

# Vraaggericht bedrijventerreinenbeleid

principes - lessen - tips

---

|PAN|CO|R|E|

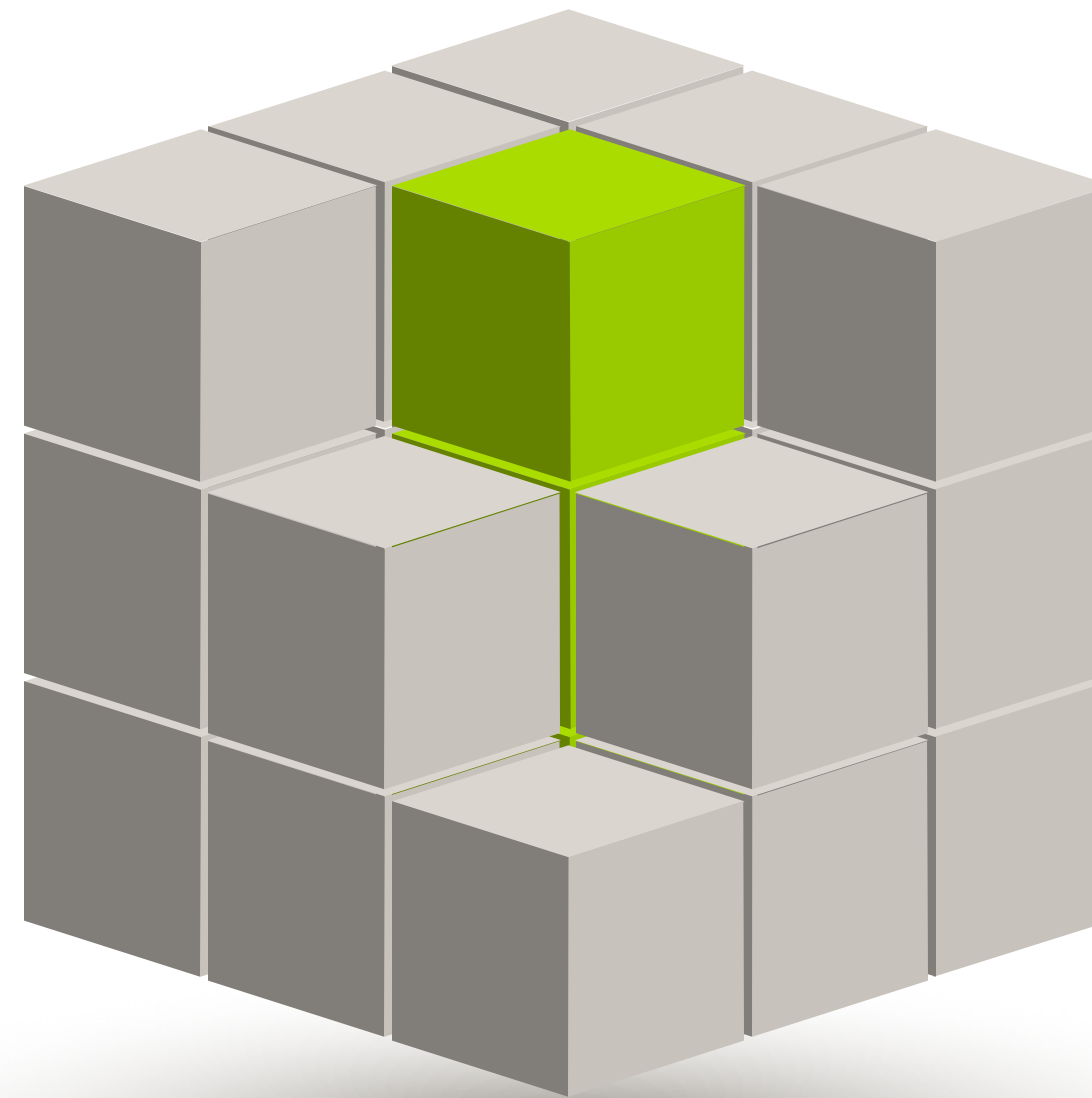
[gerard@pancore.nl](mailto:gerard@pancore.nl)

