

Interview bedrijfsruimtemarkt

Meer bedrijfsruimte nodig voor verdienmodel van Nederland

De uitdagingen voor de bedrijfsruimtemarkt zijn legio en komen van vele kanten. Tekort aan ruimte, het gebrek aan stroomcapaciteit en een bijkomende stapeling van eisen, om er een paar te noemen, maken het bedrijven niet bepaald makkelijker. Toch zijn er wel degelijk stippen aan de horizon te onderscheiden. Zo spant **Erwin Nijse** van het ministerie van Economische Zaken zich in om nieuw aanbod van bedrijventerreinen mogelijk te maken. **André Simonse** van Alliander meent dat ondernemers weer handelingsperspectief krijgen met energiehubs. Ontwikkelaar en bouwer **Jeroen Verbakel** van Unibouw ziet dat met name de markt voor logistiek vastgoed weer stabiliseert na een periode van oververhitting. 'Er ontstaat nu een gezondere en daarmee ook meer duurzame markt.'



Interview bedrijfsruimtemarkt

Hoe belangrijk de economie ook is voor ons land, de ruimte voor alle economische activiteit, uitgezonderd de landbouw, bedraagt maar 2,6 procent van de totale beschikbare ruimte, zegt Erwin Nijse van het ministerie van Economische Zaken. 'Dan hebben we het echt over alle industrie, zee- en luchthavens, kantorenparken én de 3.800 bedrijventerreinen die we hebben. Hier wordt een groot deel van onze welvaart verdiend, met 30 procent van onze werk-

gelegenheid. Voor het verdienvermogen van Nederland en voor een aantrekkelijk vestigingsklimaat hebben we die ruimte gewoon nodig. Maar wat we zien is dat de vraag naar ruimte voor economie toeneemt, terwijl de beschikbare ruimte juist afneemt.' Onder meer bevolkingsgroei, autonome groei van bedrijven en ruimte voor de energietransitie liggen ten grondslag aan de toenemende vraag. Aan de andere kant is er de woningbouwopgave die op veel

>

WIE ZIJN

Erwin Nijse is directeur-generaal Bedrijfsleven en Innovatie bij het ministerie van Economische Zaken. Hij is daarbij verantwoordelijk voor een innovatieve, duurzame en weerbare economie, in samenwerking met bedrijven, kennisinstellingen, maatschappelijke organisaties en andere overheden. Hij was eerder directeur van het Nationaal Groeifonds en werkte 25 jaar bij Shell. 'Als econoom vind ik het belangrijk om te werken aan de juiste randvoorwaarden voor groei voor ondernemingen en te blijven investeren in een goed ondernemersklimaat.'

André Simonse is business owner energiehubbs bij netwerkbedrijf Alliander, waar hij integraal verantwoordelijk is voor de implementatie van energiehubbs, primair gericht op bedrijventerreinen. Hij heeft een technische achtergrond en is zelf ondernemer geweest. 'Mijn focus ligt op het helpen van bedrijven bij het realiseren van een toekomstbestendige collectieve energie-oplossing.'



André Simonse

Interview bedrijfsruimtemarkt

plekken om ruimte vraagt. In stedelijke gebieden heeft de woningbouw vaak prioriteit boven economische functies, ziet Nijssse. 'Havengebieden en andere bedrijvigheid worden getransformeerd naar gemengde woon-werklocaties, zoals de Binckhorst in Den Haag en NDSM in Amsterdam. Er komen bijna geen nieuwe bedrijventerreinen bij, waardoor de vraag harder gaat dan het aanbod. Het aanbodpercentage van geschikte bedrijfslocaties is al een aantal jaren onder het frictieniveau. Dat zorgt voor een ongewenst neveneffect dat ook de beschikbaarheid en betaalbaarheid van bedrijfsruimte voor het MKB in het geding komt.'

