beschikbaarheid bedrijventerrein Winterswijk

december 2018

Movares
adviseurs & ingenieurs

Inhoud

1.	**Uw vraag**	**5**
	§ 1.1 Regionaal Programma Werklocaties (RPW)	5
	§ 1.2 Lokaal gebonden bedrijven	7
	§ 1.3 Doelen	7
2.	**Bronmateriaal**	**9**
	§ 2.1 Adressenlijst ondernemingen	9
	§ 2.2 Luchtfoto's	9
	§ 2.3 Kamer van Koophandel	9
	§ 2.4 Kadastrale kaarten	11
	§ 2.5 Gehanteerde definities	11
	§ 2.6 Basis voor monitoring	11
3.	**Onze aanpak**	**13**
	§ 3.1 Waarnemingen	13
	§ 3.2 Enquête	15
	§ 3.3 Interviews	15
	§ 3.4 Deskresearch	17
	§ 3.5 Workshops met stakeholders	17
	§ 3.6 Verwerking in GIS en data-analyse	19
4.	**Inzicht in uitbreidingsbehoefte**	**21**
	§ 4.1 Resultaten waarnemingen	21
	§ 4.2 Resultaten enquête	21
	§ 4.3 Resultaten interviews	24
	§ 4.4 Uitbreiding binnen kavel	25
	§ 4.5 Uitbreiding buiten kavel	25
5.	**Inzicht in verplaatsingsbehoefte**	**27**
	§ 5.1 Als het echt niet anders kan	27
	§ 5.2 Verplaatsing naar bestaande kavel	29
	§ 5.3 Verplaatsing naar nieuwe locatie	29
6.	**Conclusie**	**31**
	§ 6.1 Output: behoefteraming	31
	§ 6.2 Output: proces	32
	§ 6.3 Output: stedelijke herverkaveling	33

Bedrijventerrein Beatrixpark
Bedrijventerrein Europark
Bedrijventerrein Misterweg
Bedrijventerrein Vèèneslat Noord
Bedrijventerrein Vèèneslat Zuid
Bedrijventerreinen
Bedrijventerrein Beatrixpark
Bedrijventerrein Europark
Bedrijventerrein Misterweg
Bedrijventerrein Vèèneslat Noord
Bedrijventerrein Vèèneslat Zuid
0,25 0,13 0 0,25 0,5 0,75 1
Kilometers
Esri Nederland, beeldmater

Movares

1. Uw vraag

Gemeente Winterswijk kampt met een beperkte hoeveelheid vrij uitgeefbaar bedrijventerrein. Vanaf medio 2019 komt bedrijvenlandgoed Slinge beschikbaar. Binnen de gemeente is een transformatie van het terrein Arrisveld (Beatrixpark) in uitvoering en op het terrein Dennenoord vindt een deelsanering plaats. Tot slot is er nog ruimte beschikbaar op het voormalig emplacement aan de Parallelweg (Spoorzone). Deze gronden worden niet door de gemeente uitgegeven, maar zijn wel beschikbaar voor bedrijfsvestiging. Daarmee zijn alle uit te geven percelen op beschikbare locaties benoemd. In de huidige situatie speelt, naast het tekort aan nieuw uitgeefbare grond, ook het risico op veroudering en leegstand op de bestaande terreinen.

Gemeente Winterswijk vraagt:

1. De uitbreidingsbehoefte van de lokaal gebonden bedrijvigheid in beeld te brengen.
2. Argumentatie te leveren voor de deze uitbreidingsbehoefte richting RPW en Provincie
3. Een plan van aanpak voor monitoring van de uitbreidingsbehoefte.

§ 1.1 Regionaal Programma Werklocaties (RPW)

De regio Achterhoek werkt op dit moment aan een actualisatie van het Regionaal Programma Werklocaties (RPW), met als doel om deze in het voorjaar 2019 vast te stellen. In het kader van deze actualisatie is een kwantitatieve (2016) en een kwalitatieve (2017) analyse uitgevoerd door bureau Stec. Uit deze onderzoeken wordt geconcludeerd dat sprake is van een groot overschot aan bedrijventerreinen in de Achterhoek, zowel in harde als in zachte plancapaciteit. Daarnaast wordt vastgesteld dat in Winterswijk geen sprake is van overschot, maar dat krapte dreigt. De markt voor bedrijventerreinen in deze regio is sterk lokaal. Met andere woorden: 'Beschikbaar bedrijventerrein elders in de regio is markttechnisch geen alternatief voor de groeibehoefte van het lokale bedrijfsleven'. In welke mate de provincie Gelderland deze conclusie ondersteunt wordt duidelijk bij de behandeling van het nieuw op te stellen RPW, medio 2019.

Bedrijven binnen de kom

Bedrijventerrein Beatrixpark

Bedrijventerrein Parallelweg

Bedrijventerrein Vééneslat Zuid

§ 1.2 Lokaal gebonden bedrijven

De gemeente Winterswijk wil de ruimtebehoefte van lokaal gebonden bedrijvigheid op een juiste en onderbouwde wijze inbrengen in de voorbereiding en vaststelling van het RPW. Dit onderzoek dient ertoe om de lokale behoefte aan bedrijventerrein in beeld te brengen.

Om inzicht te verwerven wanneer frictie tussen vraag en aanbod van bedrijventerrein ontstaat, wordt een confrontatie in de tijd uitgezet, zowel in kwantitatief als kwalitatief opzicht. Deze analyse vormt de basis voor een integraal plan van aanpak gericht op het voldoende beschikbaar hebben en houden van uitgeefbaar bedrijventerrein in Winterswijk, met daarin aandacht voor:

a. Benodigde hoeveelheid (en kwaliteit van) nieuw bedrijventerrein.
b. Revitaliseringmogelijkheden voor locaties die kwalitatief niet meer aansluiten op de vraag.
c. Verminderen en voorkomen van leegstand.

Bij de het uitvoeren van het onderzoek zijn de volgende aandachtspunten van belang:

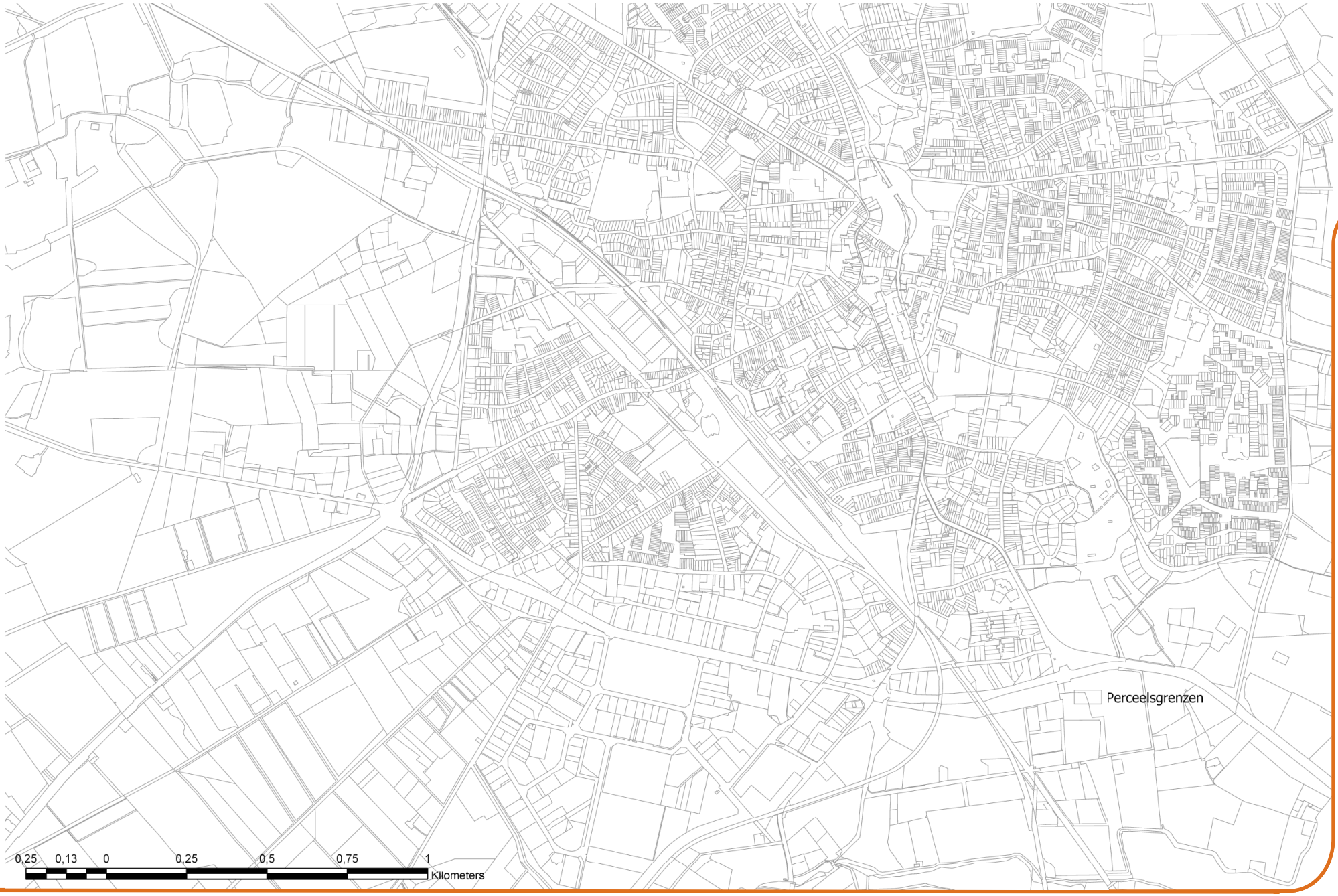
- Een uitvraag onder de bedrijven gevestigd op de bedrijventerreinen is onderdeel van het onderzoek. Industriekring OWIN ondersteunt dit onderzoek.
- Aandacht voor regionale ontwikkelingen (ook in de Duitse grensregio), zowel op het gebied van bedrijventerreinontwikkeling, economie, arbeidsmarkt als infrastructuur, en de effecten hiervan op bedrijventerreinen.
- Bij de kwalitatieve (mis)match van vraag en aanbod gaat het in ieder geval ook om: milieucategorie, kavelgrootte, ontsluiting, inpassings- en beeldkwaliteitseisen en m^2 prijs.
- Zowel regio Achterhoek als provincie Gelderland hebben geconcludeerd dat het genoemde Stec rapport uit 2016 niet meer actueel is. Gezamenlijk geven zij opdracht voor nieuw kwantitatief en kwalitatief onderzoek, voor de gehele regio Achterhoek, als nieuwe basis voor het op te stellen RPW.

Dit regio-onderzoek zal overlap hebben met het lokale onderzoek voor Winterswijk. Gemeente Winterswijk wil waar mogelijk de uitkomsten van het eigen lokale onderzoek inbrengen in het regio-onderzoek: het hier aangeboden onderzoek hanteert een andere basis dan het regio-onderzoek (basis: het WLO-scenario, toekomstverkenning Welvaart en Leefomgeving, PBL). Afwijkingen tussen de bevindingen kunnen gemotiveerd worden richting regio en provincie Gelderland, zodat verwerking in het RPW mogelijk is.

§ 1.3 Doelen

- Het primaire doel van het onderzoek is komen tot een goede onderbouwing en plan van aanpak voor de beschikbaarheid van voldoende bedrijventerrein van de juiste kwaliteit, voor besluitvorming in college en raad met als achterliggend doel behoud lokaal gebonden bedrijvigheid.
- Het secundaire (en randvoorwaardelijke) doel van het onderzoek is het verkrijgen van een goede onderbouwing voor het veiligstellen van voldoende ontwikkelruimte in het nieuw op te stellen RPB en daarmee de Provincie te overtuigen met kwalitatieve input.
- Subdoel van het onderzoek is een basis leggen voor een informatievoorziening ten behoeve van het plan van aanpak om de bedrijventerreinbehoefte steeds actueel te houden en te kunnen monitoren.

