

**Beleid uitgifte bedrijventerreinen
(uitgiftecriteria)**

Vastgesteld door het college op 26 januari 2010
Publicatie in Huis-aan-Huis op 25 februari 2010
Inwerkingtreding op 5 maart 2010

Beleid uitgifte bedrijventerreinen (uitgiftecriteria)

Aanleiding

De uitgifte van bedrijfsgrond vormt voor de gemeente een instrument bij het verwezenlijken van haar economische doelstellingen in de vorm van versterking van de economische structuur van de gemeente en het opbouwen van een evenwichtige werkgelegenheid.

De verplaatsing die op gang kan komen door het op de markt komen van nieuwe bedrijventerreinen, kan echter ook leiden tot leegstand (met risico van verpaupering) op bestaande bedrijventerreinen. Daarom wil de gemeente bij de huisvestingsvraag naast de uitgifte van nieuwe terreinen ook het aanbod van bestaande panden en nog braakliggende percelen (paardenweitjes) betrekken.

Het bovenstaande onderstreept de noodzaak tot een zorgvuldige gronduitgifte die beschreven wordt in een transparant uitgifteproces, op grond waarvan het bestuur verantwoording kan afleggen, maar waarbij tevens rekening wordt gehouden met de flexibiliteit die nodig is om in te kunnen spelen op de specifieke huisvestingsbehoeften van individuele bedrijven.

Doelstelling

(Nieuwe) bedrijventerreinen vormen een schaars goed. Dit wordt mede veroorzaakt door het feit dat de ontwikkeling van een nieuw terrein slechts na een zeer zorgvuldige voorbereiding, gepaard gaande met langdurige procedures, tot stand komt.

Als centrale doelstelling voor het gronduitgifteprotocol kan worden geformuleerd: het opstellen van een systeem waarmee op transparante, doelmatige en gestructureerde wijze de uitgifte van bedrijfskavels op zowel nieuwe als bestaande bedrijventerreinen kan geschieden en waarbij:

- ruimte wordt geboden voor de oplossing van knelpunten in de huisvesting van bestaande en nieuw te vestigen bedrijven;
- de beschikbare ruimte zo zorgvuldig en efficiënt mogelijk wordt aangewend;
- een uitgifteselectie plaatsvindt op basis van de gemeentelijke geformuleerde beleidsuitgangspunten (bestemmingsplan, beeldkwaliteitsplan, economische beleidsvisie, milieu en duurzaamheid en toekomstig beheer) en de beleidsuitgangspunten van de hogere overheden;
- de aanvragers van kavels optimaal kunnen worden geïnformeerd over de voortgang, besluitvormingsproces en de genomen besluiten (klantvriendelijk);
- de uitgifte(selectie) inzichtelijk en controleerbaar is voor een ieder – zowel intern als extern – die daartoe bevoegd is;
- bemiddeling kan plaatsvinden bij huisvesting in bestaande panden, het zogenaamde matchmaking (= het in kaart brengen van vraag en aanbod), om leegloop en daarmee verpaupering van bestaande terreinen te voorkomen en een optimale benutting van bestaande vestigingsmogelijkheden te stimuleren.

Randvoorwaarden en uitgangspunten voor het uitgifteprotocol

Bij het op te stellen uitgifteprotocol worden de navolgende randvoorwaarden en uitgangspunten gehanteerd:

- De uitgifte van bedrijventerreinen zal binnen het kader van een objectieve toetsing uiteindelijk altijd maatwerk blijven. Er dient een zekere beleidsvrijheid te blijven bestaan waarbij het bestuur op basis van een totaalafweging uiteindelijk beslist over het wel of niet uitgeven van grond aan een bedrijf. Daarnaast moet de gemeente de vrijheid blijven