Ankers

Naast de concurrerende ruimteclaims zijn er

nog meer hindernissen voor bedrijfshuisvesting, zoals de langdurige trajecten voor (milieu-)vergunningen, maar ook de bekende problematieken van stikstof, netcongestie en een stapeling van eisen. In de nieuwe Nota Ruimte die na de zomer verschijnt wordt onder andere aandacht gevraagd voor meer ruimte voor de economie, zegt Nijssse. 'De nieuwe Nota Ruimte zal een aantal principes stellen om tot betere, meer integrale ruimtelijke afwegingen te komen. Vanuit vigerend beleid vinden we het ook heel belangrijk om de bestaande bedrijventerreinen goed te beschermen, denk aan de energie-intensieve industrieclusters en de campussen van nationaal belang. Je hebt die ankers nodig voor de innovatieve, duurzame en weerbare economie die we >

Wie is?

Jeroen Verbakel is Algemeen Directeur en mede-eigenaar van Unibouw BV, onderdeel van de Van Dijk Groep, een familiebedrijf uit Gemert. Unibouw is expert op het gebied van ontwikkeling en realisatie van bedrijfshuivering. 'We begeleiden de klant van locatieverwerving, financiering en ontwerp tot bouwen en eventueel beheer en onderhoud van het vastgoed. We bouwen onder meer voor de grote logistieke partijen, zowel in Nederland als in Duitsland.'



Jeroen Verbakel

Interview bedrijfsruimtemarkt



willen. Op bestaande terreinen zit vaak nog ontwikkelruimte. Ook is soms nog sturing mogelijk op de juiste milieucategorie.'

Functies combineren

Daarnaast is er vanuit het ministerie van EZ inspanning om nieuw aanbod van bedrijven-terreinen en bedrijvigheid mogelijk te maken. 'Het is in ons dichtbevolkte land logisch om het werken dicht bij woningbouwlocaties te plaatsen. Daarvoor moet je vroegtijdig je ruimtelijke visie op orde hebben, gezien de lange ontwikkelingstijd van bedrijventerreinen. Ook slim nadenken over hoe je nieuwe functies zoals wonen kunt combineren met bestaande en nieuwe bedrijvigheid en schuifruimte is heel belangrijk. Het is sowieso een uitdaging om bedrijventerreinen toekomstbestendig te maken. Aan de ene kant gaat dat over herstructureren en herontwikkelen, maar tegelijkertijd moet je nadenken over hoe je daarbij kunt verduurzamen en hoe je

infrastructuur zo kunt ontwikkelen dat je meerdere functies kunt combineren.' Het meenemen van de toekomstige energie-behoefte is daarbij bovendien cruciaal. 'Dat vraagt om een integrale benadering van de planningsopgave.'

Knelpunten oplossen

Naast de inspanningen vanuit de overheid ligt er vooral ook een opgave voor de bedrijven zelf, zegt Nijssse. 'Ondernemingen weten vaak veel beter hoe ze mee kunnen gaan in alle verandering. Ik ben daar heel positief over gestemd. Je ziet op veel bedrijventerreinen al dat bedrijven samenwerken als het gaat over netcongestie of gezamenlijke transportoplossingen. Door samen te werken kan de piekbelasting op het energienet worden verlaagd, waardoor meer capaciteit wordt vrijgemaakt voor iedereen. De knelpunten maken óók creatief. Wij werken momenteel aan het Ondernemingspact, waarmee we willen bijdragen aan de verbetering van het ondernemersklimaat op vele terreinen. Het gaat wat mij betreft echt om een wederkerige relatie tussen de verschillende overheden en bedrijfsleven als het gaat om het oplossen van knelpunten.'

