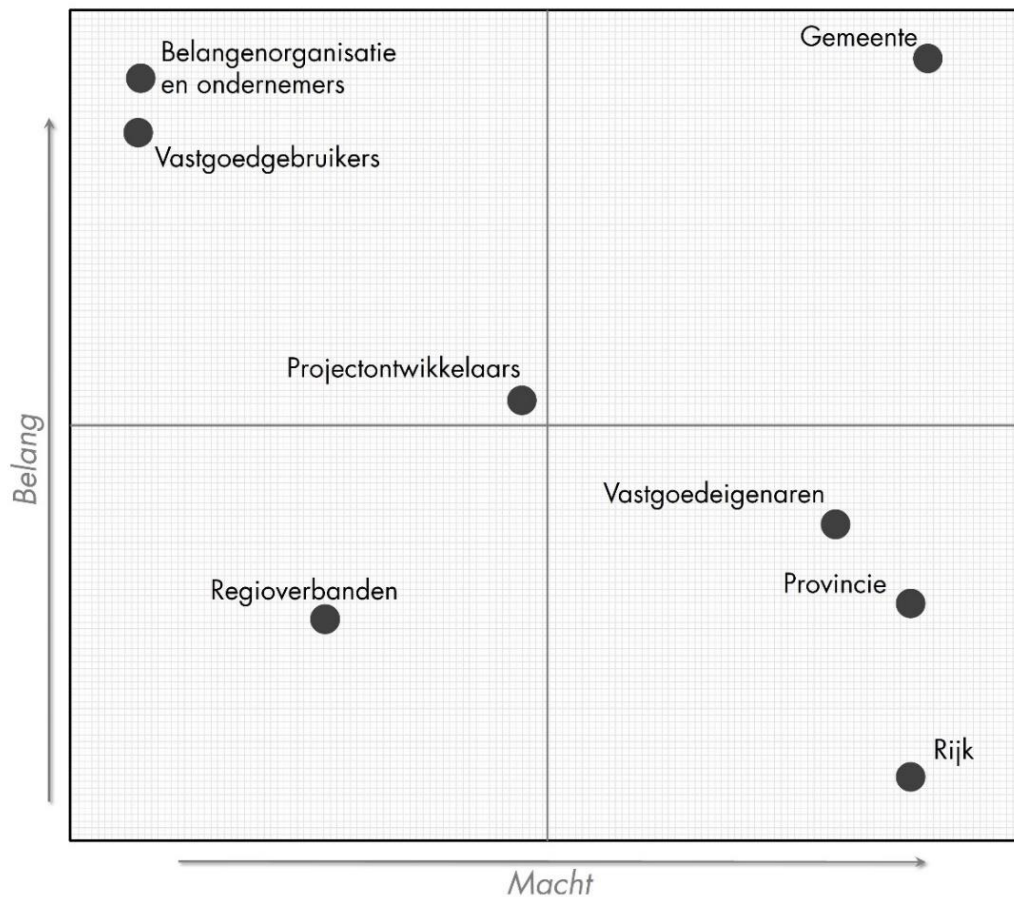
Overheidsinstanties	Private instanties
Het Rijk	Projectontwikkelaars
Provincie	Belangenorganisatie en ondernemers
Gemeente	Vastgoedeigenaars
Regionale samenwerkingsverbanden	Vastgoedgebruikers
<i>Consument / Overige bevolking</i>	

In het kader van het onderzoek zijn verschillende interviews afgenomen met gemeentes, provincie en deskundigen. Op basis van interviews met gemeente en provincie is een locatie te bepalen, en de interviews met deskundigen bieden ook een aanknopingspunt voor het bepalen van een locatie in de matrix. De missende informatie is aangevuld met informatie uit Spit en Zoete(2006), Voogd en Woltjer(2009) en Dolstra(2005).

*Tabel 7 - Interviewees*

Ed Nozeman	Bijzonder hoogleraar Economische Geografie	Rijksuniversiteit Groningen
Jacques van Dinteren	Bijzonder hoogleraar Planning, Ontwikkeling en Management van Werklocaties	Rijksuniversiteit Groningen/ DHV Royal haskoning
Michel Veenma	Senior Accountmanager Bedrijven	Gemeente Stadskanaal
Eric Hoppenbrouwer	Beleidsadviseur Ruimtelijk-economische ontwikkeling	Provincie Drenthe
Mischa de Gier	Programmaleider ruimtelijke economie	Gemeente Groningen



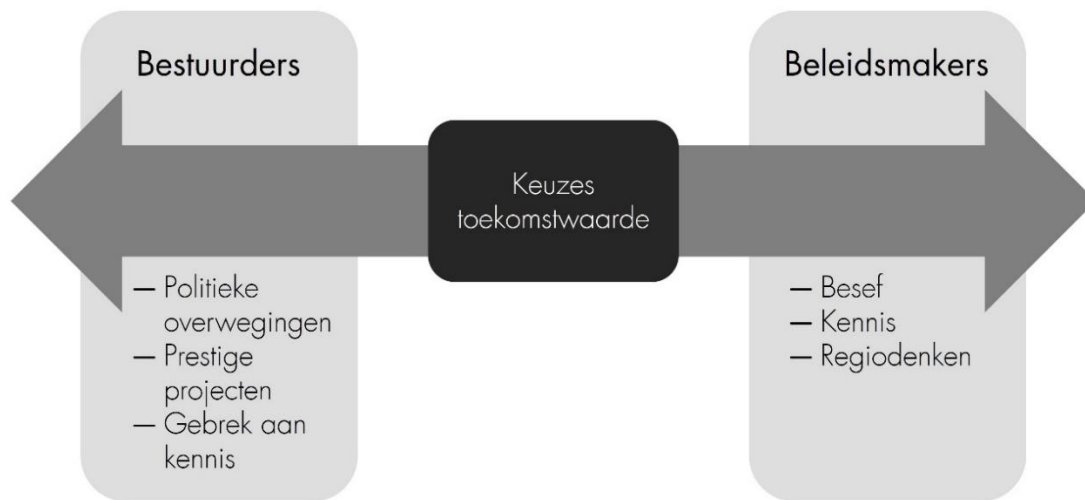


Figuur 7 - Matrix stakeholderanalyse huidige situatie

De gemeente is de belangrijkste actor in dit schema. Zij hebben ogenschijnlijk de meeste macht, aangezien zij het bestemmingsplan beheren en dus de macht hebben om in te zetten op een centrum ontwikkeling of een bedrijventerrein te ontwikkelen of herstructureren (Spit & Zoete, 2006). Hier moet echter wel een kanttekening bij geplaatst worden, aangezien de gemeente de afgelopen jaren meer aan macht inboet en er steeds minder linea recta vanuit het bestemmingsplan geplant wordt. Het Rijk en de provincie hebben tevens veel macht, echter deze macht manifesteert zich op een ander niveau. Zij scheppen de context waarbinnen ontwikkeld wordt. Zij zijn zodoende verantwoordelijk voor de randvoorwaarden in de ontwikkelingen maar hebben minder belang bij lokale ontwikkelingen. Zij erkennen in veel gevallen de problematiek maar zetten vanuit landelijk en provinciaal oogpunt meer in op stedelijk beleid en agglomeratiebeleid. Er wordt gericht ingezet op gekozen regio's (Hoppenbrouwer, 2013). Het is in de praktijk voor regionale samenwerkingsverbanden mogelijk om keuzes te maken wat betreft centrumgebieden en bedrijventerreinen. Het blijkt echter moeilijk om gemeentes te binden aan de keuzes die hier gemaakt zijn (Nozeman, 2013).

Vastgoedeigenaren hebben tevens een zekere mate van macht, dit is in grotere mate het geval als er sprake is van een groot bedrijf of een vastgoedpartner die meerdere panden in bezit heeft. In dit geval hebben zij een sterkere onderhandelingspositie (Dolstra, 2005). Zij zijn zich echter op dit moment te weinig bewust van het belang dat zij hebben bij een positieve toekomstwaarde, dit is des te meer het geval als vastgoedpartijen gevestigd zijn op een andere locatie (Van Dinteren, 2013). Projectontwikkelaars hebben macht aangezien zij deels bepalen wat er ergens gevestigd wordt. Hun daadkracht hangt echter samen met de mate van financiering. Vastgoedgebruikers, oftewel huurders, en ondernemersorganisaties zijn in de huidige situatie te weinig in staat om een vuist te vormen. Zij hebben een enorme drang om over een centrum of bedrijventerrein te beschikken met een positieve toekomstwaarde, echter zij zijn veelal niet bij machte om er iets mee te doen. Er is tegenwoordig wel een trend waar te nemen van verdere organisatie en daadkracht van vastgoedgebruikers en belangenorganisaties (Gier, 2013).

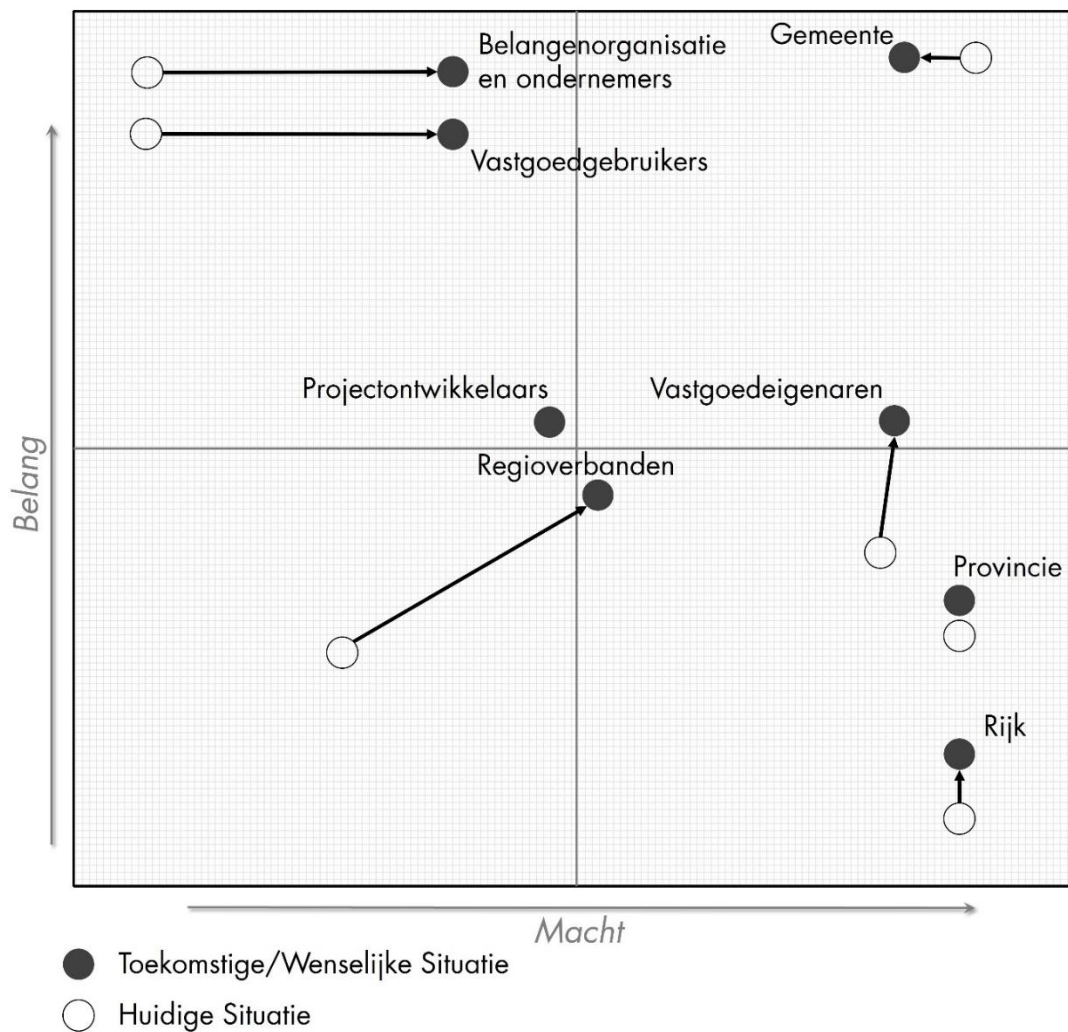
Los van de verschillende verhoudingen die in de matrix zijn weergegeven is er sprake van een tegenstelling die plaatsvindt op 2 verschillende schaalniveau's: binnen gemeentes en tussen gemeentes. Er is namelijk sprake van een onvermogen om keuzes te maken over het investeren in de toekomstwaarde in regionale kernen. Gezien de teruglopende (financiële) middelen is het noodzaak om keuzes te maken, niet alle regionale kernen kunnen hetzelfde voorzieningsniveau behouden, dit geldt ook voor bedrijventerreinen en centrumgebieden. Uit interviews met stakeholders is gebleken dat beleidsmakers, ambtenaren bij gemeente en provincie, inmiddels wel de noodzaak zien om keuzes te maken. Michel Veenma: "Op economisch gebied zijn we goed bezig daarmee (samenwerking), vanuit de afdeling economische zaken hebben wij allemaal de neuzen dezelfde kant op staan. Alleen de bestuurders moeten ook meegaan in dat hele traject. We zitten allemaal achter de bedrijven aan, we vissen allemaal in dezelfde vijver" (Veenma, 2013). Ambtenaren zijn veelal meer in staat om regionaal te denken: "Als het regent in Veendam druppelt het in Stadskanaal". Bij bestuurders blijkt dit echter veelal moeilijk. Ruimtelijke projecten worden te vaak als prestige project gezien en zeker in regionale context is er een gebrek aan inzicht (Hoppenbrouwer, 2013). Een verduidelijking van deze tegenstelling is in figuur 8 te zien.



*Figuur 8 - Tegenstelling beleid en bestuur (gebaseerd op interviews)*

### 5.3 Toekomstige/wenselijke situatie

De actoranalyse uit 5.2 legt een aantal problemen bloot. De actoranalyse in 5.3 is een toekomstige en wenselijke situatie. Enerzijds zijn er een aantal dingen die waarschijnlijk zullen veranderen, tevens zijn er zaken waarvan men graag zou zien dat ze zouden veranderen, dit zijn wenselijke ontwikkelingen.



Figuur 8 – Matrix stakeholderanalyse toekomstige/wenselijke situatie

In verschillende interviews met gemeentes komt naar voren dat de gemeente als geheel minder financiële middelen te besteden heeft (Veenma, 2013) (Gier, 2013). Dit houdt in dat zij meer bereid zijn om samen met ondernemers naar een oplossing te zoeken. Enerzijds omdat zij belang hebben bij inbreng van eigen investeringen van ondernemers en anderzijds omdat betere keuzes willen maken met het geld dat zij nog wel tot hun beschikking hebben. In de context van de stakeholderanalyse houdt dit in dat de gemeente iets aan macht inlevert, maar niet aan belang. Om betere keuzes te maken hebben zij input nodig van de ruimtegebruikers. In centrumgebieden en bedrijventerreinen zijn dit veelal ondernemers (Veenma, 2013) (Gier, 2013). Deze tendens is aanwezig, maar is ook in grotere mate wenselijk. Ondernemers zouden zich meer moeten organiseren om zodoende samen tot een eenduidig plan te komen. Dit wordt uitgedrukt in de verplaatsing van belangenorganisaties en vastgoedgebruikers, zij zouden meer macht moeten krijgen (en grijpen). Tegelijkertijd blijft hun belang onverminderd hoog. In Stadskanaal blijkt dat communicatie tussen ondernemers en de gemeente moeizaam verloopt indien de ondernemers niet onderling overeenstemming bereiken. De

verwachting is tevens dat in veel gebieden nu vastgoedwaardes dalen. Vastgoedeigenaren zullen dit ook gaan voelen in hun portemonnee, zij zullen dus meer belang krijgen bij een goede toekomstwaarde van een gebied (Van Dinteren, 2013). Vraag is echter ook of grote vastgoedeigenaren met verspreid bezit dezelfde urgentie zullen ervaren. Zoals ook uit de casestudies naar voren kwam zal het leed niet per se evenredig verdeeld zijn over Nederland, een vastgoedeigenaar met verspreid bezit zal misschien niet veel voelen. In het algemeen kan wel gesteld worden dat het vastgoedbezit in Nederland de afgelopen jaren in waarde is gedaald, en waarschijnlijk nog verder zal dalen (Van Dinteren, 2013).