- houden om in afwijking van de algemene regels juist wel of geen medewerking te verlenen aan een transactie. Het uitgifteprotocol moet kunnen fungeren als hulpmiddel maar mag niet gaan werken als een keurslijf. Dit betekent dat het detailniveau van het gronduitgifteprotocol zodanig moet zijn dat het een praktisch werkbaar instrument is.
- De gemeente vervult als zelfstandige partij in principe (tenzij er bijzondere omstandigheden zijn om wel actief te sturen) geen actieve rol bij het opkopen en herontwikkelen van bestaande bedrijfslocaties. Mogelijk is op dit terrein in de toekomst een rol weggelegd voor de nieuwe HMO (= Herstructureringsmaatschappij bedrijventerreinen Overijssel NV). De HMO levert processturing en kennis aan herstructureringsprojecten, en heeft de mogelijkheid om in die projecten financieel te participeren.
 - Voorkomen moet worden dat nieuwe bedrijventerreinen snel vollopen en er leegstand op bestaande locaties ontstaat. Daarom zal de bereidheid van een bedrijf om mee te willen werken aan de herinvulling van een bestaand bedrijfspand – binnen de gemeentelijke doelstelling van segmentering en efficiënt ruimtegebruik – een positieve invloed kunnen hebben op de beoordeling van de aanvraag voor een nieuwbouwlocatie.

Beleidskader

In het provinciaal beleid, de Omgevingsvisie, wordt gestreefd naar ruimtelijke kwaliteit en het zorgvuldig gebruik van de beschikbare ruimte op bedrijventerreinen.

Hiertoe hanteert de provincie het principe van de SER-ladder. Dit betekent voor de lokale situatie:

- is er ruimte op het huidige terrein (intensivering van het gebruik van het bestaande perceel);
- is er ruimte beschikbaar op een bestaand bedrijventerrein;
- is er ruimte op een nieuw bedrijventerrein.

Een bruikbaar instrument hierbij is matchmaking. In het contact met een bedrijf zullen we het bedrijf attenderen op en stimuleren na te denken over het volgende:

- is er een mogelijkheid om zich te vestigen in een bestaand pand?
- bij verplaatsing: welke activiteiten onderneemt men om het te verlaten pand weer gevuld te krijgen?

Hierbij kan een rol weggelegd zijn voor de (lokale) bedrijfsmakelaars.

Ons gemeentelijk beleid is erop gericht om het lokale bedrijfsleven de nodige ontwikkelingsmogelijkheden te bieden. Onze gemeente richt zich met name op plaatselijke bedrijvigheid die qua aard en schaal past bij de gemeente. Uitgangspunt daarbij is dat er in de gemeente ruimte is voor bedrijven die:

- uit de kern kunnen worden verplaatst naar een bedrijventerrein;
- die worden verplaatst uit het buitengebied;
- op bedrijventerreinen gevestigd zijn, maar willen uitbreiden;
- willen (door)starten.

Kavels worden met voorrang uitgegeven aan lokale bedrijven. In uitzonderlijke gevallen, wanneer daarover overeenstemming met naburige gemeenten is bereikt, worden kavels uitgegeven aan bedrijven uit andere gemeenten.

Het hanteren van uitgiftecriteria

De ambitie is uitgesproken om kwalitatief hoogwaardig bedrijventerrein te realiseren. Om die ambitie mede gestalte te kunnen geven zijn er criteria nodig die de uitgifte van de beschikbare

ruimte reguleren. Er zal extra aandacht zijn voor het beeldkwaliteitsplan. Passen bedrijven binnen de gewenste beeldkwaliteit, m.a.w. geven ze een goede invulling aan de randvoorwaarden.

Keuzes worden gemaakt om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen en een goede invulling te creëren op een nieuw bedrijventerrein.

Hierbij dient te worden opgemerkt dat de keuzes met name een rol gaan spelen op het moment dat de beschikbare grond schaars wordt. Zolang er voldoende grond beschikbaar is zullen de uitgiftecriteria met name van toepassing zijn voor het bepalen van de volgorde waarin bedrijven de mogelijkheid krijgen een kavel te verwerven.

Bij de selectie van bedrijven kunnen de volgende factoren een rol spelen:

- een bedrijf in onze gemeente met een knelpunt
- bedrijfsverplaatsing binnen de gemeente
- economische binding met de gemeente (denk daarbij aan: een relatie met toeleveranciers en/of afnemers in onze gemeente; personeelsleden, woonachtig in de gemeente)
- in het kader van het bevorderen van de werkgelegenheid: het aantal medewerkers (willen we bijvoorbeeld louter opslaghallen voorkomen?).

