

Onderwerp De Rode Loper: Visie Werklocaties
en Beleidsnotitie Westpoort

Steller Erwin Vening

De leden van de raad van de gemeente Groningen
te
GRONINGEN

Telefoon (050) 367 84 42 Bijlage(n) 2

Ons kenmerk Gem 14.4230021

Datum **13 MRT 2014** Uw brief van -

Uw kenmerk -

Geachte heer, mevrouw,

Afgelopen november heeft u van ons de discussienota 'de Rode Loper' ontvangen. In deze nota hebben we een nieuwe visie en strategie voor de werklocaties in de stad Groningen uiteengezet. Ook is een eerste schets voor een nieuw plan voor Westpoort neergezet als concrete vertaling van 'de Rode Loper'. De nota is besproken in uw raad en later nog een keer tijdens een informele bijeenkomst van de Raadscommissie Werk & Inkomen begin januari. Uit deze besprekingen hebben wij de conclusie getrokken dat u de grote lijnen van de nieuwe visie deelt. Wij danken u voor uw reacties en opmerkingen en hebben deze meegenomen in de uitwerking.

Naast de bespreking met u als raad hebben we ook met diverse andere partijen over de Rode Loper en de uitwerking voor Westpoort gesproken. In het kader van Let's Gro is op 21 november een geslaagde bijeenkomst georganiseerd waarbij veel mensen vanuit ondernemerskringen en geïnteresseerde aanwezig waren. Over de Beleidsnotitie Westpoort is enkele keren met de bedrijven en de parkmanagementvereniging Westpoort (VPW) overleg geweest. De ondernemers zijn positief over de voorgestelde richting en men ziet de opgave die er ligt en is ook bereid hier verder in mee te denken en te werken. De gekozen richting met meer ruimte en minder eisen, maar behoud van aandacht voor kwaliteit ziet men als positief. Verder is op 10 februari een informatieavond georganiseerd voor de burens (bewoners/ondernemers) van Westpoort. Ook hieruit kwamen voornamelijk positieve reacties, o.a. over de voorgestelde verruiming van het bestemmingsplan en het loslaten van eisen en voorwaarden. Ook is de buurt blij met het schrappen van de vrijstelling voor categorie 5-bedrijven (zwaardere milieu-bedrijven). In dat kader kwam vanuit de buurt wel het signaal dat men veel overlast van de gevestigde puinbreker ervaart en het verzoek of er nu, gezien het faillissement, mogelijkheden zijn hier wat aan te doen. We zijn aan het kijken wat hiervoor de opties zijn. Vanuit de buurt is verder opgeroepen terughoudend te zijn met verruiming van bouwhoogtes (zeker voor reclamemasten en windmolens).

Tot slot is op ambtelijk niveau met de collega's uit de Regio Groningen Assen gesproken over de plannen en heeft een vooroverleg met de provincie Groningen plaatsgevonden. Vanuit beide kanten is positief op de plannen gereageerd. Wel is vanuit de provincie aangegeven dat op enkele punten in de verruiming voor Westpoort afgeweken wordt van de geldende Provinciale Verordening (o.a. ten aanzien van de bouwhoogtes i.r.t. reclamemasten en windmolens). Wij zien deze punten echter wel als logische beleidswijziging en passend bij de voorgestelde koerswijziging. Het voorstel is om deze (voorlopig) wel te laten staan en de provincie Groningen te verzoeken hierin mee te werken en ruimte te zoeken, ook in het licht van de recent gestarte herziening van de POV.

Bovenstaand traject heeft geleid tot een definitieve Visie Werklocaties en de Beleidsnotitie Westpoort. Deze leggen wij nu gedurende een periode van 4 weken ter inspraak voor. Wij streven er naar u nog voor de zomer beide stukken voor definitieve besluitvorming voor te leggen. Ter informatie sturen wij u de stukken zoals deze voor inspraak worden vrijgegeven toe.

Met vriendelijke groet,
burgemeester en wethouders van Groningen,

de burgemeester,
dr. R.L. (Ruud) Vreeman



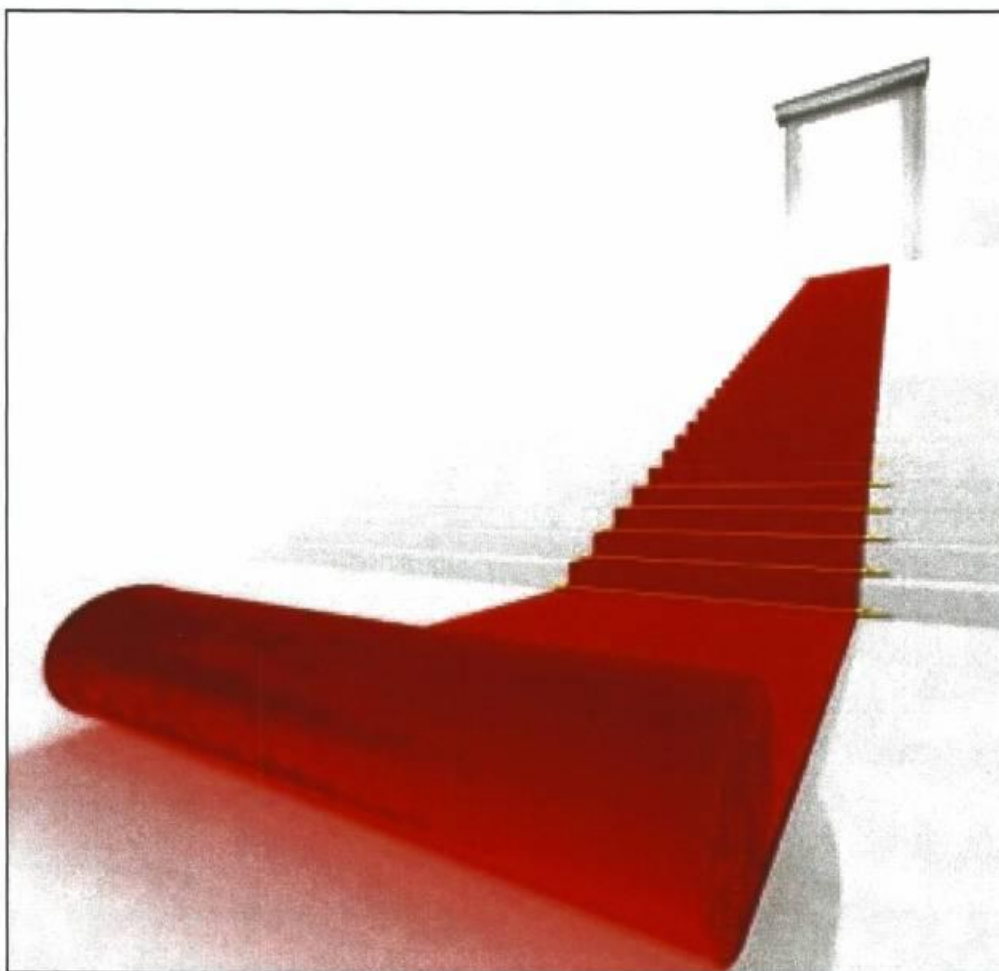
de secretaris,
drs. M.A. (Maarten) Ruys



“De Rode Loper”

Groningen biedt ondernemers de ruimte

Een nieuwe visie en strategie op de werklocaties in Groningen



Visie Werklocaties, maart 2013

Inhoudsopgave

Publiekssamenvatting	3
1. Inleiding	5
2. Visie op de werklocaties	7
1. Onze visie samengevat	
2. Forse herprogramming gerealiseerd	
3. Werklocaties als onderdeel van het vestigingsklimaat	
4. Karakter van deze visie	
3. Strategische keuzes	10
1. Evenwicht tussen vraag en aanbod, geen nieuwe planontwikkelingen	
2. Vraaggericht ontwikkelen en kansen verzilveren	
3. Meer flexibiliteit en multifunctionaliteit	
4. Groningen als vestigingsplaats profileren	
5. Inzet op marketing en gerichte acquisitie	
6. Uitnodigende werkwijze met 'de Rode Loper'	
7. Focus op de bestaande stad	
8. Samenwerking en parkmanagement	
9. Uitgifteproces	
4. Operationeel programma	18
5. Westpoort als voorbeeld	21
6. Bijlagen	22
- Bijlage 1. Overzicht werklocaties	
- Bijlage 2. Factsheet Datacenters	

Vanuit bovenstaand perspectief hebben we ons beleid tegen het licht gehouden en willen we de koers voor de werklocaties (bedrijventerreinen én kantorenlocaties) verleggen. Met de titel van de voorliggende visie *'De Rode Loper: Groningen geeft ondernemers de ruimte'* geven we aan hoe we in de komende jaren ondernemers tegemoet willen treden. We gaan ons beleid voor de werklocaties (nog) beter afstemmen op de concrete vraag van ondernemers. We kiezen voor meer flexibiliteit en differentiatie op de bedrijventerreinen en kantorenlocaties. Waar dat verantwoord kan, verruimen we planologische en juridische kaders. Procedures willen we vergemakkelijken, onze ondersteuning verbeteren. Zittende ondernemers gaan we zo goed mogelijk faciliteren. We kiezen voor nieuwe accenten en meer focus in onze acquisitie-inzet en marketing. Bij alles wat we doen, zoeken we actief de samenwerking. We willen meer en beter aansluiten bij initiatieven van het (georganiseerde) bedrijfsleven. Samen met ondernemers en andere betrokken partijen werken we aan versterking en ontwikkeling van het ondernemingsklimaat in stad en regio.

Onze nieuwe visie op de werklocaties hebben we vertaald in een aantal strategische keuzes:

1. *Evenwicht tussen vraag en aanbod, geen nieuwe planontwikkelingen.* Om adequaat te kunnen inspelen op nieuwe marktvaart houden we een passieve voorraad aan.
2. *Vraaggericht ontwikkelen en kansen verzilveren.* We gaan de kansrijke sectoren verkennen en monitoren daartoe nauwgezet de potentiële vraag.
3. *Meer flexibiliteit en multifunctionaliteit.* Om aan te sluiten bij de actuele vraag creëren we optimale speelruimte door te gaan werken met flexibele beleidskaders.
4. *Groningen als vestigingsplaats profileren.* Om kansen te kunnen verzilveren, moeten we zichtbaar zijn met onze "Unique Buying Points" en de specifieke onderscheidende kwaliteiten van de werklocaties. De aanwezige ondernemers zijn onze ambassadeurs.
5. *Inzet op marketing en gerichte acquisitie.* We richten ons op die kansrijke sectoren waarbij Groningen en/of een specifieke werklocatie een onderscheidend profiel met een aantrekkelijke propositie heeft.
6. *Uitnodigende werkwijze met 'de Rode Loper'.* Het betreft een aanpak waarbij de ondernemer met zijn vragen/behoefte centraal staat: voor, tijdens en na de vestiging.
7. *Focus op de bestaande stad.* Bij vestigingsvraagstukken staat de vraag van de ondernemer centraal, daarbij hebben we een sterkere focus op bestaande en beschikbare locaties. We werken actief aan het bestrijden van leegstand en de mogelijkheden voor transformatie.
8. *Samenwerking en parkmanagement.* We blijven samen met bedrijfsleven kwaliteitsimpulsen geven aan werklocaties, mede met het Fonds Ondernemend Groningen.
9. *Uitgifteproces.* Voortaan willen we op werklocaties en ondernemers toegesneden uitgiftevormen aanbieden. Ook bekijken we de mogelijkheden van "incentives".

Deze strategische keuzes zijn geconcretiseerd in een operationeel programma waar we de komende tijd actief mee aan de slag gaan. Met Westpoort gaan we direct aan de slag en willen we concreet experimenteren met onze nieuwe visie en de bijbehorende werkwijze. Hiervoor we, in eerste instantie specifiek voor Westpoort, een "wervend, flexibel, lenig en transparant juridisch-planologisch instrumentarium" uitgewerkt.

Doel daarbij is: *één stedenbouwkundig en juridisch-planologisch product waarin vraaggerichtheid, functionele flexibiliteit en mogelijkheden voor gebiedsdifferentiatie centraal staan. Met een open werkwijze die zal moeten gaan functioneren als het "handelsmerk" van Groningen en specifiek voor Westpoort. Resultierend in een 'imagoshift' voor Westpoort.*

1. Inleiding

Duurzame en concurrerende werklocaties zijn van groot belang voor het ondernemingsklimaat en de werkgelegenheid van stad en regio. De ambities van de stad en regio zijn groot als het gaat om economische ontwikkeling. Onze werklocaties spelen daarbij een belangrijke rol. Meer dan 50% van de werkgelegenheid in onze stad is gevestigd op een werklocatie en dit percentage is afgelopen jaren toegenomen. De gemeente wil met haar werklocaties¹ en activiteiten ruimte bieden voor bedrijven om te ondernemen. Samen met bedrijven willen we werken aan verbetering en versterking van goede en concurrerende werklocaties. Centrale doelstelling hierbij is het behoud van bestaande en het creëren van nieuwe werkgelegenheid.

De afgelopen twintig jaar is het aanbod aan werklocaties in Groningen sterk gegroeid. Een overzicht van de belangrijkste werklocaties is te vinden in bijlage 1. De economische crisis van de afgelopen jaren heeft echter een rem gelegd op de (ruimtelijk) economische groei in Nederland en ook specifiek in Groningen. De crisis leidt ertoe dat organisaties zich concentreren op kerntaken, met afnemende ruimteclaims tot gevolg. Daarnaast dringt zo langzamerhand overal het besef door dat afnemende ruimtebehoefte niet alleen een gevolg is van de crisis. De tijden lijken structureel te zijn veranderd. Voorheen stond economische groei gelijk aan ruimtelijke groei, maar dat is nu niet meer het geval. Over het algemeen is de tendens dat er voor de bestaande werkprocessen minder ruimte nodig is. Dit vindt bijvoorbeeld zijn oorzaak in het efficiënter en schoner worden van processen, door de introductie van het nieuwe werken, de intrede van webwinkels en de verandering van distributiesystemen.