De provincie en het Rijk hebben net als in de eerdere stakeholderanalyse een positie met relatief veel macht. Zij zijn de zogenoemde 'kaderscheppende' instanties. Hun macht zal naar verwachting grotendeels hetzelfde blijven. Het zou een positieve ontwikkeling zijn als zowel het Rijk als de provincie een groter belang zou hebben in het behoud van toekomstwaarde van regionale kernen. Ook uit het interview met de provincie Drenthe komt naar voren dat de provincie Drenthe zich met haar beleid voornamelijk richt op stedelijke agglomeraties, en regionale kernen als minder belangrijk gezien worden. 'Voor bedrijventerreinen ligt de focus voornamelijk op stedelijk netwerken zoals stedelijk netwerk Groningen-Assen. En de Zuidas, dan hebben we het over Emmen, Coevorden, Hoogeveen en Meppel. Samenwerking is hier vooral bij regionale bedrijventerreinen, terreinen waar de grote jongens zitten. De wat kleinere kernen, waar het hier over gaat, vallen hier eigenlijk een beetje buiten. Dat wil echter niet zeggen dat we daar helemaal niks mee doen.' (Hoppenbrouwer, 2013).

De grootste winst is misschien wel te boeken in regioverbanden. In veel regioverbanden zijn de bedoelingen goed, maar in de uitwerking van ideeën stopt het. Uit interviews met gemeente en provincie lijkt naar voren te komen dat regioverbanden goed werken (Hoppenbrouwer, 2013). Dit gevoel wordt echter niet gesteund door de interviews met 2 onafhankelijke deskundigen (Van Dinteren, 2013) (Nozeman, 2013). Het is bijzonder belangrijk dat regioverbanden aan macht winnen en zelf meer belang krijgen in de context van toekomstwaarde, aangezien gemeentegrens overschrijdende, oftewel regionale, problematiek anders onopgelost zal blijven.

Projectontwikkelaars zullen als commerciële partij waarschijnlijk mee gaan met de kansen die er op het gebied van vastgoed zijn. Zij zijn in die zin mobieler en hebben minder belang bij een lokale hogere toekomstwaarde, zolang deze waardedaling ergens anders gecompenseerd wordt. Dit geldt vooral voor grotere projectontwikkelaars.

De interne problematiek binnen gemeentes die in het vorige hoofdstuk is beschreven zal waarschijnlijk blijven bestaan. Politieke spanningen en belangen blijven moeilijk te anticiperen

(Hoppenbrouwer, 2013). Het is echter zaak om draagvlak te creëren voor de moeilijke keuzes die gemaakt moeten worden. Het moge duidelijk zijn dat het bijzonder wenselijk is om het gat tussen beleidsmakers en decision makers te dichten.

#### 5.4 Overzicht en conclusie

Het is duidelijk dat de diversiteit van stakeholders keuzes over toekomstwaarde niet bespoedigen. De diversiteit en volume betekent echter niet dat deze keuzes niet te maken zijn, wel dat het van de betrokken stakeholders veel samenwerking vereist. Uit het voorgaande blijkt vooral dat verschillende stakeholders nog wezenlijk te ver uit elkaar liggen om tot besluiten te komen. Afhankelijk van schaalniveau zijn er verschillende problemen aan te duiden, zowel tussen provincies en gemeentes als tussen verschillende afdelingen van gemeentes. De belangen lopen niet zo zeer uit een, elke stakeholder heeft belang bij een hoge toekomstwaarde, de *mate* waarin een stakeholder belang heeft bij een hogere toekomstwaarde verschilt echter drastisch.

De grootste verandering die er plaats zal vinden en die ook plaats moet vinden is dat ondernemers en vastgoedgebruikers meer macht moeten grijpen. Hun onderhandelingspositie verbetert door minder financiële middelen bij de traditionele machthebbers (overheid). Tegelijkertijd vraagt de overheid meer input van ondernemers, deze kans moeten ondernemers grijpen! Ondertussen is het aan beleidsmakers zaak om de urgentie van keuzes over te brengen op de politieke machtshouders. Deze urgentie overbrengen klinkt als een utopie, maar moeilijke keuzes zijn van alle tijden en de keus voor investeringen in de ene kern in plaats van de andere kern kan één van die moeilijke besluiten zijn. Precies om deze reden is het belangrijk dat er ook binnen gemeentes overeenstemming bereikt moet worden. Verschillende stakeholders hebben verschillende uitdagingen, deze uitdagingen zijn op de volgende pagina op een rij gezet.

Tabel 8– Uitdagingen en kansen van stakeholders.

Stakeholders	Uitdagingen en kansen
Het Rijk	Verder erkennen van groter belang in hogere toekomstwaarde van regionale kernen (niet alleen meer grote steden beleid)
Provincie	Verder erkennen van groter belang in hogere toekomstwaarde van regionale kernen (niet alleen meer grote steden beleid)
Gemeente	Verdere invloed van ondernemers toestaan, tegenstelling politiek ↔ beleidsmakers aanpakken
Regionale samenwerkingsverbanden	Meer slagkracht (macht) voor regioverbanden om gemeentegrensoverschrijdende keuzes te maken
Projectontwikkelaars	Regionale kernen die nog kansrijk zijn goed op waarde schatten
Belangenorganisatie en ondernemers	Beter organiseren en meer macht grijpen. Bewust worden van eigen kracht.
Vastgoedeigenaars	Door waardedaling vastgoed hebben ook vastgoedeigenaars belang bij hogere toekomstwaarde. Meer samenwerking met gebruikers?
Vastgoedgebruikers	Valt grotendeels onder 'ondernemers en belangenorganisaties'. Beter organiseren en meer macht grijpen. Bewust worden van eigen kracht.
Consument/Overige bevolking	<i>Bewuster worden van de macht die ze hebben, door keuzes collectief te maken mening duidelijk maken.</i>

## 6. Conclusie en aanbevelingen

### 6.1 Conclusie

Vanaf het begin heeft dit onderzoek twee kanten gekend, twee dimensies: 'identiteit' en 'beleid'. Het conceptueel model dat in hoofdstuk 1 is gepresenteerd geeft dit weer. In hoofdstuk 2 zijn definities gevonden van enkele sleutelbegrippen. Deze definities waren nodig voor de vervolg hoofdstukken. Vervolgens is in hoofdstuk 3 een framework gelegd voor de casestudies in hoofdstuk 4, deze beide hoofdstukken hebben betrekking op de 'identiteit' dimensie. In hoofdstuk 5 komt de rol van de verschillende stakeholders aan bod, hier wordt de dimensie 'beleid' uitgewerkt.

Ook al heeft dit onderzoek duidelijk 2 kanten gekend, tegelijkertijd worden beide dimensies verbonden door hun invloed op de toekomstwaarde van de bedrijventerreinen en centrumgebieden van regionale kernen. In het geval van de 'beleid' dimensie is er afgezien van invloed op toekomstwaarde ook belang voor een hogere toekomstwaarde bij veel stakeholders. Een ander duidelijk verschil dat er tussen de verschillende dimensies gemaakt kan worden is dat 'identiteit' voor een deel factoren bevat waar veel stakeholders weinig onmiddellijke of omvangrijke invloed op hebben, het zijn grote processen of zaken die al zijn vastgelegd, bijvoorbeeld de locatie van een bedrijventerrein. Tegelijkertijd zijn er wel factoren waar stakeholders invloed op kunnen hebben, dit wordt in 6.2 verder uitgewerkt.

In hoofdstuk 4 is geconstateerd dat de toekomstwaarde niet bijzonder hoog is in de onderzochte regionale kernen. Het is moeilijk om op basis van 3 casestudies conclusies te trekken over de toekomstwaarde in centrumgebieden en bedrijventerreinen in regionale kernen. Wat wel duidelijk is geworden, is dat het operationaliseren van het begrip toekomstwaarde en het onderzoeken ervan mogelijk is. Dit is voor volgende onderzoeken over dit thema zeer waardevol.

In hoofdstuk 5 wordt duidelijk dat, zoals men ook zou verwachten, niet alle stakeholders dezelfde mate van urgentie voelen. Dit hoeft niet zo zeer een groot probleem te zijn, zolang de stakeholders die de negatieve gevolgen ervaren, wel bij machte zijn om te interveniëren. Dit is jammer genoeg niet altijd het geval. Er is wel een tendens gaande naar meer participatie van ondernemers en vastgoedgebruikers. Maar 'traditionele' machthebbers zoals gemeente en vastgoedeigenaren hebben meer macht. Zij zouden meer open communicatie moeten hebben met de gebruikers van de ruimte. Laat de gebruikers van het daadwerkelijke product van een ruimtelijk proces meer invloed uitoefenen op het proces. Het draagvlak dat op deze manier gecreëerd wordt is tevens een goed uitgangspunt om keuzes te maken over het behoud of uitbouwen van de toekomstwaarde in verschillende kernen. De oplossing voor de problematiek wat betreft toekomstwaarde in bedrijventerreinen en centrumgebieden moet zodoende gezocht worden in betere communicatie



tussen stakeholders, waarbij het 'playing field' tussen verschillende stakeholders gelijk wordt getrokken.

## 6.2 Beïnvloedbare factoren

Het is moeilijk om op basis van dit onderzoek uitspraak te doen over wat de toekomstwaarde van een centrumgebied of bedrijventerrein zal verhogen. Tegelijkertijd is het wel mogelijk om de beide dimensies die door het onderzoek vervlochten zijn samen te brengen. De synthese van deze twee kanten zorgt voor een inzicht welke factoren door stakeholders prioriteit zouden moeten krijgen. Factoren waar men invloed op heeft dienen uiteraard als grootste kans beschouwd te worden. Identiteit en Beleid zijn verschillend, maar uiteindelijk is het interessant om te ontdekken wat door de beleid kant, de stakeholders, gedaan kan worden om de identiteit kant zo positief mogelijk te beïnvloeden. De vraag wordt dan eigenlijk: Op welke factoren kunnen stakeholders hun invloed uitoefenen, in welke mate, en op welke manier? Tabel 9 geeft hier een overzicht van. De mate waarin een factor beïnvloedbaar is wordt weergegeven. Er worden een aantal suggesties gedaan hoe dit aan te pakken is, dit zijn echter puur suggesties een verdere uitwerking hiervan is gewenst maar valt buiten de doelstelling van dit onderzoek.

Tabel 9 Beïnvloedbaarheid van factoren door stakeholders.

Kenmerken/ factoren	Invloed van stakeholders
<b>Niet te beïnvloeden</b>	
Agglomeratie	De mate van agglomeratie is niet te beïnvloeden, de huidige stedelijk structuur zal niet onder invloed van enkele stakeholders veranderen.
Krimp	Krimp is niet te beïnvloeden.
<b>Moeilijk te beïnvloeden</b>	
Verscheidenheid van bedrijvigheid	Dit is moeilijk te beïnvloeden, zeker op korte termijn. Hier moet strategisch op ingezet worden door gemeente en provincie als men een grotere verscheidenheid wil (voor specialisatie geldt hetzelfde).
Ligging	Ligging is moeilijk te beïnvloeden. Op langere termijn kan de gemeente ervoor kiezen om bedrijventerreinen op een betere plek te laten ontwikkelen. De locatie van bestaande bedrijventerreinen ligt veelal vast.
<b>Goed te beïnvloeden</b>	
Aantrekkelijkheid	Dit is beïnvloedbaar door veel stakeholders. Voorbeelden: Parkmanagement door ondernemers om veroudering tegen te gaan of betere groenvoorziening verzorgd door gemeente.
Concurrentie en verzorgingsgebied	Fysieke locatie is niet te beïnvloeden. De hoeveelheid last die kernen van elkaar hebben kan wel verminderd worden door meer overleg tussen gemeentes. Een uitkomst zou regioverbanden kunnen zijn. Idealiter gezien zou
Bereikbaarheid	Bereikbaarheid is te verbeteren door omliggende infrastructuur te verbeteren. Dit is voornamelijk door inspanningen van de gemeente en provincie te bewerkstelligen

### 6.3 Reflectie en aanbevelingen

Het is moeilijk om op basis van 3 case-studies en 5 interviews concrete conclusies te trekken over een complex onderwerp. Al helemaal wanneer het onderwerp in kwestie veel stakeholders na aan het hart ligt en het sleutelbegrip, toekomstwaarde, niet eerder in de context van krimp gedefinieerd is. Uiteindelijk is de nadruk van dit onderzoek op de theoretische kant gebleven door de complexiteit van dit begrip. Dit heeft wel een framework opgeleverd voor het bepalen van toekomstwaarde. Een mogelijke richting van vervolgonderzoek is dus de verdere uitwerking van casestudies op basis van dit framework. Dit kan zowel nauwer in 1 regionale kern tot op de bodem uitzoeken wat de toekomstwaarde bepaald, als breder; door veel kleinere casestudies te doen.

Hetzelfde geldt voor de stakeholderanalyse. Een stakeholderanalyse is geschikt om een inschatting te maken van een situatie. De kracht van een stakeholderanalyse wordt echter vergroot als deze samen met de betrokken stakeholders wordt gedaan. Tevens kan een andersoortige actoranalyse, gebaseerd op meer feiten, een ander inzicht bieden. Net als een diepte onderzoek wat betreft toekomstwaarde in een regionale kern, kunnen meerdere interviews binnen een gemeente ook meer inzicht geven in de ogenschijnlijke tegenstelling tussen beleidsmakers en de politiek.

Dan rest natuurlijk nog de logische vervolgstap na de constatering van een lage toekomstwaarde: Hoe verhoog je de toekomstwaarde? Dit is een gebied waar weinig specifiek onderzoek naar is gedaan, en het adresseert ook een vraag die een antwoord verdient.

Dit onderzoek roept veel vragen op die verder onderzoek behoeven. Tegelijkertijd biedt het aanknooppunten voor ander onderzoek. Gezien de maatschappelijke consequenties en actualiteit van het onderwerp is het zaak dat de vragen die dit onderzoek oproepen tijdig beantwoord worden.

## Literatuurlijst

Allers, M. A., 2012. Het Nederlandse groeirecept raakt uitgewerkt. *Tijdschrift voor Openbare Financien*, Volume 3, pp. 157-162.

Bijker, R. A., 2013. *Migration to less popular rural areas - The characteristics, motivations and search process of migrants*, Groningen: Rijks Universiteit Groningen.

Bolt, E., 1995. *Productvorming in de detailhandel*. sl:Merkelbeek.

Bryson, J., 2004. What to do when stakeholder matter. Stakeholder identification and analysis techniques. *Public Management Review*, 6(1), pp. 21-53.

Bryson, J., Cunningham, G. & Lokkesmoe, K., 2002. What to do when stakeholders matter: The case of problem formulation for the african american men project of Hennepin County Minnesota. *Public Administration Review*, 62(5), pp. 568-584.

Christaller, W., 1933. *Die Zentralen Orte in Suddeutschland*.

