



Nationaal economisch perspectief op (het clusteren van) grootschalige bedrijfsvestigingen in Nederland

Inzicht in overwegingen van bedrijven en aanbevelingen voor
overheidssturing vanuit een bedrijfseconomisch perspectief

Uitgevoerd in opdracht van
Ministerie van Economische Zaken

Buck Consultants International
13 juni 2025

1 Inleiding

1.1 Aanleiding	2
1.2 Doelstelling	3
1.3 Scope en werkwijze	3

2 Grootschalige bedrijfsvestigingen in Nederland

2.1 Schaalvergroting van bedrijfsvestigingen	6
2.2 Landelijk beeld grootschalige vestigingen	8
2.3 Grootschalige proces- en maakindustrie	13
2.4 Grootschalige handel en distributie	16
2.5 Overkoepelend beeld belang grootschalige vestigingen	21

3 Locatiefactoren en marktoriëntatie bedrijven

3.1 Locatiefactoren bij vestigingsplaatskeuze	23
3.2 Verdieping proces- en maakindustrie	24
3.3 Verdieping handel en distributie	29

4 Vestigingsklimaat en verwachte ruimtevraag

4.1 Vestigingsklimaat Nederland onder druk	42
4.2 Verwachte grootschalige ruimtevraag	46
4.3 Aanbod en ruimtelijk accommoderen	51

5 Economisch perspectief op ruimtelijke clustering

5.1 Vormen van ruimtelijke clustering	54
5.2 Centrale versus decentrale ruimtelijke clustering	55
5.3 Verticale versus horizontale ruimtelijke clustering	58

6 Conclusies en aanbevelingen

6.1 Onderzoeksmatige conclusies	60
6.2 Beleidsmatige conclusie en aanbevelingen	63

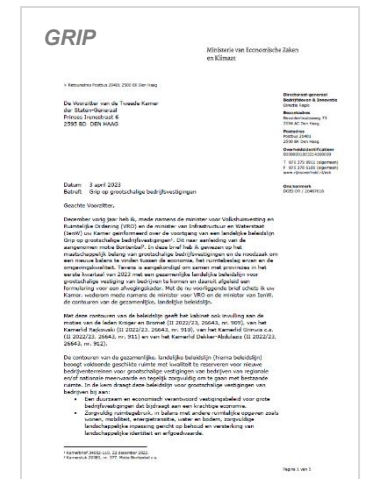
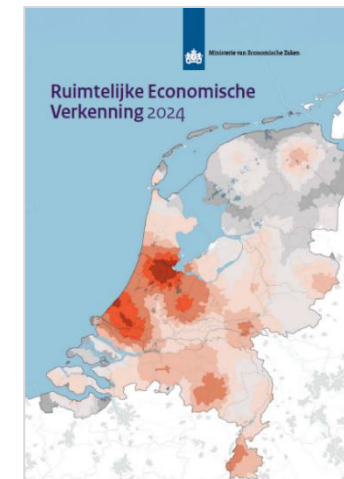
1.1 Aanleiding

In de landelijke beleidslijn Grip op grootschalige bedrijfsvestigingen ('Grip') hebben provincies en Rijk eind 2023 afspraken gemaakt over de sturing op het vraagstuk van grootschalige bedrijfsvestigingen. De uitvoering van de beleidslijn draagt bij aan de noodzaak om een nieuw evenwicht te vinden tussen enerzijds de economische en maatschappelijke waarde van grootschalige bedrijfsvestigingen en anderzijds het ruimtebeslag, de ruimtelijke kwaliteit en de (impact op) de leefomgeving. In de landelijke beleidslijn 'Grip' is afgesproken dat het Rijk aangeeft – vanuit een nationaal belang – voor welk soort bedrijvigheid zij ruimte wil vrijmaken en welke locaties zij daar meer of minder geschikt voor vindt.

In het kader van Grip is verder afgesproken om het begrip 'clustering' verder uit te werken met het oog op definitie, beschikbaarheid van infrastructuur, energie en ruimtelijke inrichting in relatie tot de ruimtelijke voorstellen van de provincie. Ten aanzien van clustering is het volgende uitgangspunt vastgesteld: *"Om toekomstige groei te kunnen opvangen stellen provincies in overleg met het Rijk en gemeenten zoekgebieden vast waar grote bedrijven in de toekomst geclusterd kunnen worden. In deze zoekgebieden wordt vervolgens door provincies met regio/ gemeenten zorgvuldig afgewogen waar deze bedrijven zich precies kunnen vestigen (locatiekeuze), om vervolgens onderdeel te worden van interbestuurlijke programmeringsafspraken."*

Op dit moment ontbreekt het aan een economisch perspectief op grootschalige bedrijfsvestigingen en het clusteren van deze vestigingen. Het ministerie van Economische Zaken (EZ) constateert dat er verschillende waardevolle bouwstenen zijn opgesteld, die grotendeels vanuit ruimtelijke overwegingen zijn opgesteld. Wat ontbreekt is een economisch perspectief op grootschalige bedrijfsvestigingen en clustering.

Een economisch perspectief is nodig als basis voor de aanstaande Ruimtelijk Economische Visie van het ministerie van Economische Zaken, de dialoog binnen het Rijk (Ministeries van VRO, I&W en EZ) en met decentrale overheden in het vervolg op de afspraken binnen 'Grip' en voor beleidskeuzes in de Nota Ruimte en gebiedsgerichte NOVEX-trajecten.



1.2 Doelstelling

Het opstellen en uitwerken van een nationaal economisch perspectief op (het clusteren van) grootschalige bedrijfsvestigingen en aanbevelingen voor overheidssturing met oog voor de (ruimtelijke) overwegingen van grootschalige bedrijven.

Het economisch perspectief op grootschalige bedrijfsvestigingen dient waardevolle beleidsinformatie te bieden en de dilemma's te benoemen waarop de politiek onderbouwde keuzes kan baseren. Zo draagt dit perspectief direct bij aan het maken van integrale afwegingen voor onder andere de nationale Ruimtelijk-Economische Visie en de Nota Ruimte.

Daarnaast dient het voor het ministerie van Economische Zaken de prioriteiten aan te geven, gebaseerd op de kaders uit 'Perspectief op de Nederlandse Economie' en het 'Programma Ruimte voor Economie'.

In de rapportage komen onder andere de volgende aspecten aan bod:

- Noodzaak en belang van grootschalige bedrijfsvestigingen
- Locatiefactoren van bedrijven bij vestigingsplaatskeuzes
- Verschillen in marktorientatie en typen distributiestructuren
- Verwachtingen voor grootschalige bedrijfsvestigingen
- Vormen van ruimtelijke clustering en mogelijke effecten

1.3 Scope en werkwijze

Onder grootschalige bedrijfsvestigingen worden in dit onderzoek vestigingen verstaan met een ruimtegebruik vanaf 5 hectare (50.000 m²). Over het algemeen zijn de bedrijfsgebouwen op deze kavels 25.000 m² of meer.

De nadruk van het onderzoek ligt op bedrijfsactiviteiten (op bedrijventerreinen) in de handel- en distributie en maak- en procesindustrie. Ook grootschalige datacenters, recyclingbedrijven en waterstoffabrieken vallen binnen de onderzoeksscope.

Andere typen grootschalige ruimtegebruikers vallen buiten de scope van het onderzoek zoals: (glas)tuinbouwbedrijven, defensierterreinen, zonnevelden en kerncentrales. Verder zijn ruimtelijke ontwikkelingen binnen de vijf grote industriële clusters (zie kaartbeeld volgende pagina) beperkt onderzocht, omdat er voor deze clusters afzonderlijke onderzoekstrajecten lopen. Het gaat in dit onderzoek, dus met name over grootschalige bedrijfsvestigingen die op reguliere bedrijventerreinen landen. Voor de andere categorieën worden specifieke locaties aangewezen.

Het ruimtegebrek en de verduurzamingsopgave dwingen tot slimme oplossingen ten aanzien van verschillende opgaven. De focus van het nationaal economisch perspectief ligt op de ruimtelijke opgave:



Ruimtelijke opgave *Focus*
Fysieke ruimte om economische ontwikkelingen te accommoderen



Verduurzamingsopgave
Oplossingen voor elektrificatie, netcongestie en circulariteit



Kwaliteitsopgave
Hogere (beeld)kwaliteit gebouwen en inrichting bedrijventerreinen



Arbeidsmarktopgave
Kwaliteit van werkomgeving, technologie en int. medewerkers

Industrie- en energie intensieve clusters beperkt onderzocht

Nederland kent vijf industriële regio's waar de energie-intensieve bedrijvigheid is geclusterd. In het Nationaal Programma Verduurzaming Industrie (NPVI) wordt gezocht naar oplossingen voor de knelpunten voor de verduurzaming van deze industriële clusters.

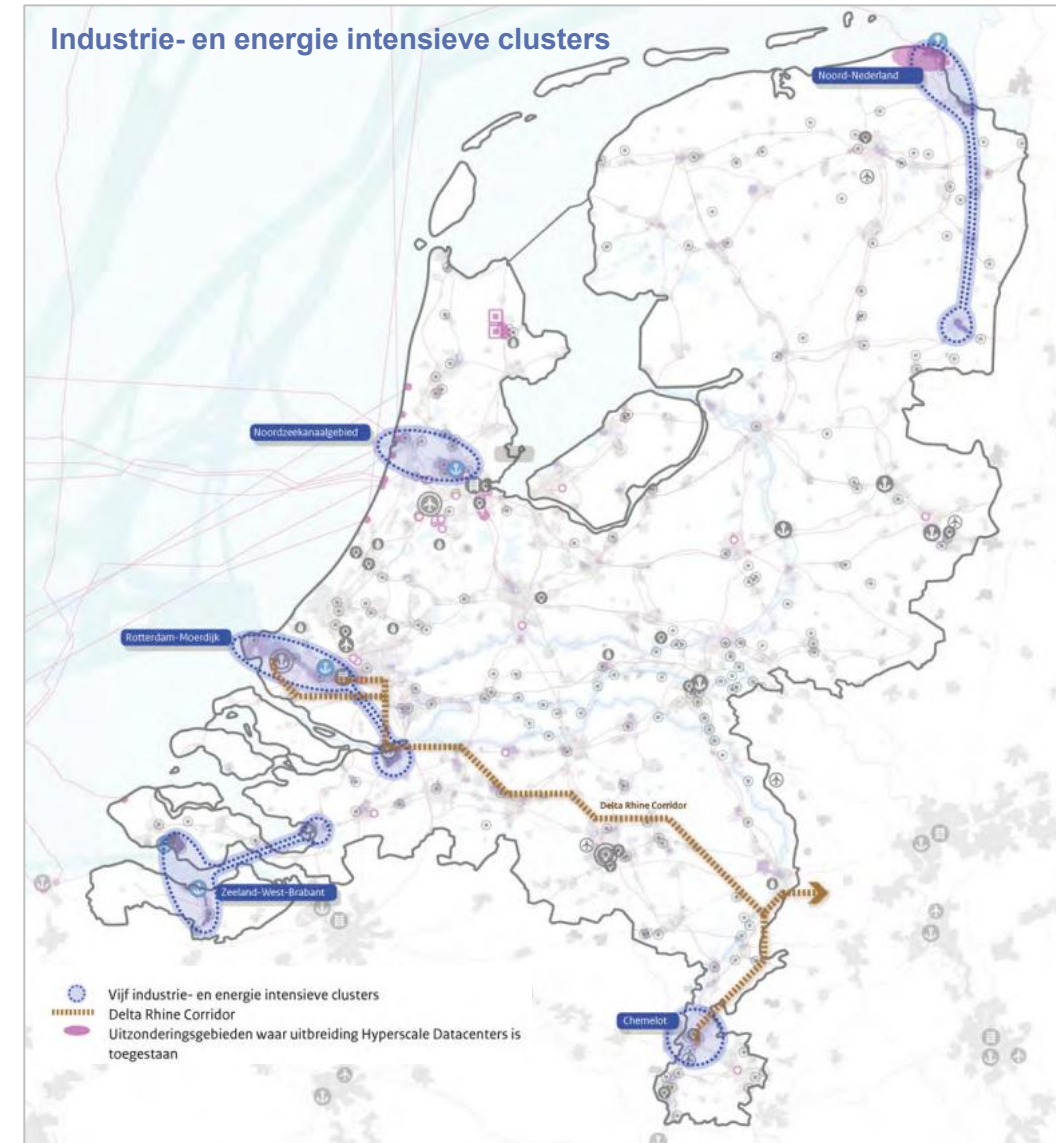
De vijf regionale clusters waar de industrie sterk is geconcentreerd zijn (zie kaart):

- Rotterdam/Moerdijk
- Zeeland/West-Brabant
- Noordzeekanaalgebied
- Noord-Nederland (Eemshaven-Delfzijl en Emmen)
- Chemelot (regio Sittard-Geleen)

Daarnaast is nog een 6e cluster (niet op kaartbeeld): 'Overige Industrie'. Dit 'cluster' is verspreid over het land en bestaat uit de voedingsmiddelenindustrie, keramiek, papier- en kartonindustrie en een aantal kleinere industrieën.