Zowel de crisis als structurele trends hebben forse impact op de situatie van de Groningse werklocaties. Op bestaande terreinen staan in toenemende mate panden leeg en is de uitgifte van kavels fors gedaald. Tegelijkertijd veranderen de wensen en eisen van zittende, zich nieuw vestigende of verhuizende bedrijven. Tot slot zien we ook een veranderende rolverdeling tussen overheid en ondernemers. Samenwerking wordt steeds belangrijker, ondernemers en het georganiseerde bedrijfsleven komen vaker met eigen initiatieven en de overheid hecht steeds meer waarde aan participatie en co-creatie. Met het programma Terreinwinst loopt de gemeente Groningen in dat opzicht al een aantal jaren voorop en zijn mooie successen behaald. Ook de oprichting van het Fonds Ondernemend Groningen speelt daarin een prominente rol. De uitdaging is echter om met de huidige crisis en de opgaven voor de toekomst deze initiatieven verder te ontwikkelen en te vernieuwen.

Leeswijzer

Al deze ontwikkelingen vragen om een herbezinning en herziening van onze visie en strategie op de werklocaties. De ambitie van deze nieuwe visie is een verfrissende kijk op onze werkwijze en methodiek en het aanbod en profiel van onze werklocaties, gericht op de ondernemer en zijn vraag!

In deze nota zullen we u eerst meenemen in onze visie op de werklocaties (H2). Vervolgens lichten we in hoofdstuk 3 de strategische keuzes toe die in onze beleving nodig zijn voor een optimale ontwikkeling van de werklocaties in de toekomst. In hoofdstuk 4 vertalen we dit in

¹ Werklocaties = kantoorlocaties en bedrijventerreinen

een operationeel programma (H4), waarin staat beschreven welke stappen wij de komende tijd zullen ondernemen om onze visie in de praktijk te realiseren. Het laatste hoofdstuk (5) gaat over Westpoort, het terrein dat als voorbeeld en test-case gaat dienen voor de Rode Loper.

Aan het slot van deze inleiding past een waarschuwing. Als gemeente hebben we niet de illusie dat we met ons beleid en onze werkwijze grote invloed hebben op de ontwikkeling van de economie. Wat we wel kunnen doen is ervoor zorgen dat Groningen vooraan staat als het erop aankomt nieuwe kansen te signaleren en te verzilveren.

Proces

De Rode Loper vormt de nieuwe visie en strategie op de werklocaties in Groningen. Deze visie is in november 2013 als discussienota door het college van B&W vastgesteld. In de periode van november 2013 tot februari 2014 is de discussienota de Rode Loper en de uitwerking voor Westpoort besproken met verschillende partijen. Met de raadscommissie Werk & Inkomen tijdens de reguliere vergadering in november en een extra (informele) avond begin januari, meer specifiek over Westpoort. In het kader van Let's Gro is op 21 november een geslaagde bijeenkomst georganiseerd waarbij veel mensen vanuit ondernemerskringen en overige geïnteresseerde aanwezig waren. Ook is met de Regio Groningen Assen en de provincie Groningen gesproken over de visie en plannen voor Westpoort.

De versie die u nu leest is een uitgewerkte visie waarbij we de opmerkingen en suggesties zoveel mogelijk hebben meegenomen. Deze versie is nu door het College van B&W vrij gegeven voor inspraak. Wij nodigen u graag uit voor het leveren van kritisch commentaar, zodat we rond de zomer van 2014 een breed gedragen visie voor kunnen leggen aan de gemeenteraad ter besluitvorming.

2. Visie op de werklocaties

2.1 Onze visie samengevat

De ambities van de stad en regio zijn groot als het gaat om economische ontwikkeling. De aanwezigheid van voorzieningen, cultuur, kennis en arbeid vormen belangrijke aanwezige randvoorwaarden die de stad een sterke positie geven. Deze kwaliteiten en positie willen we de komende jaren verder uitbouwen en inzetten om bedrijvigheid aan te trekken en economische dynamiek te stimuleren. Dit past bij de gesignaleerde ontwikkeling dat de economie zich in Nederland meer en meer concentreert in stedelijke gebieden². Deze ontwikkeling biedt kansen voor Groningen en de regio die we willen verzilveren. Onze werklocaties spelen daarbij een belangrijke rol.

Met de titel van de nota 'De Rode Loper' willen we uitdrukken hoe we in de komende jaren ondernemers tegemoet willen treden. We gaan ons beleid voor de werklocaties beter afstemmen op de vraag van ondernemers. We kiezen voor meer flexibiliteit en differentiatie op de bedrijventerreinen en kantorenlocaties. Waar dat verantwoord kan verruimen we planologische en juridische kaders. Procedures willen we vergemakkelijken, onze ondersteuning verbeteren. Zittende ondernemers gaan we zo goed mogelijk faciliteren. We kiezen voor nieuwe accenten en meer focus in onze acquisitie-inzet en marketing. Bij alles wat we doen zoeken we actief de samenwerking en willen we meer en beter aansluiten bij initiatieven van het (georganiseerde) bedrijfsleven. Zo werken we samen met ondernemers aan de versterking en ontwikkeling van het ondernemingsklimaat in onze stad en regio.

2.2 Forse herprogrammering gerealiseerd

Tegen de achtergrond van de in de inleiding geschetste ontwikkelingen hebben we in 2011 en 2012 op basis van uitgebreid onderzoek en analyse³ al forse stappen gezet in het terugdringen van het overaanbod aan bedrijventerreinen en kantorenlocaties. Van de bijna 300 hectare aan toekomstige bedrijventerreinen is circa 100 hectare aan plannen geschrapt en nog eens ongeveer 100 hectare 'in de ijskast' gezet. Die 'passieve' gronden worden pas op langere termijn ontwikkeld (na 2020), en alleen als er daadwerkelijk vraag is. We blijven de vraagontwikkeling daarom monitoren. Ook voor de kantorenlocaties is besloten voor 2020 geen nieuwe locaties te ontwikkelen en is het programma in de bestaande voorraad en het aantal harde plannen teruggebracht. De afspraken voor bedrijventerreinen zijn in regionaal verband tot stand gekomen, waarbij voor de Regio Groningen Assen in 2012 afspraken zijn gemaakt over reductie van het planaanbod, afstemming van vraag en aanbod en het monitoren hiervan.⁴ Deze afspraken gelden in aanvulling op de al gemaakte afspraken in 2010 over de kwaliteit van bedrijventerreinen, monitoring en grondprijzen.

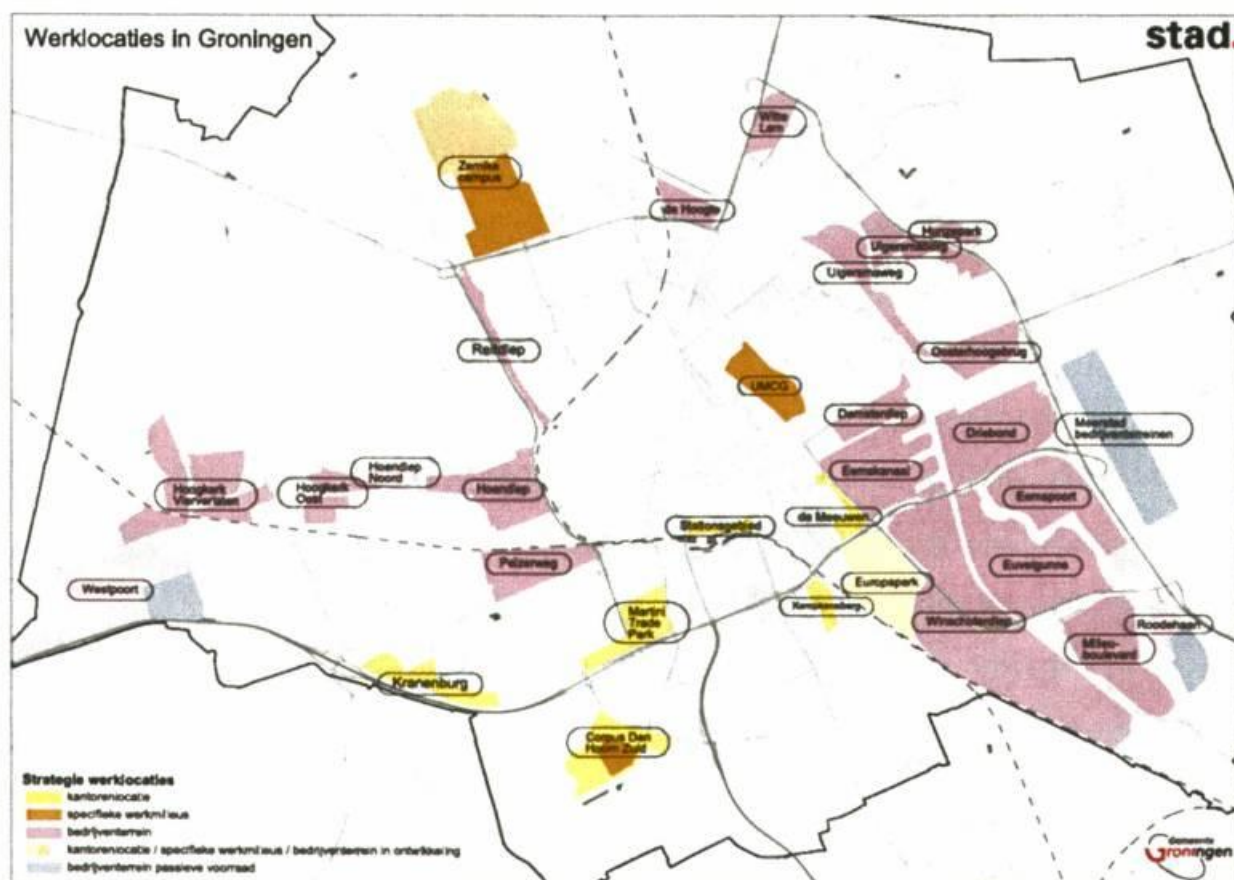
Gevolg van bovenstaande operatie is dat in 2012 aanzienlijke verliezen zijn genomen op eigen gronden, waaronder met name het Europapark en Westpoort. Met deze herprogrammering sporen onze kwantitatieve ambities voor de komende jaren met de huidige en verwachte

² In het onderzoek van Stec/Louter (2012) is nog eens bevestigd dat Groningen een belangrijke centrumfunctie heeft voor Noord-Nederland, waar het noordelijke bedrijfsleven zich in toenemende mate zal concentreren.

³ Op basis van onderzoek door de bureau's Stec en Louter heeft de raad in juni 2012 het voorstel 'Marktanalyse bedrijventerreinen': naar een nieuwe en vraaggerichte strategie' vastgesteld. Daarnaast heeft de raad in januari 2011 de structuurvisie kantoren vastgesteld naar aanleiding van onderzoek door Buck Consultants.

⁴ Om de afspraken de komende jaren te kunnen uitvoeren is een regionaal instemmingsmodel ontwikkeld. Dit model is bedoeld om een kader te hebben voor regionale instemming bij afwijkingen van de vastgestelde programmering.

marktomstandigheden. In bijlage 1 is een overzicht te vinden van de huidige programmering van werklocaties binnen de stad Groningen. Onderstaand kaart, figuur 1, geeft een overzicht van de werklocaties in de stad Groningen.



Figuur 1 - Overzicht van werklocaties in Groningen

2.3 Werklocaties als onderdeel van het vestigingsklimaat

Het inzetten van werklocaties ter bevordering van economische dynamiek is meer dan een kwantitatief vraagstuk. Veel belangrijker is om onze werklocaties zó in te zetten, dat ze optimaal bijdragen aan het vestigingsklimaat in deze stad, de behoefte van de ondernemer en uiteindelijk aan het bovenliggende doel: behoud en versterken van de werkgelegenheid. De ondernemer moet zich hier willen vestigen omdat in Groningen alles te vinden is wat nodig is om succesvol te ondernemen. En na zijn vestiging moet hij/zij zich ook thuis blijven voelen op de werklocatie en in de stad/regio. Afgelopen jaren hebben we hier al forse stappen in gezet, onder meer in het kader van het programma Terreinwinst. Samenwerking met het bedrijfsleven en andere stakeholders zijn voor ons daarin van wezenlijk belang. Dat willen de komende jaren verder uitbouwen en vormgeven, waarbij we ook niet schuwen om onze rol als overheid tegen het licht te houden.

2.4 Karakter van deze visie

Een klassieke visie op bedrijventerreinen begint met een analyse van trends, ontwikkelingen en prognoses, die vervolgens wordt vertaald in uitgangspunten, ambities, planologische effecten en een op ontwikkeling gericht programma. In deze visie bestrijken we niet dat gehele palet. We menen dat met de recente onderzoeken en besluitvorming hierover reeds voldoende aandacht is besteed aan de analyse van de veranderende marktomstandigheden en de kwantitatieve en programmatische consequenties daarvan. In deze visie wordt gefocust op

de uitwerking in een nieuwe strategie en een bijbehorend operationeel programma. Wanneer we de conclusies uit de onderzoeken en raadsbesluiten in beschouwing nemen, wat moeten we dan doen om onze bedrijventerreinen zo goed mogelijk in de markt te zetten? Hoe zorgen we dat onze werklocaties aantrekkelijk zijn voor zittende en zoekende bedrijven? Hoe kunnen we bijdragen aan het terugdringen van de leegstand? En hoe zorgen we dat we de gestelde prognoses realiseren of zelfs overtreffen? Dit zijn vragen waarop we in deze visie een antwoord willen geven en met een heldere strategie en bijbehorend programma mee aan de slag willen.

Daarbij past een 'winstwaarschuwing': als gemeente hebben we niet de illusie dat we met een nieuwe nota en een andere werkwijze c.q. benadering de huidige economische situatie kunnen keren. Ook zal de behoefte van ondernemers naar bedrijfs- en kantoorruimte veelal meer afhankelijk zijn van conjuncturele en sectorale ontwikkelingen, dan van onze gemeentelijke strategie. Het terugdringen van leegstand en de ontwikkeling van nieuwe terreinen ligt daarom grotendeels buiten onze invloedssfeer. Wel menen we dat het juist nu extra belangrijk is om goed naar onze werkwijze te kijken en door slimme keuzes te maken zo goed mogelijk tegen de stroom in te roeien.