Netcongestie

Een van de meest prangende knelpunten is zonder twijfel de netcongestie. André Simonse van netbeheerder Alliander houdt zich fulltime bezig met oplossingen, waarbij bedrijven een belangrijke sleutel vormen. Dat hij zelf directeur in het bedrijfsleven is geweest, helpt Simonse om in de schoenen te staan van ondernemers. 'Het gaat mij er niet om iets conceptueels uit te denken als oplossing voor netcongestie, maar juist: hoe help je klanten om écht iets te realiseren. En dat voor een complex product, zoals een energiehub. Daarmee kun je als groep bedrijven méér bereiken dan in je eentje als individueel bedrijf. Ik heb op veel bedrijventerreinen in het land gezien wat voor worsteling je als bedrijf door maakt als er problemen zijn met de stroomvoorziening. Wij kijken dan hoe je een innovatieve beweging kunt maken door samen met je burens, die soms geen problemen hebben, gezamenlijk tot een oplossing kan komen. Omdat je samen meer kan, niet alleen voor vandaag, maar ook voor de nabije toekomst.' Heel simpel gezegd is een energiehub het combineren van aansluitingen, waarbij de capaciteit over kabels wordt gedeeld. Simonse: 'Doordat



'De beschikbaarheid en betaalbaarheid van bedrijfsruimte komt in het geding'

Interview bedrijfsruimtemarkt

bedrijven de oplossingen voor elkaar kunnen bieden ontstaat er ook een nieuwe afhankelijkheid van elkaar voor hun energie-oplossing. De ene heeft bijvoorbeeld 's nachts wat ruimte over op zijn kabel en die capaciteit kan dan worden gebruikt door de buurman om 's nachts zijn vrachtwagens op te laden. Of ze slaan hun opgewekte stroom op in een gedeelde batterij, in plaats van dat ze ieder apart een batterij aanschaffen. Dit wordt gefaciliteerd vanuit een overkoepelend groepscontract. Zo kunnen bedrijven ook toekomstige groeiplannen mogelijk maken.'

Handelingsperspectief

De komende tien jaar gaan de grote netbeheerders dit soort energiehubbs helpen realiseren. Een handjevol is al operationeel op bedrijventerreinen. Simonse: 'Die draaien naar tevredenheid waarbij het doorgaans de start is van een collectief. Je moet ook leren anders om te gaan energie. Met elkaar moeten we er aan wennen dat energie niet meer altijd verkrijgbaar is op de maximale manier die we gewend zijn. Daardoor is netcongestie ontstaan, omdat iedereen maximaal contracteert en alleen op de meest ongunstige momenten gelijktijdig energie gebruikt. Doordat je nu

samenwerkt met je burens zeg je: "we hebben samen een maximale grens waarbinnen we flexibeler worden met ons verbruik, en we maken samen afspraken wie er op welk moment energie gebruikt". Zo heb je het ook weer meer zelf in handen als ondernemer.' Er is kortom een bewustwording en gedragsverandering nodig om de uitdaging van netcongestie anders aan te pakken dan alleen verzwaren van het net. 'De oplossing ligt bij de ondernemer, die door de energiehub nieuw handelingsperspectief krijgt. Je kunt nu weer zelf handelen in plaats van enkel afhankelijk te zijn van een individuele aansluiting. Die nee's zijn de afgelopen jaren te vaak gehoord. Er zijn in Nederland zo'n 12.000 aansluitingen die niet gerealiseerd kunnen worden, een enorm grote wachtrij dus. Wat een energiehub feitelijk doet is het optimaliseren van bestaande aansluitingen door flexibele inzet van ondernemers. We nutten hiermee het energienet beter uit.'

Nieuwe contractvormen

De grootste optimalisatie vindt overigens nog steeds 'achter de meter' plaats, oftewel achter de voordeur van het bedrijf zelf. Zoals zelf energie opwekken

en eventueel ook opslaan in een batterij. Besparen achter de meter is dus altijd het eerste advies van Simonse. 'Tot voor kort hadden wij simpelweg maar één soort aansluiting op een bedrijventerrein, met één contract. En kon je 24 uur per dag, zeven dagen per week hetzelfde gebruiken. Nu komen daar nieuwe contractvormen bij, waarbij je bijvoorbeeld wat meer capaciteit kan gebruiken, maar niet altijd. Je wordt af en toe beperkt in je capaciteit. Dat betekent dat je dus niet de garantie hebt op 24-7 gebruik van je hoeveelheid capaciteit. Dat soort nieuwe contracten noemen we congestiemanagement, die helpen de markt al enorm omdat het relatief eenvoudige oplossingen zijn.' Bij de collectieve en dus complexere oplossing van de energiehub ontstaat in feite een gezamenlijk, virtueel energienetje. Er wordt gebruik gemaakt van de liggende infrastructuur, er zijn dus geen investeringen in het net nodig. Simonse: 'Het energiesysteem noemen we virtueel, omdat het feitelijk draait over de bestaande >