De ruimtelijke ontwikkelingen binnen de vijf industriële clusters zijn beperkt onderzocht, omdat hier afzonderlijke onderzoekstrajecten voor lopen. In voorliggend onderzoek is als volgt rekening gehouden met de industrie- en energie intensieve clusters:

- *Wel:* onderdeel van huidig landelijk beeld van grootschalige bedrijfsvestigingen, duiding van productieketens en belang van afzonderlijke schakels, belang van locatiefactoren bij vestigingsplaatskeuze van maak- en procesindustrie.
- *Niet:* specificering van de verwachte grootschalige ruimtevraag binnen de vijf industrieclusters tot 2040 (landsdelig beeld), conclusies en aanbevelingen over economisch perspectief op ruimtelijke clustering.



Bron: Voorontwerp Nota Ruimte - Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties

Werkwijze

Er is in drie stappen toegewerkt naar een nationaal economisch perspectief op (het clusteren van) grootschalige bedrijfsvestigingen:

- *Uitgangssituatie in beeld*: samenstellen van een beeld over de huidige situatie met betrekking tot grootschalige bedrijvigheid: wat zijn typen grootschalige vestigingen, waarom is er sprake van schaalvergroting, welke factoren zijn voor bedrijven belangrijk bij locatiekeuze etc. In het kader van dit onderzoek is op basis van data-analyse een landelijk beeld opgebouwd van recent (na 2013) gerealiseerde grote bedrijfsvestigingen.
- *Inzicht in de belangrijkste ontwikkelingen*: verdiepend inzicht in het vestigingsklimaat van Nederland, trends en verwachte grootschalige ruimte vraag en duiding van wereldwijde disrupties, stevige opgaven voor verduurzaming en de ruimtelijke impact van transitie. Er zijn diverse expert meetings georganiseerd en interviews afgenomen, waarin het bedrijfsleven en vertegenwoordigende organisaties hebben gereflecteerd op de ontwikkelingen rondom grootschalige bedrijfsvestigingen.
- *Economisch perspectief op ruimtelijke clustering*: op basis van de inzichten in de bedrijfseconomische afwegingen en ontwikkelingen is een bedrijfseconomisch perspectief op grootschalige bedrijfsvestigingen en clustering uitgewerkt.

Vanuit het bedrijfsleven en vertegenwoordigende organisaties hebben de volgende organisaties/personen een inhoudelijke bijdrage geleverd aan het onderzoek:

Bedrijven	Vertegenwoordigende organisaties
ABN AMRO	Brainport
Bleckmann	Nederland Distributieland (NDL)
Brink Staalbouw	Netherlands Maritime Technology
Circulair Staal	Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA)
DHL	Transport en Logistiek Nederland (TLN)
DSM & Chemelot	Koninklijke Vereniging Nederlandse Chemische Industrie (VNCI)
Heembouw	
Jumbo Supermarkten	
Montea	
Next Level Development	
VDL Groep	

2.1 Schaalvergroting van bedrijfsvestigingen

Het aantal grootschalige bedrijfsvestigingen is in Nederland in de afgelopen 15-20 jaar sterk toegenomen. De opkomst is in algemene zin goed te verklaren door verschillende gecombineerde factoren ('drijvende krachten'), maar uiteindelijk zijn het altijd bedrijfsspecifieke factoren die aan de basis liggen van een strategische keuze voor schaalvergroting.

Door schaalgrootte kunnen bedrijven over het algemeen beter lokaal, regionaal en (inter)nationaal opereren en concurreren. Economische- en bevolkingsgroei, globalisering, snelle opkomst van online bestellingen met korte levertijden aan consumenten en extra toegevoegde waarde activiteiten in distributiecentra zijn factoren die aan de basis liggen van keuzes voor schaalvergroting.

Grotere bedrijven kunnen de productie en logistiek vaak tegen lagere kosten uitvoeren als ze profiteren van schaalvoordelen. De operationele kosten (per eenheid) dalen naar mate productie toeneemt of de efficiëntie in de logistiek verbetert. Door schaalvergroting kunnen bedrijven geavanceerde technologieën en processen implementeren, hetgeen concurrentievoordelen oplevert. Tegelijkertijd worden bedrijven minder afhankelijk van de krappe arbeidsmarkt.



Efficiëntie



Technologie



Concurrentie

In de afgelopen jaren is in Nederland het aantal grootschalige bedrijfsvestigingen toegenomen – vooral binnen de *handel en distributie*. Concentraties van deze vestigingen zijn zichtbaar in de nabijheid van consumentengebieden, grote zeehavens, multimodale infrastructuurknooppunten (o.a. luchthaven). Nederland loopt voorop als het gaat om logistieke excellentie en uitgebreide kennis en kunde. Meer duiding hierover volgt later in het rapport.

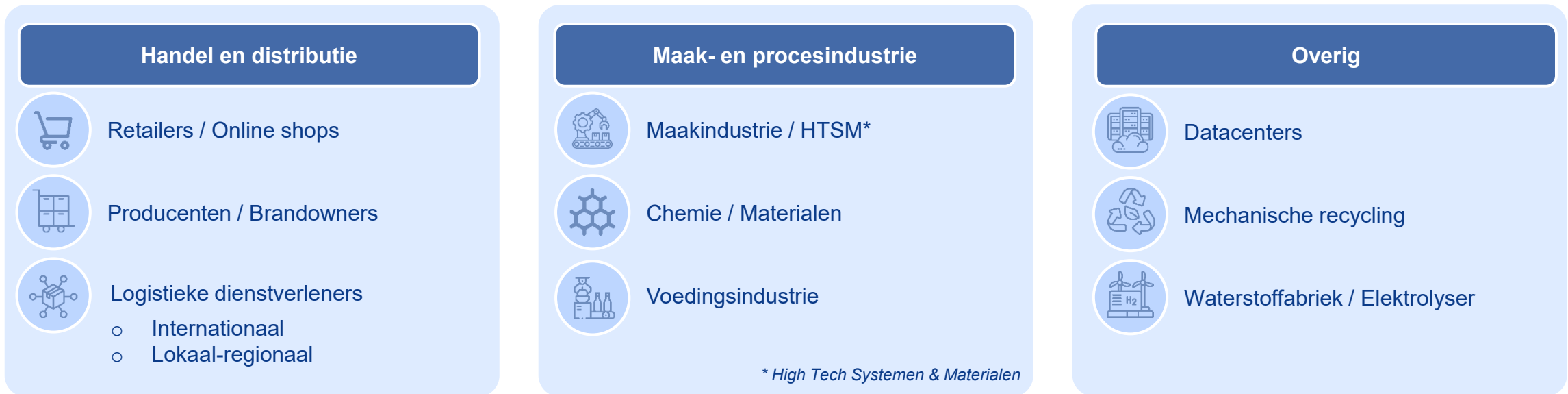
Ook binnen de grootschalige (*maak*)industrie hebben veel ontwikkelingen plaatsgevonden, maar dat heeft in mindere mate geleid tot nieuwe grootschalige bedrijfsvestigingen. Het beperkte aantal nieuwe locatiebeslissingen heeft te maken met het feit dat veel (maak)industriële bedrijven geleidelijk investeren in groei en transitie. Dat doen ze vaak op eigen bedrijfslocaties op een meer 'organische' wijze.



Voorbeeld: logistieke ontwikkeling op kavel van 9 hectare in Alblasserdam in 2022 door Dudok Real Estate voor Peute Recycling BV.

Er zijn verschillende typen grootschalige bedrijfsvestigingen

In het onderzoek is een onderscheid gemaakt in verschillende typen grootschalige bedrijfsvestigingen (>5 hectare ruimtegebruik). De typering is gebaseerd op de aard van de bedrijfsactiviteiten en bestaat uit drie hoofdcategorieën en daarin enkele relevante subcategorieën. De hoofdcategorieën, met name het onderscheid tussen handel en distributie versus maak- en procesindustrie, worden veelvuldig besproken in het voorliggende onderzoek. Om de variatie binnen handel en distributie beter te begrijpen, worden verschillende invalshoeken gehanteerd, hetgeen helpt om de diverse typen grootschalige bedrijfsvestigingen beter in kaart te brengen.



De fysieke verschijningsvorm van grootschalige bedrijfsvestigingen kan vaak vergelijkbaar lijken, ongeacht de specifieke economische functie. Een vestiging met maakindustrie is bijvoorbeeld aan de buitenkant niet altijd te onderscheiden van een distributiecentrum. Ook het verschil tussen Europese en nationale distributie is voor buitenstaanders vaak niet duidelijk zichtbaar.

Dit benadrukt het belang van een economisch perspectief bij het analyseren van dergelijke locaties. De ogenschijnlijk overeenkomende fysieke vorm van grootschalige bedrijfsvestigingen verhuult vaak de diversiteit aan economische functies. Het hanteren van een economisch perspectief is cruciaal om deze diversiteit bloot te leggen en beter te begrijpen waarom specifieke locaties aantrekkelijk zijn voor verschillende typen bedrijvigheid.

2.2 Landelijk beeld grootschalige vestigingen

Opmerking vooraf: het betreft een landelijk beeld van grootschalige bedrijfsvestigingen, inclusief de vestigingen binnen de 5 industrie- en energie intensieve clusters.

Grootschalige bedrijfsvestigingen zijn geen nieuw fenomeen in Nederland en komen verspreid over het hele land voor. In het kader van dit onderzoek is een uitgebreide inventarisatie gemaakt van grootschalige bedrijfsvestigingen in Nederland met een gebouwomvang vanaf 25.000 m². Om een betrouwbaar beeld te krijgen, zijn verschillende databronnen met elkaar gecombineerd. Grote gebouwen die buiten de scope van het onderzoek vallen, zoals kassen, zijn buiten beschouwing gelaten.

Het kaartbeeld laat zien dat er in Nederland 616 grootschalige bedrijfsvestigingen verspreid door het land te vinden zijn, maar met een concentratie in West- en Zuid-Nederland. Disclaimer: de volledigheid van de database is niet te garanderen, omdat er zich in de praktijk specifieke situaties voordoen waardoor vestigingen niet naar voren komen in de data. Het doel van de inventarisatie is om een landelijk overzicht te bieden dat grotendeels representatief is.

De vestigingen liggen nagenoeg allemaal op bedrijventerreinen of zeehaventerrein. Sterkere concentraties van grootschalige bedrijfsvestigingen zijn o.a. zichtbaar op de volgende locaties:

- **Steden:** aan de randen van grotere steden op grootschalige (logistieke) bedrijventerreinen om de consumenten en bedrijven te bevoorraden;
- **Mainports:** als schakel in (internationale) netwerken zijn de Rotterdamse haven, Schiphol en Brainport een vestigingsplaats voor grote bedrijven;
- **Vervoersassen:** op de strategisch gelegen locaties met goede ontsluiting op de snel- en vaarwegen naar het Europese achterland;
- **Logistieke knooppunten:** de plekken waar vervoersassen samenkomen en multimodaal vervoer mogelijk is, zoals zee- en binnenhavens;
- **Productieregio's:** van oudsher sterke producerende regio's met bedrijven in de proces- en maakindustrie, denk aan Rijnmond, Brabantse en Limburgse regio's, Achterhoek, Twente, Westland en omgeving Delftzijl.