Met deze nieuwe visie is bewust gekozen om niet alleen de strategie rond de bedrijventerreinen te herzien maar ook een parallel te trekken met kantorenlocaties. Dit vanwege het steeds kleiner wordende onderscheid en de toenemende overeenkomsten. Vandaar ook de keuze voor de term 'werklocaties'. Feitelijk worden de werklocaties als geheel meegenomen in deze visie en ook de uitwerking daarvan in strategie en operationeel programma. Daarbij blijven de uitgangspunten van de Structuurvisie Kantoren (2011) overeind. Deze nieuwe visie vormt formeel de opvolger van 'Terrein in Bedrijf' (2007).

3. Strategische keuzes

Onze visie op de werklocaties hebben we vertaald in een aantal strategische keuzes. Deze gelden de komende jaren als leidraad voor (ruimtelijk)-economische ontwikkelingen zoals bij:

- De programmatische koers met betrekking tot werklocaties op stedelijk niveau
- Het bijstellen van het juridisch-planologisch instrumentarium voor werklocaties;
- Strategische keuzes binnen bestaande en nieuwe projecten op de werklocaties;
- Het uitvoeren van communicatie- en marketingplannen voor werklocaties;
- Het uitvoeren van accountmanagement, vergunningverlening en andere dienstverlening;
- Vastgoedontwikkeling en gronduitgifte op werklocaties.

1. Evenwicht tussen vraag en aanbod, geen nieuwe planontwikkelingen

Voor een gezonde economische ontwikkeling is goed evenwicht tussen vraag en aanbod van groot belang. Met de in 2012 vastgestelde programmering hebben we voor de komende 2 decennia voldoende aanbod aan werklocaties, zeker wanneer de passieve voorraad in ogenschouw wordt genomen. Daarbij gaan we uit van een verwacht uitgiftetempo van gemiddeld 5 ha per jaar vanaf 2015 voor de bedrijventerreinen. We kiezen er daarom voor, mede ook naar aanleiding van regionale afspraken, om geen nieuwe plannen voor werklocaties te ontwikkelen buiten de bestaande en gefaseerde planvoorraad. Daarbij monitoren we zoals eerder vermeld de marktontwikkelingen, om te bepalen in hoeverre we onze programmering moeten aanpassen en of we onze passieve voorraad, in overleg met de Regio, op de middellange termijn ontwikkelen.

Ondanks veranderende perspectieven en verwachtingen blijft het belangrijk dat we ruimte bieden voor nieuwe ontwikkelingen en economische dynamiek. In ons beleid kiezen we er dan ook voor dat we naar de toekomst toe flexibiliteit en ruimte willen behouden om goed en snel in te kunnen spelen op mogelijke vragen vanuit de markt. Daar komt bij dat we niet in een situatie willen belanden zoals we die in de periode eind jaren '90 of 2005-2008 hebben gehad van wel vraag maar geen aanbod. We willen dus geen 'nee' moeten verkopen en dat is ook de reden waarom we er voor kiezen om een deel van de plannen als passieve voorraad aan te houden. Daarbij zien we op een aantal terreinen kansen die mogelijk een aanzienlijke ruimtevraag met zich meebrengen. Een goed voorbeeld is data-warehousing, waar Westpoort een interessante businesscase voor heeft. Deze businesscase beschrijven we in bijlage 2.

2. Vraaggericht ontwikkelen en kansen verzilveren

We kiezen er voor om onze werklocaties komende jaren nog beter af te stemmen op de vraag. In het onderzoek van Stec (2012) heeft al een uitgebreide analyse plaatsgevonden van de vraag welke sectoren naar verwachting komende jaren nog groeien c.q een ruimtevraag hebben. Verwacht wordt dat de behoefte aan locaties voor industrie en zware bedrijvigheid in hoge milieuhindercategorieën afneemt. Wel wordt nog behoorlijke groei verwacht aan vraag naar locaties voor modern-gemengde bedrijvigheid én gerelateerd aan zorg en onderwijs. Ook is behoefte aan kleinschalige woon-werkmilieu's en ruimte voor kantoren en kantoorachtigen op allerlei typen locaties. In de voorbereiding op deze visie heeft een nadere verkenning plaatsgevonden naar kansrijke sectoren die potentie hebben om zich de komende jaren op onze werklocaties te vestigen. Hiervoor zijn diverse gesprekken gevoerd op basis waarvan we een aantal conclusies kunnen trekken die relevant zijn voor onze strategie op de werklocaties. Belangrijk is echter ook de gedachte achter deze verkenning: We stellen de vraag van de ondernemer centraal en willen de economie stimuleren. Maar ook waar liggen kansen en hoe kunnen we deze verzilveren.

Energie

Voor grootschalige energieproductie lijken onze werklocaties minder interessant (mede afhankelijk van rijks/provinciaal beleid). Ontwikkelpotentie is wel aanwezig rond kennisontwikkeling, valorisatie en (kleinschalige) experimenten op energiegebied. De ontwikkeling van de Energy Academy Europe en Entrance bieden in dat opzicht mooie kansen, onder andere voor Zernike (ook in relatie met de plannen voor Geothermie).

Biobased economy

Een segment dat in opkomst is en waar ook de RUG en de Hanzehogeschool zich meer op gaan richten. Serieuze plannen spelen rond de realisatie van een nieuwe faciliteit op de Zernike Campus door de kennisinstellingen en bedrijven en ook de ontwikkeling van het gebied rond de Suikerunie/Westpoort lijkt kansrijk.

Zorg/Healthy Ageing

Een groeiende sector met grote ontwikkelingen rond het UMCG en de Healthy Ageing Campus. Gezien de beperkte ruimte in dit gebied zien we ook kansen voor de Zernike Campus, het gebied rond het Martiniziekenhuis (Corpus den Hoorn) of het Europapark.

Afval

Een marktsegment dat het moeilijk heeft maar waar kleinschalige c.q. lokale initiatieven wellicht nog wel kansrijk zijn. Zo zou Roodehaan zich in het verlengde van de milieuboulevard zich deels hierop kunnen gaan richten.

Datacenters

Binnen Nederland en zelfs Europa vormt Westpoort een bijzonder concurrerende locatie voor datahotels met opslag van internet-data. Een pro-actieve inzet heeft inmiddels een eerste ontwikkeling opgeleverd, gesprekken met een aantal grote, buitenlandse spelers lopen.

Logistiek/stadsdistributie

De logistieke sector is sterk in ontwikkeling, voor grootschalige ontwikkeling lijkt Groningen te perifeer te liggen. De ontwikkeling binnen de sector biedt echter ook kansen voor meer lokale/regionale initiatieven, bijvoorbeeld in de verdere ontwikkeling van stadsdistributie. Daar ligt ook een kans voor goed bereikbare werklocaties, zoals het Sontweggebied en de zone langs de Bornholmstraat maar wellicht ook voor Westpoort (in de combinatie met een servicepunt en parkeren).

Internethandel

Een sector die enorm in opkomst is en die voor werklocaties kansen biedt. Deze ontwikkeling willen we omarmen en stimuleren, uiteraard in goede afstemming met behoud van de winkelfuncties in de binnenstad en de winkelgebieden. Belangrijk daarbij is het onderscheid in internethandel met en zonder afhaalfunctie. Internetbedrijven zonder afhaalfunctie (opslag en distributie) is per definitie mogelijk op de werklocaties. Voor internethandel met een bezoekfunctie (afhalen/retourneren, 'pick-up-point') zien we ook kansen, waarbij bereikbaarheid en een verkeer aantrekkende werking een rol speelt. Internethandel en bedrijven waar spullen gekocht/besteld kunnen worden en met een showroomfunctie zijn als detailhandel te bestempelen en in principe niet toegestaan op de bedrijventerreinen.

Wonen/werken

Kansen voor kleinschalige ontwikkelingen zien we met name nabij woonwijken. Mogelijkheden hiervoor zien we op het Europapark, de zone langs de Roderwolderdijk

(Westpoort) en op termijn het Hoendiep-Noord. Maar ook voor bestaande werklocaties als bijvoorbeeld de Ulgersmaweg zien we kansen voor meer mix-functies waarbij afweging tussen woonkwaliteit en behoud economische dynamiek wel een belangrijke rol speelt.

Tijdelijke invullingen

Braakliggende terreinen en leegstaande panden bieden kansen voor tijdelijke invulling. Als gemeente staan we hiervoor open, zeker wanneer de tijdelijke initiatieven bijdragen aan het gewenste profiel van een gebied. Hier willen we pro-actief aan meewerken, zolang het niet ten koste gaat van de aantrekkelijkheid en de gewenste ontwikkelrichting van een gebied. Voorkeur verdienen ook initiatieven die versterkend werken voor de profilering en ontwikkeling van een gebied. Als voorbeeld daarbij is gegeven de versterking van het profiel van Westpoort (groen-energie) door (tijdelijke) initiatieven rond energie-productie.

De uitkomsten van deze verkenning hebben we verwerkt in ons operationeel programma (hoofdstuk 4) en specifiek ook in de showcase Westpoort. Daarnaast nemen we de uitkomsten van de gevoerde gesprekken mee in de herijking van ons economisch beleid (vanaf 2014).

3. Meer flexibiliteit en multifunctionaliteit

De economie ontwikkelt zich de laatste jaren steeds sneller en dynamischer. Nieuwe initiatieven passen niet altijd binnen bestaande kaders en zeker voor werklocaties geldt dat de ontwikkeling naar meer multifunctionele terreinen een rol gaat spelen. Bedrijven en werknemers hechten meer en meer behoefte aan voorzieningen en beleving in hun werkomgeving. We streven er naar om met onze werklocaties zo goed mogelijk aan te sluiten bij de (mogelijke) toekomstige vraag. Hiervoor gaan we meer speelruimte en flexibiliteit creëren en zoeken naar nieuwe manieren om onze (planologische) kaders hierop in te richten.

Duidelijk is dat in de huidige en toekomstige tijd heldere eindbeelden steeds minder van toepassing zijn. De kwaliteit en aantrekkingskracht van een werklocatie zullen zich in de loop van de tijd anders ontwikkelen dan oorspronkelijk gedacht. Dat is niet erg, integendeel. Wat belangrijk is, is dat ons planologisch instrumentarium zich daarop aanpast en meebeweegt met deze marktontwikkelingen. Uitnodigingsplanologie moet daarom centraal staan, waarbij de vraag wordt gesteld: wat draagt deze werklocatie bij aan onze doelen en welke regels kunnen we daarom ontspannen of juist aanscherpen? Daarbij past ook de vraag naar het onderscheid tussen landelijke c.q. wettelijke kaders en lokaal beleid. Ook streven we daarbij naar meer multifunctionele werklocaties waar verschillende functies elkaar versterken.⁵ Daarbij blijft uiteraard van toepassing dat we hechten aan een goede afweging tussen functionaliteit, kwaliteit en rechtszekerheid. Belangrijk thema daarbij is of en hoe we in staat zijn om naar meer multifunctionele werklocaties toe te groeien zonder dat de werkfunctie als centrale bestemming in het gedrang komt. In dat kader verdient de functiemenging met woningbouw op (bestaande) werklocaties extra aandacht.

Ook in onze ontwikkelstrategie streven we naar meer flexibiliteit. Minder grootschalig maar kleinere programma's die afhankelijk van vraag en succes door kunnen groeien. De nieuwe richting die voor het Europapark is gekozen op basis van het Site-traject is hiervan een goed voorbeeld. Daarbij zijn voorheen strakke stedenbouwkundige vlakken omgezet in meer flexibele vlekken (meer kleinschalig) die organisch kunnen groeien vanuit de eerste vestigers.

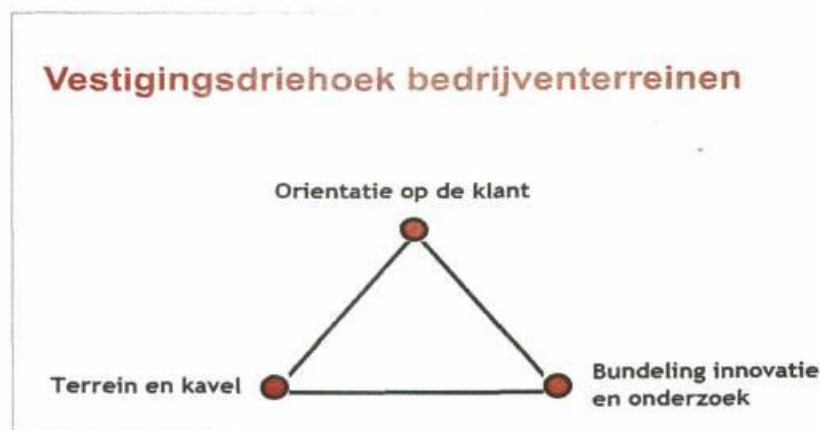
⁵ Met een aantal recent geactualiseerde bestemmingsplannen hebben we hier al een eerste slag mee geslagen. Een goed voorbeeld is het bestemmingsplan voor Kranenburg en Martini Trade Park waar we de vestigingsmogelijkheden voor bedrijven en kantoren hebben verruimd en waar ook ondersteunende functies als oa. horeca, fitness, dienstverlening mogelijk zijn gemaakt.

Ook voor Westpoort kijken we naar schaalverkleining en een ontwikkeltraject waarbij verschillende vlekken zich flexibel kunnen ontwikkelen en groter/kleiner kunnen worden afhankelijk van de vraag en ontwikkeling. Voor Westpoort hebben we een uitwerking gemaakt als showcase waarbij we het gebied op een andere manier willen neerzetten als voorbeeld voor een vernieuwde aanpak.

4. Groningen als vestigingsplaats profileren

Om kansen te kunnen verzilveren moeten ze ook zichtbaar zijn. Daarom willen wij onze profilering en promotie versterken. We geloven daarbij dat we in eerste instantie de stad Groningen of zelfs de regio als vestigingslocatie moeten verkopen. In het verlengde daarvan willen we meer inzetten op het onderscheidend vermogen van de werklocaties en het werken aan een heldere profilering. Vooral van belang daarbij zijn de zogeheten “Unique Buying Points” (UBP’s) van stad en regio. Een ondernemer is in eerste instantie niet op zoek naar een locatie en een kavel; hij wil vooral ondernemen. Ondernemen in een goed draaiende economie, met volop dynamiek met voldoende klanten en een passend arbeidspotentieel. Pas dan kijkt hij naar een gebied of locatie die voor hem de juiste kwaliteiten heeft (inclusief bijbehorende factoren als bereikbaarheid, prijs en kwaliteit).