In deze rapportage zijn bedrijfsnamen om reden van mogelijke strategische belangen van de bedrijven niet opgenomen.



Movares

2. Bronmateriaal

Voor de uitvoering van dit onderzoek is gebruik gemaakt van de volgende informatiebronnen:

§ 2.1 Adressenlijst ondernemingen

Gemeente beschikt over een lijst met alle ondernemingen die binnen de gemeente zijn gevestigd op adres zonder bedrijfsnaam. Detailhandel, horeca en recreatie ondernemingen zijn er zoveel als mogelijk uitgefilterd. Er is echter bewust gekozen om niet vooraf teveel te filteren om er zeker van te zijn alle relevante ondernemingen in de enquête te kunnen meenemen. De gehanteerde lijst bestaat uit 983 adressen.
De adressenlijst van de gemeente is via de BAG (Basisregistratie Adressen en Gebouwen) gekoppeld aan kadastrale percelen; de zogenaamde adreskavels. Merk op dat niet alle percelen gemerkt zijn als adreskavel. Bedrijven kunnen dus meer percelen in gebruik hebben, dan alleen de adreskavel. Dit is voor zover noodzakelijk binnen dit onderzoek handmatig uitgevoerd op basis van uit interviews verkregen informatie.

Ordening van de informatiebron: per adres.

§ 2.2 Luchtfoto's

De bottom up methode, die is gehanteerd, start met een analyse van luchtfoto's over een reeks van jaren. Er is gebruik gemaakt van luchtfoto's uit de achtereenvolgende jaren 2004 tot en met 2014. De luchtfoto's zijn bij elkaar gebracht op één beeldscherm waarbij ze allemaal eenzelfde view laten zien. Hierdoor is het gemakkelijk om veranderingen op de bedrijfskavel in een reeks van jaren waar te nemen. Kavels die een intensief gebruik laten zien van de ruimte, zijn waargenomen en aangetekend.

Ordening van de informatiebron: per kavel

§ 2.3 Kamer van Koophandel

Kamer van Koophandel beheert de inschrijvingen in het handelsregister van alle ondernemingen in Nederland. Zij registreert de bedrijfsnaam, het vestigingsadres, de bedrijfsvorm en de activiteiten van de onderneming. Deze informatie kan van belang zijn om inzicht te krijgen in de besluitvormingsstructuur die weer van invloed is op verplaatsings- of uitbreidingsbeslissingen van een bedrijf. De activiteit is van belang om te weten wat voor type en categorie bedrijf het betreft; ook holdings, assurantiekantoren, verenigingen en detailhandelsvestigingen zijn ingeschreven in het handelsregister en daarmee niet altijd potentiële ruimtevragers op een bedrijventerrein.

De bedrijfsactiviteit wordt aangeduid met een code, de zogenaamde SBI-code. (Standaard Bedrijfs Indeling). Aan de hand hiervan is te traceren of je met (productie)bedrijven, industrie danwel dienstverlening, handel of nog iets anders te maken hebt. Deze SBI-codering wordt ook gebruikt bij bestemmingsplannen om een eerste indicatie van de milieucategorie van het betreffende bedrijf te bepalen (Staat van Bedrijfsactiviteiten).

Bedrijventerrein Vééneslat Noord

Het gebruik van de lijst blijkt onvoldoende nauwkeurig om bedrijven uit de lijst te filteren. Er zijn namelijk vaak meerdere SBI-codes op één kavel geregistreerd (zoals de BV en de holding, of de BV en de personeelsvereniging). Daarom is feitelijk de bedrijfsactiviteit achterhaald door aan de hand van het adres eerst de bedrijfsnaam en dan bijbehorende activiteit op te sporen. Dit is uitsluitend gedaan voor zover relevant voor het onderzoek. Op deze wijze zijn diverse ondernemingen uit de enquête niet verder meegenomen in het onderzoek, omdat deze ondernemingen zich niet op een bedrijventerreinen vestigen.

Ordening van de informatiebron: per bedrijf

§ 2.4 Kadastrale kaarten

Informatie vanuit het onderzoek is gevisualiseerd op kaartbeelden. Dat is perceelsgewijs gebeurt. Er zijn daartoe vrijelijk beschikbare databestanden (PDok) gebruikt, afkomstig van het kadaster. Het Kadaster is de organisatie die registreert welk stuk grond in eigendom is bij welke rechtspersoon. De perceelsnummers, ligging en grootte van de kavel is vrijelijk beschikbaar. Als ook de eigendom situatie in beeld moet worden gebracht, moet betaald worden voor de informatie.

Er is afgezien van aankoop van eigendomsinformatie, omdat ook deze informatie geen definitief uitsluitsel geeft over welke percelen bij welk bedrijf in gebruik zijn. Het vastgoed van veel bedrijven is veelal ondergebracht bij een ander bedrijf of rechtspersoon en kan ook zijn gehuurd. Huurinformatie is slechts bekend bij de eigenaar en niet openbaar traceerbaar.

Ordening van de informatiebron: per perceel. De vorm waarop de informatie beschikbaar is een kaart (zie afbeelding pag 8).

§ 2.5 Gehanteerde definities

Dit onderzoek spitst zich toe op de uitbreidingsbehoefte van lokaal gebonden bedrijvigheid. Bedrijven zijn lokaal gebonden indien de gemeente van vestiging niet zomaar kan veranderen zonder ingrijpende consequenties voor de bedrijfsvoering danwel de corporate identity van het bedrijf. In dit onderzoek is dat geval als:

- Grondstoffen ter plaatse worden gewonnen (zoals bij een steenfabriek en agrarische bedrijven)
- Het bedrijf haar oorsprong heeft in Winterswijk en nog steeds als zodanig bekend staat
- Het een familiebedrijf betreft waarvan de eigenaar in Winterswijk woont.
- Het bedrijf specialistische medewerkers in dienst heeft (branche) die woonachtig zijn in Winterswijk en directe omgeving. Door de perifere ligging van Winterswijk is specialistisch personeel vaak niet gemakkelijk verkrijgbaar en indien eenmaal verkregen kiezen medewerkers zelf ook voor Winterswijk als woonplaats. Bijgevolg zijn veel dienstverbanden bij de Winterswijkse bedrijven relatief lang.
- De klanten van het bedrijf vooral lokaal zijn (zoals bij garagebedrijven en autohandel met vooral particulieren als klant = detailhandel).

§ 2.6 Basis voor monitoring

Gemeente Winterswijk wil de uitbreidingsbehoefte van haar bedrijven vroegtijdig kunnen signaleren om de bedrijven direct te kunnen helpen als zij daar om vragen. Dat wil ze doen door het monitoren van deze uitbreidingsbehoefte. Dit onderzoek levert de benodigde informatie voor het bepalen van de huidige behoefteraming, maar heeft structurele uitbreiding nodig om permanente monitoring mogelijk te maken.

De basis van de benodigde informatie bestaat uit de bedrijvenlijst met vestigingsplaatsgegevens en SBI-code zoals de Kamer van Koophandel die bijhoudt en een koppeling van adressen met adreskavels uit het BAG-register. Via het bestemmingsplan kan een koppeling worden gemaakt met percelen die een bedrijfsbestemming hebben.

Door zelf bij te houden wie welke percelen in gebruik heeft ontstaat een juist beeld over de omvang van ieder bedrijf en kunnen bij een verplaatsingsbehoefte geschikte kavels in beeld worden gebracht.

Luchtfoto's Vééneslat noord Industrieweg (bron Dotka Data)

Movares

3. Onze aanpak

In onze aanpak gaan wij uit van een bottom up benadering. Uitgangspunt van onze methode is dat via waarnemingen van buitenaf gesignaleerd kan worden of een bedrijf nog goed functioneert op haar kavel. Als er sprake is van een overspannen situatie, accepteert het bedrijf een zekere mate van inefficiëntie, omdat men terugdeinst voor een grotere investering, namelijk verplaatsing. Bedrijven willen van nature niet verplaatsen; de reguliere bedrijfsvoering wordt hierdoor verstoord (de productie ligt stil, er zijn kosten mee gemoeid die niet behoren tot de natuurlijke productiekosten en er is expertise mee gemoeid die niet behoort tot de core business van het bedrijf). Men stelt verplaatsing daarom (vaak onbewust) uit.

Beschikbaarheid van betrouwbare informatie over de individuele bedrijven en het gebruik van de openbare ruimte door deze bedrijven is cruciaal om aan de hand van indicatoren te kunnen komen tot een voorspelling over een mogelijke verplaatsing. De voorspelling wordt betrouwbaarder naarmate een completer beeld van het functioneren van het bedrijf ontstaat in zijn omgeving. We komen tot een compleet beeld in verschillende stappen om zo efficiënt en doelgericht te komen tot een lijst bedrijven waar op termijn verplaatsing aan de orde kan zijn. In elke stap wordt de lijst verder verfijnd.

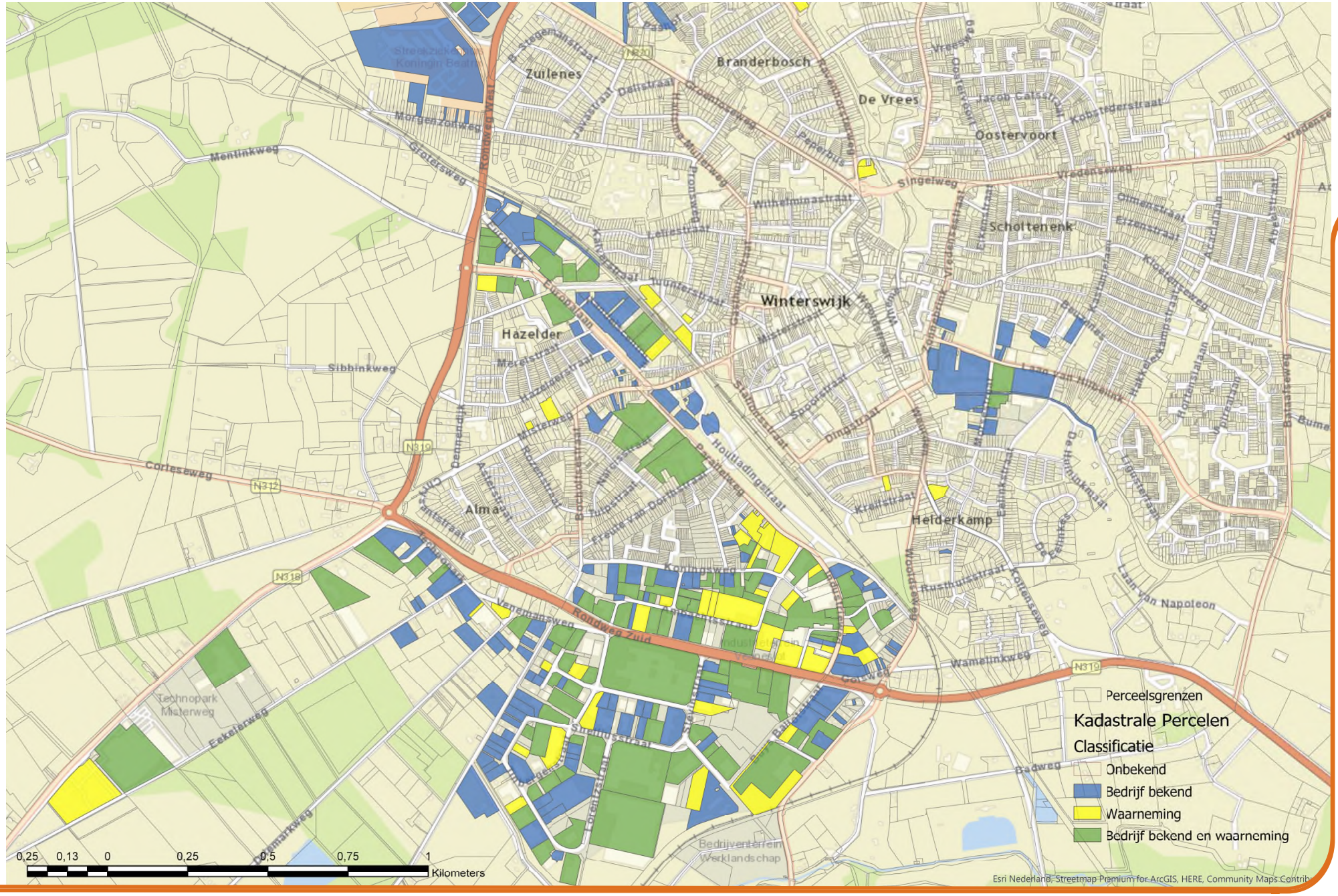
§ 3.1 Waarnemingen

Door luchtfoto's over een aantal opeenvolgende jaren met elkaar te vergelijken is gesignaleerd op welke kavels indicatoren aanwezig zijn die duiden op intensief gebruik van de kavel (zie afbeelding hiernaast). We noemen dat waarnemingen. Om tijdelijk intensief ruimtegebruik uit te sluiten zijn meerdere achtereenvolgende waarnemingen gedaan. In de praktijk blijkt dat slechts één of enkele indicatoren voldoende zijn voor een redelijk betrouwbare voorspelling over structureel intensief ruimtegebruik en een daaruit voortvloeiend een mogelijke verplaatsingsbehoefte.