---

## Beleid als kubus, vraag als de bouwstenen

---

Vraaggericht beleid  
begint bij de bouwstenen  
en niet bij de kubus



Beleid: keuzes ten aanzien van  
wenselijke en onwenselijke  
ontwikkelingen

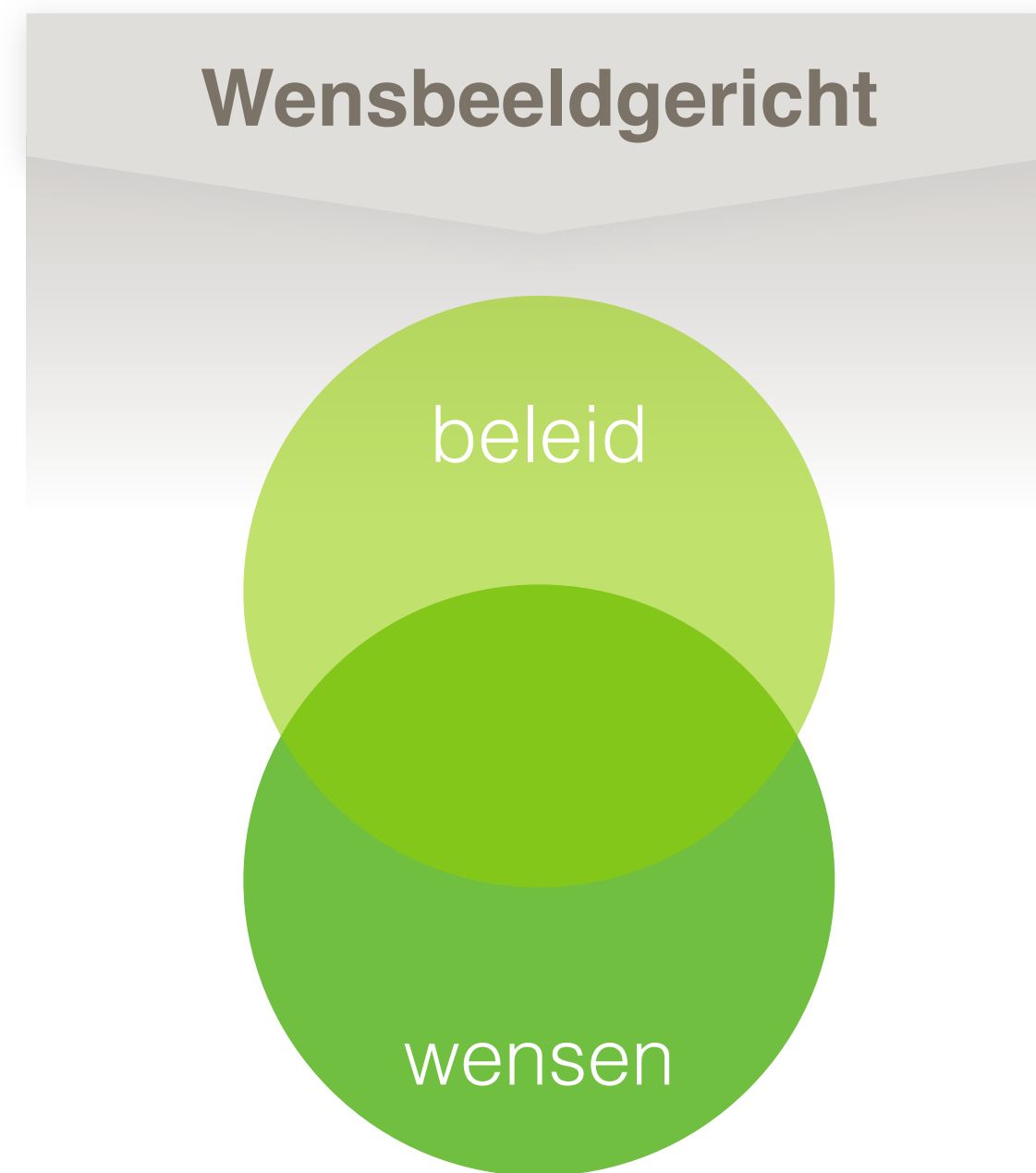
Behoefte: geraamde vraag

Vraag: gemeten wensen van bedrijven

Dat houdt in: maak keuzes die  
passen bij de vraag  
En zorg dat je ongewenste  
ontwikkelingen kunt  
tegenhouden

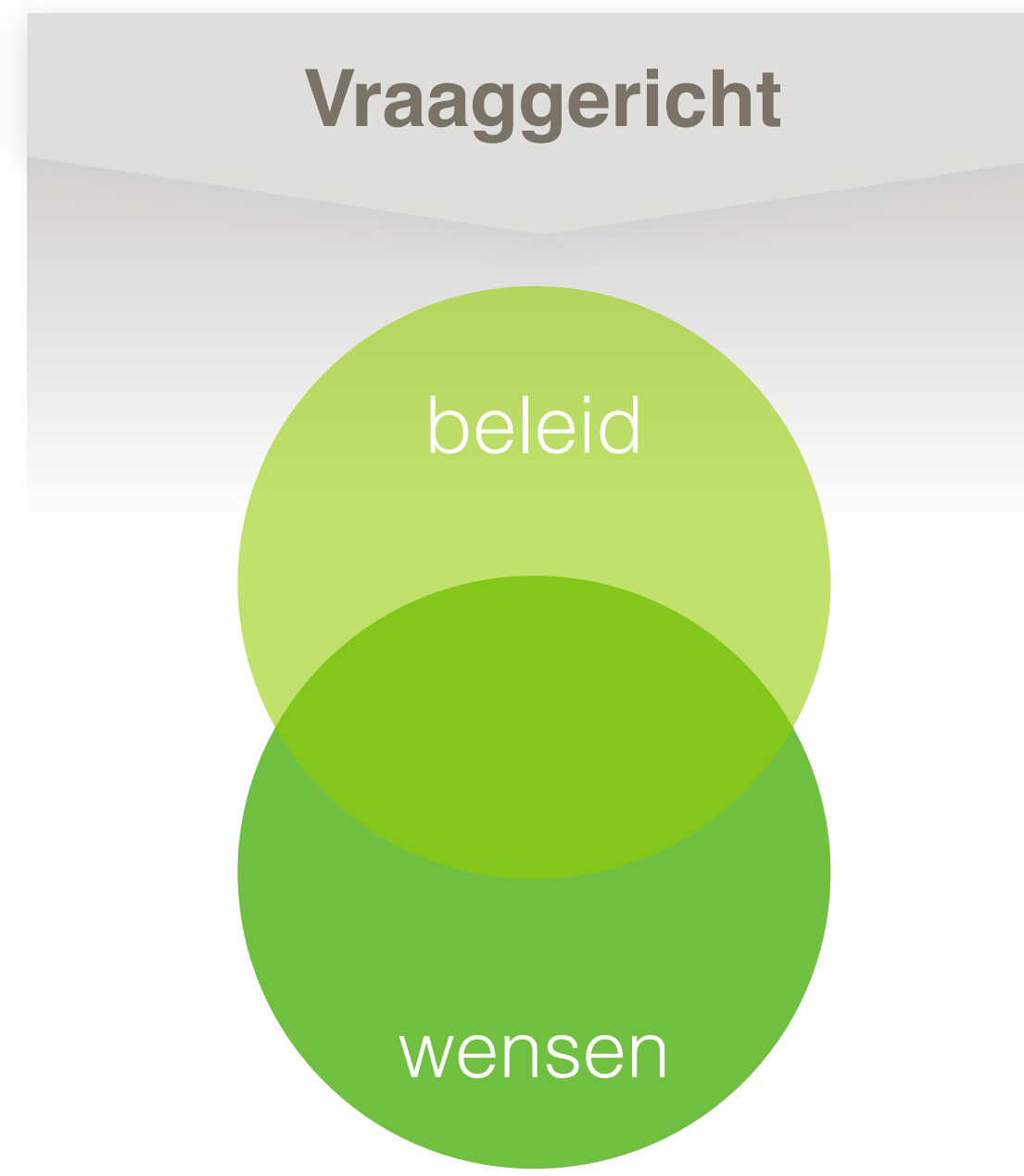
# Ervaringen met wensbeeldgerichte aanpakken als vertrekpunt

Wensbeelden uitvoeren is een hele opgave. Is er een (beter) alternatief?