Intermezzo: vestigingsdriehoek



Figuur 2: Vestigingsdriehoek, Bügel Hajema

De keuze van een bedrijf voor vestiging naar of verplaatsing binnen de stad Groningen wordt bepaald door een veelvoud van factoren waarbij de focus van een bedrijf vaker op het niveau van de stad of haar regio ligt en veel minder op het terrein zelf. De uiteindelijke keuze voor een werklocatie kan worden verklaard uit de zogenaamde ‘vestigingsdriehoek’ die drie typen bedrijven onderscheidt dat zich thuis voelt op een bedrijventerrein:

- Het bedrijf dat zich vooral graag vestigt in nabijheid van klant (business-to-business of consument) of samenwerkingspartner;
- Het bedrijf dat vooral op zoek is naar hoogwaardige kennis en innovatie;
- Het bedrijf dat grote waarde hecht aan de eigenschappen van het terrein zelf: fysieke eigenschappen, infrastructuur, kavelgrootte, milieumogelijkheden.

Het kan dus heel goed dat één bedrijventerrein voor hele diverse bedrijven interessant kan zijn, maar om heel verschillende redenen. Daarbij opgemerkt dat de punten uitersten zijn en dat de uiteindelijke keuze van een bedrijf vaak een combinatie is van drie factoren.

De kwaliteiten van de stad Groningen en de regio zullen veel meer in de etalage moeten.⁶ Hierbij geldt dat voor verschillende bedrijven en sectoren verschillende kwaliteiten van doorslaggevend betekenis kunnen zijn. Daarom kiezen we ook voor een specifieke benadering gericht op kansrijke sectoren. De samenwerking met lokale en regionale stakeholders is daarbij essentieel. Stakeholders kunnen bijdragen aan de boodschap die Groningen uit te dragen heeft. Het zijn onze 'ambassadeurs', waarbij onze ondernemers misschien wel de belangrijkste zijn. Zij zijn degenen die uit ervaring kunnen vertellen hoe goed het ondernemen is in de stad en zijn daarmee vaak geloofwaardiger dan de gemeente.

Naast het onderscheidende vermogen van stad en regio blijft het onderscheidende karakter van de diverse werklocaties belangrijk. De profielen van Eemspoort, Zernike en het Europapark verschillen onderling heel duidelijk, maar dit onderscheid brengen we nog niet altijd voldoende naar buiten. Maar ook Westpoort en Roodehaan bezitten totaal verschillende kwaliteiten; een onderscheid dat veel verder gaat dan de geografische locatie. Zo leek, ten tijde van het ontwikkelen van Westpoort, de aanwezigheid van de Suikerunie-fabriek vooral een belemmering (vanwege de aanwezige IMR-contour). Echter, nu lijkt de mogelijkheid voor bedrijven op Westpoort om groene energie van diezelfde Suikerunie-fabriek af te nemen vooral een kwaliteit. Voor de werklocaties willen we meer gaan werken met het opstellen van heldere profielen ('verleidingsstrategie') die we gaan gebruiken om de positie en aantrekkingskracht te vergroten. Dit doen we in ieder geval voor de nieuwe locaties, maar ook voor bestaande terreinen kan dit in samenwerking met ondernemers/eigenaren gelden. We verwachten dat een gezamenlijke inzet op gebiedsniveau een grote meerwaarde kan hebben, ook in de profilering en marketing van een gebied.

5. Inzet op marketing en gerichte acquisitie

Het uitdragen van de kernkwaliteiten van Groningen leidt al snel tot de vraag of een vorm van actieve acquisitie actueel is. Op basis van ervaringen (o.a. met acquisitie rond datacenters) komen wij tot de conclusie dat 'gerichte acquisitie' nuttig kan zijn. Dergelijke gerichte acties zijn echter alleen zinvol in kansrijke sectoren, waar Groningen en/of een specifieke werklocatie een onderscheidend profiel heeft met een aantrekkelijke propositie. Het opstellen van dergelijke profielen van de stad en werklocaties vormt dan ook een belangrijk onderdeel van het operationeel programma.

Belangrijk is een expliciet onderscheid tussen lokale c.q. regionale verplaatsers en (inter)nationale verplaatsingen. Bij regionale of lokale verplaatsers is het onderscheidende vermogen van de stad en de verschillende locaties bekend; prijs en precieze locatie worden dan meer relevant. In deze markt zal dan ook veel sneller regionale of Noord-Nederlandse concurrentie ontstaan. (Inter)nationale verplaatsers kijken veel meer naar de UBP's van een stad en regio; prijs en precieze locatie in de regio zijn vaak secundair. In deze markt is het belangrijk om als regio samen op te trekken.

Onze marketing en acquisitie willen we versterken. De inzet rond datacenters is een goed voorbeeld en ook rond energie zijn we met een vergelijkbaar traject bezig. Arcus-plus heeft hiervoor een onderzoek gedaan waarin ze ook duidelijk aangeven hoe 'nieuwe acquisitie' er uit zou moeten zien. Gerichte inzet, samen met partners en ambassadeurs en vanuit bestaande kwaliteiten of kansen.

⁶ Voorbeelden zijn de regionale centrumfunctie, onze stedelijke groeiverwachting, de miljarden-investering rond Energy Valley, het fundamentele en toegepaste onderzoek van RUG/UMCG, het brede scala aan toptalent en de kwaliteit van de (binnen)stad en omgeving, die bijdragen aan het woon- en leefklimaat.



6. *Uitnodigende werkwijze met 'de Rode Loper'*

Een belangrijk gegeven waar we de komende jaren naar willen handelen is een 'Rode Loper'-benadering: een aanpak waarbij de ondernemer met zijn vragen en behoeften centraal staat. Een dienstverlenende, faciliterende houding tegenover ondernemers loopt dan ook als een rode draad door deze nota heen. Een Rode Loper-benadering dient in alle fasen van onze contacten met de ondernemer terug te komen:

- *Voor de vestiging:* Bedrijfsvestiging en/of -verplaatsing en grondaankoop zijn finale fasen van een langdurig besluitvormingsproces. Als stad en regio zijn we daarbij niet altijd voldoende in beeld in het voortraject van het verplaatsingsproces dat veelal gedomineerd wordt door intermediaire, adviserende partijen zoals banken en vastgoedadviseurs. We streven ernaar meer in contact te komen met de daadwerkelijke beïnvloeders en zorgen ervoor dat we de juiste producten en proposities klaar hebben staan. Bedrijven met mogelijke vestigingsvraagstukken benaderen we pro-actief en uitnodigend.
- *Tijdens de vestiging:* Tijdens vestiging gaat de rode loper voor de ondernemer uit: we trachten hem op alle fronten zo goed mogelijk te faciliteren. Dit via een flexibele houding waarin we inspelen op specifieke behoeften en het leveren van maatwerk en snelheid. Daar hoort een open en flexibele opstelling bij waarin we ervan uit gaan dat we een initiatief mogelijk maken, tenzij er zwaarwegende redenen zijn om dit niet te doen. Een 'ja-tenzij' houding dus. Deze houding komt terug in diverse disciplines zoals gronduitgifte, welstand en vergunningverlening. Maar ook rond vraagstukken als arbeid-, subsidies- en huisvestingsvraagstukken proberen we de ondernemer te faciliteren. Het Welcome Center dat in ontwikkeling is past goed in dat kader. Maar ook het gesprek over maatschappelijke thema's (bijv. 'social return') kunnen worden meegenomen.
- *Na de vestiging:* Jaarlijks worden meer dan 500 bedrijven in de stad bezocht door onze accountmanagers en daarnaast vinden nog talrijke contacten plaats op zowel ambtelijk als bestuurlijk niveau. Deze vorm van 'warm accountmanagement' continueren we. Sterker nog we willen nog een stap extra zetten en proberen nadrukkelijk als partner op te treden

en ons accountmanagement meer strategisch in te vullen. Een bedrijf dat zich goed voelt in de stad en op de betreffende werklocatie zal minder snel verhuizen en zal sneller als ambassadeur optreden richting nieuwkomers. Daarbij willen we juist dat ambassadeurschap de komende tijd versterken. In onze contacten, zowel op ambtelijk als bestuurlijk niveau, willen we zoeken naar de mogelijkheden om 'ons' bedrijfsleven aan ons te binden en te 'gebruiken' om nieuwe contacten op te doen en verbindingen te leggen.

7. Focus op de bestaande stad

Afgelopen jaren hebben we fors ingezet op de revitalisering van verouderde bedrijventerreinen.⁷ Meer recent wordt ook voor de kantorenlocaties gekeken naar de mogelijkheden voor verbetering, samen met ondernemers en eigenaren. Zo zijn recent voor Corpus den Hoorn mooie stappen gezet en ook voor het Martini Trade Park is een traject opgestart. We kiezen er voor deze focus op de bestaande terreinen de komende jaren door te zetten, zij het op een andere manier. Niet door grootschalige investeringen maar gerichte aandacht voor en ondersteuning van ontwikkelingen en initiatieven vanuit de markt. In dat kader zijn we ook bezig met trajecten rond leegstand en transformatie. Toenemende leegstand en een hernieuwde interesse van bedrijven voor de bestaande stad onderstrepen ook de noodzaak daartoe. Vanuit dit perspectief kiezen we er ook voor om in onze dienstverlening een sterkere focus te hebben op de bestaande werklocaties als het gaat om vestigings- en huisvestigingsvraagstukken. Daarbij volgen we het principe van de SER-ladder. De specifieke vraag van de ondernemer stellen we daarbij centraal.

We gaan bedrijven meer ondersteunen en uitdagen om te zoeken naar mogelijkheden om op de huidige locatie gevestigd te blijven of in de bestaande vastgoedmarkt een oplossing te vinden. Deze focus doet niets af aan de uitnodigende houding die we richting ondernemers willen uitstralen. Uiteindelijk is het de ondernemer zelf die een keuze maakt binnen de mogelijkheden die hij ziet en krijgt. Dat deze focus in sommige gevallen ten koste gaat van onze eigen financiële positie accepteren we, waarbij we ook beseffen dat goed functionerende bestaande terreinen in de toekomst minder noodzaak tot revitalisering zullen brengen. We zijn van mening dat deze inzet goed aansluit bij de ontwikkeling van de vraagkant waarbij de focus meer verschuift naar de bestaande stad vanwege de oriëntatie op de klant, de aansluiting op het omliggende bedrijfsleven of het vestigingsklimaat van bijvoorbeeld de binnenstad.⁸ Ook draagt dit bij aan het versterken van de dynamiek en vitaliteit van de bestaande werklocaties, het terugdringen van de leegstand en het voorkomen van dure revitaliseringsoperaties in de toekomst.

8. Samenwerking en parkmanagement

Voor versterking van het vestigings- en ondernemingsklimaat zoeken we meer en meer de samenwerking met het bedrijfsleven. Sterker nog we willen kwaliteitsverbetering en impulsen vaker realiseren door initiatieven vanuit het bedrijfsleven te ondersteunen en te stimuleren. Door kleine investeringen en gezamenlijke aanpak gaan we deze uitdaging aan. Op het fysieke vlak kunnen we niet langer in grote projecten denken maar wel kijken waar we slim werk met werk kunnen maken of aan kunnen haken bij lopende of geplande projecten. Daarbij kan gedacht worden aan het combineren van een gezamenlijke kwaliteitsimpuls of de aanleg van glasvezel bij groot onderhoud aan wegen of kabels en leidingen. De ontwikkeling binnen

⁷ Het project 'Revitalisering Winschoterdiep/Eemskanaal' is hiervan het beste voorbeeld met in totaal ruim 30 miljoen aan investeringen maar ook op andere terreinen is een kwaliteitsslag gemaakt. Daarnaast wordt in een aantal gebieden, waaronder bijvoorbeeld het Hoendiep, nog gewerkt aan een kwaliteitsslag.

⁸ Stec signaleert deze ontwikkeling in haar onderzoek en voorbeelden van Grontmij (vestiging op Kranenburg) en IBM (Binnenstad) bevestigen deze tendens.

het programma Terreinwinst, mede door de komst van het Fonds Ondernemend Groningen, past ook goed bij deze nieuwe werkwijze.

Samenwerking, co-creatie en cofinanciering zijn termen die in onze huidige maatschappij steeds belangrijker worden en waar we afgelopen jaren binnen het werklocatiebeleid al veel ervaring mee hebben opgedaan. We verwachten komende jaren veel van de verdere ontwikkeling van het Fonds en het georganiseerde bedrijfsleven. We zien onze rol meer en meer als ondersteunend en faciliterend in brede zin en participierend en stimulerend op projecten en locaties waar het bedrijfsleven met initiatieven komt. Belangrijke vraag daarbij zal zijn welke investeringen in gezamenlijkheid opgepakt kunnen worden door ondernemers en gemeente, maar ook door ondernemerscollectieven op verschillende schaalniveau's. Dat kunnen zaken zijn als gezamenlijke gebiedsontwikkeling, marketing en promotie, maar ook rond schoon, heel en veilig.

Een belangrijke rol zien we daarbij weggelegd voor een gezamenlijk (park)management op de werklocaties. De uitwerking hiervan kan uiteraard per terrein verschillen afhankelijk van de behoefte en situatie. Voor Westpoort en Roodehaan is er bewust voor gekozen vanaf het begin een parkmanagementconstructie op te zetten die actief is rond het beheer van het gebied en de ontwikkeling van voorzieningen. Verder wordt o.a. ook voor Zernike gewerkt aan de ontwikkeling van het parkmanagement, waarbij naast de fysieke component ook veel aandacht is voor het ontmoeten, netwerken en innovatie. Ook de gezamenlijke inzet rond thema's als onderwijs-arbeidsmarkt, energie-duurzaamheid en bereikbaarheid-mobiliteit kan grote meerwaarde creëren voor het economische klimaat in de stad.