Bij de toewijzing van een kavel is het streven om een bedrijf op de meest geschikte locatie te vestigen. Hierbij wordt rekening gehouden met de voorkeur van de ondernemer, maar ook andere aspecten spelen daarbij een belangrijke rol.

Denk daarbij aan: de uitgevoerde bedrijfsactiviteiten, de schaalgrootte, efficiënt ruimtegebruik, representativiteit, bestemmingsplanvoorschriften en beeldkwaliteitsplan, milieucategorie-indeling, verkeersintensiteit, duurzaamheid, veiligheid, voor- en of nadelen van de situering ten opzichte van gevestigde of nog te vestigen bedrijven.

Er zal naar worden gestreefd om in eerste instantie percelen te reserveren voor een passende milieucategorie (bijvoorbeeld: milieucategorie 3-percelen voor een categorie 3-bedrijf).

Criteria

Op basis van de criteria zal de bestaande gegadigdenlijst worden afgewerkt. Elke nieuwe aanvraag voor een perceel op een bedrijventerrein kan worden getoetst aan de criteria. Er worden duidelijke voorrangsregels vastgelegd. Categorie A gaat voor categorie B. Binnen een categorie gaat nummer 1 voor nummer 2, nummer 2 voor nummer 3, enz. Zijn er meer bedrijven in eenzelfde categorie, bijvoorbeeld A.2, dan kan de score op het volgende criterium (A.3: het aantal arbeidsplaatsen) meewegen bij de toedeling.

- A. Lokale bedrijven
- B. Niet-lokale bedrijven
- C. Bijzondere bepalingen

A. Lokale bedrijven

Als lokaal bedrijf dient te worden aangemerkt bedrijven momenteel gevestigd in de gemeente Olst-Wijhe.

De gemeente wil de eigen bedrijvigheid in ieder geval ontwikkelingsmogelijkheden kunnen bieden. Als achterliggende gedachte hierbij wordt opgemerkt dat het erg belangrijk is dat de al aanwezige bedrijvigheid niet uit het oog wordt verloren.

A.1. Bedrijven met planologisch dan wel milieutechnische knelpunten op de huidige locatie

Het bedrijf met de verplaatsingswens zal moeten beargumenteren waarom men op de huidige plek niet verder kan/wil, en wat de toekomstperspectieven zijn op de nieuwe locatie.

Is er sprake van een noodzaak en betekent de verhuizing bijvoorbeeld ook groei of een verbetering van de logistieke situatie. Ook is het verstandig de bedrijven te laten aangeven wat de plannen zijn met de achterblijvende terreinen/gebouwen.

Vanuit de gemeente kan ook aangegeven worden dat bedrijfsverplaatsing gewenst is.

A.2. Bedrijven met een capaciteitsprobleem op de huidige locatie

Bedrijven met een uitbreidingswens maar die op de huidige locatie geen planologisch of milieukundig probleem hebben. De uitbreidingswens is gebaseerd op ruimtegebrek of de wens om een betere locatie te verwerven. Ook hier geldt weer dat goed beargumenteerd moet worden wat de reden voor de verhuizing is en welke plannen er met de achterblijvende locatie zijn.

A.3 Bedrijven die een positieve bijdrage leveren aan de groei van de arbeidsplaatsen

Bedrijven die op de nieuwe locatie een uitbreiding van het aantal arbeidsplaatsen realiseren ten opzichte van de huidige locatie. Uitbreiding van zowel de kwantiteit als kwaliteit van het aantal arbeidsplaatsen is aan te bevelen om de economische structuur te versterken. Een toename van het aantal kwalitatief hoogwaardige banen is positief voor de uitstraling en zal ook hoger opgeleid personeel vasthouden en aantrekken.

A.4 Bedrijven die aantoonbaar duurzaam ondernemen

Bedrijven met aandacht voor duurzaam ondernemen hebben aandacht voor aspecten als duurzame energievoorziening, het gebruik van duurzame materialen en het scheiden en hergebruik van afval.