De waarnemingen aan de hand van luchtfoto's zijn selectief aangevuld met waarnemingen vanaf de straat. Vanaf straatniveau kunnen uitbreidingen in hoogte beter worden waargenomen, evenals bijhuren van percelen of panden elders (aan de hand van de naam op een pand) en het gebruik van de openbare ruimte. De voorspelling wordt hiermee meer betrouwbaar, terwijl de ondernemer in kwestie zich nog vaak van geen inefficiency bewust is.

De waarnemingen zijn feitelijk een constatering van intensief ruimtegebruik op een kavel en dat kan mogelijk een indicatie zijn van inefficiency als gevolg van ruimtetekort, wat weer een voorbode kan zijn voor een mogelijke verplaatsingsbehoefte. Daarmee weten we nog niet zeker of en wanneer het bedrijf gaat verplaatsen of voor welke oplossing de ondernemer gaat kiezen. Zeker is wel dat de waarnemingen al zeer vroegtijdig een indicatie geven over het functioneren van het bedrijf hetgeen aanleiding kan zijn tot nader onderzoek en/of het gesprek aan te gaan.

Intensief ruimtegebruik duidt niet altijd op inefficiency. Of liever; in sommige bedrijfstakken is zeer intensief kavelgebruik gemeengoed in de bedrijfsvoering, zoals bij autohandel en aannemersbedrijven. Meer kavelruimte leidt bij deze bedrijven tot meer voorraad of opslag. De bedrijfsvoering wordt daarmee niet per se inefficiënter en het intensief kavelgebruik leidt ook niet tot een verplaatsing, hooguit bijhuren of kopen van een perceel. Bij dergelijke bedrijven zijn andere gegevens c.q. een gesprek nodig om een eventuele verplaatsingsbehoefte te kunnen voorspellen.


Perceelsgrenzen
Kadastrale Percelen
Classificatie
Onbekend
Bedrijf bekend
Waarneming
Bedrijf bekend en waarneming
0,25 0,13 0 0,25 0,5 0,75 1
Kilometers
Zuilenes
Branderbosch
De Vrees
Oostervoort
Scholtenenk
Winterswijk
Hazelder
Alma
Helderkamp
Rondweg Zuid
Rondweg West
Technopark Misterweg
Bedrijventerrein Werklandschap
Esri Nederland, Streetmap Premium for ArcGIS, HERE, Community Maps Contrib

Movares

§ 3.2 Enquête

Rechtstreeks de ondernemer vragen naar uitbreidings- of verplaatsingsplannen geeft betrouwbare en actuele input over de plannen van de bedrijven zelf. De gemeente Winterswijk heeft expliciet gevraagd om een uitvraag te doen aan alle gevestigde ondernemingen. Daartoe is een enquête opgesteld (zie bijlage).

Aangezien de gemeente niet over een complete lijst van bedrijfsnamen met adressen en mailgegevens beschikt, zijn bedrijven per brief, "aan de gebruikers van dit pand", geattendeerd op de enquête. Door een QR-code te scannen werden de ondernemers direct doorgestuurd naar een enquête op het internet.

De resultaten van de enquête leveren een waardevolle aanvulling op de waarnemingen waardoor het bepalen van de benodigde uitbreidingsruimte betrouwbaarder wordt. Daarnaast geeft de enquête inzicht in het functioneren van de bedrijven binnen de gemeente. Invullen van de enquête geeft aan dat ondernemers belang hechten aan de uitkomst.

De enquête dient ook om al verkregen gegevens en voorspellingen te ijken. De door ondernemers opgegeven aantal vierkante meter voor gewenste uitbreidingsruimte zijn in dit onderzoek gebruikt voor het bepalen van de behoefteraming. Deze opgegeven cijfers zijn indicatief. Om de beweegredenen en achtergronden van de opgegeven uitbreidingsruimte beter te kunnen duiden zijn ook interviews ingezet.

De resultaten van de enquête zijn verwerkt in een bedrijventabel.

§ 3.3 Interviews

De bedrijven, die bovenaan de lijst staan van bedrijven met een mogelijke verplaatsingsbehoefte, zijn benaderd voor een interview, althans voor zover ze hebben aangegeven benaderd te willen worden of daartoe bereid zijn gevonden.

Interviews zijn gehouden op locatie op het bedrijf zelf, waardoor de ondernemer in zijn eigen omgeving kon vertellen over het bedrijf, de oorsprong, de medewerkers, de ontwikkelingen in de branche, de plannen, etc. De interviews waren gestructureerd met een checklist. In de praktijk lieten we de ondernemer aan het woord en kwamen alle relevante aspecten vanzelf voorbij. Het voordeel van een persoonlijk interview is de nuance die zichtbaar wordt, een diepgang die je bij een vragenlijst vanaf afstand nooit kunt krijgen. Ondernemers gunnen je een kijkje in hun keuken. Hoewel het tijdrovend is om veel ondernemers te interviewen, is de rijkdom aan verkregen informatie en goodwill enorm.

Enkele interviews zijn telefonisch afgenomen als aanvulling op mailcontact. Telefonische interviews blijven meer op afstand dan persoonlijke gesprekken ter plaatse en leveren, mede door een sterker vraag-antwoord gestuurd format, minder genuanceerde informatie op.

Primair doel van de interviews was het bepalen van de lokale gebondenheid en het bevragen over mogelijke uitbreidings- of verplaatsingsplannen. Hoewel geen enkel bedrijf concreet heeft aangegeven te willen verhuizen, werden wel de mogelijke drijfveren achter een dergelijke beslissing duidelijk. De gesprekken leverden daarom een concreet beeld, op naam, van de behoefte van individuele bedrijven en of hun behoefte lokaal, regionaal of anders is gericht. De interviews hebben een cruciale kwalitatieve verdieping opgeleverd, die van invloed is op een mogelijke verhuisbeslissing. De gemeente Winterswijk kan op basis daarvan strategisch handelen.

Alle uitgevoerde interviews zijn gehouden op basis van vertrouwelijkheid. Dat wil zeggen dat gegeven informatie alleen in algemene zin voor het onderzoek wordt gebruikt, niet herleidbaar naar het bedrijf in kwestie.

§ 3.4 Deskresearch

De informatie verkregen uit waarnemingen, enquêtes en interviews is aangevuld met behulp van deskresearch. Deskresearch is ook ingezet om de noodzakelijke koppelingen die niet, of nog niet, digitaal kunnen worden gemaakt, te kunnen maken. Zo zijn bedrijfsnamen gezocht bij adressen, kon de aard van het bedrijf worden bepaald aan de hand van hun internetsites, zijn telefoonnummers en mailadressen op gezocht, etc. Internetsites geven veel informatie over de bedrijven.

Aangezien het onderzoek uitgaat van bottom up informatie en uiteindelijk op naam tot een behoefteraming komt, is bij de onderzoekers bekend welke bedrijven om welke ruimte vragen. In deze rapportage zijn bedrijfsnamen om reden van mogelijke strategische belangen van de bedrijven niet opgenomen.

§ 3.5 Workshops met stakeholders

Er zijn twee workshops georganiseerd met gemeente en stakeholders respectievelijk om strategische keuzen te kunnen maken en extra informatie op te halen t.a.v. bestaande leegstand en incourant gebruik.

De eerste workshop is gebruikt om samen met diverse medewerkers van de gemeente Winterswijk strategische keuzen te bepalen aan de hand van tot dan toe verkregen informatie. In deze workshop is de werkwijze toegelicht die de basis vormt voor het verkrijgen van noodzakelijke informatie om de uitbreidingsbehoefte van bedrijven te kunnen ramen. Er is toegelicht welke informatie ontbrak en hoe die is of kan worden verkregen. Dit vormt de basis van het verderop benoemde plan van aanpak behoefteraming. Met de verkregen informatie ontstaat een beeld welke gebieden mogelijk in aanmerking zouden kunnen komen voor stedelijke herverkaveling. Dit hangt uiteraard af van tal van andere factoren en blijft een keuze van de gemeente.

De tweede workshop is gebruikt om samen met gemeente, OWIN en lokaal bekende makelaars de hoeveelheid leegstand en incourant gebruik in beeld te krijgen. Bij de gemeente bestaat geen compleet beeld van leegstand of incourant gebruik en dat was ook geen onderwerp van het onderzoek.

WAM&VanDuren Bouw

Pentair Fairbanks Nijhuis Pompen

Jan Verhaegh Metaalrecycling

Obelink Vrijetijds markt

Movares

Het is echter wel nodig om een beeld te krijgen of bedrijven met een verplaatsingswens kunnen worden geholpen op een bestaande locatie. Hoe meer verplaatsingswensen kunnen worden ingevuld op bestaand terrein, hoe meer buitengebied kan worden gespaard en hoe meer dat bijdraagt aan een duurzame ruimtelijke ontwikkeling. Dit vormt de kern van de motivatie achter de ladder voor duurzame verstedelijking.

De in Winterswijk actieve makelaars zouden samen het meest complete beeld van leegstand en incourant gebruik kunnen hebben. De workshop diende er mede toe om te sonderen of de makelaars bereid zouden zijn deze informatie en ruimtevragen met elkaar te delen en in één systeem onder te brengen. Dit vergt aspect vergt nog nadere uitwerking in een vervolgfase bij de opzet en gebruik van een bedrijvendatabase.

§ 3.6 Verwerking in GIS en data-analyse

Omdat informatie op verschillende wijze en uit verschillende bronnen is verkregen, moeten alle gegevens ergens worden herleid naar koppelbare ingangen. De koppeling van informatie aan kadastrale percelen is noodzakelijk om het bestaande ruimtegebruik in beeld te krijgen en uitbreidingsopties in de nabijheid zichtbaar te maken.

- Waarnemingen zijn gedaan op perceelsniveau. Via deskresearch zijn de meeste percelen gekoppeld aan een bedrijfsnaam.
- Enquêtes zijn ontvangen op bedrijfsnaam en adres, dat via de BAG gekoppeld kan worden aan de adreskavel op de kaart.
- Interviews zijn op bedrijfsniveau en leverden ondermeer informatie op over de kavels die in gebruik zijn of al zijn verworven t.b.v. uitbreiding.