9. Uitgifteproces

Zoals benoemd bij de Rode Loper-benadering willen wij ons dienstverlenend opstellen naar zich vestigende ondernemers. Voor de gronduitgifte betekent dit dat wij naast de verkoop van grond, hoewel deze voor gemeente en veel ondernemers als uitgiftevorm nog altijd de voorkeur heeft, ook een op werklocaties en ondernemers toegesneden erfpachtvorm als keuze mogelijkheid willen bieden. Onderdeel daarvan zou ook de verkoop op latere termijn kunnen worden. Dit zou de haalbaarheid en financierbaarheid voor de ondernemer kunnen vergroten, zeker in de huidige tijd. Dit gaan we nog nader onderzoeken en uitwerken.

De huidige grondprijsniveau's en bandbreedtes zijn in 2009 in regioverband afgestemd en onderdeel van de huidige Nota Grondprijzenbeleid. In 2014 zal een nieuwe nota worden opgesteld, waarin uiteraard ook de werklocaties worden meegenomen. Wel zien we dat een grotere flexibiliteit binnen bestemmingsplanologie en functieverruiming van invloed kan zijn op het te voeren grondprijnsbeleid en het uitgifteproces op de werklocaties. We gaan onderzoeken of en hoe we daar eventueel meer flexibiliteit in kunnen aanbrengen, waarbij het voorkomen van willekeur, marktconform handelen en de gevolgen voor de betreffende grondexploitaties aandachtspunten zijn.

Uit ervaring en onderzoek blijkt tot slot dat voor een ondernemer de factor grondprijs niet hoog staat in de lijstjes met vestigingseisen. Het 'uitspelen' van verschillende gemeenten is vaak een schijngevecht. Wel zien we het belang van enige speelruimte in onderhandelingen. Een ander onderwerp dat we nader op haalbaarheid willen onderzoeken is het eventueel introduceren van incentives. Dit kunnen zowel financiële incentives als dienstverlenende of kwaliteitsgerichte incentives zijn.

4. Uitwerking operationeel programma

Bovenstaande principes leiden tot een breed operationeel programma⁹. De aard van de activiteiten binnen dit programma zijn divers: deels gaat het om concrete activiteiten, deels om uitwerking binnen specifieke werklocaties en deels gaat het om de manier waarop de gemeente acteert in haar werkprocessen. In het operationele programma is de opbouw van de strategische lijnen aangehouden.

1. *Evenwicht tussen vraag en aanbod, geen nieuwe planontwikkelingen*

- Jaarlijks monitoren we de marktontwikkelingen om te bepalen in hoeverre we onze programmering moeten aanpassen. Dit doen we voor de stad met de vastgoedmonitor. Daarnaast vindt ook door de Regio Groningen-Assen een jaarlijkse monitoring plaats.
- Aanpassingen in de programmering doen we in goed overleg met de Regio Groningen-Assen.
- In 2014 zullen we de marktanalyse van STEC actualiseren om te bepalen in hoeverre ons aanbod en de programmering aansluit bij de vraagontwikkeling (zowel kwalitatief als kwantitatief).

2. *Vraaggericht ontwikkelen en kansen verzilveren*

- In ons economisch beleid gaan we gericht een aantal kansrijke sectoren verkennen en hiervoor een heldere propositie opstellen. De aanpak rond datacenters is hiervan een voorbeeld. Verder wordt rond Healthy Ageing een benaderingswijze uitgewerkt en ook voor Energie werken we aan een plan voor gerichte acquisitie en marketing.
- Voor Logistiek/stadsdistributie werken we, mede als onderdeel van de nieuwe binnenstadsvisie, kansen verder uit in samenhang met het project Stadsdistributie.
- De visie Biobased Economy is op 26 juni 2013 vastgesteld door de raad. De komende tijd werken we aan concretisering hiervan, waaronder de kansen voor werklocaties.
- Internethandel zien we als een kansrijke ontwikkeling. We gaan kijken of we ons beleid hiervoor moeten aanpassen. Voor afhaalwinkels willen we kijken welke locaties hiervoor interessant zijn en wat nodig is om dit planologisch goed te faciliteren en te borgen (relatie met en consequenties voor binnenstad en gdv- en pdv-clusters).
- Voor woon-werklocaties zien we kansen voor Westpoort. Voor dit marktsegment wordt in de ontwikkelstrategie alle ruimte geboden.
- Tijdelijke initiatieven die de profilering van werklocaties versterken willen we actief ondersteunen. In dat kader gaan we voor Westpoort de mogelijkheden voor versterking van het energie-profiel in beeld brengen in nauwe samenwerking met initiatiefnemers in en rond dit gebied, waaronder de Suikerunie.

3. *Meer flexibiliteit en multifunctionaliteit op de werklocaties*

- Bij het opstellen van nieuwe bestemmingsplannen gaan we uit van het principe van de uitnodigingsplanologie, uitgaande van de specifieke marktvrage. Rond de zomer 2014 gaan we het nieuw planologisch kader voor Westpoort vaststellen
- Voor Corpus den Hoorn maken we een kwaliteitsslag om daarmee nieuwe dynamiek en perspectieven te realiseren. Op basis van initiatieven uit de markt zullen nieuwe impulsen aan het gebied worden gegeven. Mogelijk vertaalt zich dat ook in een nieuw bestemmingsplan.

⁹ Het uitgewerkte operationele programma is opgezet vanuit de benoemde strategische keuzes met acties die we op dit moment kunnen overzien. Dat betekent niet dat zich de komende jaren geen nieuwe kansen of ideeën voor zullen doen, die om een operationalisering vragen. Belangrijk is dan dat de uitwerking in de geest van bovenstaande principes gebeurt.

- Voor Zernike wordt in 2014 op basis van het bestaande convenant (2013) tussen de betrokken partijen (RUG, Hanze, ondernemers en gemeente) een nieuw Masterplan vastgesteld. In het verlengde daarvan volgt een nieuw bestemmingsplan.
- Op werklocaties in de bestaande stad worden de mogelijkheden voor functiemenging met wonen nader onderzocht.

4. *Groningen als vestigingsplaats profileren*

- In de herziening van ons economisch beleid (2014) werken we een nieuwe promotie- en acquisitiestrategie uit waarbij we ons richten op de kansrijke sectoren
- Voor een aantal werklocaties willen we het onderscheidend vermogen versterken en werken we heldere profielen uit die we gebruiken in onze promotie en marketing ('verleidingsdocument'). Voor Westpoort wordt dit momenteel voorbereid. Voor Zernike werken we in het verlengde van het ondertekende convenant een nieuwe gebiedsmarketing uit. Voor Roodehaan starten we eind 2014 een vergelijkbaar traject.
- Voor bestaande werklocaties staan we open om samen met stakeholders gebiedsmarketing in te zetten als onderdeel van een gebieds(her)ontwikkeling.

5. *Marketing en acquisitie.*

- In onze acquisitiestrategie geven we expliciet aandacht aan de rol van beïnvloeders en intermediairs (bijv. NFIA) en de inzet van het bestaande bedrijfsleven en andere partners als ambassadeurs.
- In de profilering en acquisitie gaan we meer samenwerken met de regio. Een gezamenlijke propositie is voor ondernemers aantrekkelijker dan onderlinge concurrentie.
- Voor de werklocaties in ontwikkeling/uitgifte maken we budget vrij voor marketing. Hiervoor stellen we een marketingplan op.

6. *Uitnodigende werkwijze met 'de Rode Loper'*

- We streven naar een versterking van onze dienstverlening richting ondernemers met een open en flexibele houding.
- We hanteren een Ja-tenzij houding in het gehele proces van gronduitgifte, vergunningverlening en dienstverlening, ook als initiatieven niet direct binnen bestaande kaders passen. Heldere communicatie is daarbij van groot belang.
- We signaleren, via ons netwerk en externe beïnvloeders, in een vroegtijdig stadium verplaatsingsbehoeften en zoeken hierover het contact.
- We onderzoeken hoe we het vergunningverleningsproces verder kunnen stroomlijnen. We streven naar inkorting van de proceduretijd en proberen binnen de wettelijke kaders daarvoor termijn garanties af te geven.
- We kiezen voor een meer strategische benadering van accountmanagement en treden daartoe nadrukkelijk als partner op. We leggen daarbij nieuwe verbindingen en richten ons op nieuwe leads.

7. *Focus op de bestaande stad*

- In onze dienstverlening rond vestigings- en huisvestingsvraagstukken volgen we de specifieke vraag. In lijn met het principe van de SER-ladder hebben beschikbare locaties de voorkeur boven nieuw te ontwikkelen locaties.
- We blijven actief werken aan de terugdringing van de leegstand en stimuleren daartoe markt vraag, kansrijke transformatie-initiatieven en tijdelijke invullingen. Daartoe

blijven we de ontwikkelingen op de vastgoedmarkt via onze Vastgoedmonitor, de leegstand en de transformatieresultaten nauwgezet volgen.

- We breiden de bestaande Kansenskaart verder uit met informatie over locaties en panden zodat deze informatie gemakkelijk toegankelijk wordt voor initiatiefnemers en aanbieders (site: www.ruimteinstad.nl).

8. *Samenwerking en parkmanagement*

- In nauwe samenwerking met ondernemers en vastgoedeigenaren blijven we kwaliteitsimpulsen geven aan de werklocaties. We zien daarbij een belangrijke rol weggelegd voor de bedrijvenverenigingen en Het Fonds Ondernemend Groningen.
- Voor de nieuwe locaties zetten we vanaf de start parkmanagement op, voor bestaande locaties willen we lopende en nieuwe initiatieven hiertoe ondersteunen en versterken.
- We proberen waar mogelijk “werk met werk” te maken: in de aansluiting met particuliere initiatieven en in de afstemming met lopende/geplande werkzaamheden.

9. *Uitgifteproces*

- We willen de (bestaande) keuzemogelijkheden van koop en erfpacht beter onder de aandacht van de ondernemer brengen. Voor erfpacht werken we aan een nieuwe regeling die meer toegespitst is op de werklocaties.
- We gaan in 2014 ons grondprijzenbeleid herzien. We onderzoeken in dat verband of het mogelijk en wenselijk is om financiële incentives in het prijsbeleid in te bouwen.
- We onderzoeken hoe om te gaan met opbrengstenramingen in grondexploitaties i.r.t. het prijsbeleid, de wens om enige onderhandelingsruimte te hebben voor maatwerk en mogelijk incentives en de flexibiliteit in bestemmingsplannen.
- We verkennen hoe we als gemeente om kunnen gaan met dienstverlenende incentives, zoals parkmanagement, snelle vergunningverlening of ondergrondse infrastructuur;
- Tot slot onderzoeken we de mogelijkheden voor meer flexibiliteit in de uitgifte van terreinen (bijvoorbeeld grond in nog-niet bouwrijpe fase).

5. Westpoort als voorbeeld

De 'Rode loper' beschrijft de nieuwe visie en strategie van de gemeente Groningen ten aanzien van de werklocaties. Met Westpoort als voorbeeld willen we onze beleidsintenties implementeren. Dit willen we doen door, in eerste instantie specifiek voor Westpoort, een "wervend, flexibel, lenig en transparant juridisch-planologisch document" op te stellen.

Naar een imagoshift voor Westpoort

Door de goede bereikbaarheid en ligging nabij het stedelijk gebied van Groningen kan Westpoort maximaal meeliften met de massa van stad en regio, het label en de "unique buying points" van de stad. We constateren dat we voor Westpoort vooral moeten werken aan de beeldvorming (waar nog het nodige aan verbeterd kan worden). Daarbij komt dat het huidige bestemmingsplan en beeldkwaliteitsplan, die op dit moment op meerdere punten knelt, veel uitnodigender in de markt kan worden gezet.

Het adviesbureau Bügelhajema heeft voor ons de route geschetst voor een wervend en flexibel juridisch-planologisch instrument. Hiervoor zijn nodig: het wenkend perspectief, een pleidooi voor de gewenste speelruimte en een antwoord op hoe om te gaan met belemmeringen. De nieuwe ontwikkelstrategie en het daaruit volgende bestemmingsplan voor het Europapark heeft daarbij ook als voorbeeld gediend. In beleidsmatige zin gaan we uit van een "ja, tenzij"-houding. In de uitwerking gaan we op zoek naar de maximale speelruimte en zo weinig mogelijk beleidsmatige belemmeringen. Westpoort zou een "beleidsarme enclave" moeten worden. Daarbij geldt dat we ook de bouw- en gebruiksmogelijkheden en de beeldkwaliteitseisen willen versoepelen. Ook het vergunningsproces wordt vereenvoudigd. In plaats van de traditionele welstandstoets komt er een supervisor die een adviserende rol speelt. De enige voorwaarde is dat men zich laat bijstaan door een erkende architect.