Grootschalige bedrijfsvestigingen
Gebouwen vanaf 25.000 m² in 2024
binnen de scope van het onderzoek

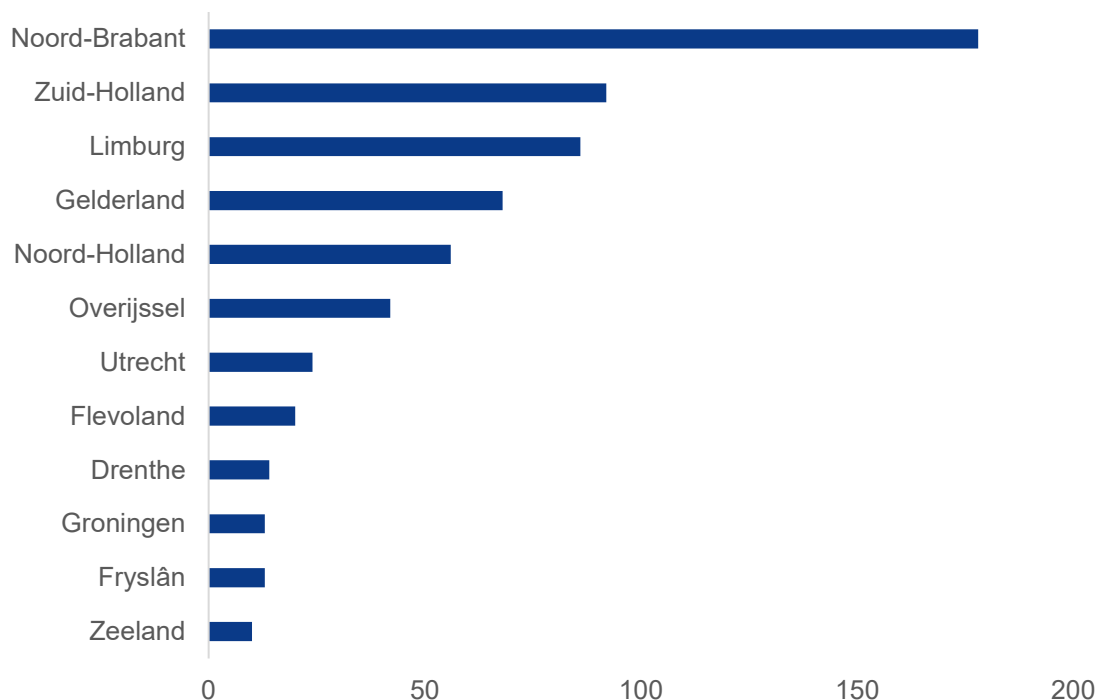
Bron: Buck Consultants International, 2025

Beeld per provincie

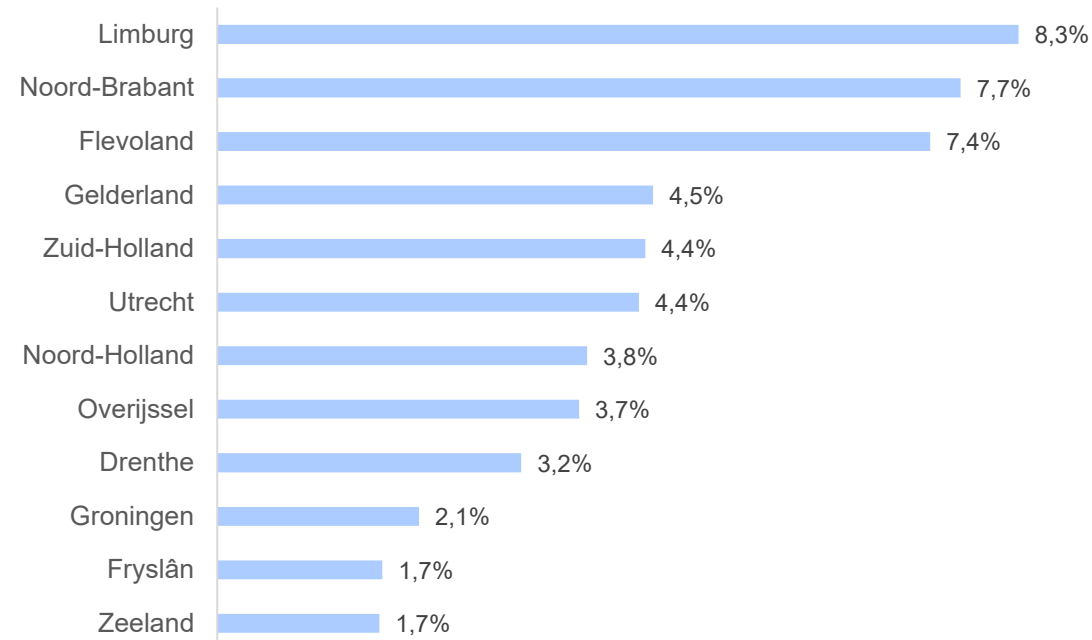
In de figuur (linksonder) zijn de 620 geïnterviewde grootschalige bedrijfsvestigingen met een gebouwmvang vanaf 25.000 m² weergegeven per provincie. Een sterke concentratie is zichtbaar in de provincie Noord-Brabant met 178 grootschalige bedrijfsvestigingen. De provincies Zuid-Holland en Limburg volgen met respectievelijk 92 en 86.

In de figuur (rechtsonder) is het aandeel van het ruimtegebruik door grootschalige bedrijfsvestigingen weergegeven ten opzichte van het totaal netto uitgegeven oppervlak bedrijventerreinen (IBIS peildatum 2023). Het ruimtegebruik van de 620 grootschalige bedrijfsvestigingen is onderbouwd ingeschat op basis van de aanname dat het gemiddelde bebouwingspercentage van een bedrijfskavel 70% bedraagt.

Aantal grootschalige bedrijfsvestigingen (≥25.000 m²) per provincie in 2024



Aandeel (%) ruimtegebruik grootschalige bedrijfsvestigingen van totaal oppervlak netto uitgegeven bedrijventerreinen

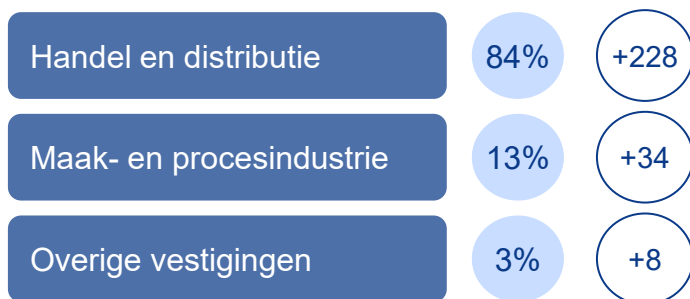


Realisatie van grootschalige bedrijfsvestigingen vanaf 2013

Aanvullend op het landelijke beeld zijn de recent gerealiseerde (2013-2024) grootschalige vestigingen geïdentificeerd. In deze periode zijn er 270 nieuw gebouwd op zowel nieuwe bedrijventerreinen ('greenfields') als bestaande bedrijventerreinen ('brownfields').

Het kaartbeeld laat ook hier een verspreid beeld zien met concentraties aan de randen van de vier grote steden Den Haag, Utrecht, Rotterdam en Amsterdam en in de regio's West- en Midden-Brabant, Venlo en Parkstad. Verder zijn er clusters zichtbaar op een aantal nieuwe grootschalige bedrijventerreinen, zoals het XL Businesspark in Almelo, Park 15 bij Nijmegen, Flevokust Haven in Lelystad, Hessenpoort in Zwolle of Bedrijvenpark Medel in Tiel.

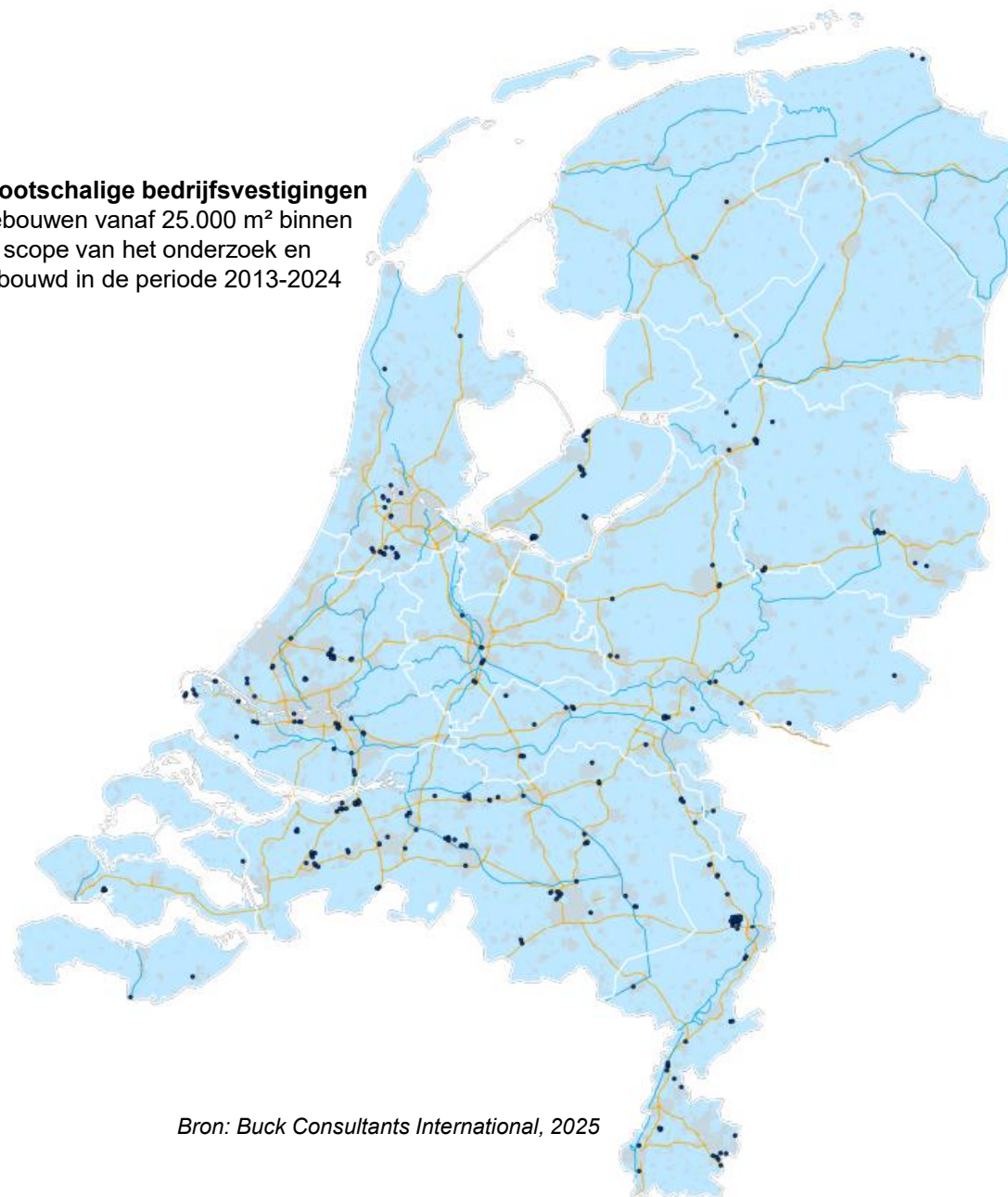
Van het aantal nieuw gebouwde grootschalige bedrijfsvestigingen na 2013 heeft circa 84% een handels- of distributiefunctie. Een veel kleiner aandeel van 13% is maak- en procesindustrie en slechts 3% zijn overige grootschalige vestigingen.



Het grote aandeel van de categorie *handel en distributie* is niet verassend gezien alle ontwikkelingen die er binnen deze economische activiteit hebben plaatsgevonden. Denk aan de schaalvergroting en opkomst van online bestellingen.