Niet alle percelen zijn gekoppeld aan een bedrijf. Voor het doel van dit onderzoek was dat niet strikt noodzakelijk. Voor het monitoren van de uitbreidingsbehoefte van lokaal gebonden bedrijvigheid en het proactief helpen van bedrijven door het wijzen op geschikt aanbod, is het wel nodig om alle bedrijfspercelen te alloceren.

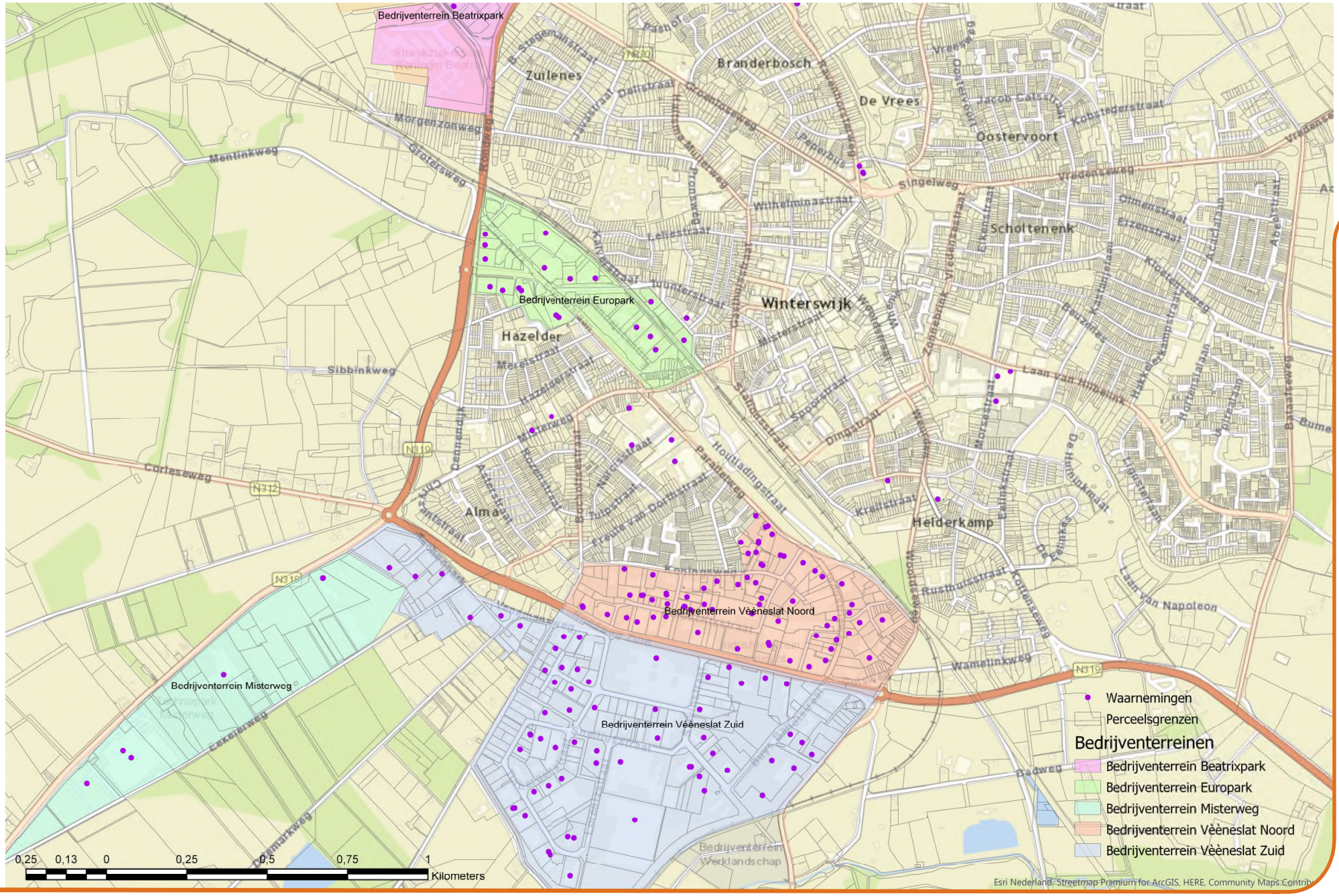
- Ten slotte zijn via deskresearch en waarnemingen buiten op locatie zoveel mogelijk leemtes in informatie ingevuld.

De workshop met makelaars heeft informatie opgeleverd waaruit een leegstandskaart herleid kon worden. Aangezien leegstand regelmatig wijzigt is steeds actualisatie nodig. Langdurige leegstand kan duiden op incourant vastgoed en mogelijk de noodzaak tot stedelijke herverkaveling.

De koppeling met kadastrale percelen maakt kaartanalyse mogelijk. De kaartbeelden laten zien:

- waar zich concentraties van intensief kavelgebruik voordoen,
- wat de grootste bedrijven zijn qua ruimtegebruik en waar die zitten,
- waar de bedrijven zijn gevestigd die aangeven ruimtetekort te hebben gehad en uitbreidingsbehoefte hebben
- en welke bedrijven die uitbreidingsruimte niet aanpalend aan hun huidige bedrijfskavel hebben en dus mogelijk een geheel of gedeeltelijke verplaatsingswens zullen krijgen.

Dat laatste geeft ook een beeld van in de toekomst vrijkomende kavels, mogelijk geschikt voor vestiging van andere bedrijven.


Bedrijventerrein Beatrixpark
Bedrijventerrein Europark
Bedrijventerrein Misterweg
Bedrijventerrein Vèèneslat Noord
Bedrijventerrein Vèèneslat Zuid
Zuilenes
Branderbosch
De Vrees
Oostervoort
Scholtenenk
Winterswijk
Hazelder
Alma
Helderkamp
Mentinkweg
Morgenzonweg
Grotersweg
Sibbinkweg
Corteseweg
Singelweg
Vredensweg
Houtladingstraat
Laan van Napoleon
Wamelinkweg
N319
N318
N312
0,25 0,13 0 0,25 0,5 0,75 1
Kilometers
Waarnemingen
Perceelsgrenzen
Bedrijventerreinen
Bedrijventerrein Beatrixpark
Bedrijventerrein Europark
Bedrijventerrein Misterweg
Bedrijventerrein Vèèneslat Noord
Bedrijventerrein Vèèneslat Zuid
Esri Nederland, Streetmap Premium for ArcGIS, HERE, Community Maps Contrib

Movares

4. Inzicht in uitbreidingsbehoefte

§ 4.1 Resultaten waarnemingen

Er zijn op 181 kavels vormen van intensief ruimtegebruik waargenomen. 122 waarnemingen betreffen structureel intensief ruimtegebruik in alle opeenvolgende jaren waarin onderzoek is verricht.

Bij 11 kavels hield het intensief ruimtegebruik op in het laatste jaar van onderzoek. Dit kan erop duiden dat de betreffende ondernemer in het laatste jaar van onderzoek een oplossing heeft gevonden voor het intensief ruimtegebruik en bijvoorbeeld ruimte heeft bijgehuurd of gekocht of is verplaatst.

Bij 2 kavels is het intensief ruimtegebruik gesignaleerd in het laatste jaar van onderzoek. Dit zou kunnen duiden op bedrijven die uit hun jasje aan het groeien zijn.

Alle waarnemingen zijn op het kaartje op pag 20 weergegeven met paarse bolletjes. Gebieden met veel waarnemingen duiden op bedrijven met intensief ruimtegebruik en mogelijk inefficiënte bedrijfsvoering. Meerdere waarnemingen op aan elkaar grenzende percelen duidt erop dat bedrijven niet gemakkelijk een aanpalend perceel of bedrijfshal kunnen kopen of huren om hun ruimteprobleem op te lossen. De 'buurman' gebruikt zijn kavels immers ook intensief. Verhuizing van één van de bedrijven zou ruimte kunnen vrijmaken voor de anderen om hun ruimtetekort op te lossen. Het op gang brengen van een dergelijke verhuisketen kan door de gemeente actief worden gestimuleerd door het delen van de uit dit onderzoek beschikbaar gekomen informatie over het ruimtegebruik van de bedrijven en door het inzetten van stedelijke herverkaveling. Uiteindelijk nemen de bedrijven zelf het intitiatief al dan niet onder begeleiding van een marktpartij.

De gemeente krijgt kan door het delen van de informatie uit dit onderzoek bedrijven helpen die te kampen gaan krijgen met ruimtetekort. Ze kan ondermeer helpen doordat inzicht wordt verkregen in het lokaliseren van mogelijke verhuisruimte.

Gebieden met een hoge concentratie waarnemingen die duiden op intensief ruimtegebruik zijn mogelijk geholpen met stedelijke herverkaveling. Afhankelijk van de ouderdom van de bedrijven, de groeisnelheid en de ligging in het stedelijk gebied kan de gemeente actief bijdragen aan het op gang brengen van een proces waarin zowel bedrijven worden geholpen als andere maatschappelijke of gemeentelijke doelen worden gediend.

§ 4.2 Resultaten enquête

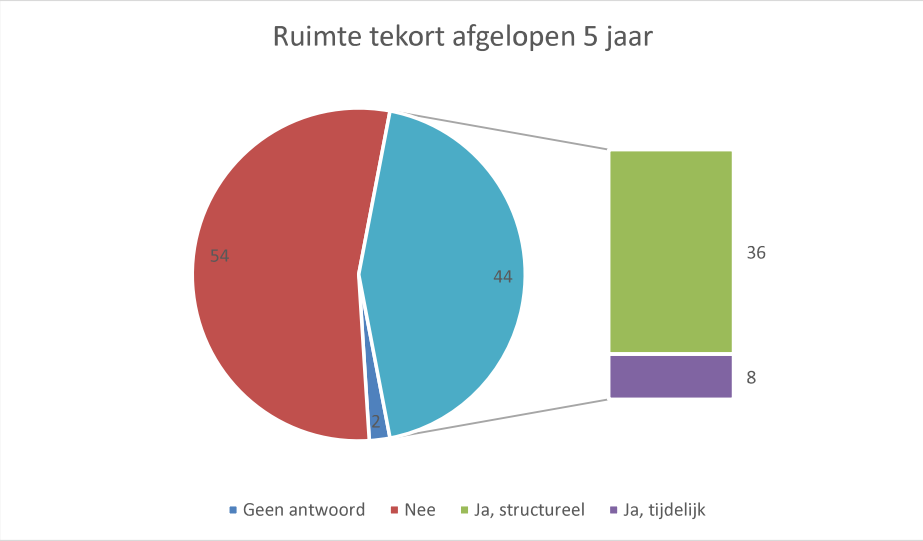
De enquête heeft 98 respondenten opgeleverd, hetgeen als een goede score mag worden aangemerkt. Het duidt op een betrokken bedrijfsleven.

Ondernemers hebben kunnen aangeven of ze ruimtetekort hebben ervaren in de afgelopen 5 jaar. Ook konden ze aangeven of ze komende 10 jaar nog ruimtetekort verwachten. Van de 54 bedrijven die afgelopen jaren geen ruimtetekort hadden verwachten er 5 dat komende 10 jaar wel te krijgen. Van de 44 bedrijven die aangaven afgelopen jaren met ruimtetekort te kampen te hebben gehad verwachten er 35 dat komend periode weer te hebben. Negen bedrijven hebben hun ruimtetekort dus inmiddels naar tevredenheid opgelost.