Werkwijze: een vliegende start

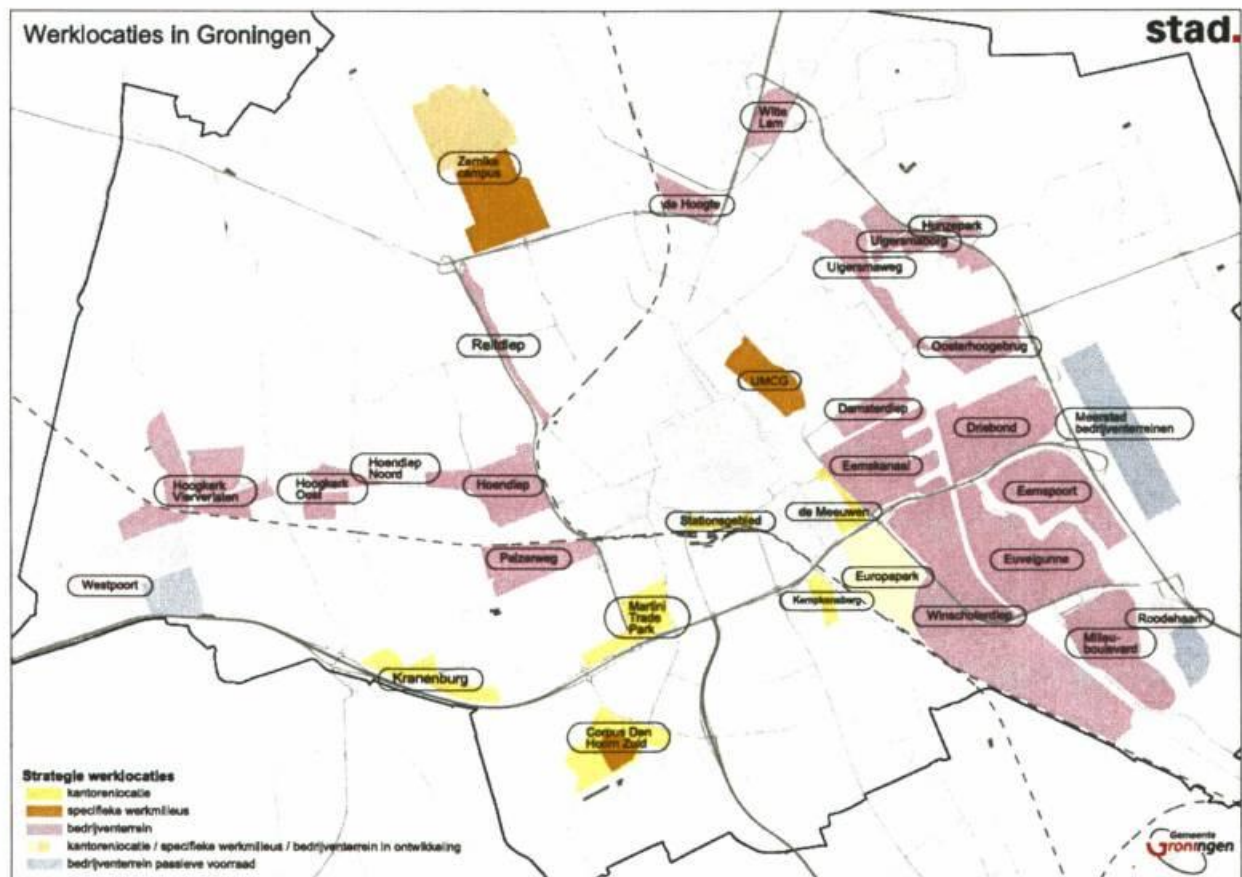
Gekozen wordt voor een vliegende start: de nieuwe werkwijze wordt zodanig vormgegeven dat het een basis is voor directe uitvoering. Om dit te bereiken, wordt het bestemmingsplan voorlopig gelaten voor wat het is. Het bestaande plan kan nog mee tot 2018 en vormt daarmee de planologische basis voor de ontwikkeling van het gebied. Om de nodige ruimte en flexibiliteit te realiseren is een beleidsnotitie opgesteld waarin de imagoshift van Westpoort wordt gevat. Hierin wordt de ruimtelijke onderbouwing gegeven van de nieuwe koers. Het college vraagt de gemeenteraad om op basis van deze notitie Westpoort aan te wijzen als bijzondere locatie waarmee het college kan afwijken van het bestemmingsplan en snel vergunningen kan verlenen voor gewenste initiatieven.

De beleidsnotitie dient hiermee drie doelen:

- Bestuurlijke dekking: basis voor het bestuurlijk mandaat/ dekking van het college.
- Grondslag omgevingsvergunningen: basis voor goede ruimtelijke onderbouwing van initiatieven waarvoor in afwijking van het bestemmingsplan een omgevingsvergunning kan worden verleend.
- Marketing: het markeert de gewenste imagooverandering en vormt de start voor nieuwe acquisitie.

Deze beleidsnotitie (apart document) is tot stand gekomen parallel met de uitwerking van de Rode Loper en wordt ook samen in procedure worden gebracht t.a.v. inspraak en besluitvorming. In het voortraject is goed overleg geweest met de bedrijven op Westpoort, buurt en andere partijen (o.a. ook provincie en regio). Bij de actualisatie van het bestemmingsplan in 2017 zullen we de praktijkervaringen evalueren en meenemen.

Bijlage 1: Overzicht werklocaties in Groningen



	Aanbod	In ontwikkeling (actief)	Gefaseerd (passief) ¹⁰	Geschrapt in 2012
Zernike Campus	13,6		13,6	
Eemspoort	8	8		
Roodehaan	27,4	27,4		
Westpoort fase 1	69,5	57,5	12	
Westpoort fase 2	75			75
Hoendiep Noord	2	2		
Heldenpark	7			7
Meerstad	86,8		71,8	15
	289,3	94,9	97,4	97

Tabel: Overzicht aanbod werklocaties in uitgifte, oktober 2013¹¹

¹⁰ Een gefaseerde ontwikkeling is ofwel gepland na minimal 2025 (Meerstad, Roodehaan) ofwel bevindt zich niet binnen een grondexploitatie (Zernike)

¹¹ In dit overzicht zijn alleen de plannen voor de bedrijventerreinen opgenomen, het Europapark als werklocatie in ontwikkeling is hier buiten beschouwing gelaten.

Bijlage 2: Datahotels – acquisitie en promotie

Door ons ICT vestigingsklimaat in de stad Groningen hebben we afgelopen jaren steeds meer acquisitiebezoeken van grote internationale namen op het gebied van “Datahotels” gekregen.

Naar aanleiding van een eerste site-visit van een groot Amerikaans bedrijf hebben wij in 2012 een marktonderzoek laten uitvoeren door een extern bureau, om te kijken of gezien de marktontwikkelingen een duurzaam datacenter cluster op bedrijventerrein Westpoort kans van slagen heeft. Uit de marktanalyse blijkt dat de vraag gezien de IT-ontwikkelingen naar geschikte datacenter-locaties de komende jaren gaat toenemen, zowel voor “global players”, Pan-european providers en spelers op de NL-markt.

Integraal onderdeel van deze studie was te kijken of de propositie van Westpoort verbeterd kan worden om de markt vraag naar een lokale groene energie opwekking in te vullen. De huidige propositie voor Datacenters van Westpoort is sterk op (UBP):

- energie-aanbod (beschikbare hoeveelheid energie, prijs en betrouwbaarheid)
- connectie/ fiber/ international bandwidth
- de mix van locatiemerkten: stabiel politiek klimaat, gematigd koel noord-west europees klimaat, nabijheid stad met gekwalificeerd personeel en goed onderwijs (city of talent) en laag risico natuurrampen.

Deze mix van vestigingsfactoren zorgen nu al voor een aantrekkelijke data center locatie op Westpoort. KPN heeft inmiddels een data center op Westpoort gebouwd, na het winnen van de aanbesteding van Overheids Data Center Noord.

Zonder verbeteringen scoort Groningen Westpoort goed bij potentiële klanten in een shortlist van ongeveer 7 tot 8 potentiële Noord-Europese landen. Met verbeteringen behoort zij tot de top 3 met Zweden en Noorwegen. Deze verbeteringen zijn te bereiken op het gebied van: 1) Duurzame energie en 2) Marketing en acquisitie. Deze verbeteringen zijn realistisch en haalbaar en daarmee is het aantrekkelijk voor Groningen om zich met Westpoort op de markt van data centers te richten. Momenteel zijn we druk aan de slag om de bovenstaande punten de propositie te versterken. Zo is door Kema een onderzoek verricht naar duurzame energie en de mogelijkheden op Westpoort. Momenteel richten we ons vooral op de Noord-Amerikaanse markt omdat daar nu zich het groei potentieel bevindt van datahotels (bedrijven uit Silicon Valley).

De acquisitie-activiteiten worden ingericht volgens het principe van (warme) kennen, boeien & binden. Deze activiteiten worden in samenhang met de NOM en het NFIA bedacht en uitgevoerd.

Hoe we momenteel omgaan met datahotels als kansrijke sector door het actief onderzoeken van de marktbehoefte en afstemmen van de propositie op deze behoefte, in combinatie met gerichte acquisitie is een voorbeeld van hoe we willen werken als gemeente Groningen. We verwachten dat dit één van de successen zal zijn van de “rode loper”

“De Rode Loper” - de uitwerking voor Westpoort

Beleidsnotitie Westpoort, maart 2014

1. Inleiding

In november 2013 heeft het college de discussienota ‘De Rode Loper’ vastgesteld, een strategisch document over het functioneren van de werklocaties in de gemeente Groningen. Deze is vervolgens zowel met de raad als met externe partijen besproken. Vanuit het besef dat duurzame en concurrerende werklocaties van essentieel belang zijn voor het ondernemingsklimaat en de werkgelegenheid van de stad en de regio, is De Rode Loper een herbezinning op - en herziening van - de bestaande visie voor de werklocaties.

Een belangrijk verschil met de oude visie is het (nog) meer centraal stellen van *De Vraag* van de ondernemer in plaats van *Het Aanbod* van de gemeente. Eerste uitgangspunt daarbij is een gezond evenwicht tussen vraag en aanbod met als doel om de kwaliteit op de bestaande terreinen te behouden en de leegstand terug te dringen. Het tweede uitgangspunt is om dit te doen met een vraaggericht aanbod en een uitnodigende werkwijze en bijbehorend juridisch-planologisch instrumentarium. De Rode Loper zet in op meer flexibiliteit en differentiatie om aan de vestigingswensen van (potentiële) bedrijven tegemoet te komen.

Deze ambities moeten concreet worden gemaakt. Meer flexibiliteit en differentiatie en een werklocatiebeleid dat is afgestemd op de vraag van de ondernemer. Deze twee ambities worden in deze beleidsnotitie voor Westpoort uitgewerkt. De notitie is in die zin te beschouwen als de eerste uitwerking van de beleidswijziging waarvoor De Rode Loper de toon heeft gezet. Deze notitie is samen met het adviesbureau BügelHajema opgesteld. Zij waren onze inspirator en juridisch adviseur bij het opstellen van deze uitwerking.

Westpoort is met hoge verwachtingen ‘in de markt gezet’. Het terrein leek zich uitstekend te lenen voor de huisvesting van moderne, grootschalige ondernemingen met bijpassende prestigieuze bedrijfsgebouwen. De specifieke bouw- en beeldkwalitatieve eisen in het bestemmingsplan waren in lijn met die hoge verwachting. De realiteit was helaas een andere. Bedrijven bleven weg of weken uit naar andere locaties die beter beantwoordden aan hun wensen. De betrekkelijke leegte van Westpoort doet pijn. Het doel om ondernemers een passende plek te bieden om te ondernemen is onvoldoende gehaald. Dit achterblijvende resultaat heeft een negatief imago opgeleverd, dat alleen maar sterker is geworden naarmate de invulling van het terrein stokte.

‘Het roer moet om’, zo staat te lezen in De Rode Loper. De voorliggende notitie doet dat door de bouw- en gebruiksmogelijkheden waaraan bedrijven moeten voldoen te versoepelen en te verruimen. Het perspectief dat wij daarbij hebben ingenomen is dat van de potentiële ondernemer. Wat zoekt hij, wat vindt hij aantrekkelijk en wat schrikt hem af? De beleidsnotitie geeft aan langs welke richtlijnen het toekomstige Westpoort kan ontstaan. Het nodigt uit met een goed plan te komen en faciliteert de route van aanvraag naar omgevingsvergunning. Het resultaat moet zijn dat Westpoort de concurrentiekracht

terugkrijgt die het door de crisis goeddeels is verloren. Zekerheid is er niet, wel de steun in de rug van de positieve geluiden die over deze koerswijziging zijn geuit door het bedrijfsleven. Laat dat de opmaat zijn voor een gezonde toekomst voor Westpoort!

2. Leeswijzer

De nieuwe aanpak krijgt gestalte door een herziening van de juridisch-planologische regelingen die voor Westpoort zijn opgesteld. Daarmee is deze notitie ook zelf een document met juridische status. Die status wordt in paragraaf 3 nader uiteengezet. Paragraaf 4 gaat in op de eisen die de Wabo stelt aan een omgevingsvergunning die niet in lijn is met het bestemmingsplan. De invulling van het terrein moet aan duidelijke ruimtelijke kaders voldoen. Die kaders zijn uitgewerkt in paragraaf 5. Paragraaf 6 tenslotte, gaat in op het proces en de planning.

3. Juridische status beleidsnotitie

Voor de aanleg en de ontwikkeling van bedrijventerrein Westpoort is in 2007 het bestemmingsplan 'Bedrijvenpark Westpoort Groningen', vastgesteld. Het bestemmingsplan heeft tot doel vaste kaders aan te brengen voor de aanleg- en de gebruiksfase van het terrein. De 'profielchets' van het bestemmingsplan kan worden teruggebracht tot de volgende essenties:

- de inrichting van Westpoort moet beantwoorden aan een *'hoogwaardige presentatie en ruimtelijke kwaliteiten'* en moet een *'zorgvuldige vormgeving en inrichting van de overgang naar de bestaande bebouwing en het landelijk gebied tot stand brengen, wat betreft schaal en maat van de bedrijvigheid, verschijningsvorm van de bebouwing, afscherpende beplantingen en andere overgangselementen'*;
- de ruimtelijk relevante elementen zijn zo veel mogelijk opgenomen in de voorschriften;
- het bestemmingsplan is opgezet als een bestemmingsplan met gedetailleerde eindbestemmingen;
- het plan maakt onderscheid in 'kleinschalige bedrijven', 'gemengde bedrijven' en 'bedrijven in de categorie 3' en '4'.
- het bestemmingsplan bevat een vrijstellingsbevoegdheid naar milieucategorie 5;
- op basis van de VNG-lijst is een selectie gemaakt aan de hand van planologische criteria. Niet-bedrijventerrein-gebonden activiteiten of activiteiten die op een bedrijventerrein niet aanvaardbaar zijn, zoals agrarische bedrijven, detailhandel, (zelfstandige) kantoren boven 500 m² bvo, onderwijs, gezondheids- en welzijnszorg, zijn daaruit geschrapt. Tevens is een aantal bedrijfstypen, die vanwege de hoge milieubelasting en veiligheidsrisico's ongewenst zijn uit de lijst gehaald.

Op basis van deze profielchets is het bestemmingsplan te typeren als *een aanbodgericht gedetailleerd eindplan dat het thema beeldkwaliteit normatief vertaalt naar voorschriften*.