Grootschalige bedrijfsvestigingen

Gebouwen vanaf 25.000 m² binnen de scope van het onderzoek en gebouwd in de periode 2013-2024



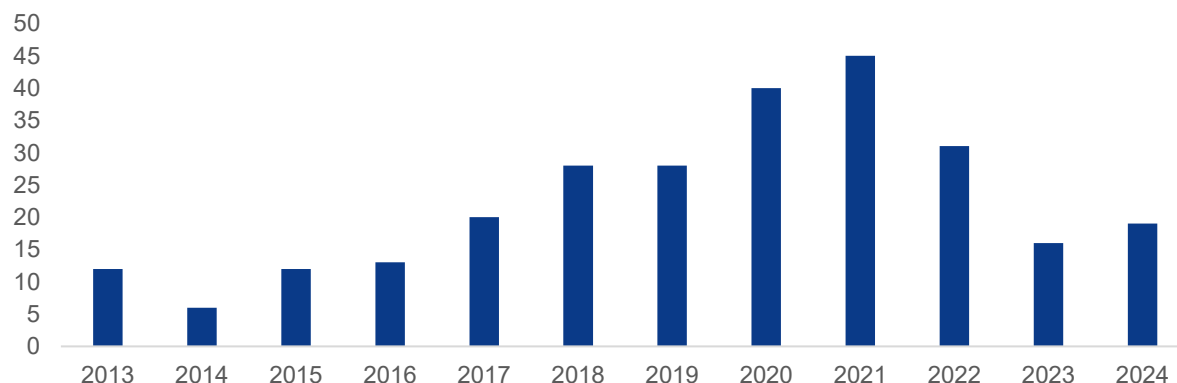
Bron: Buck Consultants International, 2025

Beeld per provincie

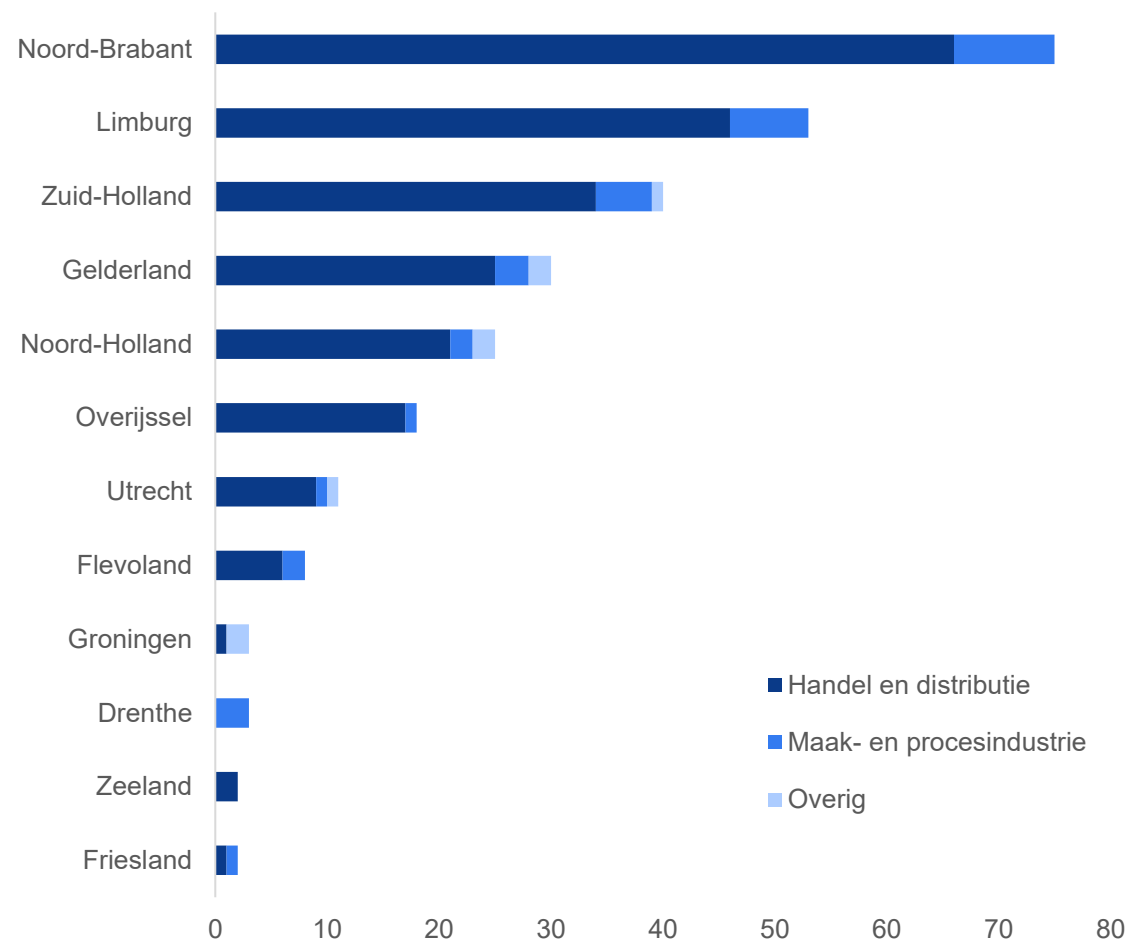
In de figuur zijn de 270 recent gerealiseerde (2013-2024) grootschalige vestigingen weergegeven per provincie en naar hoofdcategorie. Het laat de sterke concentratie zien in de provincies Noord-Brabant (+75), Limburg (+53) en Zuid-Holland (+40). Ook in Gelderland (+30) en Noord-Holland (+25) nam het aantal grootschalige vestigingen toe in de periode 2013-2024.

In alle provincies met een hoog absoluut aantal recente gerealiseerde grootschalige bedrijfsvestigingen is ook sprake van een hoog aandeel van *handel en distributie*. De cijfers laten ook zien dat 21 van de 34 (62%) grootschalige bedrijfsvestigingen in de categorie *maak- en procesindustrie* gerealiseerd zijn in de top-3 provincies Noord-Brabant, Limburg en Zuid-Holland.

Het aantal gerealiseerde grootschalige bedrijfsvestigingen is in de periode 2013-2021 jaarlijks toegenomen. In de periode daarna is het jaarlijkse gemiddelde afgenomen. Voor de afname is niet één verklaring te geven. Deels zullen economische factoren een rol hebben gespeeld, maar ook de toegenomen beperkingen aan de aanbodzijde (ruimte, energie, stikstof etc.) zijn van invloed geweest.



Grootschalige bedrijfsvestigingen vanaf 25.000 m² binnen de scope van het onderzoek en gebouwd per provincie in de periode 2013-2024



Bron: Buck Consultants International, 2025

Duiding nationaal beeld grootschalige bedrijfsvestigingen

Grootschalige bedrijfsvestigingen in de handel, distributie, maak- en procesindustrie vormen een strategisch fundament onder de Nederlandse economie. Ze zijn cruciale schakels in (inter)nationale productieketens, creëren hoogwaardige werkgelegenheid, genereren exportinkomsten en versterken de concurrentiepositie van Nederland als handels- en vestigingsland. De vestigingsplaatsen van deze bedrijven zijn sterk verbonden met ruimtelijke structuren zoals mainports, logistieke knooppunten, vervoersassen en stedelijke randen:

- **Stedelijke bevoorrading:** aan de randen van de grotere steden bevinden zich grootschalige bedrijventerreinen die essentieel zijn voor de bevoorrading van stedelijke consumenten en bedrijven. Distributiecentra en logistieke hubs ondersteunen de fijnmazige stedelijke economie. De stedelijke randen bieden de juiste ruimtelijke schaal, bereikbaarheid en arbeidsaanbod. Zonder deze schakel stukt de bevoorrading van o.a. winkels, horeca, bouwplaatsen en medische instellingen – met directe gevolgen voor economische activiteit en leefbaarheid in stedelijke regio's.
- **Mainports:** de mainports – Rotterdamse haven, Schiphol en Brainport Eindhoven – vormen het economische ankerpunt voor veel grootschalige bedrijven. Ze functioneren als (inter)nationale toegangspoorten voor goederen, mensen, kennis en data. Grootschalige vestigingen clusteren rondom deze knooppunten, vanwege de directe aansluiting op wereldwijde markten en netwerken. Zo zijn in het haven- en industriegebied Rijnmond grootschalige procesindustrieën gevestigd, die integraal deel uitmaken van internationale ketens in chemie en energie. Brainport is een voorbeeld van hoe hoogwaardige maakindustrie (zoals ASML en toeleveranciers) zich ontwikkelt in symbiose met kennisinstellingen, infrastructuur en toeleveringslogistiek.

- **Vervoersassen:** naast de mainports zijn er strategisch gelegen locaties langs (inter)nationale vervoersassen – zoals de A2-corridor of de Waal- en Rijnkorridor – aantrekkelijk voor bedrijven die efficiënt willen distribueren binnen Nederland en/of naar het Europese achterland. De combinatie van snelwegen, vaarwegen en spoorlijnen biedt optimale multimodale bereikbaarheid. Deze bereikbaarheid is voor distributiebedrijven een randvoorwaarde. De toegang tot deze vervoersassen biedt kansen voor Nederland ten opzichte van concurrerende regio's in Duitsland, België of Noord-Frankrijk.
- **Logistieke knooppunten:** de plekken waar vervoersassen samenkomen – zoals Venlo, Moerdijk, Tilburg en Zwolle – zijn aantrekkelijk voor grootschalige activiteiten vanwege de mogelijkheid om goederen efficiënt om te slaan, op te slaan en verder te distribueren. De clustering op zulke plekken vergroot de efficiency en beperkt vervoersstromen over lange afstanden.
- **Productieregio's:** in regio's met een sterke maak- of procesindustrie is ook ruimte nodig voor handel en distributie. Er bestaat een wederzijdse afhankelijkheid. Regio's zoals de Achterhoek, Twente, het Westland en Noord-Limburg huisvesten relatief veel maakbedrijven die diepgeworteld zijn in lokale netwerken, kennis en arbeidsmarkten. Deze bedrijven vervullen een sleutelrol in ketens, exporteren hoogwaardige producten en dragen bij aan innovatie, circulaire economie en energietransitie.

Bovengenoemde ruimtelijk-economische structuren laten zien dat grootschalige bedrijfsvestigingen geen statische op zichzelf staande ruimtegebruikers zijn, maar fungeren als dynamische economische motoren. Vanuit een nationaal perspectief is het van belang om deze economische meerwaarde en onderlinge verwevenheid van Nederland als onderdeel van de internationale economie te borgen en te versterken.

2.3 Proces- en maakindustrie

De Nederlandse industrie kent een grote variëteit: van hoogwaardige maakindustrie en hightechbedrijven tot zware chemie en voedingsmiddelenindustrie. Deze bedrijvigheid is ruimtelijk sterk geconcentreerd in enkele regionale clusters. In de Randstad zijn met name IJmond en het Rotterdamse havengebied belangrijk voor de zware industrie. Buiten de Randstad is de industrie economisch relatief nog belangrijker. Regio's zoals Brainport Eindhoven, Twente en de Achterhoek herbergen een sterke hightech maakindustrie gericht op systemen en materialen. De voedingsmiddelenindustrie is daarentegen verspreid over Nederland, vaak gekoppeld aan de (van origine) aanwezigheid van bijvoorbeeld gewassen.

De energie-intensieve industrie – zoals chemie, staal en kunstmest – is geconcentreerd in regio's als Noord-Nederland (Eemshaven, Delfzijl), het Noordzeekanaalgebied, Rotterdam-Moerdijk, Zeeland, West-Brabant en Chemelot in Zuid-Limburg. Deze gebieden vormen de belangrijkste nationale energie-intensieve clusters. Hiermee speelt de industrie niet alleen een grote rol in werkgelegenheid en export, maar ook in de energietransitie. De ruimtelijke spreiding weerspiegelt de diversiteit in functie, schaal en energiebehoefte van de industrie in Nederland.