'Met energiehubbs kunnen bedrijven groeiplannen mogelijk maken'

Interview bedrijfsruimtemarkt



kabels en dus met de afspraken die je met elkaar maakt over de verdeling van de gezamenlijke capaciteit. Bedrijven stemmen de energieprofielen op elkaar af en optimaliseren die tegelijkertijd.'

Call to action

Die samenwerking is dan ook het grote voordeel: bedrijven kunnen onderling afspraken maken over de momenten van het energiegebruik en wat het hen oplevert om hierin flexibel te zijn. Simonse: 'Bijkomend voordeel is dat er veel loyaliteit tussen samenwerkende bedrijven ontstaat. Als je iets voor je buurman doet loop je vele malen harder dan dat het voor een anoniem bedrijf is of dat het zomaar elders in het net een voordeel oplevert. Zeker bedrijven-terreinen die al goed georganiseerd zijn, die al goed samenwerken, hebben er enorme baat bij om dat op het vlak van energie ook te gaan doen.' Nu de voorbereidende fase voor Simonse en zijn collega's is afgerond, breekt een nieuwe periode

waarin ondernemers daadwerkelijk aan de slag kunnen binnen energiehubs. Kortom, een call to action. Simonse: 'Dit is hét moment om in te stappen: juist nu ontstaat er concreet handelingsperspectief om samen met andere ondernemers meer ruimte, regie en voordeel te creëren binnen het energiesysteem.'

Extreme vraag

Ondertussen is de bedrijfsruimtemarkt volop in beweging, ziet Jeroen Verbakel van ontwikkelaar en bouwer Unibouw, hoewel de verhitte markt voor logistiek vastgoed inmiddels is getemperd. Verbakel: 'We komen uit een markt waarin een enorm grote vraag was naar logistiek vastgoed. Die groei begon al vóór corona en leidde er toe dat de markt vanaf 2022 oververhit raakte. Er werd enorm veel gebouwd en opgenomen. Door de lage rente stonden beleggers in de rij om nieuwe ontwikkelingen aan hun portefeuille toe te voegen. Inmiddels is de markt weer tot rust gekomen. De extreme vraag van toen is verdwenen. In heel Nederland is er nog steeds interesse, maar van een overspannen markt is geen sprake meer. De rente is gestabiliseerd, en daarmee ook het beleggersgedrag. Ze staan niet langer

massaal in de rij. We zien nu een gezondere en daarmee ook meer duurzame markt ontstaan.' Daarnaast zijn grondschaarste en de verdozingsdiscussies inmiddels natuurlijk bekende issues. Wat dat laatste betreft zijn er de laatste jaren zeker slagen gemaakt, vindt Verbakel. 'Wij benaderen projecten vanuit ons FUSE concept. Ze worden zo ontworpen dat ze opgaan in het landschap, dus dat er meer rekening wordt gehouden met het gebied waarin ze staan.' Door het gebrek aan beschikbare bouwgrond is naast duurzaamheid ook herontwikkeling een steeds urgenter thema aan het worden. Verbakel: 'De ondergrens van de normen die gesteld worden aan duurzaamheid is enorm gestegen de laatste jaren. Van alles wat nu gebouwd wordt kun je stellen dat die aan de duurzaamheidslabels voldoen. Waar wij zelf ook veel naar kijken is circulariteit, een goede ontwikkeling die wel enorme uitdagingen met zich mee brengt. We proberen steeds meer materialen te hergebruiken, het liefst vanuit demontage. Daar kijken we altijd naar met onze vaste onderaannemers, leveranciers en fabrikanten die daar ook continu mee bezig zijn. De markt van de circulariteit groeit enorm, dat vind ik een heel positieve ontwikkeling.'