Inmiddels voelt dit bestemmingsplan als een (te) knellend kader voor de ontwikkeling van Westpoort. Het plan is aanbodgericht in plaats van vraaggericht en sluit daardoor niet aan bij de vraag van de ondernemer. Het aanbodgerichte karakter blijkt uit de wijze waarop het thema beeldkwaliteit is verwerkt in het plan en uit de functionele en fysieke beperkingen die aan de bedrijvigheid worden gesteld:

- De beeldkwaliteitseisen zijn geïnspireerd vanuit de beleving van de beschouwer van het terrein en niet vanuit die van zijn gebruikers.
- De toelaatbaarheid van de bedrijvigheid en de maximale maatvoeringeisen zijn terug te voeren op de verzorgingsstructuur in de stad. Niet de optimalisering van de bruikbaarheid van het terrein staat centraal, maar het voorkomen van vermeende ontwrichtingen in de verzorgingsstructuur van de stad.

Deze notitie wil het bestemmingsplan 'op rek' brengen. Het doel is de knellende bepalingen weg te nemen of te versoepelen, zodat het profiel én het imago van het bestemmingsplan kantelen van *aanbodgericht naar vraaggericht*. Dit hoeft niet te betekenen dat het bestemmingsplan integraal wordt herzien. Het volstaat om de weg vrij te maken naar verlening van medewerking aan initiatieven die naar de inzichten van nú niet geweerd maar juist toegestaan kunnen worden. Om die rek tot stand te brengen wordt gebruik gemaakt van het bepaalde in de artikelen 2.12, eerste lid onder a3 Wabo jo. artikel 6.5, derde lid Bor. Geparafraseerd luiden deze artikelen als volgt:

Artikel 2.12, eerste lid onder a3 Wabo

Voor zover de aanvraag betrekking heeft op een activiteit als bedoeld in artikel 2.1, eerste lid, onder c, kan - indien de activiteit in strijd is met het bestemmingsplan - de omgevingsvergunning slechts worden verleend indien de activiteit niet in strijd is met een goede ruimtelijke ordening en de motivering van het besluit een goede ruimtelijke onderbouwing bevat.

Artikel 6.5, derde lid Bor

Voor zover een aanvraag betrekking heeft op een activiteit als bedoeld in artikel 2.1, eerste lid, onder c, van de wet, wordt de omgevingsvergunning, waarbij met toepassing van artikel 2.12, eerste lid, onder a, onder 3°, van de wet wordt afgeweken van het bestemmingsplan, niet verleend dan nadat de gemeenteraad van de gemeente waar het project geheel of in hoofdzaak zal worden of wordt uitgevoerd, heeft verklaard dat hij daartegen geen bedenkingen heeft. De gemeenteraad kan categorieën gevallen aanwijzen waarin een verklaring niet is vereist.

Deze notitie is een uitwerking van de raadsbevoegdheid om categorieën van gevallen aan te wijzen waarin een verklaring van geen bedenkingen niet is vereist. De notitie heeft daardoor de status van beleidsregel in de zin van artikel 4:81 Awb. Als 'categorie van gevallen' wijst de gemeenteraad het plangebied aan van het bestemmingsplan 'Bedrijvenpark Westpoort Groningen'. Het gebied is weergegeven op *afbeelding 1 Gebiedscontour behorend bij notitie 'De Rode Loper, uitwerking Westpoort'*. Ten aanzien van dit gebied stemt de raad, met toepassing van artikel 2.12 eerste lid onder a3 Wabo, op voorhand in met verlening van medewerking aan initiatieven die, hoewel strijdig met de bepalingen van het bestemmingsplan, niet in strijd zijn met een goede ruimtelijke ordening. In dat opzicht heeft deze notitie tevens de strekking van een goede ruimtelijke onderbouwing als bedoeld in dat artikel¹.

De notitie strekt mede ter aanvulling op de 'Categorieënljst verklaring van geen bedenkingen Wabo', zoals vastgesteld op 24 mei 2011, nr. RO 11 16754.

De beleidsnotitie is een algemeen verbindend voorschrift². Dit betekent dat het besluit van de gemeenteraad op de in de Gemeentewet voorgeschreven wijze bekend dient te worden gemaakt.

Na vaststelling van de beleidsnotitie door de gemeenteraad kan hiermee vervolgens gewerkt worden. Dit betekent dat voor kansrijke initiatieven die niet passen binnen het bestemmingsplan de gemeente de procedure hanteert volgens de door de raad vastgestelde lijst 'Categorieënljst verklaring van geen bedenkingen Wabo'. Als de aanvraag akkoord is, kan binnen 14 weken de vergunning worden verleend. Dit is gebaseerd op artikel 2.12, eerste lid onder a3 Wabo jo. 3.10 Wabo.

¹ In de uitspraak van 3 oktober 2012 (201206364/1/R4) heeft de Raad van State aangegeven dat artikel 6.5, lid 3 Bor geen vereisten bevat voor de aanwijzing en evenmin een beperking inhoudt voor de categorieën die kunnen worden opgenomen in de aanwijzing. Het betreft een discretionaire bevoegdheid van de gemeenteraad die niet is ingekaderd, aldus de Afdeling. Op basis van die uitspraak staat het de gemeenteraad vrij om een concreet begrensd gebied als 'categorie van gevallen' aan te wijzen waarvoor geen verklaring van bedenkingen is vereist.

² Vergelijk op dit punt de uitspraak van de Afdeling van 28 juni 2006 (200506294/1).



Afbeelding 1. Gebiedscontour behorend bij de notitie 'De Rode Loper, uitwerking Westpoort'

Er is niet voor gekozen om de gewenste kanteling van een aanbodgericht bestemmingsplan naar een vraaggericht plan tot stand te brengen via een herziening van het bestemmingsplan. Een dergelijke aanpak zou een aanzienlijke tijdsinvestering vergen. Die traditionele route zou daarmee een contraproductief signaal naar potentiële ondernemers zijn. Groningen wil werk maken van haar werklocaties, per direct een uitnodigende houding aannemen en kiest daarom voor 'de vliegende start'. Overigens doet dat geen afbreuk aan de rechtszekerheid van belanghebbenden. De omgevingsvergunningsprocedure verloopt via de uitgebreide procedure conform artikel 3.10 Wabo. De mogelijkheid van het indienen van zienswijzen maakt daarvan deel uit.

Een andere reden om niet via planherziening rek te brengen in de regelingen is de behoefte om eerst ervaring op te doen met de vraagzijde van het bedrijfsleven. Wat zijn de afwegingen die hier en nu een rol spelen bij de keuze voor een vestigingsplaats? Welke bepalingen worden als een last of juist als een lust beschouwd? De praktijkervaringen die rondom deze vragen worden opgedaan zullen gebruikt worden om bij de actualisatie van het bestemmingsplan in 2017 het optimale beheerkader vast te leggen.

4. Goede ruimtelijke onderbouwing ex art 2.12 lid 1a3 Wabo.

Hoe ziet het toekomstige Westpoort eruit? Een logische vraag vanuit traditioneel planologisch denken met beleidsmatig vastgelegde toekomstbeelden. De tijden zijn anders en daarmee kan die vraag niet op voorhand worden beantwoord. De beleidsnotitie geeft in deze zin dan ook geen antwoorden, maar geeft slechts aan langs welke richtlijnen het toekomstige Westpoort kan ontstaan. Het beschrijft geen eindbeeld maar het proces. Het biedt kansen zonder dogmatisch te zijn. Het nodigt uit met een goed plan te komen en faciliteert de route van aanvraag naar omgevingsvergunning.

Het perspectief van Westpoort

Westpoort biedt volop kansen voor ontwikkeling. Het is een goed bereikbaar en ontsloten terrein. Het terrein is zowel via weg, over het water als via glasvezel zeer goed toegankelijk. Het is beschikbaar, bouwrijp en vooralsnog wordt het gekenmerkt door ongebreideldheid. Voorts heeft het terrein een streepje voor wat betreft energie. De nabijheid van de Suikerunie met een eigen biovergister draagt hieraan bij. Minder zichtbaar en wachtend op exploitatie zijn de uitstekende omstandigheden voor gebruik van geothermie. Dit maakt het terrein geschikt voor een veelheid en verscheidenheid aan ondernemers met een ruimtevraag. Ook voor de groeiende vraag naar nieuwe datacenters is Westpoort een uitstekende vestigingsplaats.

De belemmeringen en de zoektocht naar speelruimte

Waarom wordt een terrein met de hiervoor beschreven kwaliteiten onvoldoende gezocht en gevonden? Uiteraard speelt de economische crisis hierin een rol. Die zorgt voor een afname aan vraag naar nieuwe terreinen en locaties. De vraag is echter niet geheel verdwenen. Ook in tijden van crisis zijn er bedrijven die het goed doen, anticyclisch willen investeren of opereren in een markt die floreert. Dit betekent dat er ook andere belemmeringen ervaren worden die zorgen voor een verschil tussen vraag en aanbod.

In de analyse die ten grondslag ligt aan de 'Rode Loper' en aan deze notitie is uitvoerig stilgestaan bij mogelijke belemmeringen in het vestigingsklimaat voor Westpoort, met als doel deze te slechten. Allereerst is speelruimte gezocht in het soort bedrijf dat zich op Westpoort kan vestigen. Niet zoals de traditionele werkwijze voorschrijft door het geven van een opsomming van de mogelijkheden maar door duidelijk te zijn over wat er echt niet kan. Al het overige is daardoor toegelaten. Het resultaat van die zoektocht is hieronder weergegeven.

Westpoort is nog altijd niet geschikt voor:

- maatschappelijke voorzieningen in de zin van scholen, kerken of woonzorgvoorzieningen;
- zelfstandige kantoorvestigingen oftewel zakelijke dienstverlening;
- grootschalige detailhandel oftewel verkoop aan particulieren van goederen in kleine hoeveelheden maar op grote verkoopoppervlakten (GDV) dus ook geen supermarkt;
- bedrijfstypen, behorend tot de hoogste milieucategorieën 5 of 6 (de vrijstellingsbevoegdheid wordt niet meer toegepast);
- agrarische functies;
- detailhandel.

Voor deze functies heeft de stad andere en betere plekken die recht doen aan de strategie van 'de compacte stad', of in het geheel geen ruimte vanwege de hoge milieubelasting en veiligheidsrisico's die zij met zich meebrengen.

Anders dan voorheen is Westpoort wel geschikt voor:

- onzelfstandige detailhandel, zijnde detailhandel die ondergeschikt is aan, en rechtstreeks te herleiden is tot, het bedrijfsproces waarvan het deel uitmaakt;
- perifere detailhandel, zijnde detailhandelsconcepten die vanwege hun volumineuze aard en omvang over het algemeen niet in de winkelcentra gevestigd kunnen worden, meubels en food vallen hier niet onder;
- internethandel, echter zonder showroomfunctie;
- duurzame energievoorzieningen;

- indoorleisure, zijnde gecombineerde, commerciële en openbare voorzieningen binnen bebouwde voorzieningen ten behoeve van de vrijetijdsbesteding, waarin de commerciële voorzieningen bestaan uit een mix van vermaak met ondergeschikte detailhandel en horeca;
- medische dienstverlening;
- wonen dat in een directe functionele lijn staat met bedrijfsuitoefening.
- Kleinschalige zelfstandige kantoorruimte;
- kleinschalige supermarkten tot een maximaal verkoopvloeroppervlak van 300 m².

Voor de aspecten bebouwingspercentage, kavelomvang en bouwhoogte gelden de volgende voorwaarden³:

- *Bebouwingspercentage*

De voorwaarden uit het bestemmingsplan worden losgelaten, met dien verstande dat de minimale bebouwingspercentages van kracht blijven voor de kavels op de zichtlocaties langs de A7 (zie de afbeeldingen hierna bij 'Beeldkwaliteit', 'niveau 1').

- *Kavelomvang*

De voorwaarden uit het bestemmingsplan worden losgelaten.

- *Bouwhoogte gebouwen*

De voorwaarden uit het bestemmingsplan worden losgelaten.

- *Bouwhoogte reclamemasten*

De voorwaarden uit het bestemmingsplan worden losgelaten.

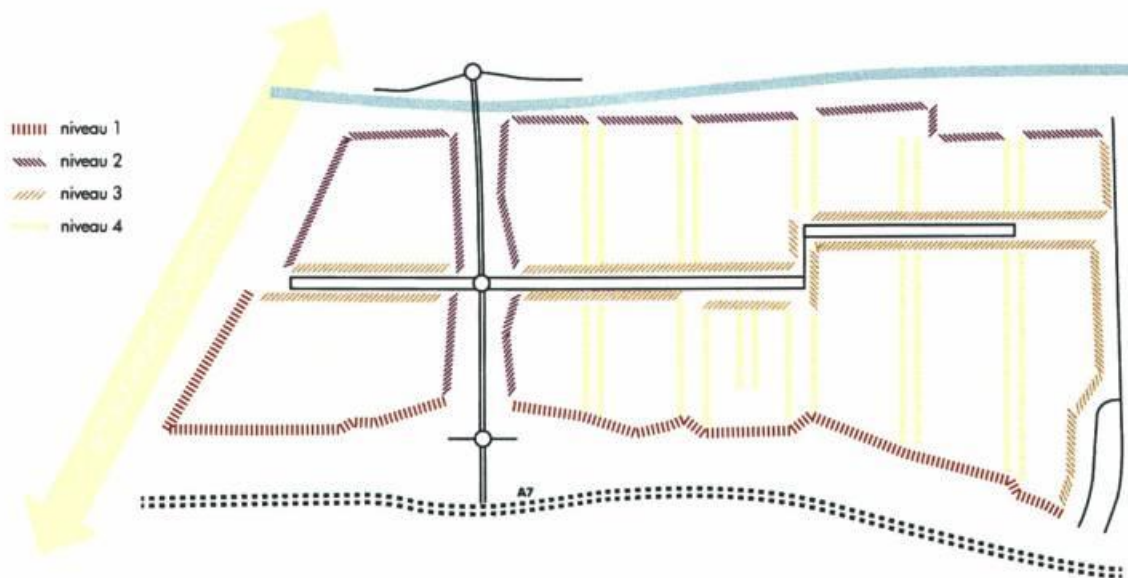
- *Beeldkwaliteit*

Beeldkwaliteit is teruggebracht tot de essentie en een proactief ondersteunend proces. Om met dat laatste te beginnen is ervoor gekozen het regime terug te brengen tot een aantal eenvoudige principes. Deze principes zijn afhankelijk van de plek op het terrein en dan met name de betekenis van die plek. Hierbij zijn vier niveaus onderscheiden:

1. De rand langs de A7 en de overgang naar de ecologische hoofdstructuur aan de westzijde. Zichtlocatie op weg naar de stad. Representatief. Betekenis op het niveau van de stad als totaal.
2. Entree van het Bedrijventerrein Westpoort. Uiteindelijk onderdeel van de Ringwegstructuur om Hoogkerk en aansluitend op de radiaal van de stad langs het Hoendiep. Betekenis op het niveau van het stadsdeel.
3. Hoofdsysteem en centrale as van Westpoort. Betekenis voor de afleesbaarheid en ontsluiting van het interne hoofdsysteem van Westpoort zelf.
4. Onderdeel van het netwerk van Westpoort. Betekenis op het niveau van de straat zelf.