CPB, 2012. *Begrotingstekort 2,9% in 2013/ Lage economische groei tot 2017*, Den Haag: Centraal Planbureau.

Dauvellier, P. & Luttik, J., 2003. *Ruimtelijke kwaliteit in praktijk*, Gouda: Habiforum.

de Boer, N., 1996. Uitvoering van ruimtelijk beleid, de visie van VINEX en de realiteit. *Uitvoering van ruimtelijk beleid: naar nieuwe coalities tussen publiek, privaat en prive*.

Dolstra, J., 2005. *Ruimtelijke planningproces van bedrijventerreinen - een regerende overheid en een afwachende markt*, Wageningen: sn

Droogh Trommelen en Partners, 2013. *Detailhandel en leefbaarheid - aanpak detailhandel als strategie in krimp en anticipeergebieden*, Nijmegen: Ministerie van Binnenlandse Zaken.

Dunse, N., Jones, C., Brown, J. & Fraser, W., 2004. The spatial pattern of industrial rents and the role of distance. *Journal of property investment and finance*, 4(23), pp. 329-341.

Eden, C. & Ackermann, F., 1998. *The Pursuit of Significance: Strategies for Managerial Success in Organizations*. Belmont: Wadsworth.

Eijgelshoven, P., Nentjes, A., Van Velthoven, B. & Van Gemerden, L., 2004. 9.2 Externe effecten. In: *Markten en overheid*. Groningen: Stenfert Kroese, p. 134.

Freeman, R., 1984. *Strategic management. A Stakeholder Approach*. MA: Pitman Publishing.

Haartsen, T. & Venhorst, V., 2010. Planning for decline: anticipating on population decline in the Netherlands. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 101(2), pp. 218-227.

Hermans, L. M. & Thissen, W. A., 2009. Actor analysis methods and their use for public policy analysts. *European Journal of Operational Research*, Issue 196, pp. 808-818.

Hooimeijer, P., Kroon, H. & Luttik, J., 2001. *Kwaliteit in meervoud: Conceptualisering en operationalisering van ruimtelijke kwaliteit voor meervoudig ruimtegebruik*, Gouda: Habiforum.

Hoppenbrouwer, E., 2013. [Interview] (14 Juni 2013).

- Knox, P. L. & Marston, A. S., 2007. Location. In: *Human Geography: Places and Spaces in a global context*. Upper Saddle River: Pearson-Prentice Hall, p. 23.
- Lockwood, L. j. & Rutherford, R. C., 1996. Determinants of Industrial Property Value. *Real estate economics*, 24(2), pp. 257-272.
- McCann, P., 2009. In: *Urban and Regional Economies*. Oxford: Oxford University Press, pp. 54-79.
- MIM, 2011. *Toekomstwaarde nu!*, Utrecht: Agentschap NL.
- Ministeries van VROM, LNV, VenW en EZ, 2006. *Nota Ruimte, Ruimte voor Ontwikkeling*, Den Haag: Ministeries van VROM, LNV, VenW en EZ.
- Nozeman, E., 2013. *prof. dr.* [Interview] (23 Mei 2013).
- Oosterhoff, A., 2012. [Interview] (20 December 2012).
- Paddison, R., 1993. City Marketing, Image Reconstruction and Urban Regeneration. *Urban Studies*, 30(2), pp. 339-349.
- Paleo, U. F., 2006. Site and Situation : Impossible but Inevitable Cities. *Space and Culture*, 9(20), pp. 20-22.
- PBL, 2009. *De toekomst van bedrijventerreinen: van uitbreiding naar herstructurering*, Den Haag: Planbureau voor de leefomgeving.
- PBL, 2013. *Working Paper 10: A hedonic price analysis of the value of industrial sites*, Den Haag: sn
- Reijndorp, A. et al., 1998. *De kern van het ruimtelijk beleid - een onderzoek naar het begrip ruimtelijke kwaliteit*, Den Haag: Wetenschappelijk Raad voor het Regeringsbeleid.
- Segerstrom, P., 1998. Endogenous growth without scale effects. *The American Economic Review*, 88(5), pp. 1290-1310.
- Sivitanidou, R. & Sivitanides, P., 1995. Industrial Rent Differentials: The Case of Los Angeles. *Environment and Planning*, Issue 27, pp. 1133-1146.
- Spit, T. & Zoete, P., 2006. In: *Ruimtelijke ordening in Nederland*. Den Haag: Sdu Uitgevers, pp. 173-180.
- Taskforce Bedrijventerreinen, 2009. *Kansen voor Kwaliteit*, sl: sn
- Thissen, F., 2012. *Netwerk Platteland*. [Online]  
Available at: [www.http://www.netwerkplatteland.nl/wp-content/uploads/2012/08/Presentatie-Krimp-Frans-Thissen.pdf](http://www.netwerkplatteland.nl/wp-content/uploads/2012/08/Presentatie-Krimp-Frans-Thissen.pdf)  
[Geopend 28 Maart 2013].
- van Dinteren, J., 2013. [Interview] (13 Juni 2013).
- Van Dinteren, J., 2013. [Interview] (13 Juni 2013).
- Van Wee, B. & Annema, J. A., 2009. *Verkeer en Vervoer in hoofdlijnen*. tweede red. Bussum: Coutinho.
- Veenma, M., 2013. [Interview] (11 Juni 2013).
- Voogd, H. & Woltjer, J., 2009. *Facetten van de planologie*. 8th red. Alphen aan de Rijn: Kluwer.

Wagenveld, T., 2000. *Dossier Ruimtelijke Kwaliteit 2.0*, sl: IK-CRO.

Wassenberg, F., 2006. The Netherlands: Adaptation of the Carefully Planned Structure. *Built Environment*, 32(1), pp. 12-31.

## Bijlages

### Casestudies uitgebreid

#### Bereikbaarheid

Nabijheid van verschillende modaliteiten is getoetst. Scores zijn toegekend op basis van GIS analyse (rechtlijn afstanden). Eindscore is tussen 0 en 10. Score van 0-4 = -, 4-6 = 0, 6-10 = +.

GIS data afkomstig van CBS, en gebruik van Google Maps.

#### Maximale scores

	Binnen 2,5km	Binnen 5 km	Binnen 10 km	Verder dan 10 km	Totaal
A-weg	3	2	1	0	6
N-weg	3	2	1	0	6
Haven	2	1,333333	0,666666	0	4
Spoor	2	1,333333	0,666666	0	4
	10	6,666666	3,333332	0	

#### Roden

	Binnen 2,5km	Binnen 5 km	Binnen 10 km	Verder dan 10 km	Totaal	Waardering
A-weg			1		1	
N-weg	3				3	
Haven				0	0	
Spoor				0	0	
	3	0	1	0	4	-

#### Stadskanaal

	Binnen 2,5km	Binnen 5 km	Binnen 10 km	Verder dan 10 km	Totaal	Waardering
A-weg				0	0	
N-weg	3				3	
Haven				0	0	
Spoor				0	0	
	3	0	0	0	3	-

#### Waddinxveen

	Binnen 2,5km	Binnen 5 km	Binnen 10 km	Verder dan 10 km	Totaal	Waardering
A-weg	3			0	3	
N-weg	3				3	
Haven				0	0	
Spoor			0,66666667		0,666667	
	6	0	0,66666667	0	6,666667	+

## Aantrekkelijkheid

CBS Statline data is gebruikt om de aantrekkelijkheid van de betreffende kern te duiden. Vestigingscijfers en vertrekcijfers leveren een balans. Geijkt ten opzichte van het Nederlands gemiddelde levert dit een waardering op. Negatieve balans is een -, positieve balans een +.

Regio's	Gevestigd per 1000 inwoners	vertrokken per 1000 inwoners	Balans	Waardering
Nederland	36,4	36,4	0	
Noordenveld	41,4	38,6	2,8	+
Stadskanaal	36,1	40,8	-4,7	-
Waddinxveen	32	36,1	-4,1	-

## Verscheidenheid van bedrijvigheid

Per corop regio (laagste vrij beschikbare schaalniveau) is de diversiteit aan bedrijvigheid in kaart gebracht. Een absoluut cijfer ( het absolute aantal bedrijven binnen de corop regio) en een relatief cijfer (het aandeel bedrijven per bedrijfstak ten op zichte van het ideale meest verscheiden beeld, dit is  $100\%/17=6\%$  bedrijvigheid per tak ) resulteren in een waardering. Op de volgende pagina is de tabel met inputdata te zien. Tevens is hier een berekening gedaan om te achterhalen welke regio het grootst van het ideaal afwijkt.

Bron is CBS Statline.

	Absoluut	Relatief	Eindtotaal
Roden	○	○	○
Stadskanaal	-	○	-/○
Waddinxveen	+	+	+



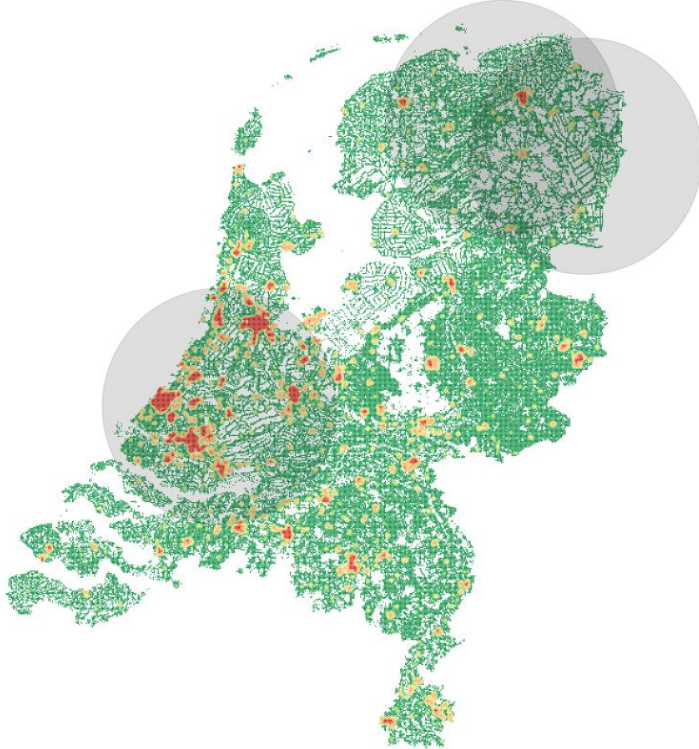
Regio's	Ideale Verdeling	Oost-Groningen (CR)	Relatief	t.o.v. Ideaal	Noord-Drenthe (CR)	Relatief	t.o.v. Ideaal	Oost-Zuid-Holland (CR)	Relatief	t.o.v. Ideaal
A Landbouw, bosbouw en visserij	6%	905	10%	4%	1120	9%	3%	1660	7%	1%
B Delfstoffenwinning	6%	0	0%	-6%	15	0%	-6%	0	0%	-6%
C Industrie	6%	480	5%	-1%	515	4%	-2%	1010	4%	-2%
D Energievoorziening	6%	5	0%	-6%	10	0%	-6%	5	0%	-6%
E Waterbedrijven en afvalbeheer	6%	20	0%	-6%	15	0%	-6%	30	0%	-6%
F Bouwnijverheid	6%	1125	13%	7%	1160	9%	3%	3065	13%	7%
G Handel	6%	2160	24%	18%	2605	21%	15%	4245	18%	12%
H Vervoer en opslag	6%	315	4%	-2%	265	2%	-4%	575	2%	-3%
I Horeca	6%	420	5%	-1%	625	5%	-1%	630	3%	-3%
J Informatie en communicatie	6%	260	3%	-3%	545	4%	-1%	1115	5%	-1%
K Financiële dienstverlening	6%	580	6%	1%	960	8%	2%	2310	10%	4%
L Verhuur en handel van onroerend goed	6%	220	2%	-3%	320	3%	-3%	600	3%	-3%
M Specialistische zakelijke diensten	6%	980	11%	5%	2240	18%	12%	4465	19%	13%
N Verhuur en overige zakelijke diensten	6%	375	4%	-2%	515	4%	-2%	1065	5%	-1%
R Cultuur, sport en recreatie	6%	385	4%	-2%	580	5%	-1%	930	4%	-2%
S Overige dienstverlening	6%	730	8%	2%	890	7%	1%	1395	6%	0%
U Extraterritoriale organisaties	6%	0	0	-6%	0	0	-6%	0	0%	-6%
<b>Totaal</b>		<b>8960</b>	<b>100%</b>		<b>12380</b>	<b>100%</b>		<b>23100</b>	<b>100%</b>	

## Agglomeratie

Agglomeratie is als belangrijk kenmerk aangeduid. Om een indicatie van de agglomeratiegraad te geven is er gekozen om de mate van stedelijkheid (CBS data) te meten binnen een straal van 50 kilometer van de betreffende kern. De stedelijkheidsindex van CBS loopt van 1 tot 5. In de kaart is een overzicht te zien van het formaat van het onderzoeksgebied, er valt direct op dat zelf zonder een berekening de stedelijkheid rondom Waddinxveen een stuk hoger is dan om de andere cases. Alle waarden die binnen de straal vielen meegenomen, hier is een gemiddelde van gemaakt. Hoe dichter bij de 1 hoe hoger de agglomeratiegraad.

1. zeer sterk stedelijk:  $\geq 2\,500$  adressen per  $\text{km}^2$
2. sterk stedelijk: 1 500–2 500 adressen per  $\text{km}^2$
3. matig stedelijk: 1 000–1 500 adressen per  $\text{km}^2$
4. weinig stedelijk: 500–1 000 adressen per  $\text{km}^2$
5. niet stedelijk:  $< 500$  adressen per  $\text{km}^2$

	Gemiddeld Stedelijkheidsgraad	Waardering
Roden	4,48700495	-
Stadskanaal	4,505747126	-
Waddinxveen	3,14371946	+



Figuur 1 - Overzicht stedelijkheid in Nederland (op basis van CBS gegevens)(Rood is stedelijk, groen is landelijk)

Ligging

Om de waardering van de ligging te bepalen is de afstand van elk bedrijventerrein tot het betreffende centrum gemeten. Het betreft rechte lijn afstand die met behulp van GIS bepaald zijn. De ruimtelijke uitbreidingsmogelijkheden zijn bepaald op de beschikbare 'vrije' ruimte om een bestaand bedrijventerrein heen. Het betreft hier puur fysieke ruimte bepaald op basis van satelietbeelden van Google Maps. Er is dus geen rekening gehouden met eventuele bestuurlijke moeilijkheden of eigendoms kwesties. Het eindoordeel is bepaald door het gemiddelde te berekenen van de afstand en de ruimtelijke uitbreidingsmogelijkheden.

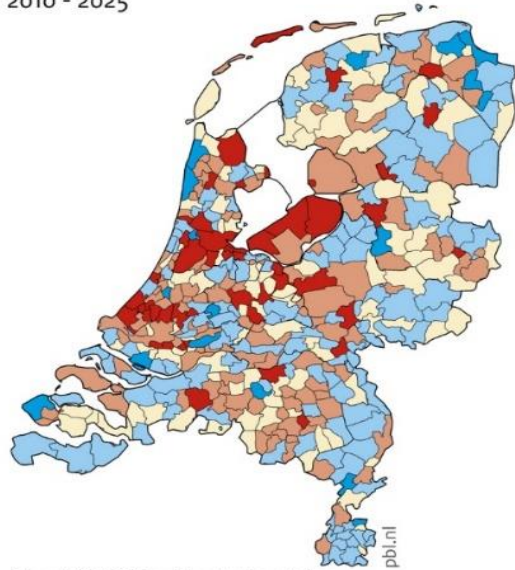
Waddinxveen		Afstand tot Centrum		Ruimtelijke Uitbreidingsmogelijkheden		Eindoordeel
	Distripark A12	3,5	-	+		0
	Coenecoop	1,9	0	+		0/+
	Zuid I	1	+	-		0
	Zuid II	2,1	-	-		-
	Noord	0,5	+	+		+
Roden	Bitseveld	0,5	+	+		+
Stadskanaal	Vleddermond	2	-	+		0
	Didelkom	1,7	0	0		0

## Krimp

De waardering krimp/nietkrimp is gebaseerd op de bevolkingsontwikkeling per gemeente. Deze kaart is gepubliceerd door het PBL/CBS. De gemeentes waar de kernen in liggen hebben een waardering gekregen.