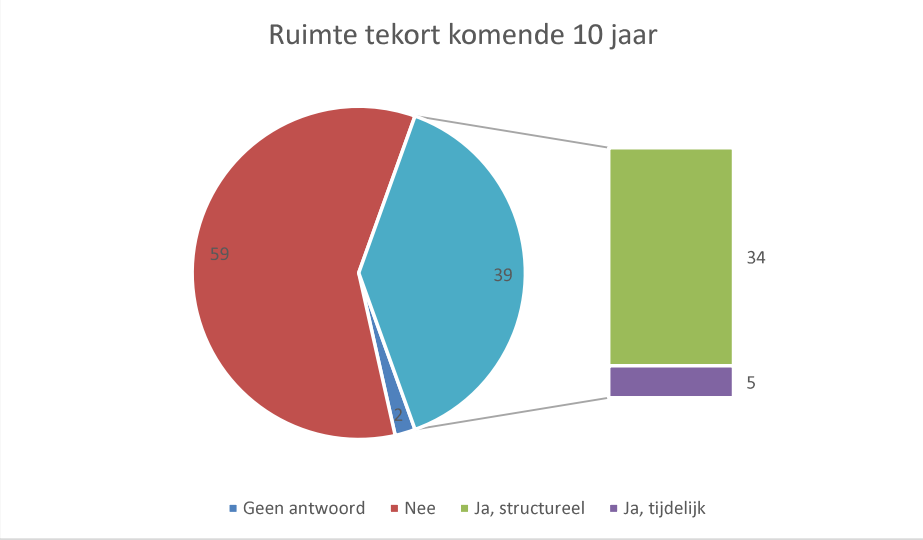
Ondernemers hebben in de enquête kunnen aangeven welke locatie hun voorkeur geniet indien sprake zou zijn van verplaatsing. In de grafieken op pagina 22 is dit zowel aangegeven per m^2 uitbreidingsruimte als per bedrijf. Enkele grote ruimtevragers zijn verantwoordelijk voor de grote vraag op Vééneslat Zuid. Dezelfde vraag per bedrijf beschouwd laat zien dat verreweg de meeste bedrijven aangeven op hun huidige locatie te willen uitbreiden.

Definitieve resultaten enquête bedrijventerreinen Winterswijk – dd. 10-12-2018

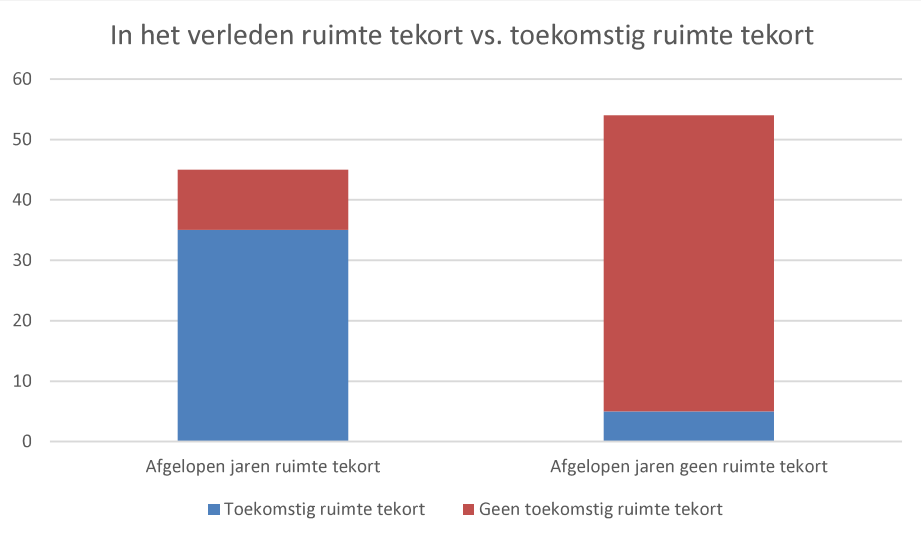
Afgelopen 5 jaar te maken gehad met ruimte tekort:



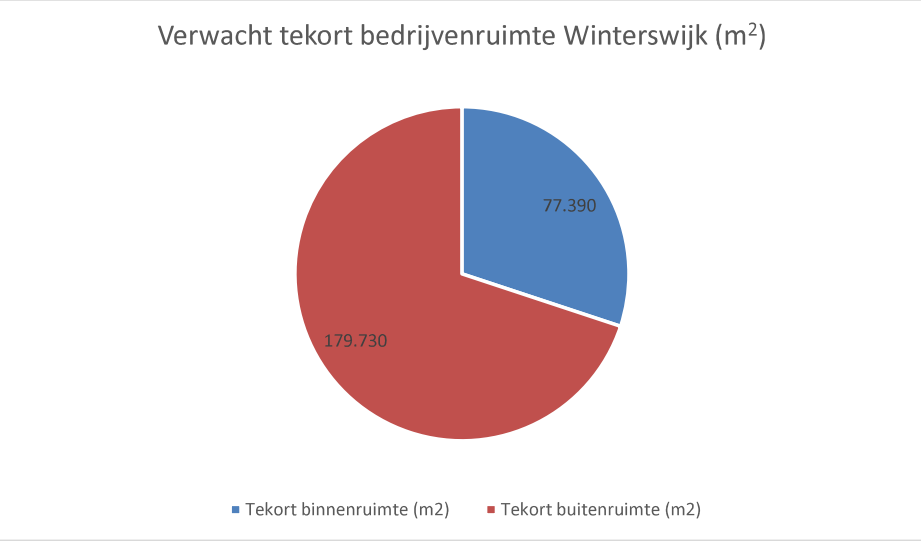
Verwacht in de komende 10 jaar ruimte tekort:



Relatie ruimte tekort afgelopen 5 jaar en komende 10 jaar:

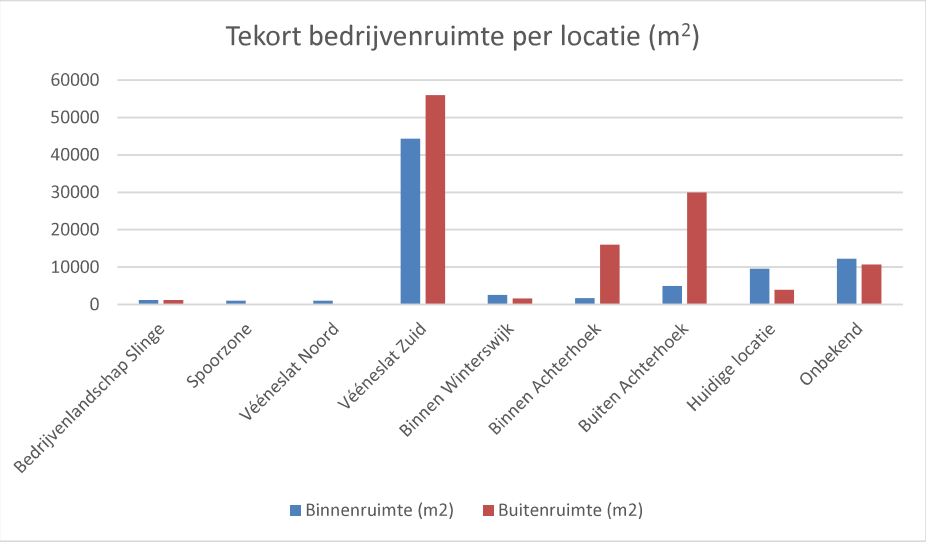


Toekomstig ruimte tekort bedrijventerreinen Winterswijk

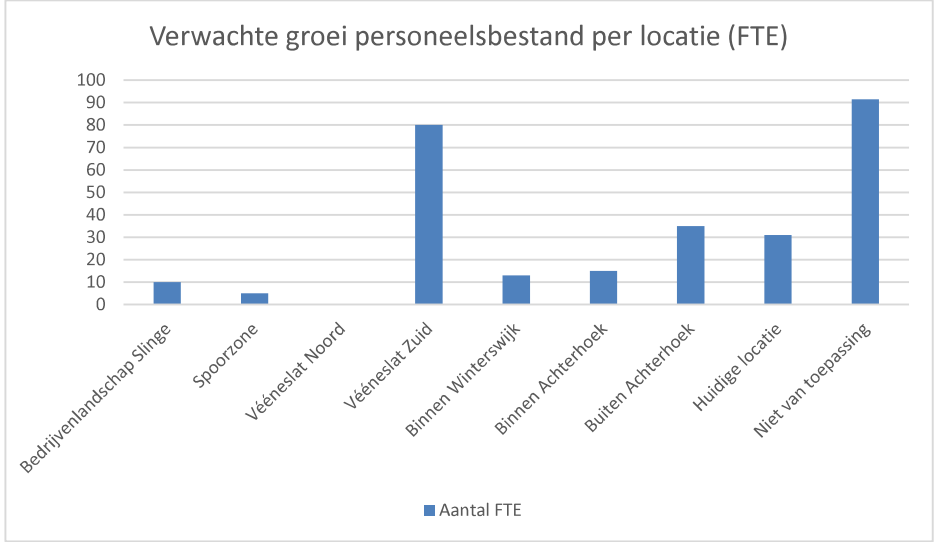


Movares

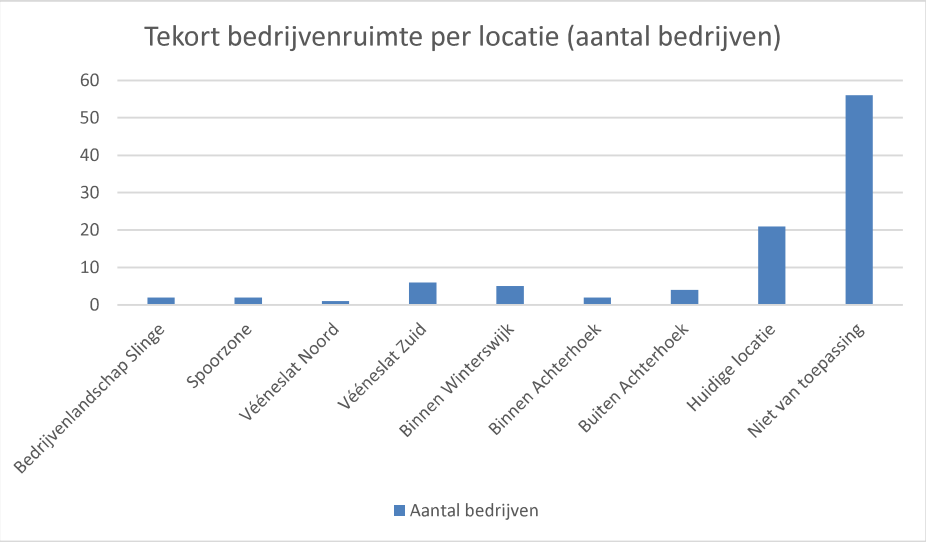
Toekomstig ruimtetekort naar voorkeurslocatie – oppervlakte.



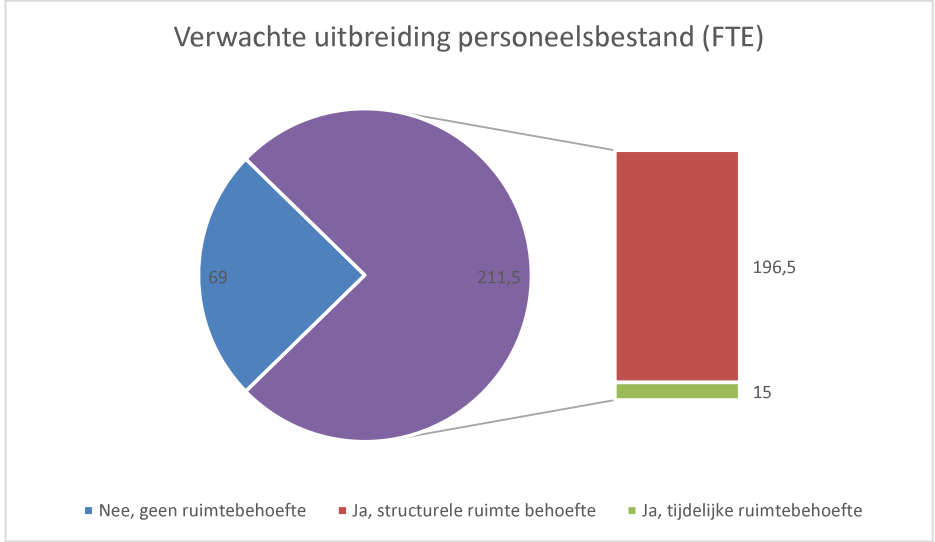
Verwachte groei personeelsbestand per locatie.