Eerst een (beleids-)plan

Dan de uitvoering



Eerst de vraag

=

eerst de uitvoering

Wensbeeldgericht:

- grote delen van het beleid worden niet uitgevoerd;
- vele wensen passen niet in het beleid;
- vele investeringen blijven achterwege.

Vraaggericht:

- beleid krijgt andere inhoud;
- de uitvoering van het beleid is gegarandeerd;
- investeringen komen los.

# De kern van de zaak

Publieke zijde

Private zijde



## Overheid wil ambities hebben

Maar heeft geen dwingende instrumenten en  
geen financiële middelen!

## Overheid wil meer beleid uitgevoerd zien

Maar zoekt naar een manier om dat  
te bewerkstelligen!

## Ondernemers willen altijd te veel

Zo denken ondernemers helemaal niet!

## Ontwikkelaars zijn boeven

Ze nemen wel het risico om jouw beleid  
te helpen uitvoeren!

## Beleid kun je samen met vragende partijen maken

Als je maar inhoudelijk en procedureel  
een slot op de deur hebt!

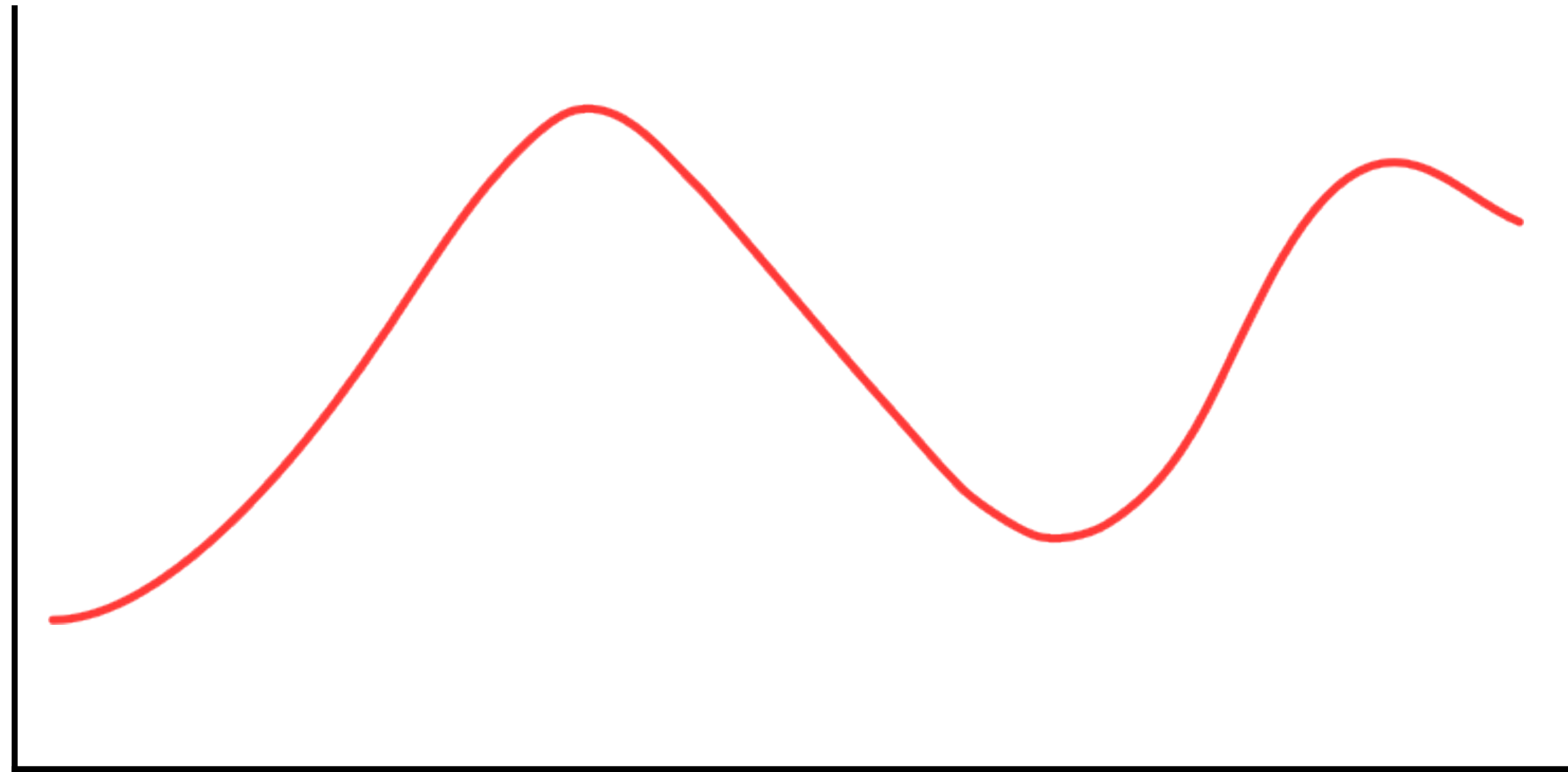
## **Toepassing op bedrijventerreinenplanning**