Op de volgende afbeelding zijn deze niveaus zichtbaar gemaakt.

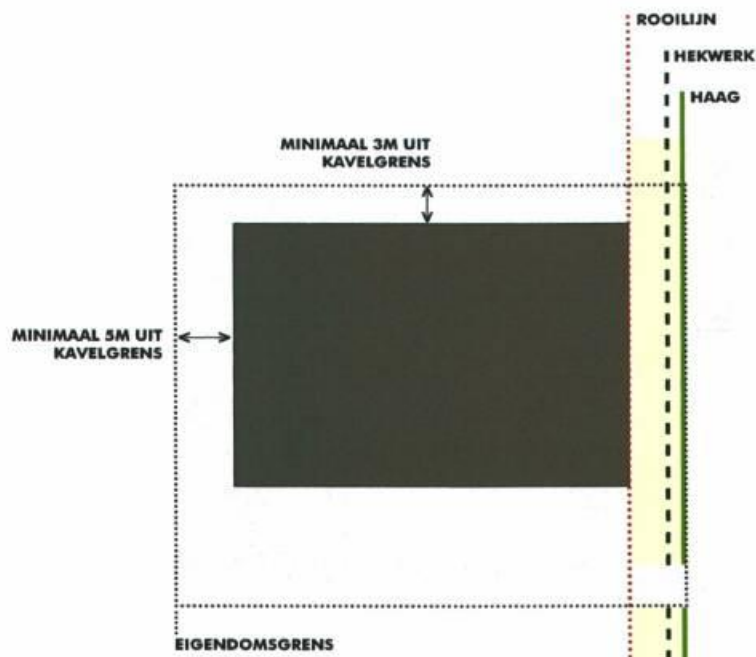
³ De voorgestelde verruiming wijkt op enkele punten af van de kaders gesteld in de Provinciale Verordening. Gezien het belang dat wij hechten aan de koerswijziging hebben we in deze (inspraak)versie de punten laten staan en gaan graag het overleg aan met de Provincie, ook in het licht van de herziening van de Provinciale Verordening. Afhankelijk van dit overleg en de inspraakreactie zullen we de definitieve notitie opstellen.



Afbeelding 2. De verschillende onderscheidende beeldkwaliteitsniveaus op Westpoort

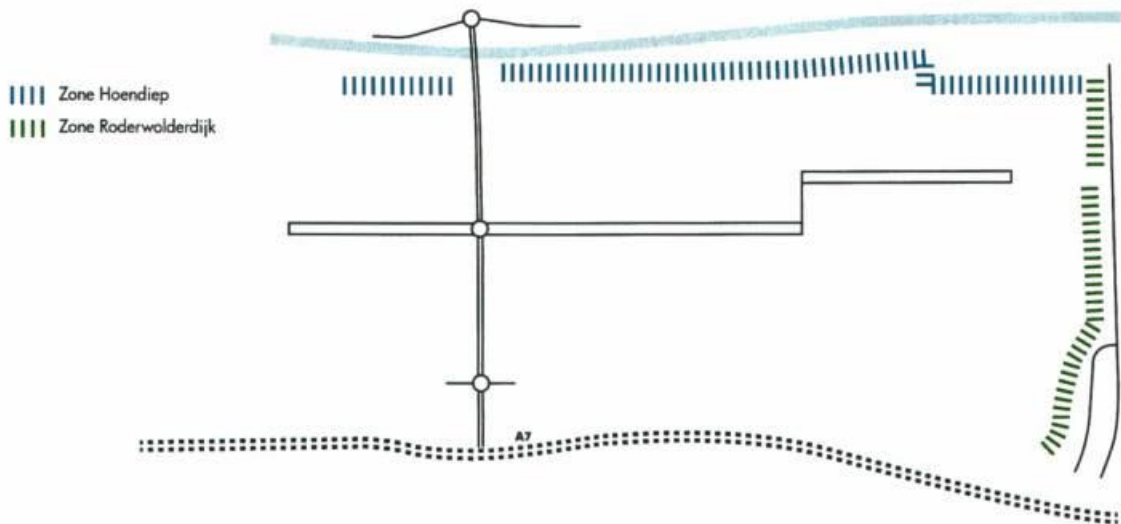
De meeste nadruk krijgen de kavels binnen niveau 1 en 2. Hierbij ligt de nadruk op een eenduidige, aantrekkelijke en representatieve uitstraling van de gebouwen. De kavels zijn geschikt voor bedrijven die gezien willen worden. Aan de westzijde van het terrein is naast zichtbaarheid meer de relatie met de naastgelegen ecologische hoofdstructuur van belang. Voor de niveaus 3 en 4 spelen deze onderwerpen een minder prominente rol. Wel is van belang dat het bedrijf zich aan de voorzijde presenteert.

Bij het bieden van ruimte voor de ondernemer wordt de kwaliteit van de openbare ruimte belangrijker. Dit zorgt voor eenheid en samenhang. De representativiteit van het bedrijventerrein is erbij gebaat dat de overgang van openbaar naar privé steeds op een eenduidige manier wordt vormgegeven; een haag, gevolgd door een eenduidig hekwerk op een vaste plek en een herkenbare rooilijn. Het onderhoud van de haag wordt de verantwoordelijkheid van het parkmanagement. Op afbeelding 3 is dit weergegeven.



Afbeelding 3. Onderscheid tussen openbaarterrein en privéterrein

Specifiek voor de kavels langs het Hoendiep is er, in relatie tot de uitstraling van het water en het landelijke karakter, ruimte voor kleinschalige initiatieven. Langs de Roderwolderdijk blijven kleinschalige initiatieven in relatie tot de bestaande lintbebouwing uitgangspunt, zo mogelijk in de combinatie van wonen en werken.



Afbeelding 4. Zone Hoendiep en Roderwolderdijk

Reclame-uitingen worden afgestemd op de ambitieniveaus van de Beleidskaart Ruimtelijke kwaliteit. Kern hiervan is eenvoudige en eenduidige regels waardoor aanvragen sneller vergunbaar zijn.

Naast de inhoud wordt het proces van beeldkwaliteit eenvoudiger en vanaf de eerste contacten een vast onderdeel van het gesprek. In plaats van de traditionele welstandstoets komt er een supervisor waarmee beeldkwaliteit wordt besproken en de ondernemer advies terzijde worden gestaan. De enige voorwaarde is dat de ondernemer zich laat bijstaan door een erkende architect. Het advies van de supervisor is niet bindend voor omgevingsvergunningverlening.

5. Beschrijving van de te hanteren ordenende principes

Op dit moment is Westpoort een nagenoeg onbeschreven blad. Voor toekomstige ondernemers biedt dat voordelen. Die komen tot uitdrukking in het 'pioniersprincipe' dat voor Westpoort toegepast gaat worden. Op basis van dit principe ontstaat er ten aanzien van de vestigingsmogelijkheden een rangorde die bepaald wordt door de volgorde van vestiging. De ondernemer die zich vestigt heeft in principe een vrije locatiekeuze. Op die plaats bepaalt hij de vestigingsmogelijkheden van een bedrijf dat zich in zijn nabijheid wil vestigen. Dit komt tot stand via de beschrijving van het Ruimtelijke Profiel van het bedrijf. De volgende aspecten bepalen het ruimtelijke profiel van een bedrijf:

- a. Locatieprofiel
- b. Milieugebruiksruimte
- c. Bijzondere functionaliteiten

Ad a. Locatieprofiel

De keuze van een ondernemer voor een bedrijfsvestigingslocatie is afhankelijk van wat hij of zij ter plaatse nodig heeft voor zijn productiviteit. Te onderscheiden zijn bedrijven die hun bedrijfslocatie aantrekkelijk willen laten zijn voor hun klanten (voor deze bedrijven is een representatieve uitstraling van belang), bedrijven die vooral een geschikt terrein met daarin een geschikte kavel en kavelmaat zoeken en bedrijven die aangewezen zijn op een wederzijdse gerichtheid op elkaar.

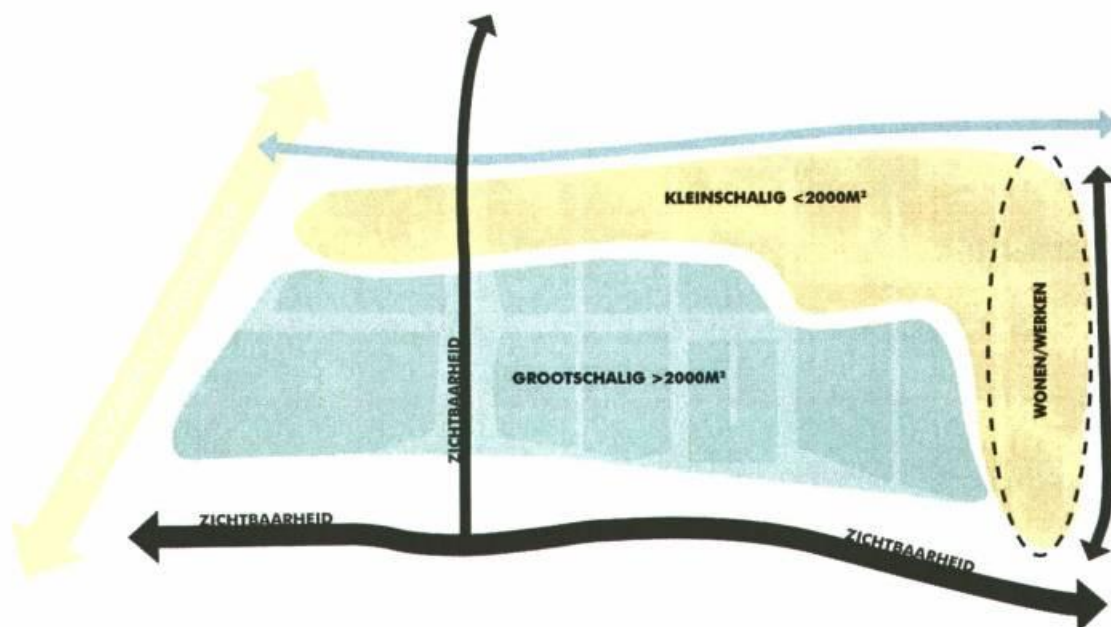
Ad b. Milieugebruiksruimte

De inpasbaarheid van bedrijven is mede afhankelijk van de milieugebruiksruimte die zij nodig hebben. Een 'goede ruimtelijke ordening' is gebaat bij het reguleren van afstanden van bedrijven onderling en ten opzichte van overige functies om te voorkomen dat de gebruiksruimte van de één die van de ander belemmert. De milieugebruiksruimte wordt bepaald door de categorie-indeling in de Staat van Bedrijven in het bestemmingsplan. Als een nieuw te vestigen bedrijf daarin niet is opgenomen, wordt de categorie bepaald naar verhouding van de aard en invloed op de omgeving.

Ad c. Bijzondere functionaliteiten

Op basis van deze notitie wordt de weg vrij gemaakt voor (nieuwe) vormen van bedrijvigheid die volgens het bestemmingsplan als niet passend op het bedrijventerrein werden getypeerd. Deze nieuwe c.q. bijzondere gebruiksmogelijkheden stellen eisen aan de eigen vestigingslocatie maar ook aan de omgeving van de kavel.

Het bedrijfsprofiel vormt samen met het profiel van Westpoort de basis voor het gesprek over de beste kavel. In onderstaand vlekkenplan is dit profiel samengevat. Het is een hulpmiddel om een goede koppeling te maken tussen het Ruimtelijk Bedrijfsprofiel van het te vestigen bedrijf en de kavels die daar het beste bij aansluiten. De invulling verloopt vanuit de randen van het terrein en van groot- naar kleinschalig. Nadat een bedrijf gevestigd is, maakt het onderdeel uit van het profiel van Westpoort waarmee rekening wordt gehouden op het moment dat een nieuw bedrijf zich meldt. Op deze manier gaat ontwikkeling hand in hand met beheer. Van belang hierbij is dat de bestaande bedrijven via het parkmanagement betrokken worden bij nieuwe initiatieven op het terrein. Dit om een optimale afstemming te krijgen tussen nieuw en bestaand.



Afbeelding 5. Vlekkenplan Westpoort

6. Proces en planning

Op basis van de discussienota de 'Rode Loper' en de uitwerking voor Westpoort is in de maanden januari en februari gesproken met betrokken partijen op en rond Westpoort. Met de bedrijven en de Vereniging Parkmanagement Westpoort hebben we twee keer om tafel gezeten. Voor de omwonenden van Westpoort is op 10 februari een voorlichtingsavond georganiseerd. Verder zijn de plannen ook besproken met de Regio Groningen-Assen en met de Provincie Groningen.

De beleidsnotitie wordt in de maanden maart en/of april in de inspraak gebracht. De besluitvorming zal naar verwachting in juni zijn afgerond, waarna deze notitie aanvullend op het bestemmingsplan 'Bedrijvenpark Westpoort' basis is voor de afgifte van omgevingsvergunningen. Dan zullen we ook starten met een nieuwe marketingcampagne voor Westpoort, vanuit het perspectief van Groningen als vestigingslocatie. We hopen en verwachten met deze nieuwe werkwijze en veranderende eisen dat bedrijven zich eerder "welkom en thuis" voelen op Westpoort.