Maak- en procesindustrie



Maakindustrie / HTSM*



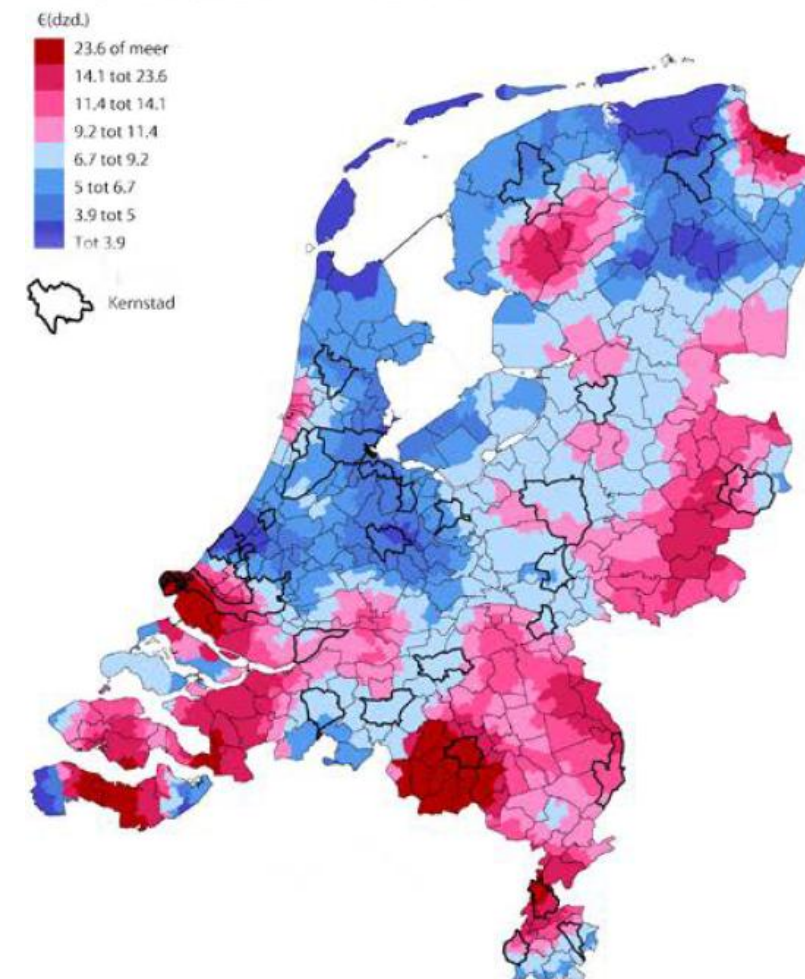
Chemie / Materialen



Voedingsindustrie

* High Tech Systemen & Materialen

Toegevoegde waarde industrie



Bron: Ruimtelijke Economische Verkenning 2024 (Ministerie van Economische Zaken)

Productieketen: van grondstof tot consument of gebruiker

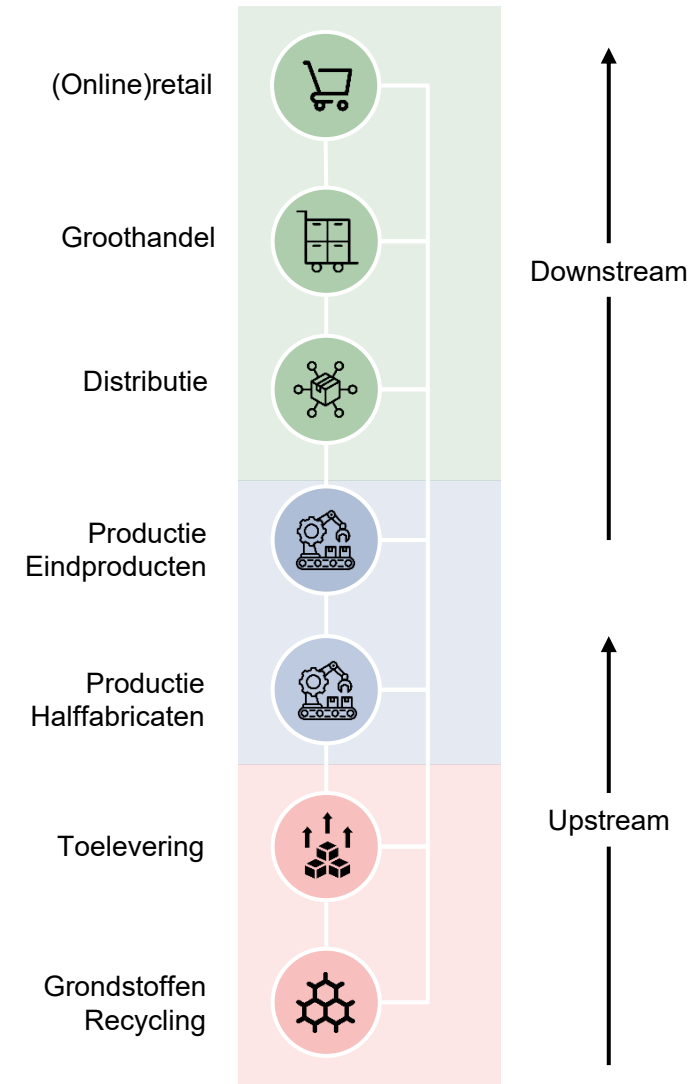
Een productieketen (supply chain) is het economische proces van grondstof tot consument of gebruiker. Daarbinnen zijn verschillende schakels met deelprocessen (zie rechts) te onderscheiden, die onderling worden verbonden door logistieke processen, die ervoor zorgen dat al deze processen efficiënt met elkaar zijn verbonden. Een productieketen is een onderdeel van een waardeketen. Naast productie omvat de waardeketen ook activiteiten zoals onderzoek en ontwikkeling, marketing, klantenservice en strategische planning. Het draait hier niet alleen om de fysieke productie en distributie, maar ook om manieren om concurrentievoordeel te behalen en extra waarde toe te voegen aan het eindproduct.

Grootschalige bedrijfsvestigingen zijn altijd een schakel binnen een productieketen. Deze ketens kunnen lokaal of regionaal ingericht zijn, maar steeds vaker zijn ze nationaal of internationaal. Zeker bij grootschalige bedrijven waar veel productie of distributie plaatsvindt is de kans groot dat het onderdeel is van een internationale toeleveringsketen. De globalisering heeft ertoe geleid dat toeleveringsketens langer en ingewikkelder zijn geworden (en daardoor ook kwetsbaarder), en logistieke ketens steeds meer uit verschillende modaliteiten bestaan (weg, water, spoor en lucht).

De figuur toont ook een onderscheid tussen 'upstream' en 'downstream'. Upstream verwijst naar de beginfasen van de productieketen, waar de grondstoffen en materialen worden gewonnen of geproduceerd. Downstream verwijst naar de latere fasen van de productieketen, wanneer een product wordt verwerkt, gedistribueerd en uiteindelijk bij de eindgebruiker terecht komt. Dit omvat productie, assemblage, verpakking en distributie.

Productiebedrijven hebben doorgaans meerdere toeleveranciers ('upstream') en deze productiebedrijven hebben ook meerdere afnemers ('downstream'). Toeleveranciers zijn bijvoorbeeld fabrikanten van basismaterialen zoals staal, elektronica of verpakkingsmateriaal. Afnemers van eindproducten zijn de gespecialiseerde groothandelsbedrijven (bijv. Hanos of Technische Unie) of online webshops (bijv. Coolblue, Bol.com of Wehkamp). Logistiek dienstverleners voeren logistieke processen uit voor andere bedrijven. Voorbeelden van logistieke dienstverleners zijn bedrijven als DHL, UPS, Ceva Logistics, Bleckmann of DSV. Ze werken samen met retailers, fabrikanten of e-commerceplatforms, en combineren soms stromen van meerdere klanten binnen één bedrijfsvestiging.

Vereenvoudigde weergave van de schakels en processen in een productie- en distributieketen



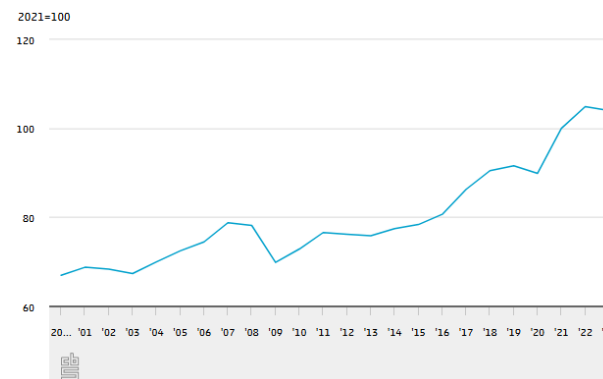
Het belang van grootschalige productie voor Nederland

De aanwezigheid van productie (maak- en procesindustrie) is van groot belang voor de toekomst van Nederland. De industrie creëert niet alleen werkgelegenheid en toegevoegde waarde, maar is ook belangrijk voor innovatie. Productiebedrijven zijn vaak de motor achter technologische vooruitgang. Door samenwerking met onderzoeksinstituten en universiteiten kan Nederland voorop blijven lopen in innovatieve (sleutel)technologieën zoals kunstmatige intelligentie, schone energie en geavanceerde productietechnieken.

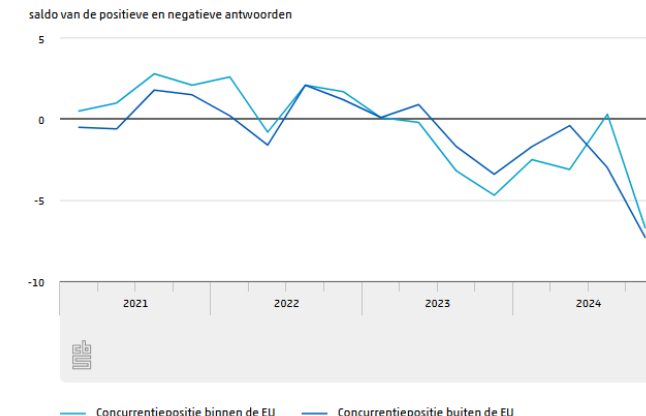
De toegenomen kwetsbaarheid van globale toeleveringsketens vraagt om een sterke industriële basis, waarmee Nederland tot op zekere hoogte zelfvoorzienend kan blijven. Dit is bijvoorbeeld belangrijk in kritieke economische activiteiten zoals geneesmiddelen, voedselproductie en duurzame energie. Een sterke industriële basis maakt Nederland aantrekkelijk voor internationale bedrijven en investeerders. Dit versterkt de positie van het land in de wereldwijde markt en zorgt voor economische weerbaarheid.

De industrie zal ook een voortrekkersrol gaan spelen in de transitie naar een duurzame economie en maatschappij. Door efficiënter grondstoffen te gebruiken en hernieuwbare energie te implementeren, draagt de industrie bij aan klimaatdoelstellingen en de circulaire economie. De hoogwaardige logistiek en duurzame energiebronnen in Nederland bieden kansen om de Nederlandse positie ten aanzien van circulaire economie te versterken. Het invoeren en benutten van gewonnen grondstoffen binnen eigen productie biedt ook een groot potentieel.

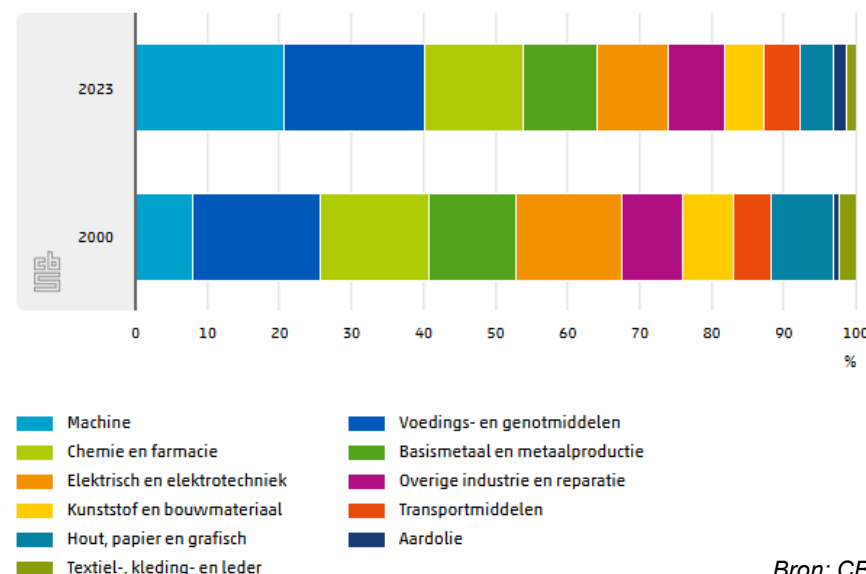
Toegevoegde waarde industrie (volume)



Oordeel concurrentiepositie industrie



Toegevoegde waarde branches industrie (waarde)



Bron: CBS – De Nederlandse Industrie (2025)

2.4 Grootschalige handel en distributie

De Nederlandse handel en distributie is sterk gegroeid en vervult een sleutelrol in de regionale, lokale, nationale en internationale goederenstromen. Binnen deze economische activiteit worden drie hoofdtypen van vestigingen onderscheiden: distributiecentra van retailers en webshops, logistieke hubs van producenten en merkfabrikanten, en vestigingen van logistieke dienstverleners.

Hoewel de logistieke activiteiten verspreid zijn over het land, is er een ruimtelijke concentratie zichtbaar rondom de mainports Schiphol en Rotterdam. Vanuit deze knooppunten breidt het logistieke netwerk zich uit naar logistieke hotspots zoals Tilburg en Venlo. De groei van handel en distributie wordt mede gedreven door de opkomst van e-commerce en B2B-onlinehandel, wat heeft geleid tot een toenemende vraag naar opslag-, overslag- en distributieruimte. Daarmee is de handel en distributie een belangrijke motor achter de ruimtevrage op bedrijventerreinen.