### Bevolkingsontwikkeling per gemeente

2010 - 2025



Bron: PBL/CBS regionale bevolking-  
en huishoudens prognose, 2011-2040

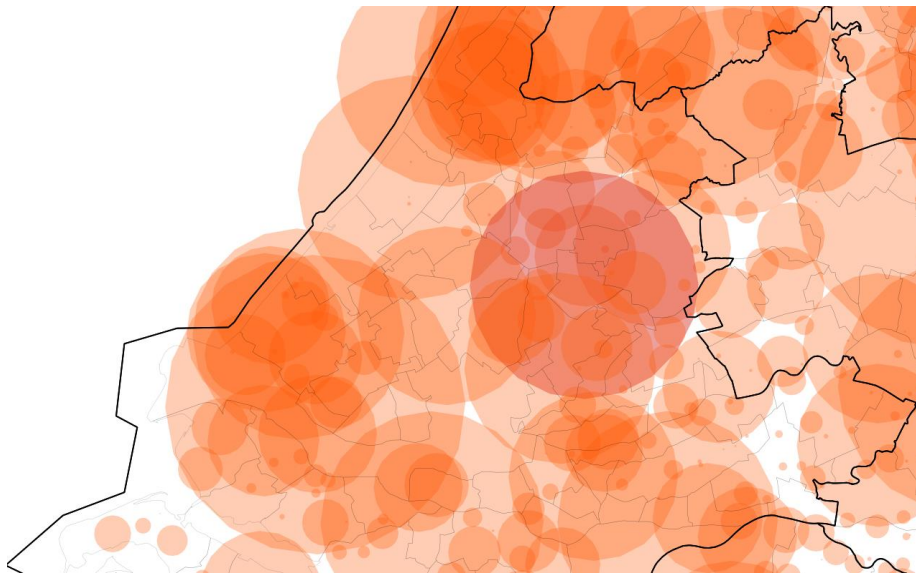
Figuur 2 - Bevolkingsontwikkeling 2010-2025 (<http://www.pbl.nl/publicaties/2012/bevolking>)

	Krimp /Niet krimp	Waardering
Roden	Stabiel	0
Stadskanaal	Krimp	-
Waddinxveen	Groei	+

## Concurrentie

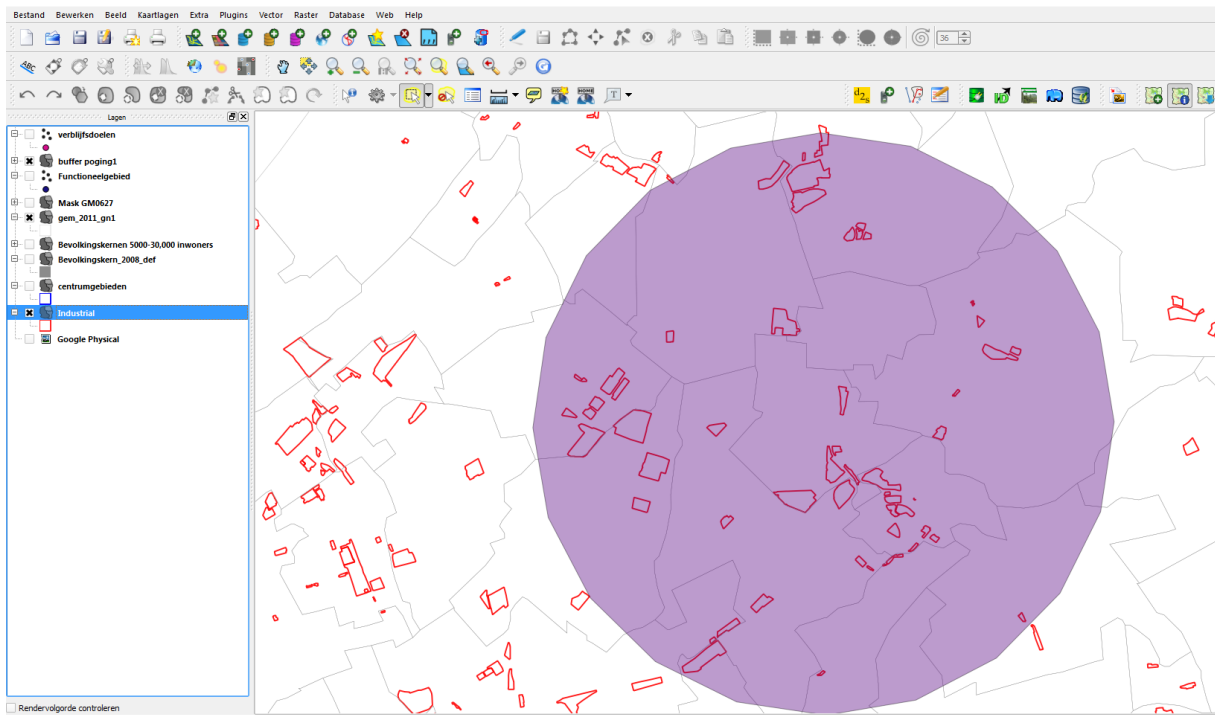
Om een indicatie te geven van de mate van concurrentie zijn er 2 aspecten onderzocht: Overlappende verzorgingsgebieden en Aantal bedrijventerreinen binnen het eigen verzorgingsgebied. In GIS is een verzorgingsgebied bepaald aan de hand van het aantal inwoners van een kern. Een grote kern heeft zodoende een groter verzorgingsgebied dan een kleine kern. Er is geen rekening gehouden met fysieke en reële barriers, zoals bijvoorbeeld infrastructuur of natuur. Vervolgens is onderzocht hoeveel overlappende verzorgingsgebieden er zijn binnen het verzorgingsgebied van de te onderzoeken kern. Dit geeft een indicatie van concurrentie wat betreft centrumgebieden.

GIS data van CBS en Kadaster.



*Figuur 3 - Overzicht van verzorgingsgebieden rondom Waddinxveen*

Tevens is er onderzocht hoeveel bedrijventerreinen er binnen een bepaald verzorgingsgebied zit. Dit geeft een indicatie van de concurrentie wat betreft bedrijventerreinen.



Figuur 5 - Overzicht van bedrijventerreinen binnen verzorgingsgebied van Waddinxveen

Dit resulteert in het volgende overzicht:

	Centrumgebieden	Oordeel	Aantal bedrijventerrein binnen verzorgingsgebied	Oordeel	Eindoordeel
Stadskanaal	11	0	12	+	0/+
Roden	9	+	13	0	0/+
Waddinxveen	>25	-	51	-	-

## Interviews

Op de komende pagina's zijn de verschillende interviews die hebben plaatsgevonden uitgeschreven. Boven elk interview staat de codering die is gebruikt. Het interview is uitgetypt vanaf het moment dat er over de inhoud van het onderzoek wordt geconverseerd, begroetingen en inleiding in het onderwerp zijn weggelaten. De interviews zijn ad verbum opgeschreven en zal dus spreektaal bevatten. Citaten en uitleg die in de tekst van het onderzoek zijn gebruikt

## 25 mei 2013 - Interview 1 Professor Nozeman (Rijksuniversiteit Groningen)

Codering:

### TOEKOMSTWAARDE

### FACTOREN

### SAMENWERKING/MOGELIJKHEDEN

**Jeroen Drewes**

Zijn er dingen die u zo over dit onderwerp kunt zeggen? Of die u bij voorbaat al kwijt wil?

**Professor Nozeman**

Ja, ik moet wel direct denken aan een oud-student. Hij is nog niet zo lang geleden, ongeveer een jaar geleden gepromoveerd op een proefschrift wat gaat over waardebepaling van bedrijventerreinen en de invloed die dat heeft op zeg maar de waarde van wonen. Nou is dat niet jouw vraag maar dat zat een ander aspect aan en dat is interessant om daar kennis van te nemen. Hij stelde vast, al niet een oorzakelijk verband, dat als de ene gemeente was met uitbreiding van bedrijventerreinen dan stelde hij vast mede bevestigd door internationale literatuur dat vervolgens aangrenzende gemeenten in hetzelfde tijdsvak precies hetzelfde deden.

**Jeroen Drewes**

Ja...

**Professor Nozeman**

Even kort door de bocht, maar dat was toch een interessante bevinding van hem dat er kennelijk toch een soort reactie is; een Pavlov reactie van, de buurgemeente is met iets bezig, dan moeten wij ook! En dat mechanisme is kennelijk lastig te bestrijden. Je zou kunnen zeggen, nou daar moet de provincie toch invloed op moeten kunnen oefenen.

**Jeroen Drewes**

Ja of misschien regioverbanden.

**Professor Nozeman**

Nu zijn regioverbanden meestal niet schoolvoorbeelden van daadkrachtigheid. Maar toch wil ik dit in ieder geval melden als zijnde; dat dat soort mechanismes lastig zijn, hij heeft namelijk over langere periode bestudeerd, 10-15 jaar. Gebaseerd op een landelijke steekproef, op basis van IBIS gegevens. Hij kon dus bogen op een stevige dataset.

In die context moet je dan als het ware jouw onderzoek zien, dat er sprake is van een mechanisme dat kennelijk lastig te doorbreken of te beïnvloeden is. Gemeentes hebben uiteindelijk een behoorlijke mate van autonomie, eigenlijk alleen door ingrijpen van de provincie kan dat mechanisme enigszins in toom worden gehouden. En meestal lukt dit vooral als er bijvoorbeeld natuurwaardes in het geding zijn.

Dus dat even als opmerking vooraf. Dat zeg maar in je advisering voor het maken van je scriptie. Dat soort mechanismes wel speelt en dat MKB zich voornamelijk zou moeten richten op het doorbreken dan wel beïnvloeden van dat mechanisme als het al zou gaan om keuzes. Binnengemeentelijk zou dit misschien nog wel lukken, ook al zijn daar ook dorpen die eigenlijk alle voorzieningen willen



**behouden.** En het is al heel lastig om bij het maken van keuzes zeker als het gaat om concurrerende kernen, om keuzes te maken over het sluiten van openbare voorzieningen.

Ik denk dat het vooral zal gaan over voornamelijk nuchtere, als het zou gaan om het beïnvloeden van keuzes, dat er dan toch vooral gelet moet worden op de kwaliteiten van bestaande bedrijventerreinen. Hierbij moet dan vooral gelet worden op locatie, ontsluiting, waarde van de opstelling, dat zijn dan toch belangrijke criteria, waaraan je zou kunnen afmeten welke bedrijventerreinen, ook voor de nabije toekomst de meeste kans. Ervanuitgaand dat er in een gemeente meerdere bedrijventerreinen aanwezig zijn, en je zou moeten kiezen, welke bedrijventerreinen breiden we uit of waar investeren we, in de zin van, waar geven we een facelift, zodat het aantrekkelijker wordt. In dit geval spelen vooral de intrinsieke kwaliteiten van een bedrijventerrein een rol. Hoe verhouden zij zich van elkaar? En dan zullen er ongetwijfeld verschillen optreden. Dit zouden voor mij voor de hand liggende overwegingen zijn om tot keuzebepaling te komen. Het lastige is natuurlijk dat gemeentes moeilijk in staat zijn om tot prioriteiten te komen, maar ervan uitgaand dat zij daartoe bereid is, dan zouden het toch tamelijk nuchtere overwegingen moeten zijn zoals: Goh, welk bedrijventerrein scoort op een aantal criteria nou eigenlijk het beste? Aspecten als ligging, ontsluiting en misschien dus ook wel vastgoedwaardes, dat zijn toch de indicatoren waar op je toch zou kunnen besluiten om bedrijventerreinen A vorm te geven voor B C en D.

**Jeroen Drewes**

Ja. U heeft het nu vooral over lokale factoren. Die zijn wat u betreft belangrijker dan gemeente overschrijdende factoren? Processen?

**Professor Nozeman**

Nee, nee. Die processen daarboven zijn niet of nauwelijks te beïnvloeden. Als het gaat over krimp groei gebieden dan kun je wel wat van vinden, maar aan dat soort mechanismen valt nog door een MKB nog door een lokale overheid iets op te beïnvloeden. Ik had het met name over de beïnvloedbare factoren.

**Jeroen Drewes**

Ja oke,

**Professor Nozeman**

Dat daarboven in een context van toenemende verschillen tussen krimp en groei gebieden zich dat de komende nog veel meer zal aftekenen dan afgelopen jaren dat staat als een redelijk paal boven water. Dat soort processen zijn op dit niveau nou eenmaal niet of nauwelijks te beïnvloeden. Misschien door een rijksoverheid die door toewijzing van werkgelegenheid daar wellicht enige invloed op kan uitoefenen. Maar.

**Jeroen Drewes**

Maar dan nog, als dat soort maatregelen grip krijgen dan gaat er misschien nog zo veel tijd over heen dan kan het nog wel misschien anders zijn.

**Professor Nozeman**

Bovendien krijgt dan de ene gemeente voorrang boven een andere gemeente maar dan heb je het niet direct over regionaal of bovenregionale effecten. Ze richt zich specifiek op 1 plek en niet per se op het geheel.

## **Jeroen Drewes**

Ja, dus herdistributie maar geen generatief effect.

De toekomstwaarde, wat ziet u als toekomstwaarde? De literatuur is hier niet eenduidig over. Enerzijds zegt het VROM, duurzaamheid en flexibiliteit. Anderzijds zijn er andere instanties die het breder pakken, en niet alleen duurzaamheid pakken, maar ook bijvoorbeeld in hoeverre is handhaving mogelijk in de toekomst. Wat vind u daarvan?

## **Professor Nozeman**

Je kunt verschillende, als het ware, vertalingen aan geven. Daar zijn meerdere interpretaties mogelijk. Zeg maar, je zou kunnen zeggen, gebieden waar [de grondwaarde relatief zich gunstig ontwikkeld tov grondwaarde van andere terreinen](#), zou een indicatie van ondernemers, van de markt naar de toekomstwaarde. [Yields of rendementen voor](#) beleggers zouden daar een indicatie van kunnen zijn. Meestal zijn bedrijventerreinen gedeeld eigendom, dan is het toch [de grondwaarde die](#) iets zegt over in hoeverre hij in trek is. Dat zou een vertaling zijn, wellicht dat planologen daar een andere vertaling aan [geven](#). [Flexibiliteit in de zin om daar andere functies aan te geven](#). In drukgebieden, gebieden waar schaarste is, is de kans daar op beduidend groter dan in krimpgebieden, nogal voor de hand liggen. Alternatieve aanwendbaarheid zou een ander criterium kunnen zijn. Dan ligt het voor de hand dat een terrein dat dicht bij een kern ligt, misschien zelfs in een kern een groter alternatieve aanwendbaarheid heeft als een afgelegener gelegen bedrijventerrein. Althans dat zouden de 2 vertalingen zijn die ik zou geven aan toekomstwaarde.

## **Jeroen Drewes**

In het principe ben ik natuurlijk op zoek naar 1 definitie voor mijn onderzoek. Al is het natuurlijk belangrijk om je bewust te zijn van verschillende definities.

## **Professor Nozeman**

Laten we zeggen, je zal er meerder tegenkomen.