---

**Reserveren in plaats van programmeren**

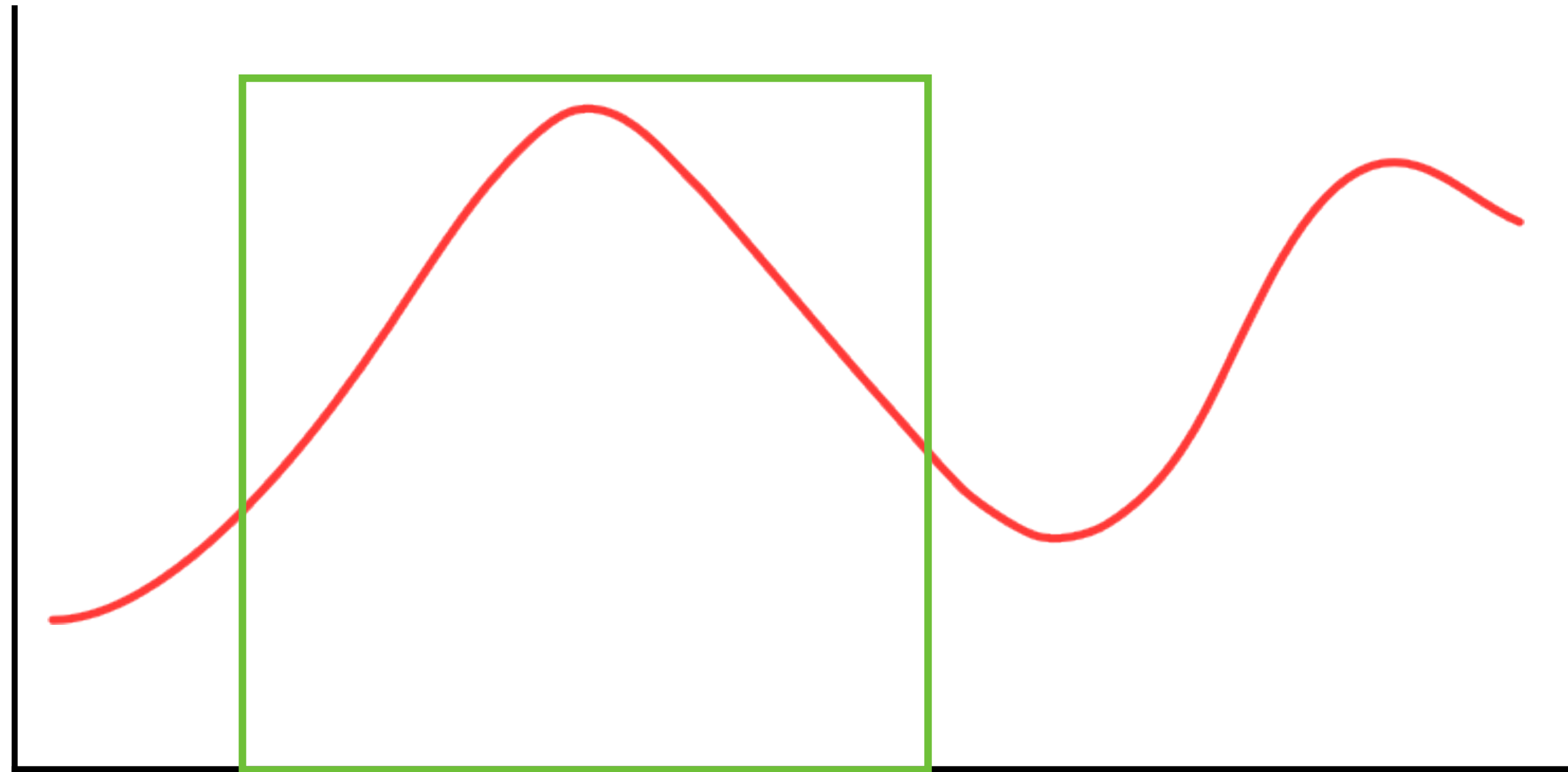
---

## De conjunctuurgolf: we kennen hem allemaal



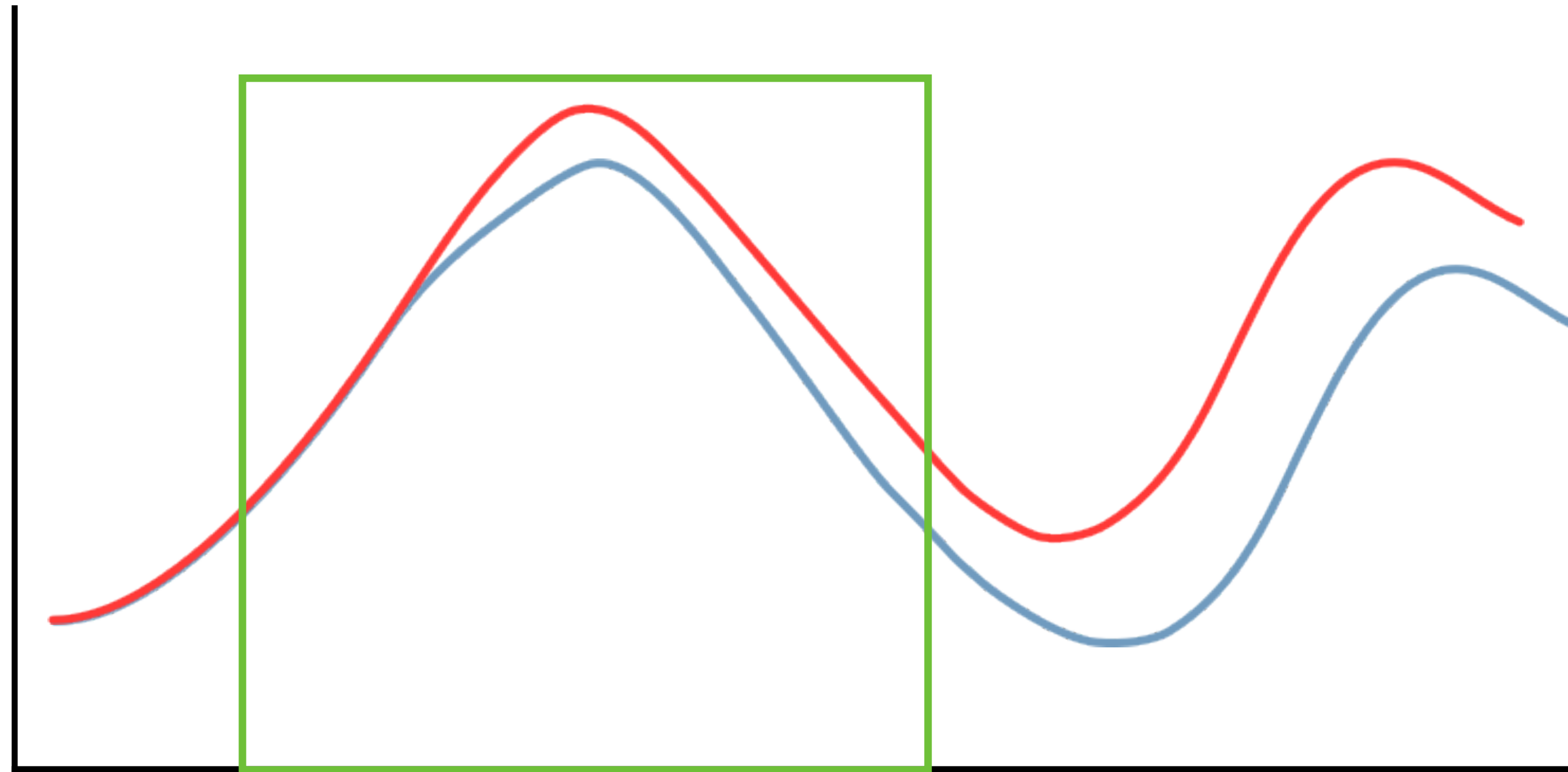
Maar wat doen we er eigenlijk mee?