Handel en distributie



Retailers / Online shops



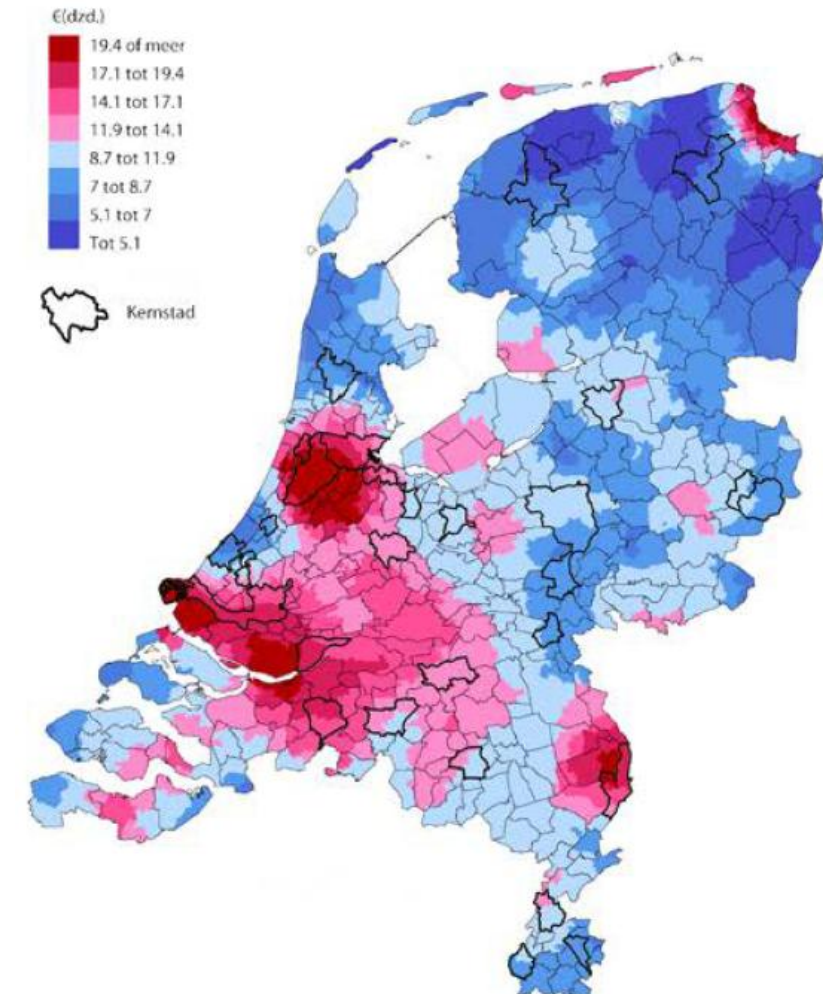
Producenten / Brandowners



Logistieke dienstverleners

- Internationaal
- Lokaal-regionaal

Toegevoegde waarde (groot)handel



Bron: Ruimtelijke Economische Verkenning 2024 (Ministerie van Economische Zaken)

Ontwikkeling toegevoegde waarde naar sector

Op verzoek van het ministerie van Economische Zaken heeft het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) onderzoek gedaan naar de historische ontwikkeling van sectoren per COROP-gebied.

In het onderzoek is een uitsplitsing gemaakt naar 25 bedrijfstakken (SBI 2008). Het onderzoek geeft onder meer inzicht in de bruto toegevoegde waarde in basisprijzen (prijzen 2021, in miljoenen euro's). In de tabel is de relatieve groei per sector opgenomen in de periode 2010-2022.

De tabel laat zien dat:

- De bruto toegevoegde waarde in basisprijzen in de Nederlandse economie tussen 2010 en 2022 is gegroeid met 25%;
- De maakindustrie, met name de metaalelektro, hard gegroeid is in toegevoegde waarde;
- De groei in vervoer en opslag (+19%) iets onder het landelijk gemiddelde ligt;
- De groothandel de vijfde sector is, en een substantiële groei laat zien (+52%), ruim boven het gemiddelde van de totale economie.

(Grootschalige) vestigingen in de maakindustrie, groothandel en vervoer leveren gezamenlijk een forse bijdrage aan de groei van de bruto toegevoegde waarde in Nederland in de periode 2010- 2022.

Betekenis Bruto Toegevoegde Waarde

De waarde van alle geproduceerde goederen en diensten (de productiewaarde of output) minus de waarde van goederen en diensten die tijdens deze productie zijn opgebruikt (het intermediair verbruik). De output is gewaardeerd tegen basisprijzen, dit is de verkoopprijs exclusief de handels- en vervoersmarge en exclusief de afgedragen product gebonden belastingen en de ontvangen product gebonden subsidies. Het intermediair verbruik is gewaardeerd tegen aankoopwaarde exclusief aftrekbare btw. Inbegrepen is de toegevoegde waarde van alle in Nederland opererende bedrijfseenheden, dus ook degene die in buitenlandse handen zijn. In de nationale rekeningen betekent 'bruto' vóór aftrek van het verbruik van vaste activa (afschrijvingen) en 'netto' na aftrek van het verbruik van vaste activa.

Ontwikkeling bruto toegevoegde waarde naar sector

Sector	Ontwikkeling 2010-2022 (%)
Metaalelektro	101%
Informatie en communicatie	68%
Chemische industrie	61%
Specialistische zakelijke diensten	54%
Groothandel	52%
Verhuur en overige zakelijke diensten	50%
Aardoliebasisindustrie	42%
Bouw	35%
Energie, water, afval	27%
Totale economie Nederland	25%
Detailhandel	25%
Transportmiddelenindustrie	24%
Staalindustrie	22%
Voedings- en genotsmiddelenindustrie	22%
Landbouw, bosbouw, visserij	21%
Horeca	20%
Zorg	19%
Vervoer en opslag	19%
Cultuur, recreatie, overige diensten	16%
Verhuur en handel onroerend goed	14%
Bouwmaterialenindustrie	11%
Onderwijs	11%
Overheid	9%
Financiële diensten	-5%
Overige industrie en delfstoffenwinning	-48%

Bron: CBS 2025

Impact van e-commerce op economie en ruimtegebruik

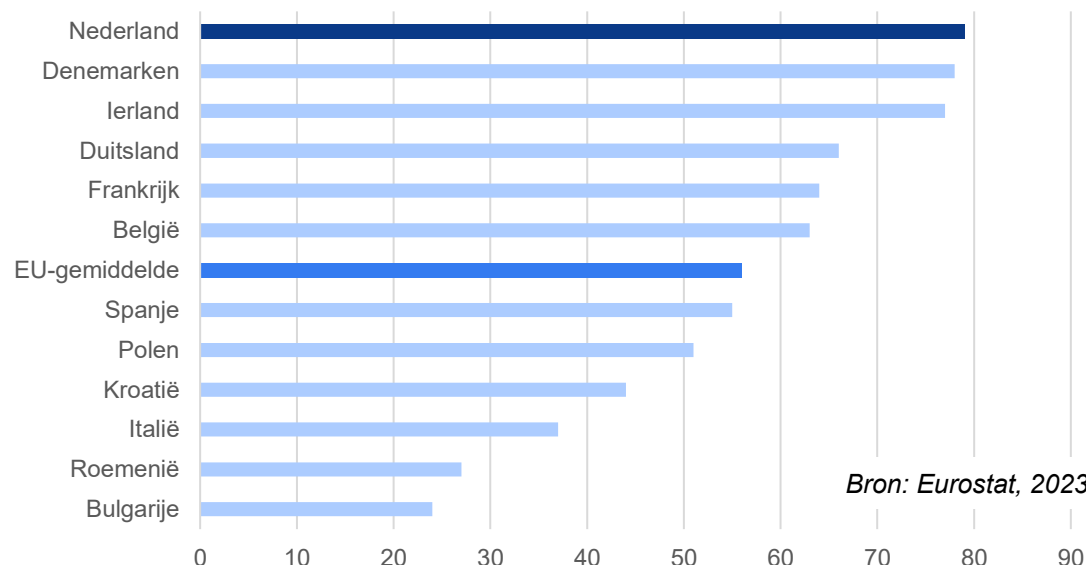
De e-commerce is – gedreven door razendsnelle digitalisering, veranderend consumentengedrag en technologische innovatie – exponentieel gegroeid in de afgelopen twee decennia. Door de zeer goed ontwikkelde digitale infrastructuur, hoge internetpenetratie en koopkrachtige bevolking is Nederland binnen Europa koploper. Van alle EU-landen had Nederland in 2022, met 79 procent, het hoogste aandeel personen (16 tot 75 jaar) dat in de eerste helft van dat jaar online winkelde.

In 2022 kocht volgens het CBS 70 procent van de Nederlanders van 12 jaar of ouder goederen of producten bij Nederlandse webshops. Door 22 procent werden ook producten uit andere EU-landen gekocht en door 12 procent ook producten uit andere delen van de wereld. De tabel (rechtsonder) laat zien dat 53% van de bevolking via internet kleding, sportkleding, schoenen of accessoires zoals tassen en sieraden kocht. Het aandeel dat online maaltijden bij een restaurant, fastfoodketen of cateraar bestelde was 48%.

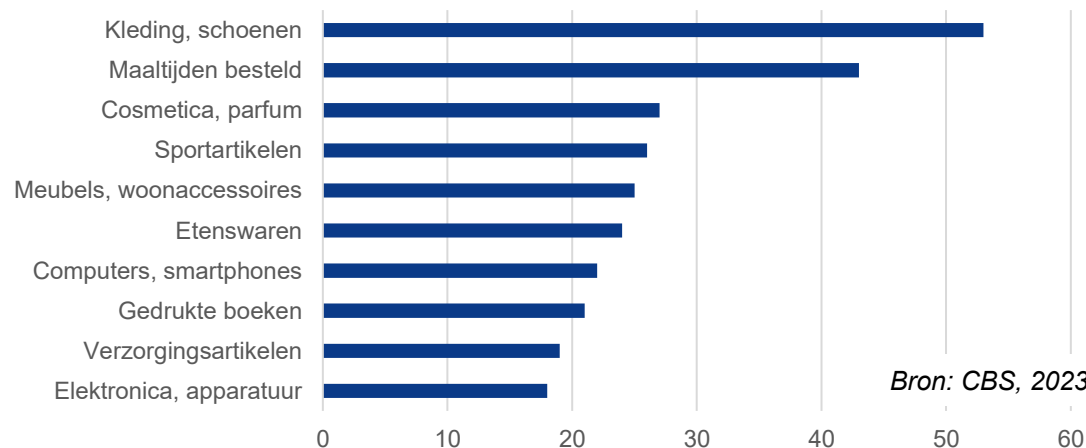
De opkomst heeft ingrijpende gevolgen gehad voor het Nederlandse bedrijfsleven, met zowel kansen als uitdagingen. Voor (grootschalige) bedrijven in uiteenlopende economische activiteiten betekent dit een versnelde digitalisering van de bedrijfsprocessen en noodzakelijke investeringen in logistieke ketens met geautomatiseerde magazijnen en IT-systemen. Er heeft een consolidatie van markten plaatsgevonden, waarbij grote spelers schaalvoordelen benutten en kleinere concurrenten onder druk zijn komen te staan.

De exponentiele groei heeft zich direct vertaald in de fysieke ruimte. De behoefte aan snelle levering (24/7 en gemak) en efficiënte logistiek heeft geleid tot een sterke toename van grootschalige distributiecentra, vaak gelegen en geconcentreerd nabij snelwegen, knooppunten en stedelijke regio's.