Toekomstig ruimtekort naar voorkeurslocatie – aantal bedrijven.



Uitbreiding personeel in FTE naar ruimtebehoefte.



Redenen om voor verplaatsing buiten Winterswijk te kiezen betreft multinationals waarvan de ondernemer niet zelf de beslisser is over verplaatsing, bereikbaarheid van Winterswijk in relatie tot herkomst grondstoffen, klanten en logistiek en de kwaliteit van de beschikbare locaties.

§ 4.3 Resultaten interviews

Interviews geven een kwalitatieve aanvulling op de reeds verzamelde kwantitatieve informatie. Daarnaast leveren de interviews vertrouwen; ondernemers ervaren de belangstelling voor het functioneren van hun bedrijf en de rol die de gemeente daarmee wil pakken ter ondersteuning.

Met name uit interviews blijkt dat vrijwel alle bedrijven in Winterswijk een sterke lokale binding hebben. De Winterswijkse bedrijven zijn ontstaan als familiebedrijf en dat is nog vaak terug te vinden in de zeggenschap of bedrijfsvoering ook als de bedrijven inmiddels geen familiebedrijf meer zijn. Veel bedrijven zijn actief in de maakindustrie en opvallend vaak innovatief in een niche. Diverse bedrijven zijn zelfs wereldwijd actief.

Bedrijven worden gekenmerkt door een manier van zakendoen waarbij veel gebruik gemaakt wordt van vaste partners, die bekend zijn en vertrouwt en niet zelden ook in Winterswijk of directe omgeving zijn gevestigd. Er heerst een lokale cultuur in Winterswijk waarbij vertrouwen in zowel de geleverde kwaliteit als de werkwijze plus het nakomen van afspraken kernwaarden zijn.

De zakelijke relatie met de grensstreek in Duitsland is beperkt. Sommige bedrijven zijn wel werkzaam over de grens in Duitsland, maar dan bijvoorbeeld voor een Nederlandse opdrachtgever of als onderaannemer voor een ander Nederlands bedrijf. Sommige bedrijven geven aan zich niet in Duitsland te willen vestigen. De cultuur van zakendoen is anders en de manier waarop mensen met elkaar omgaan, waaronder hiërarchie, is anders. Zelfs als de eigenaar/ondernemer zich daarin goed kan voegen, zou ook zijn personeel dat moeten kunnen en willen. Dit hangt samen met het type bedrijvigheid en de cultuur van zakendoen. Voor de bedrijven met internationale klanten en logistieke bedrijven geldt dit uiteraard niet. Zij onderhouden echter niet speciaal een intensievere relatie met direct over de grens.

Tot slot is de ruimtelijke kwaliteit van de bestaande bedrijfsterreinen enkele malen als negatief argument genoemd. Veel laagwaardige bedrijvigheid, incourant gebruik van kavels en leegstand geven een negatieve uitstraling. Gezien de ontsluiting van de bestaande bedrijfsterreinen is hier niet gemakkelijk aan te ontkomen. Dit sluit slecht aan bij een gewenste hoogwaardige uitstraling van innovatieve bedrijven en bedrijven met veel klantbezoeken.

§ 4.4 Uitbreiding binnen kavel

Uitbreidingsruimte, die al beschikbaar is op de eigen kavel, is buiten beschouwing gebleven. Naast deze eventueel beschikbare potentiële uitbreidingsruimte zien ondernemers vaak andere oplossingen, zoals uitbesteden, verdieping erop bouwen, elders tijdelijk bijhuren, efficiëntere productie of ander machinepark dat minder ruimte inneemt. In de enquête is dat aangegeven door een 'nee' bij verwachte uitbreidingsruimte en een 'nee' bij bedrijfsverplaatsing. Welke keuze men maakt hangt mede af van het gevoel of bedrijfsgrond of alternatieve locatie gemakkelijk voorhanden is. Ondernemers zouden dus gefaciliteerd kunnen worden als er meer overzicht bestaat over beschikbare mogelijkheden.

§ 4.5 Uitbreiding buiten kavel

Via de enquête is direct informatie verkregen met betrekking tot uitbreidingsbehoefte van de betreffende onderneming in de komende 10 jaar. De resultaten zijn gefilterd op bedrijven die noodzakelijk op een bedrijventerrein thuishoren. Detailhandel, ook perifere detailhandel, agrarische bedrijven en agrarische gelieerde bedrijven zijn eruit gefilterd. Resultaat is een bedrijvenlijst met informatie over uitbreidingsbehoefte per bedrijf. Deze uitbreidingsbehoefte is uitgevraagd als behoefte aan buitenterrein en behoefte aan gebouw.

Ook is gevraagd of de behoefte aan extra ruimte structureel is of tijdelijk. Bij een aantal bedrijven is middels een interview nauwkeuriger achterhaald welke argumenten een rol spelen bij eventuele uitbreiding of verplaatsing en welke mogelijkheden het bedrijf ziet om dat op te vangen.

Via waarnemingen is intensief kavelgebruik gesignaleerd. De waarnemingen zijn gekoppeld aan een bedrijf waaruit bedrijfstype kan worden herleid. Alleen bedrijven die thuishoren op een bedrijventerreinen zijn opgenomen. De grootste bedrijven daarvan in kavelomvang, gesorteerd op grootte van de adreskavel, zijn benaderd voor een interview. Daaruit komt nauwkeurige informatie met betrekking tot groeimogelijkheden van het bedrijf.

De totale hoeveelheid aangegeven uitbreidingsruimte via de enquête bedraagt 18 ha. Daarvan wordt 7,7 ha gevraagd als gebouwruimte. Deze cijfers zijn ongeacht of bedrijven al oplossingen zien voor die uitbreidingsvraag. Het betreft zowel structurele als tijdelijke uitbreidingsruimte. In vrijwel alle gevallen, betreft het daadwerkelijke uitbreidingsruimte die niet op eigen terrein voorhanden is. Deze 18 ha betreft de totale uitbreidingsvraag ongeacht of daarvoor verplaatsing nodig is of niet. De vraag naar buitenruimte is relatief hoog.

In het algemeen valt op dat veel ondernemers aangeven met ruimtetekort te kampen danwel met ruimtetekort te kampen hebben gehad. Waarnemingen van intensief ruimtegebruik bevestigen dat beeld. Ondernemers geven vervolgens relatief gemakkelijk door om hoeveel vierkante meters dat gaat. Ze kunnen hun ruimtebehoefte dus redelijk goed inschatten. Dat laatste wordt bevestigd door de interviews (dat kon niet op andere wijze worden gestaafd).

LET'S CLOSE THE LOOP TOGETHER
COLUMBUS
Klein Poelhuis Konstruktie bv

Movares

5. Inzicht in verplaatsingsbehoefte

§ 5.1 Als het echt niet anders kan

Bedrijven stellen een verplaatsingsbeslissing zo lang mogelijk uit. Eerst worden de mogelijkheden van de eigen kavel ten volle benut, schuiven er desnoods bedrijf gerelateerde functies, zoals parkeren of laden- en lossen, naar de openbare ruimte of naar een bijgehuurd terrein of pand elders op het bedrijventerrein, waardoor een zekere inefficiency kan ontstaan, mede afhankelijk van de bedrijfsvoering. Pas als het water tot aan de lippen staat, qua ruimtebehoefte, wordt bedrijfsverplaatsing overwogen.

De resultaten uit de enquête en interviews bevestigen dat beeld. Geen enkel bedrijf heeft aangegeven te willen verplaatsen. Wel is verplaatsing aangegeven als laatste optie als er niets anders meer mogelijk is. Van de 30 ondernemers die iets hebben ingevuld bij verplaatsingsbehoefte hebben er 10 volmondig 'nee' geantwoord en 20 hebben de optie tot verplaatsing open gehouden (aangemerkt als 'ja'). De overige ondernemers hebben de vraag überhaupt niet ingevuld.

Bij verplaatsing van het bedrijf stagneert mogelijk de productie. Verplaatsing vergt investering en vergt tijd, die veelal liever aan de core business besteed wordt. Het aanbieden van bedrijfsterrein leidt dus niet tot verplaatsingen.

De weerstand tegen verplaatsing is bij het Winterswijkse bedrijfsleven extra groot omdat het aandeel kleinere en middelgrote familiebedrijven erg groot is. Die zijn vaak al jaren op een locatie gevestigd, zijn vergroeid met hun omgeving en weten hoe daar mee om te gaan. De productie en het bedrijf is meegegroeid en heeft zich ontwikkeld naar de plek, zoals een oude boom zich optimaal heeft aangepast aan de groeiomstandigheden ter plaatse.

Uitzonderingen zijn er ook; één fabriek heeft een dubbel zo grote kavel in eigendom om de productie door te kunnen laten gaan als nieuwbouw moet worden gepleegd. Deze fabriek is gebonden aan de locatie vanwege de winning van grondstoffen in de directe nabijheid. De productie wordt vernieuwd als de machines, die het grootste kapitaal vergen, aan vervanging toe zijn (economisch danwel qua levensduur). Dan wordt gelijktijdig een nieuwe hal gebouwd naast de bestaande en kan de productie één op één over.

Andere uitzonderingen zijn multinationals die kunnen overwegen om de productie samen te voegen met een ander filiaal of de productie elders op de wereld te laten plaatsvinden. Ruimte reserveren voor deze bedrijven heeft überhaupt weinig zin, omdat overwegingen omtrent verplaatsing van heel andere orde zijn dan de locatie van vestiging.

Ook hierin bestaan uitzonderingen: ook een multinational blijkt inmiddels sterk lokaal gebonden. De langdurige aanwezigheid in Winterswijk in combinatie met de relatief perifere ligging heeft ertoe geleid dat het gespecialiseerde personeel zich inmiddels in Winterswijk heeft gevestigd. Ze blijven daardoor ook langer bij hetzelfde bedrijf werken en maken minder snel de overstap naar een andere werkgever. Dat heeft er in tenminste één situatie toe geleid dat een deel van de meer gespecialiseerde productie het meest efficiënt in Winterswijk kan plaatsvinden. Overigens kan een multinational dan toch nog anders beslissen.

Steenfabriek De Vlijt / Daas Baksteen

Grijsen Straat & Parkdesign

Philips / Signify

Klein Poelhuis Konstrukties

Movares

§ 5.2 Verplaatsing naar bestaande kavel

Bij een adequaat overzicht van het aanbod aan beschikbare vrijgekomen ruimte op bestaande terreinen zijn veel bedrijven bereid zich te vestigen op een bestaande kavel of in een bestaand pand. Dit geldt voor bedrijven die al in Winterswijk zijn gevestigd en op hun huidige locatie beslist niet meer uit de voeten kunnen.

Veel Winterswijkse bedrijven zijn familiebedrijven of daaruit ontstaan en sterk gebonden aan de vestigingsplaats. Zij zullen bij ernstig en langdurig ruimtetekort uiteindelijk kiezen voor verplaatsing binnen Winterswijk, mits daar ruimte voorhanden is en mits ze hun huidige kavel gunstig kunnen verkopen. Indien dergelijke bedrijven in een eerder stadium al zien dat ze binnen Winterswijk kunnen worden geholpen zou dat kunnen leiden tot het eerder nemen van de verplaatsingsbeslissing. Zo zou een kans, die voorbij komt, sneller worden gepakt.

Beter inzicht in kavels en panden die vrijkomen en beter inzicht in mogelijke kandidaten voor het bestaande vastgoed zal zeker helpen om de verplaatsingsbeslissing eerder te nemen. Dat komt de efficiency van deze bedrijven ten goede.