'We zien nu een gezondere en duurzamere markt ontstaan'

Interview bedrijfsruimtemarkt

Innovatieve oplossingen

De verschillende thema's worden door Unibouw benaderd vanuit een integrale aanpak. Een voorbeeld dat Verbakel noemt is de herontwikkeling van een bedrijventerrein dat inmiddels binnenstedelijk is komen te liggen. 'De bestemming is nog steeds bedrijvigheid, maar waarom zou je dat niet combineren met een stukje woningbouw of andere functies? Bijvoorbeeld met een appartementencomplex rondom het bedrijfspand, als overgang naar de stad, tussen de mensen in. Er zijn ook veel gebruikers van bedrijfspanden die dicht bij de consument willen zitten, denk maar aan een mini-storage of een bouwmarkt. Helaas loop je dan bij de overheid tegen hobbels aan zoals het bestemmingsplan. Functiemenging is in Nederland nog heel ingewikkeld. Alles is horizontaal geclusterd, alle functies staan apart. Wij geloven dat die veel meer in elkaar zouden moeten gaan overvloeien. Zoals de mogelijkheid dat je een gebouw kunt realiseren waarin bedrijvigheid én wonen mogelijk is. Maar dat is echt nog een oplossing voor de toekomst.' Ook het gebrek aan bouwgrond noopt tot innovatieve oplossingen. Jeroen Verbakel: 'Een klant van ons, DSV, kon het laatste stuk grond kopen op een bedrijventerrein in Venlo

dat daar voorlopig te koop stond. Maar het distributiecentrum dat ze daarop wilde realiseren was veel te groot voor de kavel. Toen zijn we naar andere concepten gaan kijken en hebben we een meerlaags distributiecentrum gerealiseerd. Daarmee hebben we uiteindelijk aan de gehele behoefte kunnen voldoen, maar dan op een kleinere kavel. Dat kan ook voor andere terreinen een oplossing zijn, om gewoon de hoogte in te gaan. We zijn al met veel partijen gaan kijken in Venlo en ze reageren allemaal zeer positief en verrast. Meerlaags bouwen heeft echter wel een kanttekening, want het is duurder bouwen, vanwege de hogere eisen aan de constructieve veiligheid.'

Centrale oplossing

Een andere innovatie oplossing voor de schaarse ruimte heeft Verbakel ook wel, maar, zegt hij, dat is nog meer 'een gedachtenspinsel'. 'In Nederland heb je een bepaalde strook van gebieden vanaf de Rotterdamse haven richting Duitsland, waar veel behoefte is aan opslag en distributie. Nu al wijst de overheid verschillende centrale gebieden aan, waar het mogelijk moet zijn om dit

distributiecentra te gaan bouwen. Maar dan heb je weer allemaal aparte centra, inclusief het hele ruimtebeslag aan infrastructuur eromheen. Zou het niet eens mooi zijn om te denken in één groot, centraal DC, helemaal geautomatiseerd vanuit het midden, waar omheen allemaal verschillende logistieke dienstverleners gebruik van kunnen maken, van één heel groot magazijn. Ik denk dat je daar veel ruimte mee wint en veel kosten mee bespaart. Het vraagt natuurlijk wel wat van de logistieke keten in zijn geheel, zoals het samenwerken in de keten en het integreren van verdienmodellen. Maar als we kijken naar de internationale trends dan is er alle noodzaak om eens verder te denken dan onze neus lang is. Binnen twee jaar groeit de online verkoop wereldwijd met 50 procent, dat is echt gigantisch. We zullen er de komende jaren meer en meer mee te maken gaan krijgen. Wij zien dit als een grote uitdaging, maar zeker ook als een enorme kans.'



'De knelpunten maken ook creatief'