Online kopers Nederland en EU-landen (selectie), 2022 (% personen van 16 tot 75 jaar)



Online kopen van fysieke goederen of producten in NL (% personen van 12 jaar of ouder)



Nederland strategische vestigingsplaats vanuit Europees perspectief

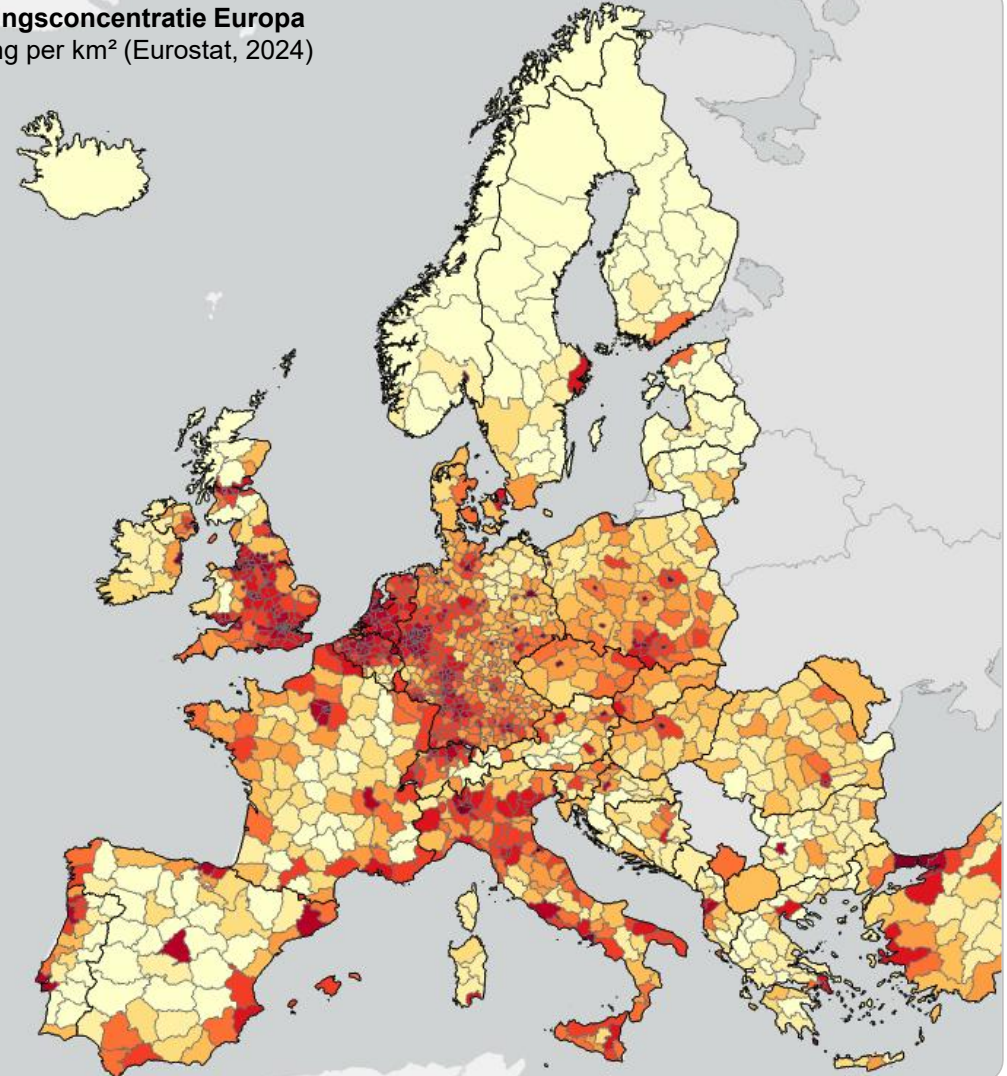
Nederland heeft van oudsher een sterke positie als vestigingsplaats voor internationale bedrijven in productie en logistiek. Dit is te danken aan de openheid van de economie, de strategische ligging, de flexibiliteit, de logistieke excellentie en het hoge kennisniveau van werknemers, zowel praktisch als academisch.

In de afgelopen jaren is Nederland uitgegroeid tot een zeer aantrekkelijke locatie voor grootschalige bedrijfsvestigingen, met name binnen de logistiek. Dit komt door de gunstige ligging ten opzichte van de grote consumentengebieden in Europa, de nabijheid van belangrijke zeehavens (Rotterdam en Antwerpen) en de uitstekende multimodale infrastructuur die transport via weg, spoor, lucht en water naadloos laat samenwerken. Bovendien beschikt Nederland over uitgebreide expertise in logistiek, waardoor bedrijven hier efficiënt kunnen opereren en snel kunnen inspelen op veranderingen in de markt. Rotterdam geldt als een van de belangrijkste wereldwijde logistieke knooppunten binnen Europa, terwijl Tilburg-Waalwijk en Eindhoven-Venlo tot de opkomende ('emerging') hubs in het continent behoren.

Vanwege de unieke regionale en nationale kenmerken heeft Nederland een concurrentievoordeel ten opzichte van omliggende landen.



Bevolkingsconcentratie Europa
bevolking per km² (Eurostat, 2024)



Het aandeel internationale distributie varieert per Nederlandse regio

Nederland is aantrekkelijk als vestigingsplaats voor grootschalige (logistieke) bedrijven vanwege de gunstige ligging ten opzichte van Europese consumentengebieden, nabijheid van grote zeehavens en goede multimodale infrastructuur. In het landelijke debat is er toenemende bezorgdheid dat Nederland opslagcapaciteit biedt aan de rest van Europa, zonder dat daar een substantiële economische waarde tegenover staat.

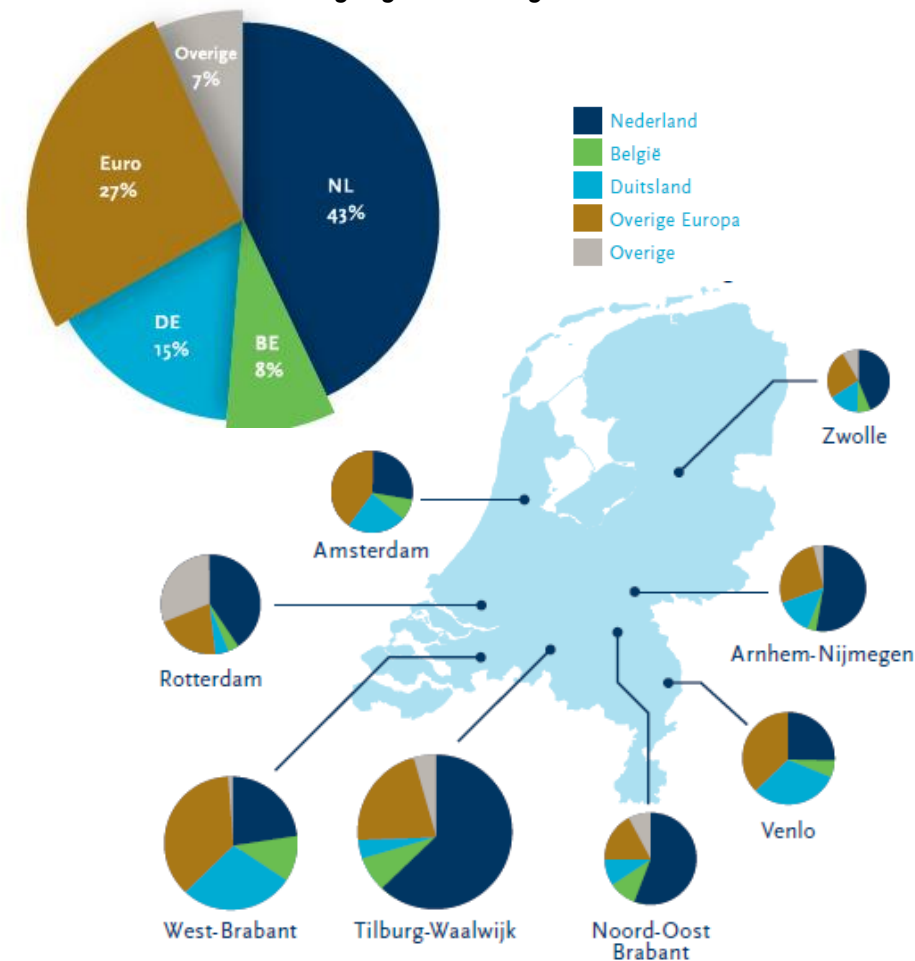
Het ontbreekt echter aan betrouwbare gegevens over hoeveel voorraad er zich er nu precies in de grootschalige bedrijfsvestigingen bevindt en wat de marktregio's zijn. Eerdere studies over de brede logistiek (dus niet alleen grootschalig) concludeerden dat ongeveer tussen 65% en 75% van de distributiecentra is gericht op de Nederlandse markt (Stec Groep, 2022). Het toewijzen van een vestiging aan één marktregio is niet altijd logisch, omdat er vanuit één vestiging ook meerdere markten (ook niet Nederlandse) bediend kunnen worden.

In een studie 'Warehousing' van de Tilburg University in 2024 is getracht om meer inzicht te verschaffen in het aandeel (%) van de voorraad in grote distributiecentra (>10.000 m²) die de Nederlandse markt bedienen ten opzichte van andere markten. Een representatieve steekproef is uitgevoerd om verdiepende inzichten te verkrijgen met behulp van gegevens op bedrijfsniveau.

Uit die studie blijkt dat 43% van de voorraden in grote distributiecentra (>10.000 m²) bestemd is voor de Nederlandse markt. Ongeveer een kwart is bestemd voor onze buurlanden Duitsland (15%) en België (8%), 27% voor overige Europese landen en 7% elders in de wereld. Het laat zien dat de internationale focus van grootschalige bedrijfsvestigingen gemiddeld groter is, maar dat nog steeds bijna de helft van de voorraden voor Nederland is bestemd.

Ook blijkt dat er regionale verschillen zijn in welke mate distributiecentra Nederland of andere regio's bedienen. Zo is de voorraad in Tilburg-Waalwijk met 63% sterker gericht op Nederland, evenals Noordoost-Brabant (56%). Dat Nederlandse aandeel is in West-Brabant (23%) en Venlo (25%) kleiner.

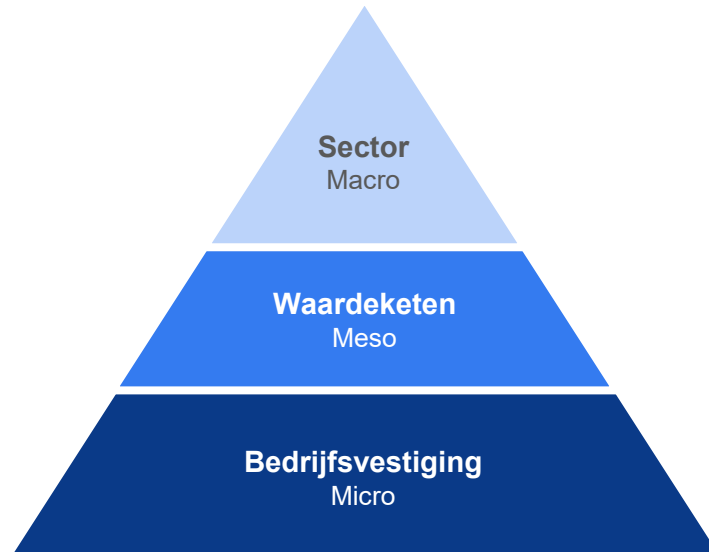
Percentage grote magazijnruimte (>10.000) in Nederland bestemd voor geografische regio



Tilburg University (2024) – Warehousing: aanbevelingen voor de toekomst van grote distributiecentra in Nederland

2.5 Overkoepelend beeld belang grootschalige vestigingen

Grootschalige bedrijven zijn van betekenis voor de Nederlandse economie en samenleving. Deze betekenis kan vanuit drie verschillende – onderling verbonden – perspectieven bekeken worden:



Op individueel bedrijfsniveau (micro) staat de betekenis van één vestiging op zichzelf centraal, het mesoniveau positioneert de vestiging als schakel in een productieketen of distributienetwerk en op macroniveau gaat het over de betekenis van een gehele sector.

Pas wanneer de drie perspectieven gezamenlijk worden bekeken, ontstaat een compleet beeld van de impact van grootschalige bedrijfsvestigingen op de economie en samenleving. Als uitsluitend vanuit het microniveau wordt geanalyseerd, bestaat het risico dat de bredere economische en maatschappelijke betekenis van een vestiging onvoldoende zichtbaar wordt.