§ 5.3 Verplaatsing naar nieuwe locatie

Er is een lijst samengesteld met bedrijven die kampen met intensief ruimtegebruik (afkomstig vanuit waarnemingen) en bedrijven die hebben aangegeven ruimtebehoefte te hebben (afkomstig uit enquête resultaten). Veel van deze bedrijven zouden, wellicht pas op termijn, te maken kunnen gaan krijgen met een verplaatsingsbehoefte.

Bij deze bedrijven is onderzocht of de aangegeven ruimtebehoefte gevonden kan worden aanpalend aan de bestaande bedrijfskavel c.q. op een andere locatie kan plaatsvinden. Zo ja, dan betreft het uitbreiding. Zo nee, dan is bepaald wat de ruimtebehoefte is bij verplaatsing van het volledige bedrijf door de ruimtebehoefte die ze zelf hebben aangegeven, op te tellen bij de oppervlakte van de kavels die ze nu in gebruik hebben.

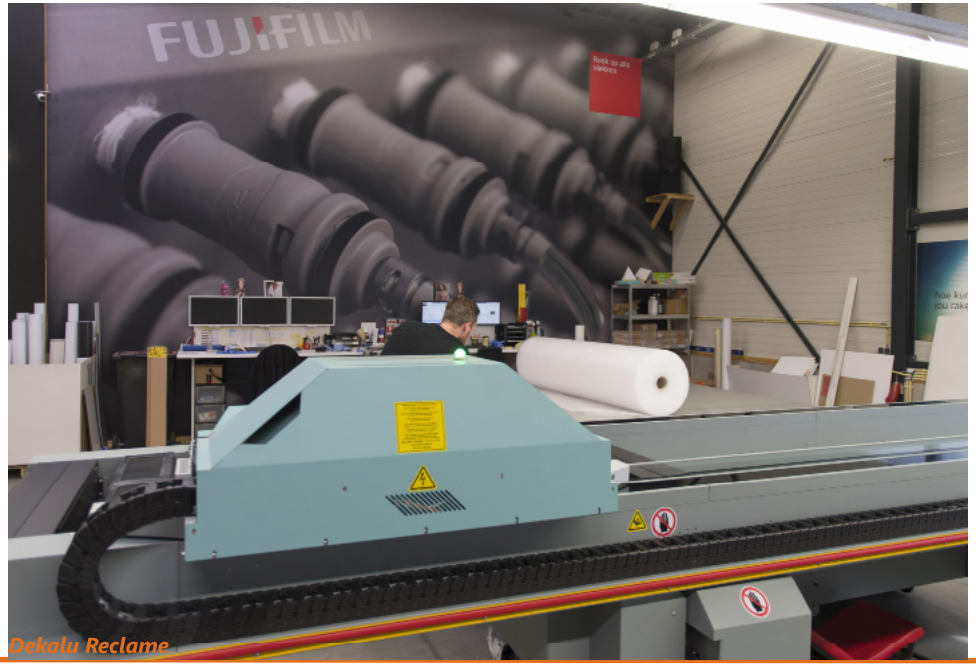
Er is geen rekening gehouden met een efficiëntere bedrijfsvoering. Er mag vanuit worden gegaan dat de huidige kaveloppervlakte een absolute ondergrens is, aangezien ze anders niet zouden verplaatsen. Hun aangegeven ruimtebehoefte zou dan voldoende dekkend moeten zijn om hun totale ruimtebehoefte te bepalen.

Bij twintig bedrijven uit deze lijst kan hun aangegeven ruimtebehoefte zeker niet gevonden worden aanpalend aan hun huidige bedrijfskavel. Deze bedrijven zullen mogelijk gaan verplaatsen zodra hun ruimtetekort te nijpend wordt. De beschikbare ruimte daarvoor kan worden gevonden in zowel nieuw uit te geven bedrijfskavels als in bestaande vrijkomende bedrijfskavels. Enkele kanttekeningen:

1. Alle te verplaatsen bedrijven laten een kavel en pand achter. Het verschil tussen de ruimte nodig voor verplaatsing en de kavels die vrijkomen bedraagt 2,8 ha.
2. Alle bedrijven stellen andere eisen aan hun locatie waardoor niet automatisch een geschikt aantal vierkante meters tot een match zal leiden.
3. Binnen de verhuisketen is altijd een zekere tijdspanne nodig dat bestaande en nieuwe kavel gelijktijdig worden bezet. Er moet rekening worden gehouden met frictie om het doorschuiven naar vrijkomende kavels mogelijk te maken. Voor het op gang brengen van de verhuisketen is voldoende beschikbare ruimte nodig.
4. De grootste bedrijven hebben een dermate grote ruimtebehoefte dat eventuele verplaatsing zou kunnen leiden tot het innemen van alle beschikbare ruimte. Verplaatsing daarvan vergt maatwerk.

HSF Logistics

Arco Meubelfabriek



Dekalu Reclame

Colubris Cleantech

6. Conclusie

§ 6.1 Output: behoefteraming

De door ondernemers gevraagde uitbreidingsruimte, die ze binnen de komende periode van 10 jaar verwachten (zoals aangegeven in de enquête), bedraagt in totaal ca 18 ha. Tachtig procent van deze ruimte wordt gevraagd door slechts enkele bedrijven. Uitbreiding of verplaatsing van deze bedrijven vraagt maatwerk. Als we deze 20% grootste vragers buiten beschouwing laten, resteert een reguliere uitbreidingsbehoefte van 5,5 ha.

Voor veel bedrijven geldt dat uitbreiding aansluitend aan de bestaande kavel moet plaatsvinden vanwege een efficiënte bedrijfsvoering. Indien deze bedrijven gaan verplaatsen, laten ze een vrijkomende ruimte achter. Het verschil tussen benodigde ruimte voor verplaatsing en vrijkomende ruimte bedraagt 2,8 ha (feitelijk is dit de gevraagde uitbreidingsruimte van bedrijven die verplaatsing als optie hebben aangegeven en dus een dubbeltelling van de 5,5 ha uitbreidingsruimte).

Voor de gestage groei van de reguliere bedrijvigheid in Winterswijk dient derhalve een reservering te worden aangehouden van 5,5 - 8,3 ha in de komende 10 jaar. Een deel hiervan dient direct te worden bestemd om snel te kunnen schakelen. De rest kan fasegewijs worden bestemd.

De grootste ruimtevragers vragen een op maat gesneden benadering om ze te kunnen helpen en mogelijk in Winterswijk te houden. Mogelijkerwijs kan uitplaatsing van één bedrijf leiden tot verplaatsings- of uitbreidingsruimte voor een ander bedrijf. Tevens dient rekening gehouden te worden met een extra ruimtereservering voor uitplaatsing van één bedrijf. Daarvoor dient rekening gehouden te worden met een extra ruimtereservering uit één stuk van 4 ha tot ca 10 ha. Wanneer en of deze ruimte nodig zal zijn, hangt geheel af van de ontwikkeling van deze bedrijven en de kansen voor stedelijke herverkaveling.

Beschikbaar aanbod
Het bestaande aanbod aan beschikbaar bedrijventerrein bestaat thans uit:

- Parallelweg / spoorzone: 1,3 ha t.b.v. bedrijvigheid tot milieucategorie 3.1.
- Arrisveld / Beatrixpark: t.b.v. maatschappelijke functies - park Achterhoek.
- Bedrijvenlandgoed Slinge: 2,5 ha t.b.v. vooruitstrevende bedrijven met een hoogwaardige uitstraling.

Parallelweg / Spoorzone

Arrisveld / Beatrixpark

Bedrijvenlandgoed Slinge

Misterweg

Ambachtstraat

§ 6.2 Output: proces

Gemeente Winterswijk beoogt de ontwikkeling van haar bedrijven op de voet te volgen waardoor een eventuele uitbreidings- of verplaatsingsbehoefte snel kan worden gesignaleerd. De gemeente wil graag pro actief kunnen reageren, zowel door het tijdig beschikbaar hebben van uitbreidingsruimte als door het in beeld hebben van bestaande bedrijven die als gevolg van een mogelijke verplaatsing een ruimte vrij maken. Op deze wijze kan zij faciliteren in het op gang brengen van een verhuisketen en wordt leegstand voorkomen en dynamiek bevorderd.

Voorwaarde daarvoor is de beschikbaarheid van actuele informatie in de vorm van een bedrijvendatabase met daarin bedrijfsnamen, contactpersonen, activiteiten, omvang in personeel en oppervlakte in gebruik. De database wordt jaarlijks aangevuld met 'waarnemingen' van intensief ruimtegebruik. Eerdere waarnemingen blijven erin zodat ontwikkelingen over een langere tijd zijn te volgen. Verplaatsingen en uitbreidingen worden eveneens bijgehouden. De database heeft bovendien de mogelijkheid om bijv gespreksverslagen op te nemen met relevante bedrijfsinformatie, zoals vestingsplaatsvoorkeuren en andere eisen te stellen aan een locatie.

Zowel op initiatief van de gemeente als op initiatief van een bedrijf met een uitbreidings- of verplaatsingswens kan inzicht gegeven worden in de informatie en kunnen bedrijven met elkaar in contact worden gebracht. De rol van de gemeente is het inzicht bieden en kansen benoemen, waarna de bedrijven zelf de uitvoering ter hand nemen, al dan niet met hulp van een marktpartij. Gemeente zal voor deze dienst vragen op de hoogte te worden gehouden van de ontwikkelingen en dat opnemen in de database.

Het bijhouden en op verzoek beschikbaar stellen van informatie geeft ondernemers inzicht in mogelijkheden en kansen voor eventuele uitbreiding of verplaatsing van hun eigen bedrijf en ook in de mogelijkheid tot eventuele verkoop van hun bestaande vastgoed, zonder het al te koop te zetten.

De informatie in de bedrijvendatabase is in zoverre vertrouwelijk dat het niet via openbare kanalen wordt verspreid. Het is op verzoek beschikbaar via een beleidsmedewerker economische zaken van de gemeente. De informatie in de database is geen objectieve waarheid, maar betreft een reeks waarnemingen op grond waarvan een voorspelling kan worden gedaan. Of deze uitkomt en wanneer

is geheel en al afhankelijk van de bedrijven zelf en behoeft nader onderzoek. Gemeente kan niet verantwoordelijk zijn voor de interpretatie daarvan. De informatie geeft inzicht in een mogelijke kans. Het is aan de ondernemers zelf of deze is te verzilveren.

De informatie in de database geeft de mogelijkheid een voorspelling te doen over een mogelijke verplaatsing van een bedrijf. Dat biedt ook de kans om te beoordelen of de locatie strategisch van belang kan zijn voor een bepaalde ruimtelijke ontwikkeling bijvoorbeeld ten behoeve van maatschappelijke functies of infrastructuur.

De werkgroep bedrijventerreinen kan een belangrijke rol spelen in het gebruik en beheer van de informatie in de database. Dat kan bijvoorbeeld door:

1. mede aan de hand van de database te onderzoeken of en waar revitalisering wenselijk of wellicht zelfs noodzakelijk is.
2. Mogelijke matches kunnen vooraf worden besproken waarna marktpartijen deze verder kunnen onderzoeken.
3. Mogelijkheden voor stedelijke herverkaveling kunnen tevoren worden onderzocht.

§ 6.3 Output: stedelijke herverkaveling

De bedrijven die kampen met te intensief ruimtegebruik en niet meer aanpalend aan hun eigen kavel kunnen uitbreiden, zullen willen verplaatsen. Daardoor zal ruimte vrijkomen die andere bedrijven kan helpen in hun ruimtebehoefte.

Bij schaalverkleining of juist vergroting is nog andere inzet nodig om de vrijkomende ruimte weer courant te maken. En het kan zijn dat vrijkomende ruimte ter beschikking kan komen voor andere dan bedrijfsfuncties.