## We stemmen de programmering er op af



En hoe goed doen we dat?

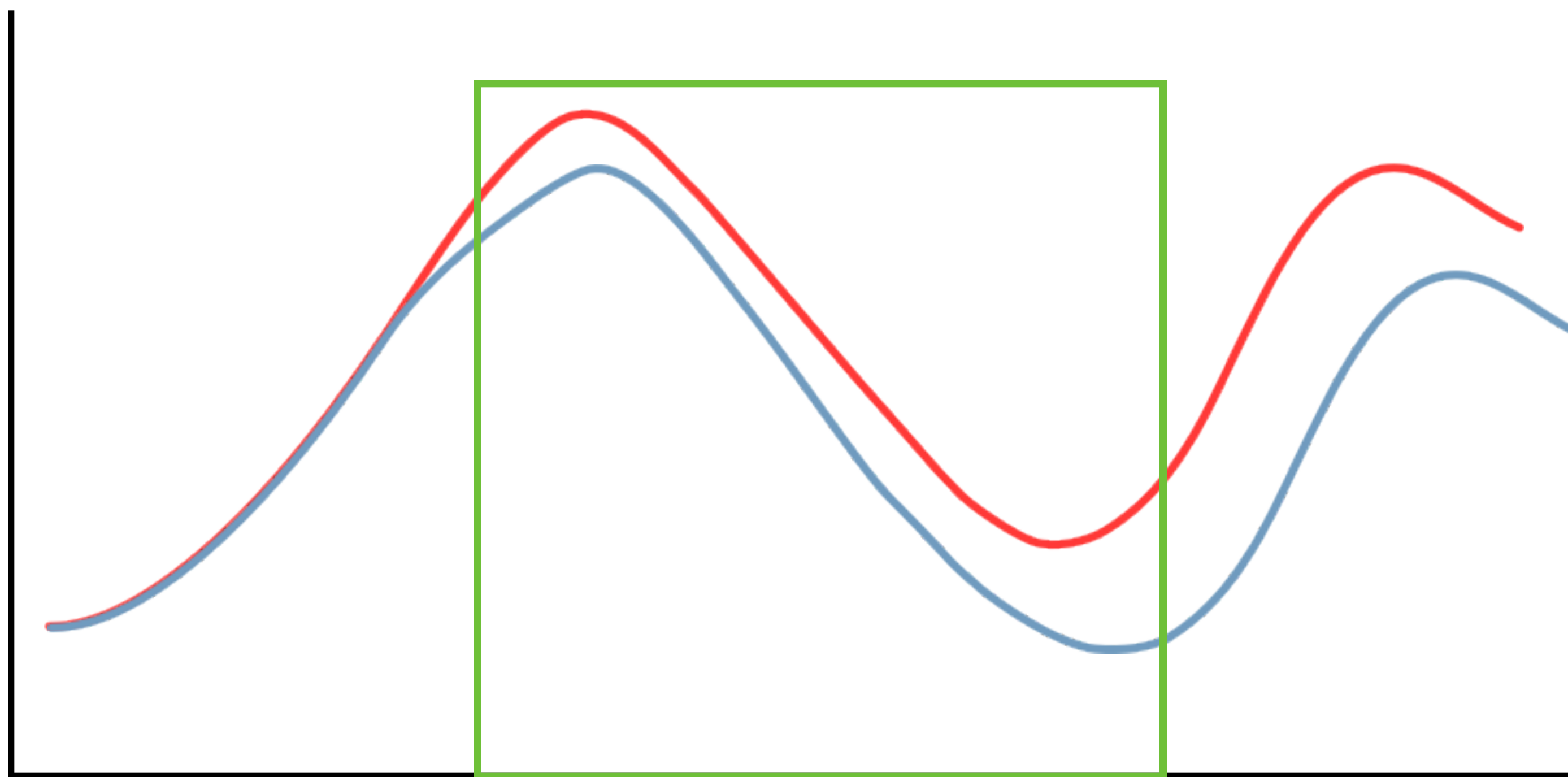
**Blijkt een voorspelling niet uit te komen? Maken we een nieuwe!**



En dat doen we best vaak!