A.5 Bedrijven die een positieve bijdrage leveren aan de diversificatie van de productiestructuur

Bedrijven die door verbreding van de activiteiten een meerwaarde opleveren voor de bestaande productiestructuur. Bij het maken van keuzes in toewijzing van bedrijfsterrein wordt een rol toegedicht aan de branche waarin een gegadigde haar activiteiten uitvoert. De productiestructuur op de bedrijventerreinen binnen de gemeente is met name gericht op de industrie (de vleesverwerkende industrie en de metaalproductenindustrie) en de sector reparatie en handel. Uitbreiding van de productiestructuur met nieuwe branches is wenselijk om minder kwetsbaar te zijn in periodes van recessie.

B. Niet-lokale bedrijven

Denk hierbij aan bedrijven uit naburige gemeenten.

B.1. Bedrijven die een positieve bijdrage leveren aan de productiestructuur en die bovendien een positief werkgelegenheidseffect met zich meebrengen.

B.2. Bedrijven die door middel van de uitstraling (bouwkundig of in economische zin) een toegevoegde waarde leveren aan het bedrijventerrein.

C. Bijzondere bepalingen

C.1. Er wordt alleen bedrijfsterrein verkocht aan bedrijven die kunnen aantonen dat voor eigen behoefte wordt gebouwd, danwel kunnen aantonen voor welk bedrijf wordt gebouwd.

C.2. De omvang van de percelen worden gebaseerd op concrete bouwplannen waarbij er sprake is van een reële verhouding tussen kavelgrootte en de wensen/plannen van het bedrijf. Indien

een bedrijf een groter kavel wenst in verband met toekomstige ontwikkelingen zal dit in een gedegen toelichting met een tijdspad daarin moeten worden onderbouwd.

C.3. Projectontwikkelaars kunnen in aanmerking komen voor aankoop van bedrijventerrein, mits schriftelijk wordt verklaard dat de gronden worden verhuurd/verkocht aan bedrijven die voldoen aan de toelatingscriteria.

Systematiek

In de toepassing van de uitgiftecriteria wordt een onderscheid gemaakt in de bedrijven van de gegadigdenlijst zoals deze is ontstaan in de afgelopen jaren en nieuwe aanvragers ten tijde van het in uitgifte zijn van bedrijventerrein.

Bedrijven op de gegadigdenlijst

Sinds het moment dat is gestart met de voorbereidingen van nieuw uit te geven bedrijventerrein zijn geïnteresseerden voor een perceel op een gegadigdenlijst geplaatst. Op het moment dat kan worden gestart met de uitgifte van terreinen zal de lijst eerst worden opgeschoond en zullen de bedrijven van deze lijst worden gecategoriseerd op basis van de aangegeven criteria.

Aan de hand van de indeling zullen eerst de bedrijven uit categorie A.1, A.2, enz. worden benaderd. Tijdens een intake gesprek zal worden bekeken of er een geschikt perceel beschikbaar is dat voldoet aan de wensen van het bedrijf. Is dat zo, dan kan de verkoopprocedure (tijdelijke reservering en grondaanbieding) in gang worden gezet.

Indien twee bedrijven in dezelfde categorie zijn ingedeeld zal de datum van inschrijving bepalend zijn voor de volgorde van benadering.

Als de bedrijven uit categorie A zijn benaderd en er resteert nog uitgeefbaar terrein, zullen de bedrijven uit categorie B worden benaderd.

Nieuwe aanvragers

Zodra de datum voor de start van uitgifte wordt vastgesteld, wordt de bestaande gegadigdenlijst afgesloten.

Aanvragers voor een bedrijfsperceel die zich nadien melden zullen worden getoetst aan de criteria in volgorde van aanmelding. De aanvraag dient schriftelijk te worden gericht aan het college van burgemeester en wethouders.

Wijze van uitgifte (uitgifteprotocol)

Een verdere concretisering van het verkoopproces wordt in het eerste kwartaal van 2010 opgesteld door het cluster Grondzaken.