[Vanuit de markt geredeneerd, zeg ik verschillen in grondwaardes op verschillen in opstalwaardes die laten zien wat de perceptie is van de markt voor die betreffende locatie](#). Daar kun je het een en ander aan ontleden. [Dan zal opvallen dat bedrijventerreinen bij centrum in de buurt in bij middelgrote en grote steden het beter doen](#).

## **Jeroen Drewes**

We hebben nu vooral over bedrijventerreinen gehad, maar ook centrumgebieden komen aan bod...

## **Professor Nozeman**

Daar geldt in wezen hetzelfde, ook daar zie je duidelijke winnaars en verliezers. Als indicatie is de mate van leegstand iets. Als je kijkt naar op dit moment ontwikkelpanden dan stel je vast dat in het befaamde A1 gebied er nog altijd sprake is van een zeker schaarste gelet op de belangstelling die er voor verkoop panden aan de orde is. Maar naar mate je in de B en C kernen komt daar zie je bijna structurele leegstand optreden. Uit rapportages van gemeentes valt op hoe zeer met name in midden tot kleine gemeentes (om en nabij de 30000 inwoners) dan is daar nadrukkelijk sprake, en in sommige krimpgebieden speelt dit nog heftiger dan in de gebieden die als groei of stabiel gekenmerkt worden. Maar daar zie je dus duidelijke verschillen tussen de mate van leegstand tussen kern en krimpgebieden. Bovenregionale schaal zie je verschillen binnen Nederland. En regionaal tussen kernen en kleinere kernen. Winschoten toont een beduidend hoger aandeel leegstand in het

centrumgebied dan de stad Groningen. Dat verschijnsel kom je in tal van regio's tegen, of het nou Zeeland of Limburg is. Alleen de heftigheid van het verschijnsel is in krimpgebieden nadrukkelijker aanwezig.

**Jeroen Drewes**

Waar hangt het bijvoorbeeld in zo'n krimpgebied vanaf of een dorp het relatief goed doet of relatief slecht?

**Professor Nozeman**

Ik denk dat het voor een deel samenhangt met aantrekkelijkheid van de kern als woongebied, er is natuurlijk ook in het Noorden van het land, kijk naar het proefschrift van Bijker, die heeft hier een aardig onderzoek naar gedaan. Onderzoek naar de aantrekkelijkheid van deelgebieden in het Noorden van het land. Bijvoorbeeld het Westen en Zuiden van de stad wordt gekenmerkt als aantrekkelijk. De woningmarkt in het Noorden wordt gezien als een ontspannen woningmarkt maar er zijn wel degelijk verschillen te zien. Een woongebied is interessant niet alleen door de afstand tot de stad maar ook doordat zij op t zand liggen of als dorp aantrekkelijker zijn. Dat zit hem in de intrinsieke aantrekkelijkheid van dorpen/kernen. Dit wordt voor een belangrijk deel door hun ligging maar ook door hun fysieke kwaliteiten bepaald.

**Jeroen Drewes**

Is er wat u betreft grote verschillen tussen de krimpgebieden en niet krimpgebieden? Of zijn er binnen die gebieden ook grote verschillen.

**Professor Nozeman**

Er zijn binnen die gebieden ook verschillen. Denk de provincies Groningen en Drenthe. Dan zijn er nadrukkelijke verschillen in vastgoedwaardes tussen de aantrekkelijke en de minder aantrekkelijke dorpen en gemeentes. De grondslag in het veen enerzijds en de klei en zand anderzijds wel een belangrijke rol speelt. In de regel is dit hele gebied weliswaar min of meer krimpgebied maar verschil in heftige krimp en stabilisatie van het inwonertal. Aantrekkelijkheid van het woongebied speelt hierin een belangrijke rol.

**Jeroen Drewes**

Volgens mij zijn de relevante vragen inmiddels wel beantwoord.

**Professor Nozeman**

Over de specifieke onderdelen waarom is dat ene dorp nou aantrekkelijker dan de andere. Daar word in het proefschrift naar verwezen dat gaat soms om relatief bescheiden zaken op detailniveau. Maar je ziet uit interviews die gehouden zijn met bewoners dat het om minuscule verschillen gaat, maar het gaat dan om de perceptie: hey dit is een aardig dorp dat oogt leuk, voor een deel zit dit in het type bewoners maar voor een deel ook in een vriendelijk aanzicht. Heel subjectief maar...

**Jeroen Drewes**

Misschien moeilijk grijpbaar denk ik

**Professor Nozeman**

Lastig te kwantificeren maar het weerspiegelt zich wel in verschillen in vastgoedwaardes en verschillen in vestiging en vertrek van bewoners. Dat is nadrukkelijk aan de orde.

**Jeroen Drewes**

Hoe ziet u de toekomst van bedrijventerreinen en centrumgebieden?

**Professor Nozeman**

Nou kijk, heel simpel, we zitten in een overgang naar een stabiliserende bevolking, waarbinnen Nederland er nog wel onderscheid zal zijn tussen delen waar eerder stabilisatie plaatsvindt dan andere plekken. Dat heeft gevolgen voor onze behoefte aan vastgoed. Aan commercieel vastgoed, kantoren, bedrijfsruimtes, is een absoluut overschot, waarvan de vraag hoe we daar ooit vanaf kunnen of mee om gaan. Die vraag is nadrukkelijk aanwezig in heel Nederland. Ook in het groeiend deel van Nederland is er een overschot aan commercieel vastgoed. We zitten toch in een licht neergaande economie waar we dus geen behoefte aan hebben. En we hebben nog niet het antwoord op hoe we dat probleem op gaan lossen. Met forse consequenties voor financiers en eigenaren die met vastgoed zitten dat niet in trek is, en waarvoor duidelijk is dat daar de komende jaren geen gebruikers voor gevonden zullen worden. Dat probleem is in het groeiende deel van Nederland overigens net zo heftig als in het deel van Nederland dat niet groeit. Opmerkelijk genoeg is het probleem in het groeiende deel van Nederland misschien wel hoger dan in het niet groeiende deel. Als je de leegstandstatistieken op een rij zet dan is het niet zo Groningen of andere krimpgemeente's bovenaan staan. Juist in nog al wat gemeentes in het westen van het land, Diemen enz hoge soms wel tot 30% leegstand laten zien. Er is kennelijk in het Noorden wat voorzichtiger omgegaan met risico. De investeerders zijn over het algemeen hier wat behoedzamer.

**Jeroen Drewes**

Oke, dankuwel!

**Professor Nozeman**

Ik hoop dat het wat informatie heeft opgeleverd.

Codering:

TOEKOMSTWAARDE

FACTOREN

SAMENWERKING/MOGELIJKHEDEN

**Jeroen Drewes**

Wat verstaat u onder het begrip toekomstwaarde?

**Professor van Dinteren**

Ik zou zelf heel snel 2 dingen toevoegen. **Het eerste is eigenlijk, vastgoedwaarde. Op het moment dat mensen duidelijk is dat er een bepaalde vastgoedwaarde is en dat het nog beter is als die behouden blijft, en nog beter als die vastgoedwaarde stijgt.** Ik vind dat toekomstwaarde over het algemeen te weinig in die zin wordt uitgelegd. Als mensen niet door hebben dat als ze hier mee bezig zijn dat het vastgoedwaarde zou kunnen dalen dan ben je niet goed bezig. Zijn ze zich hier wel van bewust dan gaan ze prompt investeren. Bijvoorbeeld, wij maken vaak mee dat als we een project starten rond het herstructureren van een bedrijventerrein, we ondergezakte ondernemers tegenover ons hebben, die zo iets hebben van, we zien het wel. Op het moment dat we hen erop wijzen dat hun vastgoed in waarde is gedaald en dat dit hun direct in de portemonnee treft zijn ze bij de les.

In verband daarmee, is het tweede aspect dat ik zou willen toevoegen is **management. Van het bedrijventerrein of het centrumgebied of wat dan ook. Als er geen overkoepelend management is, gaat het ook niks worden.** Jij kan in je eentje wel je winkelpand of bedrijfspand opknappen maar als je burens niet meedoen, dan is het heel mooi wat jij gedaan hebt, maar dan zal jouw pand niet enorm in waarde toenemen. Later we voor het gemak zeggen dat de waarde van een pand voor 40-60% bestaat uit de locatie. Dan zie je dus meteen dat als je in je eentje iets doet dit niet veel zin heeft. Met management kun je in ieder geval nog proberen zaken zo collectief mogelijk aan te pakken. En management is er natuurlijk ook om er voor te zorgen dat het niet zo ver komt.

**Jeroen Drewes**

Hoe ligt de relatie tussen vastgoedwaarde en toekomstwaarde?

**Professor van Dinteren**

Een lage vastgoedwaarde is sowieso een argument om er iets aan te gaan doen. Als ondernemers zich realiseren dat het niet goed gaat komen ze in beweging. Ondernemers staan er nou eenmaal domweg niet bij stil, het zijn geen vastgoedmensen, ze zijn bezig met distributie of andere dingen. **Van de ene kant, het kan een indicator zijn, het kan dus ook een motivator zijn om mensen aan de slag te krijgen.** In een centrumgebied speelt dit natuurlijk ook, alleen heb je hier vaak het probleem dat er meer gehoord wordt, en ondernemers niet alles over hun pand te zeggen hebben.

**Jeroen Drewes**

Dit kan er voor zorgen dat de ondernemer met de gebakken peren komen te zitten terwijl de eigenaar verderop zit en er niks van merkt.

**Professor van Dinteren**

Ja, maar op het moment dat het hun ook in de portemmonnee gaat raken.... Uiteindelijk komt er leegstand in zo'n winkelcentrum. En dat betekent gewoon einde van de inkomsten. Ondernemers zijn op dat moment wel de grootste dupe, maar de eigenaren worden ook geraakt in hun portemmonnee. En als je mensen in beweging wil krijgen is niks zo effectief als via de portemmonnee.

Maar ik denk wel dat je een punt hebt, dat er bij centrumgebieden inderdaad een groot deel van de mensen verderweg wonen, en dus meer op afstand wonen waardoor het dus nog moeilijker is om de boel in het centrumgebied meer in beweging te krijgen.

#### **Jeroen Drewes**

Ja, dat zie je veel in kernen van dit formaat. Groot genoeg voor een centrumgebied, maar te klein om ook de vastgoedpartijen te huisvesten. En dit soort kernen zijn ze ook vaak blij met kleine ondernemers die vastgoed durven op kopen, en lokale initiatieven tonen.

#### **Professor van Dinteren**

Maar als je het hebt over toekomstwaarde, dan kun je wel aan die terreinen gaan sleutelen maar in beide gevallen is het een afbrokkelend gebeuren. En dan hoor jij misschien reacties van, in de ene plek gaat het wel goed maar ik kan me niet voorstellen dat het op dit moment ook maar ergens echt goed gaat. Misschien gaat het relatief goed.

#### **Jeroen Drewes**

Ja, dat is ook mijn interpretatie daarvan. Maar als je bij de gemeente aan tafel zit moet je af en toe toch een beetje op je woorden letten. Ze zitten af en toe nog in de ontkenningfase

#### **Professor van Dinteren**

Ja, want die bedrijventerreinen dat is, uitzonderingen daargelaten, een aflopend geheel. Hoe je het ook wend of keert, bedrijventerrein is grotendeels een achterhaald concept. Het probleem is dat op een gegeven moment de vraag wegvalt. En dan kan er nog wel kavels uitgegeven worden, maar dan blijkt dat veel van deze bedrijven een typologie hebben die eigenlijk niet eens thuis horen op een bedrijventerrein. Vanuit ruimtelijk ordeningsperspectief is het wel de vraag of je dat wel wil. Je komt dus in een soort dilemma terecht. Je kan dus de ene kant op, laten we streven naar meer functiemenging, laten we zorgen dat we genoeg ruimte hebben voor die bedrijven binnen de bebouwde kom, dan word het ook een leuk gevarieerd geheel.

Of, je zegt als gemeente, de bedrijventerreinen die er nu liggen, laten we ze maar verkopen aan degene die het hebben wil, kan ons t schelen, want anders zitten wij met een exploitatietekort van heb ik jou daar! Op het moment dat je voor functiemenging kiest, dan kies je ervoor om bedrijven op terreinen toe te laten die ook elders zouden kunnen zitten. Veelal zal de gemeente voor bedrijventerreinen kiezen.

#### **Jeroen Drewes**

Is er nog toekomst voor het bedrijventerrein zoals het er nu is? Heeft het zin om nog nieuwe te maken?

#### **Professor van Dinteren**

Nee, niet echt. De bedrijven die echt op bedrijventerreinen thuis horen, dat zal zich in het gunstigste geval stabiliseren. Dit is zeker mogelijk, maar een grote groei zit er niet meer in. Dat is gewoon een gegeven, dus waarom zou je daar nieuwe terreinen voor gaan ontwikkelen?

### **Jeroen Drewes**

Tegelijkertijd ligt er nog wel redelijk wat in de planning volgens mij.

### **Professor van Dinteren**

Ja, er ligt heel veel in de planning. Als je kijkt waar er planologisch al toestemming voor is gegeven is het simpelweg gigantisch. En, het enige wat je nou af en toe ziet is dat besloten wordt om er even niets mee te doen, maar de bestemming wordt er niet afgehaald. Want je weet maar nooit, het zou zo maar weer kunnen gaan groeien. Ik denk dat het beeld 10 jaar geleden naar voren kwam, als het niet eerder was. *Dat eigenlijk iedereen al wist dat rond 2020, en toen wist nog niemand van de crisis die er aan zat te komen, zou de vraag naar bedrijventerreinen gaan afvlakken. Dat was toen al een gegeven, en nu zijn de vooruitzichten nog veel somberder.*

### **Jeroen Drewes**

Waar heeft een bedrijventerrein nog wel kans?

### **Professor van Dinteren**

Je hebt natuurlijk altijd te maken met wat er in een bepaalde regio speelt. Als je bijvoorbeeld kijkt naar de potentie van Eindhoven, en alles wat daar zit, dan kun je heel goed indenken dat daar nog een vraag zal ontstaan. Dat heeft dus wel degelijk te maken met de context. Maar laat ik dan als algemene regel zeggen dat als je iets met bedrijventerreinen zou willen, hoe stedelijker de omgeving waarin het gebeurt hoe groter de kans dat het ook nog wat wordt, zo simpel is het ook. Je merkt toch dat bedrijventerreinen sterk tegen de stedelijkheid aanschurkt, en in het verleden heeft men ook ruimtelijk beleid gehad waar eigenlijk bij gezegd werd laten we geen kleinschalige terreinen meer plaatsen tegen kleine kernen aan. En zodoende is de verstedelijking van bedrijventerreinen ook in de hand gewerkt. Aan de ene kant wordt de stedelijkheid vaak opgezocht, tegelijkertijd wordt het door beleid ook een handje geholpen.

### **Jeroen Drewes**

De mate van verstedelijking is dus van grote invloed op de toekomstwaarde van deze terreinen.

### **Professor van Dinteren**

Ja. Hoe kleiner de kern hoe groter, relatief gezien, het probleem. En dat geldt ook voor de detailhandel. In de echt kleine plaatsen zijn mensen al hartstikke blij als er in ieder geval nog een supermarkt aanwezig blijft.

### **Jeroen Drewes**

Welke factoren hebben wat u betreft meer invloed op centrumgebieden dan bedrijventerreinen?

### **Professor van Dinteren**

Het is een totaal ander verhaal. Centrumgebied hangt veel meer van *consumentengedrag af, en het ander hangt van ondernemersgedrag af*. Waar de centrumgebieden veel last van zullen hebben is het hele internet gebeuren. Er zijn natuurlijk bepaalde typen van detailhandel die hier niet snel door geraakt zullen zijn, maar alles waar je niet al te lang over na hoeft te denken of niet al te veel hoeft te vergelijken kan via internet.