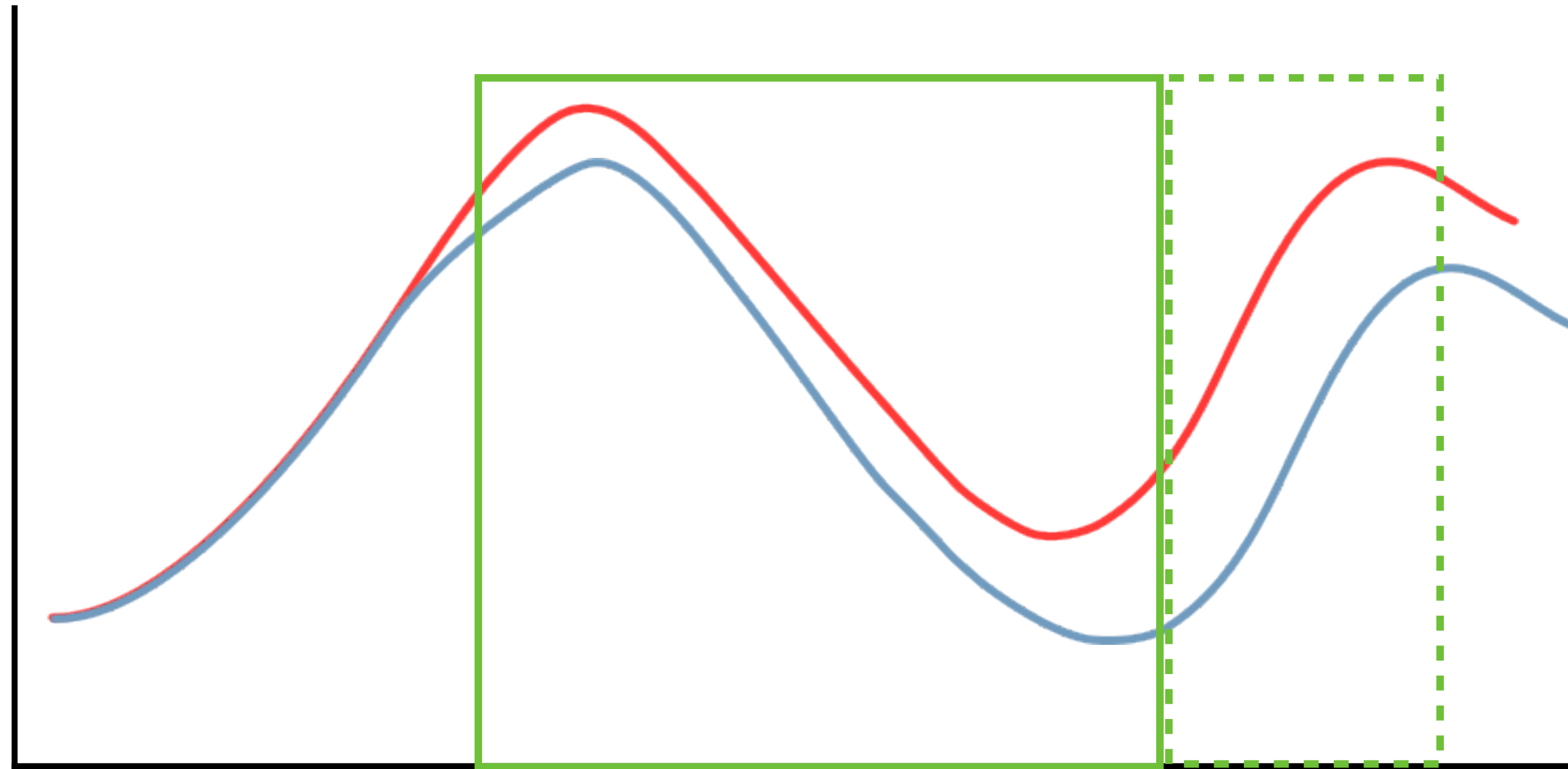


## De tijd en de getallen verschuiven een beetje



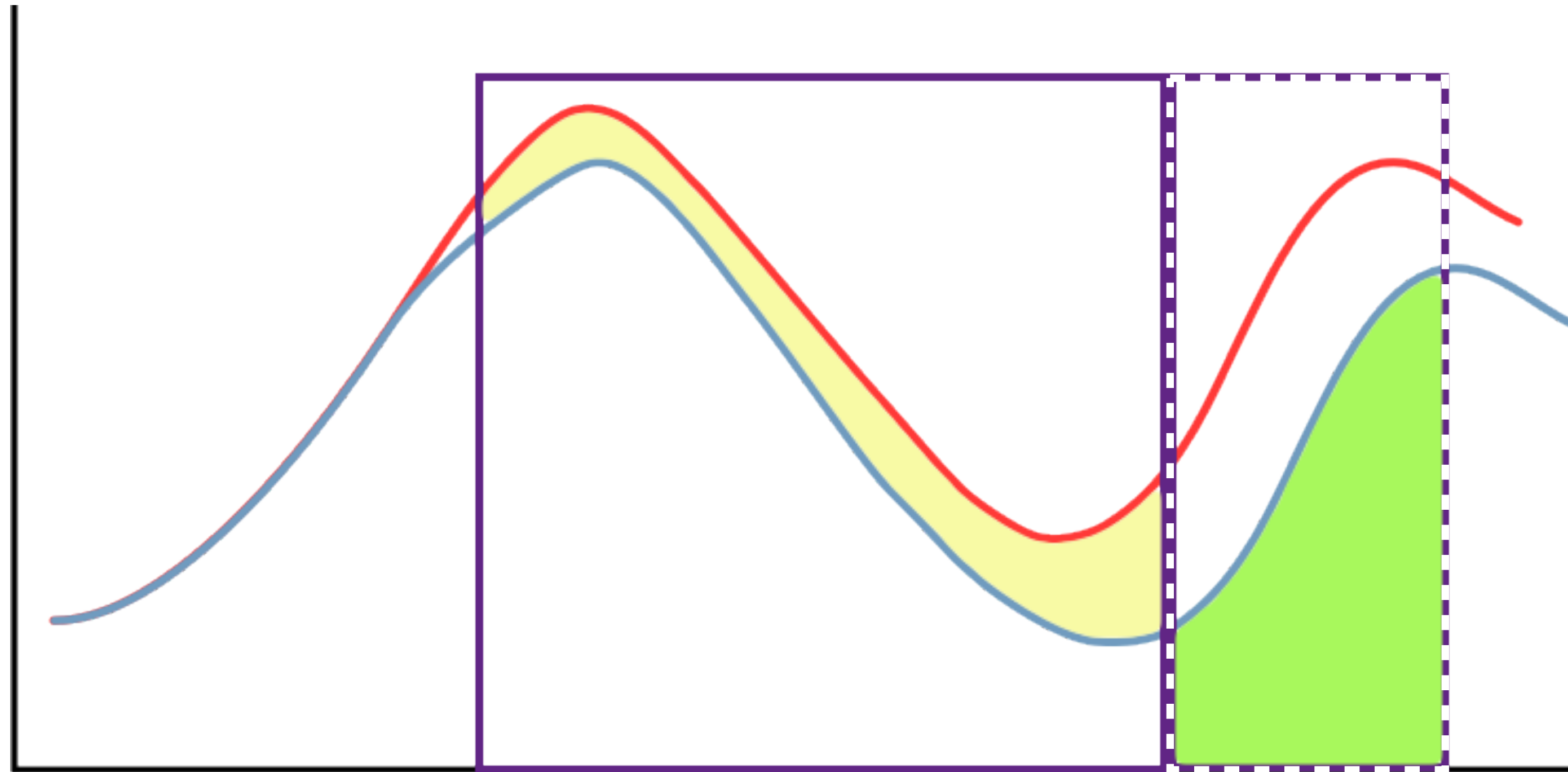
We zijn het zo gewend, dus ...

