

# Het gemiddelde

*We kijken naar het gemiddelde, we sturen op het gemiddelde. We missen zo de afwijkingen en creëren een heel eenvoudig en erg beperkt beeld van de wereld.*

Op basis van zulke gemiddelde cijfers worden besluiten genomen. Zo ook de keuze voor aanleg van een bedrijventerrein op basis van algemene economische scenario's, verwachte groei werkgelegenheid en misschien wel de opbrengst per hectare. Er wordt een locatie geselecteerd en uitgewerkt, uitgaande van het bedienen van een zo breed mogelijke portfolio en diversiteit van bedrijven. De verwachting van een brede selectie bepaald de uiteindelijke vorm en indeling van het terrein. En vervolgens is dit ook weer mede de basis voor de regionale afspraken betreffende de aantallen en locaties van de hectares.

Daar tussendoor speelt het principe van de Ladder voor Duurzame Verstedelijking, hetgeen op zich een eenvoudig principe is. Er worden pas nieuwe terreinen gepland als er een regionale noodzaak is en de oude locaties niet meer voldoen. Het bezwaar is dan, wie bepaalt of het bestaande vastgoed nog voldoet en voor wie de bestaande locatie nog voldoet? Bedrijven ontwikkelen zich, de economie verandert en soms hebben we iets nieuws nodig. Logistiek heeft een andere dynamiek dan MKB.

Dit is niet specifiek voor bedrijventerreinen, dit is een tendens in de hele maatschappij. We zijn zo gewoon om met gemiddeldes te werken dat we vergeten dat er ook zo iets als variantie is. Niet variatie maar variantie; de uitersten die niet tot de grote gemene deler behoren. Dat zijn de interessante niches, de mogelijkheden, de



uitprobersels en de mogelijke flops of de successtories.

Over bedrijventerreinen wordt in het algemeen negatief gesproken. Veel terreinen zijn in het verleden ontworpen voor de grote middenmoot van bedrijven. Deze terreinen kenmerken zich nu vooral door leegstand en verloedering van de algemene ruimte. Gemeenten en ondernemers investeren daarbij onvoldoende in beheer en onderhoud. Iedereen is het er over eens dat bedrijventerreinen lelijk zijn. Kreten als 'Pure landschapsvernietiging' en 'Stedenbouwkundige fastfood' zijn eerder de regel dan uitzondering. Daarnaast zijn er ook veel successtories te vertellen. Bedrijventerreinen die wel gericht zijn op een bepaald marktsegment en daarop ook zijn uitgelegd. Waar bedrijven samenwerken en

leegstand niet of nauwelijks voorkomt. Maar zijn bedrijventerreinen op zichzelf al geen groot succes? Het is een clustering van economische functies gekenmerkt door efficiënt ruimtegebruik. Want lelijk of niet, er werken op dit moment zeker 2,4 miljoen mensen op pakweg 3.500 bedrijventerreinen, dit is goed voor één derde van de werkgelegenheid in Nederland. En dat alles doen we op 65.000 hectares wat maar 2% van het oppervlakte van Nederland is. Dat mag een hele prestatie van de ondernemers worden genoemd. Bij de ontwikkelingen is het dus zaak samen op te trekken en te leren van de goede voorbeelden. Deze voorbeelden leiden dan tot ontwikkelingen waar ondernemers en beleggers zich happy voelen en goed kunnen presteren en renderen. En dit heeft dan weer zijn weerslag op de uitstraling en het beheer

en onderhoud in positieve zin. De vraag naar passend vastgoed zeker op de logistieke markt staat nogal haaks op het aanbod. De markt vraagt steeds meer naar grotere panden en het bestaande aanbod matcht hier niet bij.

Deze mismatch geldt natuurlijk voor veel bedrijfsmatig vastgoed. Het is daarom tijd om passende terreinen te ontwikkelen met meer oog voor de doelgroep(en), dus voor de onderneming die dan ook beter weer beter passend vastgoed moet en kan gaan ontwikkelen. Dus soms toekomstbestendig of juist tijdelijk en circulair.

U als logistieke brance bent zeker met optimalisatie en efficiëntie bezig, op zoek naar de optimale locatie met een optimale bereikbaarheid of welke criteria u vindt dat daarbij horen. Maar is optimaal hetzelfde als gemiddelde?

OBL kan u helpen door eerder in het proces inbreng te krijgen, door al aanwezig te zijn aan de ontwerptafel van het terrein. Door samen uw behoeftes in kaart te brengen kunnen we u helpen om een goed programma van eisen voor een mogelijke locatie te bepalen en dan daar naar op zoek te gaan. Het gemiddelde bedrijventerrein mag niet meer.

**obl ontwikkeling bedrijvenlocaties**

Joost Okkema  
06-22408385

okkema@obl-advies.com  
www.obl-advies.com