Het grootste risico wat je in het centrumgebied hierdoor hebt, is dat hierdoor sommige winkels om zullen gaan vallen, natuurlijk in eerste instantie de winkels die producten leveren die al heel

makkelijk via internet te regelen zijn. Het verdere probleem met centrumgebieden is dat die waarschijnlijk in algemene zin gaan teruglopen. Er vallen dan dus winkels om, maar het vervelende is dat doen ze dus nooit netjes op een rijtje. Er vallen her en der gaten. En hoe los je dit nou op? Misschien moet je op een manier gaan schuiven dat het een compacter centrum wordt, of daar waar de gaten vallen, moet iets anders terecht komen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan horeca, en aan nieuwe kansen zoals ZZPers en kleine bedrijfjes. Er blijft namelijk dat het centrum het imago bepaald van een stad of kern. En dat hoeft niet eens te zijn door feitelijke dingen. Mensen hebben een beeld van de binnenstad, die wordt mooi gevonden. En het beeld dan zo'n centrumgebied heeft, straalt op heel de stad af. De leegloop van de binnenstad moet dus tegen gehouden worden. In dat opzicht is perifere detailhandel niet positief.

### **Jeroen Drewes**

Je ziet dat centra's met authenticiteit het relatief gezien wat beter doen, omdat zij ook als woonplaats beter in de markt liggen.

### **Professor van Dinteren**

Als je nou naar die 2 onderwerpen van jou kijkt, dan liggen er wat mij betreft 2 hoofdvragen. Functiemenging op bedrijventerreinen? Bij centrumgebieden: Als de detailhandel terugloopt en het kleine compacte kern word, hoe ga je daar dan mee om? Kan een centrum van zo'n klein formaat hier mee omgaan, of verliest het uiteindelijk de concurrentiestrijd met de volgende rang van centra.



## 31 mei 2013 - Interview 1 Mischa de Gier (Programmaleider Ruimtelijke Economie, Gemeente Groningen)

Codering:

**BEDRIJVENTERREINEN**

**CENTRUMGEBIEDEN**

**BESTUURLIJKE OMGEVING EN KEUZES**

**Jeroen Drewes**

Als hier iets ontwikkelt word, wie worden daar allemaal in meegenomen? Wie zijn de stakeholders?

**Mischa de Gier**

Begint natuurlijk met, wie gaat iets ontwikkelen. Je hebt soms een gemeente die redelijk actieve ontwikkelrol heeft, en je hebt natuurlijk gewoon ontwikkelaars/corporaties die wat ontwikkelen. Afhankelijk van wie dat doet begint het natuurlijk al heel anders. Gemeente Groningen is afgelopen jaren hard gegroeid, heeft ook zeker de afgelopen 10/20 jaar een tekort gehad aan bedrijventerreinen. **Vaak was het zo dat bedrijven hier kwamen konden we niet meer huisvesten. Dus je gaat steeds meer uitleggen. Dat is een redelijk klassiek proces van een gemeente die op een gegeven moment bedenkt: die plek zou logisch zijn om iets te gaan ontwikkelen. Met vooral generieke ideeën als achtergrond. Ik denk soms te weinig toegespitst op de kansrijke sectoren ( hoe zit die groei, en aan welke kavelgrootte is behoefte). Daar zijn we de laatste tijd noodgedwongen wat scherper op. Maar over het algemeen was het een stedelijk idee: waar zouden bedrijventerreinen zich moeten ontwikkelen.** Waar op ICT, of meer op maak industrie etc. Dan is het een kwestie van agrarische grond aankopen, daar een projectteam opzetten die een ontwikkelingsplan maakt, met een beeldkwaliteitsplan een infrastructureel raamwerk enz. **Ik denk dat je kan stellen dat er op dat moment nog niet heel veel stakeholders aan te pas komen.**

**Jeroen Drewes**

Het pure ontwikkelingsproces van grond naar

**Mischa de Gier**

Beetje het klassieke model, zoals Nederland de afgelopen jaren hard is gegroeid, ondernemen langs de A7 en dat soort leuzen. Dat is echt wel daar mee gedaan. Waarom? Omdat het hard ging, bedrijventerreinen verkochten wel, gemeentes verdienen er erg veel geld mee. Door die grondexploitatie bleef onder aan de streep erg veel geld over. Zo ging het in het verleden heel erg. De goeie tijd. Ik denk dat dat relatief ging zonder al te veel input van stakeholders (bedrijvenverenigingen of branche organisaties of grote spelers). Misschien dat we nog een keer naar een planoloog keken of we het goed doen. **Wat je op het moment gewoon ziet is dat de wereld voor een heel groot deel tot stilstand is gekomen.** Zeker de fysieke wereld, dus word de noodzaak veel groter om nou echt te denken, wat gaan we doen. Het automatisme van steeds weer een nieuw uitleg gebied aan de rand van de stad dat gaat niet meer op. Dus kom je in hele nieuwe afwegingen terecht. **We zitten als gemeente met heel veel grond die als een soort molensteen om onze nek hangt (meerstad, westpoort).** Je bent heel erg bezig van wat zijn nou kansrijke sectoren die je als gemeente **zou faciliteren. En dan komt het er op neer om daadwerkelijk met je stakeholders te gaan praten.** Om te analyseren wat de groeisectoren zijn, en wat zij nodig hebben. Waar een vestiger

eventueel naar op zoek is. Je ziet dat heel veel bedrijven die hiernaartoe komen, komen voor het stedelijk profiel, veel kennis, veel andere bedrijvigheid. Volgens mij moet je hier ook meer naar luisteren. Volgens mij doen we dit ook steeds meer. **Die dan vaak weer worden vertegenwoordigt door allerlei branche organisaties of bedrijvenverenigingen.** We hebben vaak contact met hen, maar niet als het alleen nog maar om het ontwikkelen gaat. Ik denk dat we daar wel steeds maar naartoe moeten. En wat nu een probleem is de leegstand op bedrijventerreinen, welke ervoor zorgen dat ze minder aantrekkelijk worden. En tegelijkertijd heb je de bestaande uitleggebieden waar je ook nog de ambitie voor hebt om iets mee te doen. En dat is een lastige afweging. Waarbij het bedrijfsleven liever heeft dat je investeert in de oude gebieden. Even los van het geld, zou dat eigenlijk ook een beter ontwikkeltraject zijn.

### **Jeroen Drewes**

Dus... Koesteren wat je hebt?

### **Mischa de Gier**

Ja, daar zit je huidige werkgelegenheid, daar zit een hoop geld in, zowel gemeentelijk geld als bedrijvengeld. 90% van de markt, van dynamiek is toch lokaal. Dus dan gaat het erom dat een bedrijf van oost naar west kant van de stad gaat. Of van een woonwijk naar een bedrijventerrein. Of van Leek naar Groningen. Hoe interessant is het om die markt helemaal los te trekken en ze naar een Westpoort te sleuren. Of is het belangrijk om dat werk in de regio te houden, ergens in de regio. **Om ervoor te zorgen dat de bestaande bedrijventerreinen geen spookbeelden worden.**

Afgelopen jaren met allerlei GSB gelden, veel geld beschikbaar voor revitalisering van terreinen. Goed asfalteren, goed ontsluiten bruggen enz. Je ziet juist nu er tegenstand begint op te treden en faillissementen stijgen en de automatische groei in de economie een beetje stil is gekomendat het geld voor die revitalisering ook op is. Het gaat achteruit en je hebt ook geen geld om er iets aan te doen. Dat is dus een moeilijke situatie.

**Wat nu steeds meer krijgt is dat je met ondernemers in gesprek gaat, wat doet er nou echt toe? Waar moeten we op inzetten? Dus zijn wij steeds meer in gesprek met stakeholders, ja, want die stakeholders verenigen zich meer.** Het fonds ondernemend Groningen. Zij hebben gevraagd doe op de OZB een opslag 6%, en geef dat direct door aan het fonds. Die dat vervolgens gaat inzetten voor en door ondernemers. Om te werken aan het ondernemersklimaat in de stad. In de basis mogen ze het zelf weten. Wat je vervolgens ziet is dat die gezamenlijke ondernemers iets van body beginnen te krijgen. Die hebben een pot met geld, 1,5 miljoen. **En je ziet dat het nu een partij wordt, met een agenda, en die agenda daar kunnen ze ook nog geld aanhangen.** Dan zie je dat het niet meer een kwestie is dat de gemeente het belangrijk vindt om participatie mogelijk maakt en democratie te bevorderen, nee er zit gewoon een bundeling van ondernemers die je A belangrijk vindt en B geld heeft. Terwijl je als gemeente steeds minder geld hebt. Je gaat dus min of meer gedwongen meer samenwerken met dat soort collectieven.

### **Jeroen Drewes**

Wat ik nu hoor is dat de publieke private samenwerking waar iedereen altijd zo lyrisch over is, dat gebeurt hier gedwongen.

### **Mischa de Gier**

**Ja, dat heeft natuurlijk wel voeten in de aarde gehad, maar het is daarmee inderdaad een PPS, en ook nog eens een collectieve PPS. Het gaat echt over collectieve ondernemers, die wat willen. Die**

daarmee ook een beetje uitstijgen boven het niveau stoeptegel. Het gaat om de dingen die deze stad belangrijk, en beter maken: bewaken van bedrijventerreinen, een ontvangstbalie voor internationale studenten. De RUG en de Hanze zitten er ook. UMCG is de grootste betaler, en grootste vastgoedeigenaar. En die hebben uiteraard ook stedelijk ambities.

#### **Jeroen Drewes**

Is het wat jou betreft ook de kant die het op zou moeten gaan? Ben je blij dat zij meer input hebben?

#### **Mischa de Gier**

Ik vind dit heel gezond. Nu moet ik wel oppassen dat ik niet te veel mijn eigen politieke kleur laat zien. **Maar, als gemeente heb je altijd heel erg met een zak geld gedacht, wat is het beste voor deze stad. En met alle respect voor alle collegas, niet iedereen heeft de economische bril even goed. Want maakt uiteindelijk een plek vitaal?** Dat zijn de mensen die er werken en het geld dat er verdiend wordt. De MKB motor die aanstaat. Dat belang wordt niet altijd door een hele gemeente breed gezien. Ik denk wel, dat het investeren in de economische ontwikkeling van een stad of gebied heel belangrijk is. Soms betekent dat dat je ook werkelijk gaat investeren in nieuwe klinkertjes op de grote markt. Het kan dus ook best in heel maatschappelijke opgaven gaan. **Maar wel constant met de gedachte, hoe hou je de stad vitaal en hoe kan je hier geld verdienen? En je krijgt gewoon iets minder het alleenrecht op maatschappelijke ontwikkelingen in de gemeente.**

#### **Jeroen Drewes**

De ontwikkeling die je beschrijft die is niet alleen voor bedrijvigheid van doen, maar andere sectoren ook, dat het meer bottom up begint te worden dan top-down. Uiteindelijk doe je het voor de gemeente en voor de mensen die er wonen...

#### **Mischa de Gier**

Ja, dat is een leuke vraag, voor wie doe je het? Als gemeente doen we het voor de burgers inderdaad. Ondernemers zijn burgers en werknemers zijn burgers. Een ondernemer doet dat in de basis, als je uit gaat van de theorie dat hij alleen winstmaximalisatie nastreeft voor zichzelf. Maar goed het eigen hachie bereikt hij uiteindelijk wel door gemeenschappelijke belangen. Dus ja ik vind dat een hele gezonde ontwikkeling. Ik vraag me af of dat nog verder zal groeien. **Er is hier wel steeds meer een cultuur, van wij zijn niet meer waar het gebeurt, het gebeurt buiten.** We hebben niet veel geld, maar wel een hoop kennis, en wettelijke instrumenten, wij moeten proberen een verbinder te zijn en dingen mogelijk te maken. Met een soort bril dat we nog overzicht hebben. **Maar wij hoeven niet altijd te beslissen wat goed en niet goed is voor de stad.**

#### **Jeroen Drewes**

Zijn jullie ook wel een gedwongen om selectief beleid te voeren? In de zin dat ergens iets niet ontwikkelt kon worden zodat het ergens anders wel kon?

#### **Mischa de Gier**

Ja, het is natuurlijk, kijk aan de ene kant, ga je flink veel investeren in koude acquisitie om die leegstaande bedrijventerreinen vol te krijgen. **Of kies je ervoor om de oude bedrijventerreinen te herontwikkelen. Aan de andere kant zie je bijvoorbeeld in het centrumgebied, dat je gewoon planologisch aan het plafond van je marktruimte zit.** En dat speelt in kleine kernen meer, als je daar een nieuw pand neerzet dan valt ie om. Dat zie je steeds meer, en dan is de huidige winkelmarkt een hele moeilijke. Maar met die discussie spelen we hier in Groningen ook heel erg. **Bijvoorbeeld de**

discussie over grootschalige detailhandel buiten de binnenstad. Heel veel van dat soort business, zeker detailhandel en horeca, is een soort budgeteconomie, die redelijk afhankelijk is van de koopkracht. Innovatie en productie is allemaal extra goed voor de economie, levert veel werkgelegenheid etc. Retail is ook heel belangrijk voor de economie maar het is wel heel erg budget gestuurd. Hoe meer mensen er wonen, en hoe meer mensen er verdienen, hoe meer er valt te verdienen. T is daarmee redelijk overzichtelijk. Mooie winkels en goeie voorzieningen trekken shoppers maar ook daar zit een grens aan. En met die vraag zitten we voortdurend. Tegenstelling grote detailhandel buiten binnenstad en dure meters in de binnenstad. Ga je mee in die wens... Of ga je als gemeente juist heel erg sturen? Omdat wij willen dat binnensteden vitaal blijven. En blijven binnensteden echt vitaal, of gaan binnensteden echt verloederen als je dat niet helpt? Dat is een hele moeilijke discussie. En je kan het niet proberen. Op het moment dat je iets test, pakt het verkeerd uit dan kun je het niet terug draaien... De ene kant zegt, joh laat het gebeuren, de binnenstad is sterk genoeg. Andere kant zegt dat 1 op 1 ergens anders wordt uit gegeven en de binnenstad leegloopt.

Als je er van uitgaand dat je een beetje aan je plafond zit in een hele hoop branches. Dat je als Groningen al een hele grote koopkracht mindering hebt. En een heel groot aantal mensen uit de kleine kernen rond Groningen is voor zijn niet dagelijkse voorzieningen nou eenmaal afhankelijk van Groningen. Een gemiddelde inwoner van Winsum doet 80-90% van z'n niet dagelijkse aankopen in Groningen. Daar valt niet zo veel meer uit te halen. Op toerisme is nog wel wat te winnen.

Bijvoorbeeld een Bauhaus, een Duitse keten. Als die in Groningen komt, vallen de gamma's en praxis hier niet om, maar bijvoorbeeld in Winsum of Zuidhorn wel. En moet je die clustering en die concentratie wel willen? Of wil je daar juist sturend in op gaan treden? Maar voor een Provincie, en misschien ook wel voor een MKB. Hele wezenlijke keuzes.