Maar wat nu als we de termijn variabel zouden maken?



Dan ontstaat er een interessant perspectief ...

Dan zou elk getal ooit gehaald worden! En zo niet? Ook niet erg



De reservering kan in principe oneindig blijven bestaan

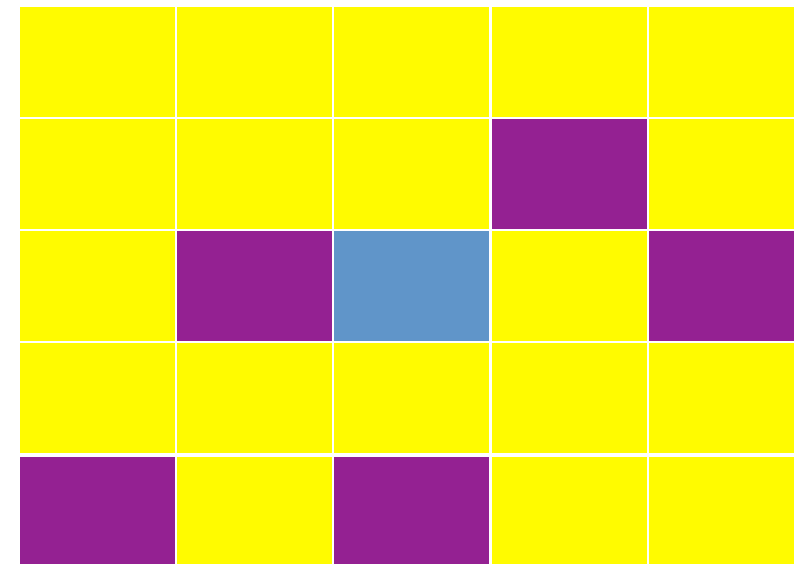
## En het proces is beheersbaar

---

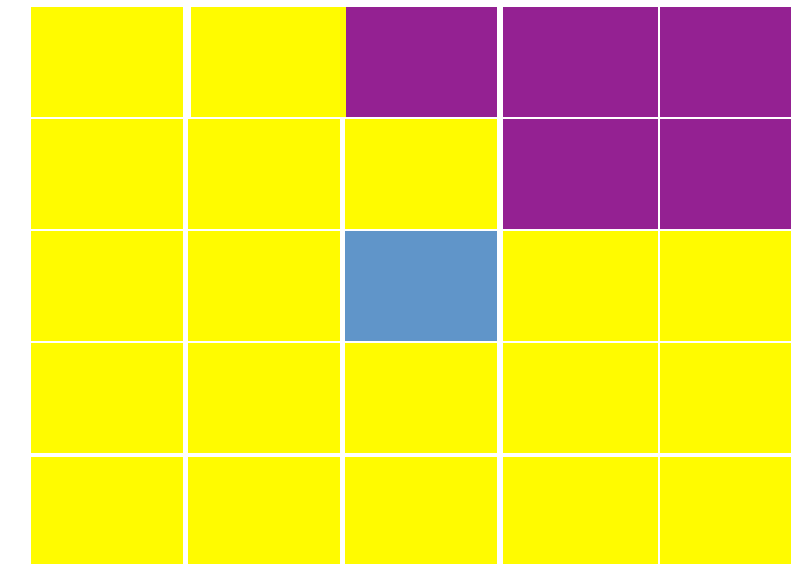
1. Vanuit een ruimtelijke analyse bij elke kern een ruimte voor ondernemen reserveren (structuurvisie).
2. De opgetelde voorstellen worden regionaal beoordeeld:
3. locaties in verschillende gemeenten op elkaar aansluiten;
4. een gezamenlijke locatie ipv twee afzonderlijke;
5. locaties met te weinig marktpositie tov locatie(s) in andere gemeente(n) vallen af
6. De resulterende ruimte is bestemd voor verplaatsingen vanuit kern, buitengebied en andere bedrijventerreinen;
7. en wordt op de markt gebracht in het tempo dat de vraag zich ontwikkelt.
8. Zowel gemeente als provincie kunnen nee zeggen tegen inhoudelijk of qua tempo ongewenste ontwikkelingen.
9. In de tussentijd wordt bestaand gebruik niet gedwarsboemd. Eigenaren krijgen uiteindelijk een faire prijs van de ontwikkelaar.
10. Formalisering van de uitvoering door koopcontracten, ontwikkelovereenkomsten, bestemmings- en beeldkwaliteitplannen.