1. Welke vrijkomende terreinen zijn direct geschikt voor andere bedrijven?
2. Welke gebieden komen in aanmerking voor revitalisering of stedelijke herverkaveling?
3. Welke vrijkomende terreinen blijven over?
4. Wat is er dan nog nodig aan netto te realiseren nieuw terrein en aan welke kwaliteitseisen moet dat voldoen?

Bij revitalisering of stedelijke herverkaveling is het gemeentelijk team projecten aan zet. Zij kunnen de informatie uit de bedrijvendatabase verder verfijnen door met betreffende ondernemers in gesprek te gaan over hun eisen en wensen.

Veeneslot Zuid / Rondweg Zuid

Narcisstraat

Colofon

Opdrachtgever: gemeente Winterswijk
Bert Roeterdink
Gerard Overkamp

m.m.v. OWIN en
werkgroep bedrijventerreinen

Team Movares:
Ivo Bastiaansen
Enzo Bronzwaer
Bert Doeve
Yvonne van Liebergen
Wietse te Morsche

m.m.v. Imagem Software

projectnummer: RM006091
versie 1.0
december 2018

Bijlage enquête formulier

Ontwikkeling bedrijventerreinen Winterswijk

Beste ondernemers van Winterswijk,
Gemeente Winterswijk wil graag weten hoe de Winterswijkse bedrijven zich afgelopen vijf jaar hebben ontwikkeld en hoe ze verwachten zich de komende vijf à tien jaar te gaan ontwikkelen. We gebruiken deze informatie om er voor te zorgen dat het aanbod van bedrijventerreinen zowel qua aard als qua omvang blijft passen bij uw behoeften. Voor ontwikkeling van bedrijventerrein is ondersteuning nodig van Provincie en Rijk. Dit onderzoek draagt bij aan de daarvoor benodigde onderbouwing.

Gemeente Winterswijk heeft het adviesbureau Movares opdracht gegeven voor dit onderzoek. De benodigde informatie kan alleen door de bedrijven zelf gegeven worden en daarom vragen we u bijgaande vragenlijst in te vullen. Dat neemt circa 15 minuten van uw tijd in beslag.

Deze vragenlijst bestaat uit 16 vragen. Als u geen ruimtebehoefte heeft, verzoeken we u vriendelijk om de vragenlijst ook in te vullen. Op vragen die op u niet van toepassing zijn, kunt u volstaan met 'geen reden' of 'niet van toepassing' in te vullen. Dan krijgen we een zo compleet en duidelijk mogelijk beeld.
Als u geen ruimtebehoefte heeft, dan bent u binnen vijf minuten klaar met invullen. Heeft u wel een ruimtebehoefte, houdt u dan rekening met ongeveer 15 minuten.

We vragen u om uw bedrijfsgegevens met naam en e-mailadres van de contactpersoon in te vullen. Uw ingevulde contactgegevens gebruiken we uitsluitend om ten behoeve van dit onderzoek met u in contact te kunnen treden. Indien u de vragenlijst hebt ingevuld, ontvangt u per email uw ingevulde antwoorden retour. Alvast hartelijk dank voor uw medewerking!

*Vereist

1. **E-mailadres** *

2. **Naam contactpersoon** *

3. **Telefoonnummer contactpersoon**

4. **Bedrijfsnaam** *

Interview

5. **Bent u bereid tot een interview indien de resultaten van het onderzoek daartoe aanleiding geven** *
   Een interview neemt 1 uur van uw tijd in beslag.
   Markeer slechts één ovaal.

   - ◯ Ja, ik mag benaderd worden voor een interview.
   - ◯ Nee, ik wil niet benaderd worden voor een interview.

6. **Wilt u liever ALLEEN een interview, en dus deze enquête verder niet invullen?** *
   Indien het antwoord op deze vraag ja is, bent u klaar met de enquête. Movares benadert u dan voor een interview.
   Markeer slechts één ovaal.

   - ◯ Ja, ik wil ALLEEN een interview. *Stop met het invullen van dit formulier.*
   - ◯ Nee, ik wil graag de enquête verder invullen. *Ga naar vraag 6.*

Historie

7. **Heeft u in de afgelopen vijf jaar uw personeelbestand uitgebreid?**
   Markeer slechts één ovaal.

   - ◯ Nee
   - ◯ Ja

8. **Zo ja, met hoeveel FTE is uw personeelsbestand gegroeid?**

9. **Zo ja, voor welke functies?**
   Vink alle toepasselijke opties aan.

   - ☐ Technisch
   - ☐ Administratief
   - ☐ Logistiek
   - ☐ Management
   - ☐ Research & development
   - ☐ Anders:

10. **Zo ja, voor welke onderwijsniveau's?**
    Vink alle toepasselijke opties aan.

    - ☐ Basisonderwijs
    - ☐ Vmbo / havo-onderbouw / vwo-onderbouw / mbo1
    - ☐ Havo / vwo / mbo2-4
    - ☐ Hbo bachelor / wo bachelor
    - ☐ Hbo master / Wo master / doctor

11. **Heeft uw bedrijf in de afgelopen vijf jaar te maken met een ruimtetekort in uw bedrijfsvoering?** *
    Markeer slechts één ovaal.

    - ◯ Nee
    - ◯ Ja

12. **Zo ja, was het ruimte tekort tijdelijk of structureel?**
    Markeer slechts één ovaal.

    - ◯ Tijdelijk
    - ◯ Structureel

13. **Zo ja, betrof dit ruimte tekort buitenruimte?**
Markeer slechts één ovaal.

- ◯ Nee
- ◯ Ja, minder dan 500m2
- ◯ Ja, tussen de 500m2 en 1.000m2
- ◯ Ja, meer dan 1.000m2

14. **Zo ja, betrof dit ruimte tekort gebouwruimte?**
Markeer slechts één ovaal.

- ◯ Nee
- ◯ Ja, minder dan 50m2
- ◯ Ja, tussen de 50m2 en 100m2
- ◯ Ja, meer dan 100m2

15. **Hoe heeft u dit ruimtetekort op kunnen lossen?**

_____

Heden

16. **Kunt u alle onderdelen van uw bedrijfsvoering op uw eigen kavel afhandelen?** *
Dat wil zeggen:
Vink alle toepasselijke opties aan.

	Altijd	Meestal	Soms	Nooit	N.v.t.
Parkeren van uw eigen medewerkers	☐	☐	☐	☐	☐
Parkeren van klanten / bezoekers	☐	☐	☐	☐	☐
Laden- en lossen	☐	☐	☐	☐	☐
Wachten op laden of lossen (bufferruimte)	☐	☐	☐	☐	☐
Manoeuvreren	☐	☐	☐	☐	☐
Opslag in de open lucht	☐	☐	☐	☐	☐
Productie in de open lucht	☐	☐	☐	☐	☐
Opslag in een bedrijfsruimte	☐	☐	☐	☐	☐
Productiewerk in het gebouw	☐	☐	☐	☐	☐
Kantoorwerk	☐	☐	☐	☐	☐
Rusten / slapen / overnachten van chauffeurs	☐	☐	☐	☐	☐

Toekomst

17. **Verwacht u binnen nu en 3-5 jaar uw personeelsbestand uit te breiden?**
Markeer slechts één ovaal.

- ◯ Nee
- ◯ Ja

18. **Zo ja, met hoeveel FTE verwacht u dat uw personeelsbestand gaat groeien?**

19. **Zo ja, voor welke functies?**
Vink alle toepasselijke opties aan.

- ☐ Technisch
- ☐ Administratief
- ☐ Logistiek
- ☐ Management
- ☐ Research & development
- ☐ Anders: _____

20. **Zo ja, voor welke onderwijsniveau's?**
Vink alle toepasselijke opties aan.

- ☐ Basisonderwijs
- ☐ Vmbo / havo-onderbouw / vwo-onderbouw / mbo1
- ☐ Havo / vwo / mbo2-4
- ☐ Hbo bachelor / wo bachelor
- ☐ Hbo master / Wo master / doctor

21. **Verwacht u binnen nu en 10 jaar met ruimte tekort te maken te krijgen?** *
Markeer slechts één ovaal.

- ◯ Nee *Na de laatste vraag in dit gedeelte ga je naar vraag 31.*
- ◯ Ja

22. **Verwacht u dat dit tekort tijdelijk of structureel is?**
Markeer slechts één ovaal.

- ◯ Tijdelijk
- ◯ Structureel

23. **Waardoor zou dat ruimte tekort veroorzaakt kunnen worden?**
Dat zou kunnen zijn vanwege:
Vink alle toepasselijke opties aan.

- ☐ Verwachte groei van uw bedrijf
- ☐ Overschakeling naar andere productiewijze
- ☐ Het al dan niet tijdelijk aanhouden van grotere voorraden
- ☐ Anders: _____

24. **Hoeveel buitenruimte tekort verwacht u?**

_____

25. **Hoeveel binnenruimte tekort verwacht u?**

_____

26. **Hoe denkt u een eventueel ruimtetekort op te lossen?**

_____

27. **Overweegt u binnen nu en 10 jaar verplaatsing van uw bedrijf? Zo ja, waarom?**

28. **Als u overweegt om uw bedrijf te verplaatsen, welke redenen zijn dan op uw bedrijf van om uw bedrijf te verplaatsen naar een andere locatie?**
Vink alle toepasselijke opties aan.

- [ ] Geen reden voor verplaatsing
- [ ] Personeel woont overwegend elders
- [ ] Moeilijk aan geschikt personeel te komen in Winterswijk
- [ ] Bereikbaarheid is onvoldoende
- [ ] Klanten zitten overwegend in andere regio
- [ ] Grondstoffen komen overwegend uit andere regio
- [ ] U wilt een betere uitstraling
- [ ] U heeft een locatie met hogere milieucategorie nodig
- [ ] Anders:

29. **Als u overweegt om uw bedrijf te verplaatsen, wat is dan uw mening over de beschikbaarheid van bedrijventerrein in Winterswijk voor uw bedrijf?**
Geef aan of waarom de beschikbaarheid wel of niet voldoende is voor uw bedrijf.

30. **Als u overweegt om uw bedrijf te verplaatsen, naar welke locatie gaat dan uw eerste voorkeur uit?**
Markeer slechts één ovaal.

- ◯ Geen reden voor verplaatsing
- ◯ Binnen Winterswijk - Vééneslag noord
- ◯ Binnen Winterswijk - Vééneslag zuid
- ◯ Binnen Winterswijk - Parallelweg
- ◯ Binnen Winterswijk - Spoorzone
- ◯ Binnen Winterswijk - Bedrijvenlandschap Slinge (voormalig DAV-terrein)
- ◯ Buiten Winterswijk - Binnen de Achterhoek
- ◯ Buiten Winterswijk - Buiten de Achterhoek
- ◯ Buiten Winterswijk - Buiten Nederland
- ◯ Anders:

31. **Als u overweegt om uw bedrijf te verplaatsen, zou u dan een bestaand pand in overweging nemen, een nieuwbouwlocatie wensen, of beide in uw keuze betrekken?**

Vervolg

32. **Als uit ons onderzoek blijkt dat een van uw directe buren behoefte heeft aan meer ruimte, wilt u dan met elkaar daarover in gesprek gebracht worden?** *
Markeer slechts één ovaal.

- ◯ Ja
- ◯ Nee

33. **Als uit ons onderzoek blijkt dat er een ander bedrijf interesse heeft in uw pand en kavel, kan dat een verschil maken voor uw toekomstige huisvesting?** *
Uw keuze (ja of nee) graag toelichten.

34. **Als uit ons onderzoek blijkt dat er een ander bedrijf interesse heeft in uw pand en kavel, wilt u dan met deze partij(en) daarover in gesprek gebracht worden?** *
Markeer slechts één ovaal.

- ◯ Ja
- ◯ Nee

35. **Heeft u nog andere opmerkingen naar aanleiding van deze vragenlijst?**

Een kopie van je reacties wordt gemaild naar het adres dat je hebt opgegeven

Mogelijk gemaakt door
Google Forms