#### **Jeroen Drewes**

En met dat soort gevallen, die eigenlijk gemeente overstijgend is. Hoe pakken jullie dat aan? (regioverband Groningen-Assen)

#### **Mischa de Gier**

Daar zijn wel wat stappen in gezet. Op 2 programma's (woningbouw en bedrijventerreinen) worden daar afspraken over gemaakt. Woningbouw is eigenlijk zo ongeveer per gemeente bepaald in welk tempo waar welke ontwikkeling plaatsvindt. Hier zijn regio verband maxima voor gemaakt, en uiteindelijk krabbels onder gekomen. Bedrijventerreinen, ging het erom dat er behalve de bedrijventerreinen die er al lagen er nog veel planontwikkeling in de pijplijn zijn. Er is toen door Groningen een groot onderzoek geweest, waarbij allerlei verschillende groeimodellen zijn doorgerekend. En daar een waarschijnlijke prognose uitgekomen. En dat betekent dat deze totale regio een flink overschot hebben. Van misschien wel 100%. Daar is toen ook nog nadrukkelijk naar gekeken wat voor soort bedrijvigheid het betrof. En uiteindelijk is daar een gezamenlijk voorstel uitgekomen om een deel af te boeken. Plannen stop te zetten, weer terug te zetten naar agrarische waarde, je verlies er op nemen, koeien er op laten grazen. Als Groningen hebben we daar een stap in gezet.

Dus dat zijn hele goeie ontwikkelingen, maar dat zijn ook de enige 2 gebieden waar dit is gebeurd. De detailhandel gebeurt dit nog niet. Ik roep de laatste tijd steeds vaker, ook al moeten andere gemeentes dat natuurlijk roepen, dat je steeds meer naar dat soort afstemming moet. Daar zou je ook ontwikkelafspraken over kunnen maken. Het gaat over stedelijke gebieden, het behoud van centrumfuncties, en zodoende ook erg complex. En kleine gemeentes die uiteindelijk heel gevoelig

zijn voor 1 grote ontwikkeling die ze binnen kunnen halen. Ik denk dat we er naartoe zullen moeten, maar of we er ook naartoe gaan is een tweede.

### **Jeroen Drewes**

Kleine gemeentes hebben er in het principe meer baat bij dan jullie...

### **Mischa de Gier**

Ja, krimp vanuit de regio is puur vanuit eigen hage ziet, is het voor ons een vloek en een zegen. Minder inwoners in de regio betekent minder klanten in de stad. Maar minder inwoners in een dorp of stad betekent ook dat daar voorzieningen omvallen die wel een plaats hebben. Zij kunnen vaak zo'n plaats dan in de grote stad vinden.

Grote opgave. Hoe hou je de vitaliteit overeind in kleinere kernen. Je doet het niet meer met groot gemeentegeld. Doe je dat dan met collectieve dingen? Of misschien stedelijke herverkaveling? Het gaat erom dat er onder aan de streep iets over blijft. Het moeilijke is dat er zo winnaars en verliezers zijn.

## 11 juni 2013 - Interview 2 Michel Veenma (Accountmanager bedrijven, gemeente Stadskanaal)

Codering:

### BEDRIJVENTERREINEN

### CENTRUMGEBIEDEN

### BESTUURLIJKE OMGEVING EN KEUZES

#### Jeroen Drewes

Het antwoord op de onderzoeksvraag is er niet....

#### Michel Veenma

Nee, maar we zijn er wel degelijk mee bezig. Ik kijk naar buiten op het plein van Stadskanaal. En je ziet dat het leeg is, er staat een fontijn en 1 terrasje. In dat andere gebouw heeft 1 keer iemand gezeten, maar die is naar een half jaar failliet gegaan.

We proberen het plein wat levendig te houden. Ja, wat kun je daar als gemeente aan doen. Flexibel met de bestemmingen omgaan en het plein wat opleuken. Voor de rest moet daar een ondernemer instappen. En dan kijk je naar stadskanaal als plaats, en als ondernemer, en je wilt een restaurant beginnen in het hoge segment. En daar is hier gewoon de markt niet voor. In stadskanaal is een hoge werkloosheid, laag opleidingsniveau. Mensen blijven liever binnnen, en gaan liever naar de snackbar dan naar een duur restaurant. Volgens mij is dat een beetje het snijvlak, tussen wat willen bedrijven wat willen ondernemers, en wat wil stadskanaal hiervoor betekenen en waar kunnen we naartoe.

Hetzelfde geldt voor het centrum. Wij kunnen er alles aan doen om het mooi te maken, een city marketing, noem maar op, maar uiteindelijk moeten de winkeliers het met elkaar doen. Qua verzorgingsgebied kan het meestal uit, dat is een simpel rekensommetje, blokker zit hier ook. Ondertussen zie je alle kleine kleding winkels op de fles gaan. Al die kleine filialen die zitten hier in het centrum, maar die onderscheiden zich niet, dan kun je beter naar Emmen gaan, groter en beter. Je gaat er niet voor omrijden. Je moet dan naar de functie kijken, is het uitgaan is het horeca, kan het uit in dit centrum?

En waar ga je dan als gemeente in investeren? Nou wij hebben in 2012 de hoofdstraat opgeleverd, langs het kanaal. Je hebt hier niet een duidelijke winkelstraat. Niet zoals de herestraat in Groningen of zoiets. De centrum winkeliers hebben het inmiddels ook door, want alleen redden we het niet meer... We moeten meer gezamenlijk optrekken. **Dat hebben ze gedaan door een BIZ aan te vragen. Maar daar moet ook iedereen aan mee doen, om free riders te voorkomen.** Met dat geld hebben ze een marketing bureau ingehuurd, en gezegd, jongens maak voor stadskanaal een centrum marketing plan, inclusief slogan.

Het zijn winkeliers, vaak huren ze pandjes. De verhurende partijen zijn veelal vastgoedpartijen uit de rest van NL. En het zou hun echt een zorg zijn hoe Stadskanaal erbij staat. Terwijl hier, de mensen het heel erg vinden. **Er is nu een lokale ondernemer en die heeft een paar panden opgekocht, en hij zegt dat het vol komt, en dat lukt. Als er lokale betrokkenheid is van een lokale vastgoed partij, en die heeft het netwerk dan merk je dat er succes komt.**

**Jeroen Drewes**

Ja precies.

**Michel Veenma**

En dan komen er winkels in, niet de xenos, maar RK, een lokaal mode filiaal, een begrip uit de regio. Mensen uit de omgeving, die zich onderscheidden van de HM.

**Jeroen Drewes**

Is het in die zin misschien deels hun eigen verantwoordelijkheid? Jullie kunnen sturen wat je wilt, maar uiteindelijk moeten ze het ook zelf doen.

**Michel Veenma**

Als gemeente hebben wij een aantal beleidspunten. Dat houdt in dat uiteraard er geen m2 bij moeten. **We gaan kijken naar herbestemming van panden. Aan het begin en eind van de winkelstraat panden steeds leeg krijgt, dan kan er wel weer iemand in gaan zitten.** Maar we kunnen ook kijken of er de mogelijkheid is te transformeren tot iets anders. Een woonfunctie bijvoorbeeld. We zitten hier niet in Amsterdam, als je zegt we hebben hier een winkelstraat en aan de uiteinden loopt het wat leeg dus we zetten woningen neer om het studentenwoningtekort op te lossen. Nee, zo werkt het niet. Woningmarkt is hier ook een probleem. We zijn er altijd heel flexibel in, maar er moeten vanuit de markt ideeën komen.

**Jeroen Drewes**

Komen die ook? Die ideeën?

**Michel Veenma**

Ja, die zijn er wel. We hebben een leegstaand kantoorpand momenteel. En die eigenaar van het pand die vraagt dan aan ons of wij nog huurder hebben voor zijn pand. En met alle respect, absoluut niet, en al zeker niet van dat formaat. En hij zegt nu dat hij daar woningen van wil maken. 1 vleugel wil hij 6 woningen van maken. Ja, dat is leuk, maar dan zitten we met hetzelfde probleem.

**Jeroen Drewes**

Daar is totaal geen vraag naar...

**Michel Veenma**

Nee. Hij zegt: ik vind van wel. Nou die fout hebben we al 3 keer gemaakt. Men denkt dat de woningbouw de oplossing is, maar dat is niet zo!

**Jeroen Drewes**

Nee niet meer...

### **Michel Veenma**

Dus ja we zitten dan wel met een probleem. En nu zijn kantoren in stadskanaal een relatief klein probleem, zoveel kantoren hebben we niet.

### **Jeroen Drewes**

Maar eigenlijk heeft stadskanaal wel een redelijk regionale functie binnen dit gebied. Toch zie je dat hier ook het nodige omvalt. Komt dat door bevolgingskrimp of is dat iets anders?

### **Michel Veenma**

Ik denk dat stadskanaal qua cultuur vrij op elkaar gericht is. Daar kom je niet zo maar tussen. Als ondernemer heb je een bepaalde basis, men helpt elkaar een beetje. Maar als je wat groter wordt dan heb je hier uit de regio wel je omzet, en dat behoudt je ook wel. Dus relatief gezien hebben we hier weinig faillissementen gezien de afgelopen jaren. Dat is gunstig. Gemeente Oldambt en Veendam hebben het veel meer gehad. Hoe komt dat? Geen idee.

Er is hier nog wel een ondernemend sfeertje, we verkopen nog steeds bedrijventerreinen. Die komen voornamelijk uit de buurt. Staan op het punt om weer een nieuw 10 jaar contract te tekenen en denken, weet je wat we doen we gaan toch naar Stadskanaal. Daar hebben wij profijt van. Er gaan heel weinig weg, en er komt nog steeds wel wat bij. Wij hebben niet echt met krimp te maken. Voorspellingen zijn dat het hier ook wel meevalt.

### **Jeroen Drewes**

Het ligt dan toch misschien aan het formaat van stadskanaal an sich. Want wat is nou echt het verschil tussen Vlagtwedde en stadskanaal?

### **Michel Veenma**

Wij hebben hier heel veel te danken aan Philips. Die hier nu niet meer zit, maar die heeft hier jaren lichtbalken gemaakt. Er hebben hier veel mensen gewerkt van Philips en zij hebben ook veel voorzieningen in stadskanaal geplaatst. Er zijn ook veel bedrijfjes hier nu nog die ooit iets met Philips te maken hebben gehad. De generatie hierna is opgegroeid met geen baan perspectief, die lage lonen en makkelijk werk is allemaal richting Azië getrokken. Al merk je nu langzamerhand dat die tendens weer terug komt. Sommige Aziatische partijen die komen naar stadskanaal toe, om te kijken. Laaggeschoolde mensen, hartstikke goedkoop. Dan kunnen we vanaf hier de Europese markt bedienen. Vanuit Azië kan dat niet meer natuurlijk.

### **Jeroen Drewes**

Wat dat betreft is het een kans.

### **Michel Veenma**

Ja wij hebben qua voorzieningenniveau veel te danken aan Philips. En nu is het aan de gemeente om dat een beetje op peil te houden. En dan kijk je naar Oldambt, die 30 miljoen krijgt en daar dan een theater van bouwt. Terwijl er hemelsbreed op 20 km afstand een staat, hier in stadskanaal. Dat zijn dan keuzes waar je je hoofd over krabt.



**Jeroen Drewes**

Hoe komt dat zo, vraag ik me af. Er mist een schakel voelt het.

**Michel Veenma**

Ja.... Aan de ene kant voelt het als politiek. Even profileren met een prestige object. Ik leg de eerste steen, open het en dan zit mijn termijn er weer op. De provincie heeft een beperkte invloed op, wat is waar mogelijk. Een POP heeft een verordening over wat waar kan. Een mall kan bijvoorbeeld alleen net buiten Groningen. Niet in stadskanaal, niet in veendam enz. Maar daar is nu een uitzondering op die ervoor zorgt dat er een stu meer mogelijk is. En wat er gebeurd is toch een beetje concurrentie tussen gemeentes. Wij hebben hier een ziekenhuis. En wat doen ze nu in Winschoten. Daar bouwen ze ook een ziekenhuis. Maar is dat slim, kun je niet gaan samenwerken? Maar dat is nog niet zo ver.

**Jeroen Drewes**

Is dat met alle gemeentes zo voor jullie of hebben jullie met de een een betere band dan met de andere?

**Michel Veenma**

Vanuit origine hebben wij een samenwerking met 7 oost Groninger gemeentes. Op economisch gebied zijn we nog steeds goed bezig daarmee, vanuit economie hebben wij allemaal de neuzen dezelfde kant op staan. Alleen de bestuurders moeten nog even meegaan in dat hele traject. We zitten met z'n allen achter de bedrijven aan, we vissen allemaal in dezelfde vijver. Als ik hoor dat PostNL een nieuw distributiecentrum zoekt dan bellen we allemaal op. En wie gaat ermee vandoor? Hoogezand, die zit net buiten ons verbond. Om de simpele reden dat ze naast de a7 liggen. Als je nou zegt we gaan samenwerken, dan kan dat inhouden dat we iemand doorwijzen naar een andere gemeente op grond van betere voorwaarden voor een bepaald soort bedrijvigheid.

En dat zijn lastige dingen, een bestuurder wil dat niet horen. Maar als het regent in Veendam druppelt het in stadskanaal. Maar dat is nog toekomstmuziek.

**Jeroen Drewes**

Zit er nog veel aan plancapaciteit in deze regio?

**Michel Veenma**

Nee. In de regio (Oost Groningen) daar zit nu niet veel meer in. Er wordt binnenkort een nieuw onderzoek gestart voor vraag/aanbod bedrijventerreinen. Waar kunnen we op inspringen, wat zijn de hiaten.

Toch gaat het hier wel goed. We hebben in 2011 meer bedrijventerreinen verkocht dan de hele regio Groningen-Assen. Maar wat zijn dat, de lokale partijen. De kleine jongens. Als er een chineze partij langskomt en er staat in de krant: chineze melkpoeder fabriek bouwt in assen. Dan is dat politiek, want diezelfde partij spreek ik ook, en het is helemaal niet duidelijk dat hij in Assen gaat komen.

**Jeroen Drewes**

Ik krijg van jou een beetje het idee dat het qua bedrijventerreinen wel goed gaat. Gaat het meer om het centrumgebied?

**Michel Veenma**

Beide. Maar we hebben iig de keuze gemaakt om in 2003 de bedrijventerreinen niet meer in eigen beheer te hebben. DCM heeft het voormalig philips terrein gekocht voor 1 euro. Vervolgens voor 6 miljoen geherstructureerd maar er is uiteindelijk niks in gekomen. Ook het andere terrein is DCM helft aandeelhouder. Ook dat is failliet gegaan. Maar wij als gemeente hebben daar geen financiële last van gehad. Maar we staan nu wel voor de keuze: wat gaan we doen, gaan we het zelf doen, gaan we weer met een partner in zee of laten we het helemaal aan de markt over?

**Jeroen Drewes**

Hoeveel belang hebben jullie daarbij? Wat moet er nog gebeuren?

**Michel Veenma**

Je hebt er geld in zitten. Je hebt er investering in. Die is er al wel lang uit maar toch. Die exploitatie is natuurlijk wat interessant is, maar ook risicovol voor een partij. Wij zitten hier met lokale partijen om de tafel, en we zorgen dat het wel vol komt. Het is niet zoals 10 jaar geleden maar het komt wel vol. Ja, laatst 9000 m2 aan een bedrijf dat gewoon verplaatst is binnen de gemeente.

Bedrijventerreinen gaat dus best redelijk, centrum blijft lastig. Er moeten keuzes gemaakt worden, dit blijkt ook uit rapport van het ministerie. Maar dit is uiteindelijk politiek. Gaan wij Alteveer niet meer investeren. Of musselkanaal.

**Jeroen Drewes**

Lukt het jullie om daar keuzes over te maken?

**Michel Veenma**

Nee. Daar is nog geen keuze over gemaakt.

**Jeroen Drewes**

Gebrek aan besef dat het zo loopt bij de politiek? Of is het toch meer het idee dat hier leeft om toch echt meerdere kernen in de lucht te houden?