## Het verschil: de robuustheid van de ruimtelijke structuur

---



programmeren



reserveren

# Toepassing op bedrijventerreinontwikkeling

---

**Eerst weten en dan bestemmen**

---

## Houd consequent vast aan de volgende regels

---

1. Meet de werkelijke vraag aan het begin van het ontwikkelproces. Of beter nog: start geen ontwikkelproces op totdat gemeente en ontwikkelaar gezamenlijk de vraag hebben gemeten. Dat voorkomt een heleboel debat, spel, onderhandeling, en maakt de risico's veel beter inzichtelijk dan welke raming of welk scenario dan ook.
2. Doorloop het ontwikkelproces alleen voor dat deel van de reserveringen waarvoor daadwerkelijk vraag aangetoond wordt. Daarvan wordt de niet-acceptabele vraag afgetrokken. Zo maak je geen plaats voor bedrijven die je niet wilt. Fasering, tot en met organisch ontwikkelen toe, is de manier om van reserveringen naar ontwikkelde (delen van) terreinen te komen.
3. Maak het beeldkwaliteitplan met toekomstige ondernemers samen: het is sneller (hooguit 3-4 maanden doorlooptijd), goedkoper (maximaal drie werksessies) en levert een hogere kwaliteit op dan bij traditionele aanpakken. Bovendien: die kwaliteit wordt ook gerealiseerd.
4. Maak pas een bestemmingsplan aan het eind van het ontwikkelproces. Dan kun je als gemeente altijd de stekker uit het proces trekken, en dus een blokkade opwerpen tegen inhoud, werkwijze of snelheid die de ontwikkelaars proberen te dicteren.

## Zelf vraag meten

---

**Hoe krijg ik de bouwstenen goed in beeld?**

---

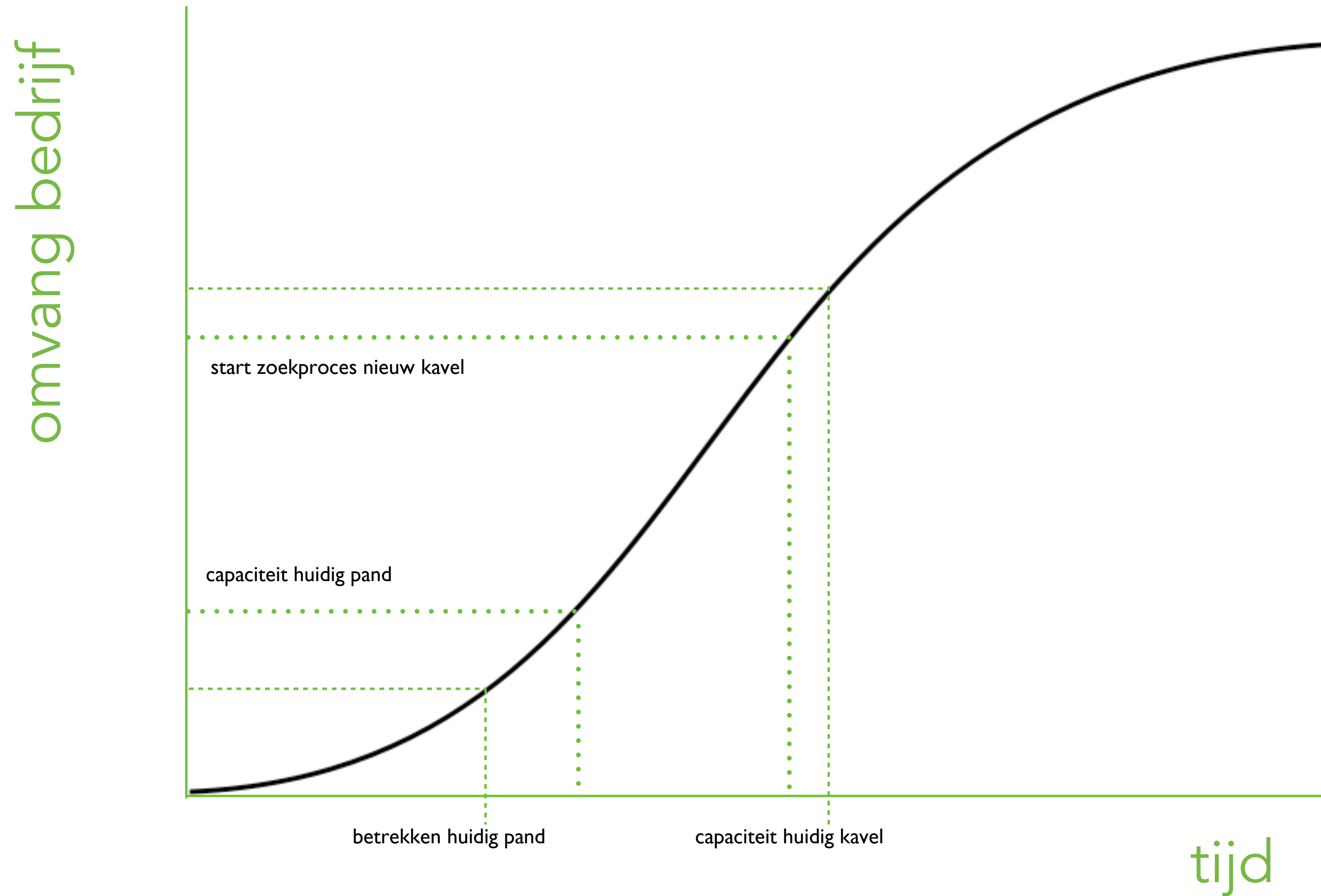


## Het achterliggende idee

---

1. Elk bedrijf dat ooit zal willen verplaatsen zal doet doen ofwel om fysieke redenen (ruimtegebrek, te veel vestigingen) ofwel organisatorische redenen (te veel vestigingen).
2. De bedrijven die om fysieke redenen zullen moeten gaan verplaatsen, zijn al jaren van tevoren te identificeren.
3. De bedrijven die on organisatorische redenen zullen moeten gaan verplaatsen, kun je ook zien aankomen.

## Hoe meet je dan?



er zijn zeker veertig indicatoren. ze zijn door observatie en gesprekken eenvoudig te achterhalen.  
en met name de combinatie levert zeer accurate voorspellingen

**Hartelijk dank!**

---

|PAN|CO|R|E|

[gerard@pancore.nl](mailto:gerard@pancore.nl)

---