**Michel Veenma**

Ik denk het zoeken naar en het nog niet accepteren dat je te maken krijgt met bevolgingskrimp. Het nog steeds willen tegen houden. We zien nu wel dat het centrum wel alles probeerd op te pakken. Die denken, we zien het als probleem, het is een heel negatief verhaal, maar we gaan het wel samen oplossen. En de gemeente wil hier natuurlijk wel aan meewerken.

**Jeroen Drewes**

Hoe is jullie rol daarin? Steunen jullie tot er iets komt?

**Michel Veenma**

Wij faciliteren op een positieve manier. We gaan het niet zelf bedenken. Wij hebben een ja tenzij principe waarbij heel positief word aangepakt. We gaan wel proberen dingen aan elkaar te koppelen, om te kijken naar de haalbaarheid van zulke plannen. Wij faciliteren dat, maar gaan het eigenlijk niet zelf bedenken, dan heeft de gemeente het ook gedaan he.

**Jeroen Drewes**

Organiseren ondernemers zich tegenwoordig ook beter?

**Michel Veenma**

Ja. Er wordt meer georganiseerd, ze organiseren zich ook qua personen. Zij hadden vroeger overleg met de gemeente en dat ging zeg maar altijd op het stoeptegel niveau. Inmiddels willen wij met hun wat meer op een strategisch niveau met hun praten. Daar hebben we moeite met het vinden van de juiste mensen. Ze kunnen nog niet de slag maken op strategisch niveau. Ze zijn veelal te veel bezig met hun eigen winkel wat heel logisch is natuurlijk. Hoe kun je met zijn allen er voor zorgen dat je het centrum levendig houdt.

**Jeroen Drewes**

Oke, volgens mij zijn de meeste vragen zo inmiddels al wel beantwoord. Dankuwel!

## 12 juni 2013 - Interview 3 Eric Hoppenbrouwer (Beleidsadviseur Ruimtelijk-Economische Ontwikkeling, Provincie Drenthe)

Codering:

**BEDRIJVENTERREINEN**

**CENTRUMGEBIEDEN**

**BESTUURLIJKE OMGEVING EN KEUZES**

**Jeroen Drewes**

Hoe kijken jullie als provincie tegen deze problematiek aan?

**Eric Hoppenbrouwer**

Over bedrijventerreinen kan ik zeker wat vertellen. Ik ben namelijk trekker, ruimtelijk economische ontwikkeling en trekker van het thema vestigingsklimaat. We hebben een economisch beleid. Bestaand uit een vijftal speerpunten, waar vestigingsklimaat dus 1 van is. Hier staat ons beleid in omschreven hoe wij eigenlijk omgaan met bedrijventerreinen. Dit verhaal vestigingsklimaat is met name gericht op bedrijventerreinen. **Voor bedrijventerreinen ligt de focus voornamelijk op stedelijk netwerken.** Stedelijk netwerk Groningen-Assen, daar zit ook Tynaarlo en Noordenveld in. En de Zuidas, dan hebben we het over Emmen, Coevorden, Hoogeveen en Meppel. Gemeente de Wolden zit daar ook nog in. Samenwerking is hier vooral bij regionale bedrijventerreinen, terreinen waar de grote jongens zitten. **De wat kleinere kernen, waar het hier over gaat, vallen hier eigenlijk een beetje buiten.** Dat wil niet zeggen dat we daar helemaal niks mee doen. Bijvoorbeeld Midden-Drenthe (Beilen). Die hebben ook een bedrijventerrein. Dus daar vind natuurlijk ook afstemming plaats.

Meer de gemeentes die buiten die stedelijke netwerken vallen om daar regionale afstemming mee te bereiken. We komen dus eens in de zo veel tijd samen met die gemeentes om af te stemmen, wat is de stand van zaken, wat zijn de plannen voor bedrijventerreinen, wat zijn de uitbreidingsplannen of wat dan ook. Dit proberen we wel in kaart te brengen. De relatie met krimp, dan zit je met name in Zuid-Oost Drenthe (Borger-Odoorn, Aa en Hunze). **De relatie krimp en bedrijventerreinen hebben we nog niet expliciet gelegd. Wel wat betreft centrumvoorzieningen.**

**Jeroen Drewes**

Er zal dan vooral sprake zijn van leegstand op oude terreinen terwijl er wel nieuw gebouwd wordt.

**Eric Hoppenbrouwer**

Ja oke, maar dat geldt natuurlijk niet alleen voor deze regionale kernen. In de grote steden zijn hier afspraken over. Bij Groningen-Assen zijn we hier mee bezig geweest. 1/3 van de plannen is al geschrappt.

**Jeroen Drewes**

Ja, dat is wel gezond denk ik....

**Eric Hoppenbrouwer**

Ja precies. Met het oog op bestaande terreinen om te kijken wat daar nog mogelijk is. Een ander beleidsmatig aspect waar we nu mee bezig zijn is de SER (sociaal economische raad) ladder. De SER

heeft ongeveer 10 jaar geleden dezelfde constatering gemaakt. Er zijn heel veel oude bedrijventerreinen en ondertussen worden er wel telkens nieuwe terreinen aangelegd. Met name in het kader van zorgvuldig ruimte gebruik is dat niet wenselijk natuurlijk. Er staan terreinen te verpauperen terwijl er ook nieuwe worden aangelegd. Vanuit gemeentelijk oogpunt is het op zich wel logisch. Er zijn bepaalde gelden te verdienen. Het is relatief makkelijker om een nieuw bedrijventerrein uit te zetten dan een oude opnieuw op te knappen. Toen hebben zij de SER ladder bedacht. Die bestaat uit 3 tredes, 1<sup>e</sup> trede is of er überhaupt behoefte is. De 2<sup>e</sup> trede is een check om te kijken of het niet op een plek in de bestaande voorraad is op te lossen. De 3<sup>e</sup> trede wordt er gekeken of er eventueel uitleg mogelijk is. Dit is ook verwoord in ons omgevingsbeleid. Dus eigenlijk ieder initiatief, ongeacht van welke gemeente het is moet eerst getoetst worden aan de SER ladder.

#### **Jeroen Drewes**

Jullie hebben in dit geval wel een superviserende rol binnen de provincie. Zien jullie ook ontwikkelingen die niet wenselijk zijn? Net over de gemeentegrens ontwikkelen die bijvoorbeeld gelijktijdig plaatsvinden?

#### **Eric Hoppenbrouwer**

Ja, dat vraagstuk heb je vaak wel inderdaad. Beilen bijvoorbeeld, hebben een bedrijventerrein en willen dit wellicht uitbreiden. Maar goed, Assen ligt een paar kilometer verderop, en half leeg. Dus de vraag is. Ja, wil je hier nou in Midden-Drenthe nou een nieuwe bedrijventerrein voor aanleggen? Dan kom je vaak op het punt van: om wat voor bedrijvigheid gaat het. Gaat het dan om lokale bedrijven? Die een lokale klantenkring hebben, en werken met lokale leveranciers. Als dat het geval is, en ze zitten krap in hun jasje, dan zou je kunnen overwegen om daar te gaan zitten. Dat moeten ze dan wel echt aantonen. Ze moeten niet met regionale bedrijven komen die daar dan gaan zitten. Dat gebeurt waarschijnlijk toch niet. In die zin zou het een onwenselijke ontwikkeling zijn als daar een regionaal bedrijventerrein werd aangelegd.

#### **Jeroen Drewes**

In hoeverre kunnen jullie de gemeente daar aan houden?

#### **Eric Hoppenbrouwer**

Dan zeggen wij, dat bestemmingsplan kunnen we niet wijzigen. In het principe kunnen wij dat dus dwarsbomen.

Dat over bedrijventerreinen. Over centrumgebieden... Heb je het dan met name over winkels of?

#### **Jeroen Drewes**

Ja, met kernen van dit formaat heb je het dan voornamelijk over het winkelareaal.

#### **Eric Hoppenbrouwer**

In de huidige situatie, doen we daar nog iets minder aan. Centrum ontwikkeling is eigenlijk aan gemeentes. De wat meer perifere detailhandel-achtige ontwikkelingen, bouwmarkten en dat soort grootschalige concentraties. Daar gaan we wel wat van vinden. Dan kijken we altijd wel, als zo'n ontwikkeling ergens staat gepland, wat betekent dat voor het centrumgebied? Betekent dat dat het centrum het moeilijk krijgt?

Over het algemeen zijn bouwmarkten niet heel concurrerend met het centrumgebied, maar je ziet wel steeds meer een vervaging. En dat kan nog wel eens gevolgen hebben voor de centrumgebieden.

Maar we zitten nu ook midden in het krimpverhaal ook. De conclusie van een recent uitgevoerd onderzoek was dat detailhandel sowieso al een lastige markt is in deze tijd. Met crisis en internetwinkelen en alles van dien. En dan heb je het krimpgebied nog zelf, dus dan heb je krimp in het kwadraat. Dat betekent nog al wat voor de winkelgebieden in de kernen. **De belangrijkste aanbeveling was aan de overheden, waar wil je nu op in zetten? Eigenlijk moet je je gaan focussen op bepaalde centrumgebieden die kansrijk zijn. En niet op allerlei kernen.**

#### **Jeroen Drewes**

Ik heb het idee dat misschien al wel eerder is gezegd, misschien niet in detailhandel maar wonen, of leefbaarheid. Heb jij het idee dat dat ook haalbaar is in zo'n context?

#### **Eric Hoppenbrouwer**

Ja... Het is politiek. Heel lastig. Als je zegt dat je je op 1 kern richt en de ander ga je je niet op focussen, ja dat betekent nog al wat. Je moet durven kiezen. En dat is nogal eens lastig.

#### **Jeroen Drewes**

Heb je het idee dat bij beleidsmakers dat besef nu wel begint te komen? Dat er misschien wel een keus gemaakt moet worden?

#### **Eric Hoppenbrouwer**

Dat begint wel wat te komen, zeker met alle leegstand berichten over winkels en kantoren. Dat besef begint wel te komen. **Maar om daadwerkelijk die keuze te maken is op dit moment nog een stap te ver.**

#### **Jeroen Drewes**

Los daarvan blijkt het moeilijk om in verschillende gebieden de neuzen dezelfde kant op te krijgen.

#### **Eric Hoppenbrouwer**

Ja, maar daar zijn op zich wel voorbeelden van. Dat binnen gemeentes meer de nadruk wordt gelegd op het centrumgebied. En de aanloopstraten zijn hier vaak de dupe van. Hier is door crisis bijvoorbeeld leegstand ontstaan. **En dan zie je wel dat meer getransformeerd wordt naar meer een normale straat. En de winkels overbrengen naar het centrumgebied.** Dat zie je wel gebeuren. Maar als je het echt per kern bekijkt is het een ander verhaal. **Winkels overplaatsen van de ene kern naar de andere kern is echt nog een stap te ver.**

#### **Jeroen Drewes**

Zo'n uitspraak wordt nog niet gedaan?

#### **Eric Hoppenbrouwer**

Hier zitten natuurlijk wel haken en ogen aan. Wat betekent dit voor de leefbaarheid en de kosten van zo'n verplaatsing zijn ook hoog natuurlijk. Aan de andere kant zijn mensen steeds mobieler, dus mensen in heel kleine kernen die doen hun boodschappen al niet meer in het dorp. Een bepaalde doelgroep, de ouderen en minder mobiele daar moeten we een oplossing voor vinden. Dat is wel even een belangrijke. Laatste jaren is dit toch een onderwerp van discussie. We zijn daar nu ook over in gesprek met gemeentes, hoe gaan we hier nou mee verder. Hoe gaan we dit nou verder vormgeven.

#### **Jeroen Drewes**

Op kern niveau is het al moeilijk om tegen de een ja te zeggen en de ander nee. Over gemeentegrenzen heen getild word het nog complexer, een grens is ook maar arbitrair.

**Eric Hoppenbrouwer**

Ja, dat is de volgende stap. Je moet het elkaar ook gunnen natuurlijk. Hetzelfde geldt voor bedrijventerreinen. Dat wil iedere gemeente natuurlijk. Iedereen wil werkgelegenheid naar zich toe trekken. En als je nu regionale afspraken hebt gemaakt over bedrijventerreinen, en een bepaalde gemeente kampt gewoon met heel veel leegstand, en er komt een ondernemer die daar wil gaan zitten. Een regionale partij. Ja, volgens de afspraak zou je dan moeten zeggen, ja je moet naar de centrumgemeente, maar ja... Dat zijn wel heel lastige dingen hoor.

**Jeroen Drewes**

Los van dat het ergens staat, voelt het voor zo'n gemeente tegennatuurlijk om nee te zeggen tegen zo'n grote vis.

**Eric Hoppenbrouwer**

Ja. Er vindt sowieso regionale afstemming plaats, we hebben veel contact met gemeentes. Het een en ander is verankerd in ons economisch beleid

**Jeroen Drewes**

Ja, er gebeurt dus veel. Het is alleen moeilijk om nog even die laatste stap te kunnen zetten.

**Eric Hoppenbrouwer**

Ja, dat is het! Vooral de crisis, dat speelt ook parten. Plannen moeten worden geschrappt, maar gemeentes hebben al gronden verworven. En als je dat op eens mag omturnen en afboeken naar landbouwgrond en je zit al in de crisis.... Daar word niemand blij van. Dat maakt het wel lastiger ook.

**Jeroen Drewes**

Ja, in dat opzicht moet iedereen in het groter belang denken...

**Eric Hoppenbrouwer**

Ja, maar dat is juist in deze tijd lastig, merk je wel. Andere kant, er zijn gemeentes die hebben nog gigantisch veel plannen in de pijplijn. Ja, is dat nog reeel in deze tijd, vraag ik me dan af? (bedrijventerreinen)

**Jeroen Drewes**

Dit zijn de gemeentes die buiten die regioverbanden vallen?

**Eric Hoppenbrouwer**

Beide, binnen maar ook buiten. Groningen-Assen heeft het nu gedaan maar de rest moet nog volgen. Bedrijventerreinen in de gebieden buiten die regio's zijn ook wel hele kleine. Ik vraag me af of als gevolg van krimp dat die bedrijventerreinen op eens helemaal omvallen. Wat je verder nog ziet is dat de behoefte de laatste tijd een beetje is veranderd. De behoefte aan formele bedrijventerreinen is kleiner. De ZZPer bijvoorbeeld werkt vanuit huis. Waar ga je die huisvesten als zij een kleine werkplek nodig hebben?

Hier worden andere dingen belangrijk. Zoals bijvoorbeeld internetverbinding. Gebieden waar dit nog niet aanwezig is daar word nu ook iets mee gedaan. Dat is ook onderdeel van het vestigingsklimaat eigenlijk. Die trend is er ook steeds meer, **de behoefte aan menging van bedrijventerreinen met voorzieningen, kinderopvang of wat dan ook**. Pure monofunctionele bedrijventerreinen niet meer.

#### **Jeroen Drewes**

Heb jij het idee dat bedrijven zich beter organiseren, tegenover de gemeente of jullie?

#### **Eric Hoppenbrouwer**

**Ja, wat betreft park management zijn er wel de nodige organisaties**. Wat dat betreft zie je wel dat meer mensen zich organiseren. Voornamelijk ook op kwaliteit van bedrijventerreinen te verbeteren of te borgen. Die trend zien we wel. De organisatiegraad is wel groter. Zeker als je die kwaliteit over 10-20 jaar wil waarborgen is dit wel een positieve ontwikkeling. Dat zie je ook voor breedband bijvoorbeeld. Als op bedrijventerreinen breedband niet tot stand komt dan pakken ondernemers dat gezamenlijk op.