Vanuit het bedrijfsleven komen duidelijke signalen dat bepaalde aspecten in de afwegingen over ruimte voor economie nog te vaak onderbelicht zijn:

- *Positionering in ketens:* de positie van grote bedrijfsvestigingen binnen internationale productieketens en distributienetwerken (meso), de onderlinge relaties tussen bedrijven en de bepalende rol die ze spelen in de strategische autonomie van Europa en transitie naar een circulaire economie.
- *Afhankelijkheden van logistiek:* de sterke afhankelijkheid van sectoren van logistieke netwerken inclusief grootschalige bedrijfsvestigingen als schakel daarin en de logica dat bij groei ook meer logistieke ruimte nodig is. De maakindustrie/HTSM, chemie, voedingsindustrie, detailhandel, zorg etc. zijn afhankelijk van logistiek/distributie. Een groei in deze sectoren betekent daarom ook groei van de logistieke ruimte.
- *Belang regionale economieën:* ontwikkeling van een grootschalige bedrijfsvestiging werkt door in de hele keten, door onderlinge verbondenheid met andere, veelal regionaal georiënteerde bedrijven.

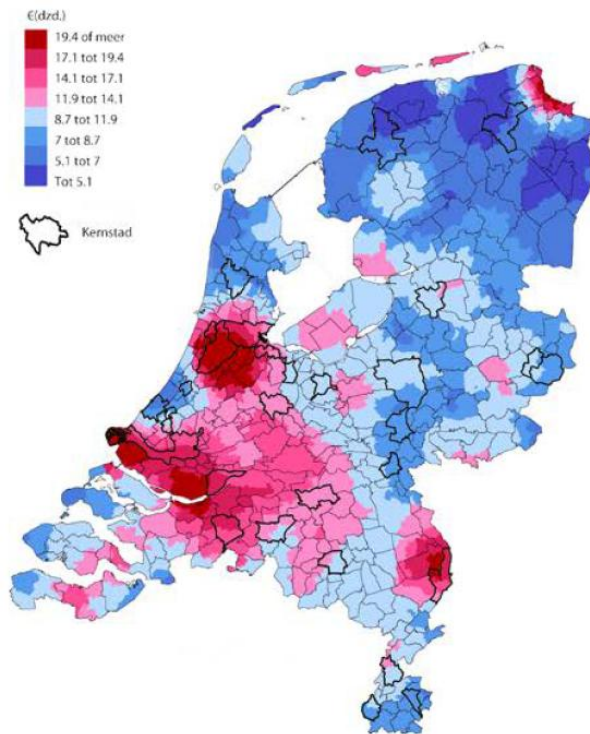
De impact op economie en samenleving van grootschalige bedrijfsvestigingen zit enerzijds in het leveren van een positieve economische toegevoegde waarde. En anderzijds in het risico op negatieve leefbaarheidseffecten door verkeer, geur of geluid, die niet altijd volledig gemitigeerd kunnen worden. Ook kunnen grootschalige bedrijfsvestigingen een beroep doen op fysieke ruimte, energie, water en/of arbeid.

Een integrale afweging van de verschillende positieve en negatieve effecten is van belang. Met name de verbondenheid binnen ketens -met toeleveranciers, maar bijvoorbeeld ook met (eind)afnemers- en het effect op concurrentiekracht zijn moeilijk te duiden/ kwantificeren, maar wel degelijk van belang om een plek te geven bij het maken van afwegingen.

Grootschalige bedrijfsvestigingen onderdeel van de economisch structuur van Nederland en de regionale economie

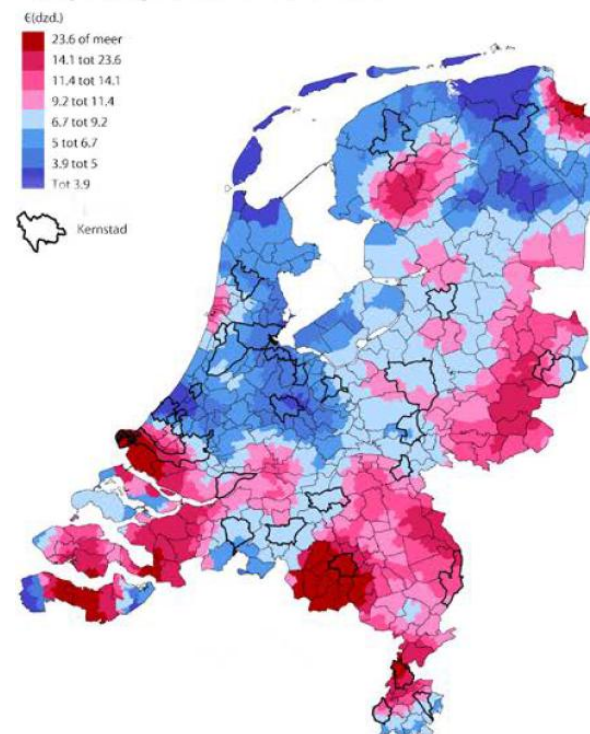
Grootschalige bedrijfsvestigingen staan nooit op zichzelf, maar zijn altijd een schakel binnen een grotere productieketen of distributienetwerk. Ze zijn een integraal onderdeel van de economische structuur van Nederland en dragen bij aan het economisch verdienvermogen. De sterke concentraties van toegevoegde waarde in de (groot)handel en industrie zijn over het algemeen ook de gebieden waar grootschalige bedrijfsvestigingen zijn geconcentreerd. De sterke verwevenheid van grootschalige bedrijven met de bredere (regionale) economie blijkt uit de grootschalige vestigingsdynamiek, die zich vooral voordoet in de provincies/regio's met een omvangrijke (en groeiende) economie en (te bevoorraden) bevolking.

Toegevoegde waarde (groot)handel



Bron: Ruimtelijke Economische Verkenning 2024
(Ministerie van Economische Zaken)

Toegevoegde waarde industrie



Bron: Ruimtelijke Economische Verkenning 2024
(Ministerie van Economische Zaken)

Landelijk beeld grootschalige vestigingen



Bron: Buck Consultants International, 2025

3 Locatiefactoren en marktoriëntatie bedrijven

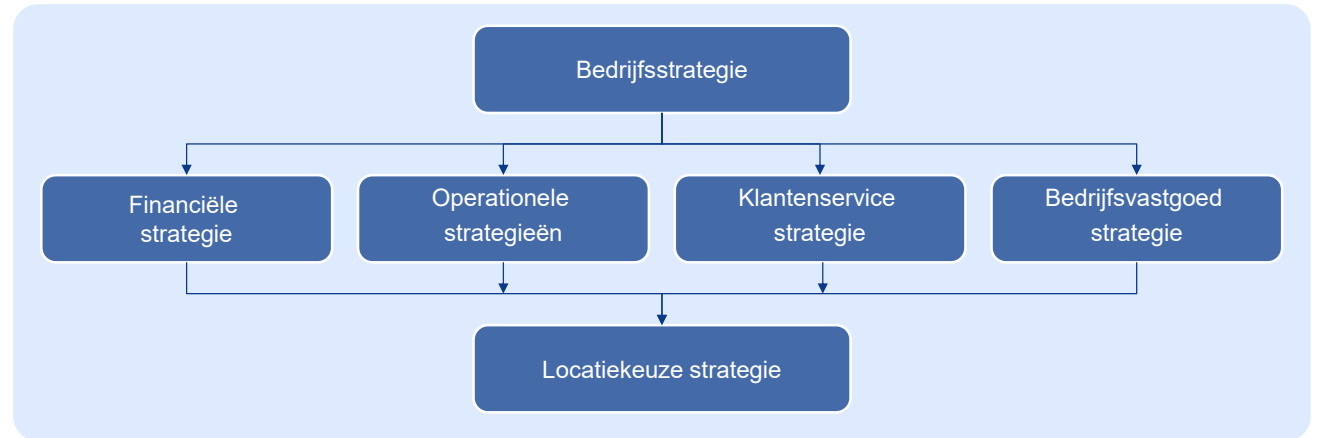
3.1 Locatiefactoren bij vestigingsplaatskeuze

Voor (grootschalige) bedrijven is het kiezen van de juiste vestigingslocatie van groot belang. De locatiekeuze is namelijk direct van invloed op de bedrijfsvoering en de markt- en risicoperspectieven.

De figuur illustreert hoe strategische pijlers binnen een organisatie van invloed zijn op de locatiekeuze-strategie. De algehele bedrijfsstrategie vertaalt zich naar onder andere financiële-, operationele-, klantenservice- en vastgoedstrategieën. En deze strategieën beïnvloeden de locatiekeuze.

Locatiefactoren worden bepaald door kosten-, kwaliteits- en risicocriteria. Deze factoren zijn bepalend voor het kiezen van een bedrijfslocatie, en deze spelen een beslissende rol bij het plannen van projecten. Afhankelijk van de specifieke kenmerken en drijfveren van elk project worden deze criteria verschillend gewogen.

Strategische pijlers van invloed op locatiekeuze-strategie



Factoren van invloed op het kiezen van een bedrijfslocatie



3.2 Verdieping proces- en maakindustrie

De vestigingskeuze van bedrijven in de proces- en maakindustrie wordt in belangrijke mate bepaald door historisch gegroeide structuren en lokale verankering. Veel van deze bedrijven zijn al decennialang op dezelfde plek actief, en verplaatsing van de volledige productie is zelden een reële optie. Redenen daarvoor zijn kostenoverwegingen, kwaliteitsbehoud en het vermijden van operationele risico's.

In de praktijk groeien kleinere, lokaal gevestigde bedrijven soms geleidelijk uit tot grootschalige productievestigingen op hun oorspronkelijke locatie. Een belangrijke belemmering voor verplaatsing van productie is de afhankelijkheid van gespecialiseerde arbeidskrachten, die niet eenvoudig elders beschikbaar zijn. Daarnaast speelt de beschikbaarheid van energie, water en grondstoffen een cruciale rol, evenals de aansluiting op infrastructuur en logistieke netwerken. De vestigingslocatie moet bovendien goed bereikbaar zijn voor zowel de aanvoer van grondstoffen als de distributie van eindproducten.

Vestigingskeuze van datacenters

De vestiging van datacenters is sterk afhankelijk van een aantal specifieke voorwaarden. Cruciaal zijn de beschikbaarheid van voldoende ruimte, betrouwbare energievoorziening en koelwater. Daarnaast zijn voor datacenters een stabiele en veilige omgeving van belang. Politieke stabiliteit, fysieke en digitale veiligheid, en een voorspelbaar juridisch kader zijn belangrijke vestigingsfactoren. Ook wet- en regelgeving omtrent dataverkeer en privacy spelen een rol. Deze eisen maken van datacenters kieskeurig segment, waarbij slechts een beperkt aantal plekken voldoet aan alle randvoorwaarden. Nederland is vanwege zijn infrastructuur en digitale positie aantrekkelijk, maar kampt ook met schaarste aan ruimte en energie.

Type operatie	Maakindustrie	Procesindustrie	Datacenter
			
Locatiefactoren			
Economisch profiel/klimaat	+++	+++	+(+)
Marktperspectieven regio	+(+)	+(+)	+
Belastingklimaat	++	++	+(+)
Wet- en regelgeving	++(+)	++(+)	++(+)
Arbeidsmarkt en -klimaat	+++	+++	+
Technologie en leveranciers	+++	+++	+
Nutsvoorzieningen	++	+++	+++
Incentives	++(+)	++(+)	+(+)
Woon- en leefklimaat	+(+)	+	+
Infrastructuur en logistiek	++	++/+++	+
Locaties en vastgoed	++	++	++

Legenda: +: enigszins van belang / ++: van belang / +++: van doorslaggevend belang

Optimale vestigingsplaats voor grootschalige maak- en procesindustrie

De locatiekeuze van bedrijven in de grootschalige maak- en procesindustrie heeft directe invloed op de operationele kosten, leverbetrouwbaarheid, kwaliteit en risicobeheersing. Hoewel de overwegingen per individueel bedrijf verschillen, zijn er terugkerende factoren die bepalend zijn voor de vestigingsplaats.

Veel van deze bedrijven hebben een sterke (historische) lokale verankering. Vaak zijn zij in de loop der tijd gegroeid vanuit een kleinere productie, waarbij kennis, infrastructuur en toeleverketens zich rondom deze bestaande locatie hebben geconcentreerd. Een volledige verplaatsing van de productie is over het algemeen bedrijfseconomisch onaantrekkelijk, vanwege hoge kapitaalkosten, afbreukrisico's aan productkwaliteit en verlies van ervaren arbeidskrachten.

Een belangrijk gedeeld kenmerk van zowel de procesindustrie (o.a. chemie, raffinage, foodprocessing) als de maakindustrie (o.a. High Tech Systemen en Materialen (HTSM), metaalbewerking, machinebouw) is de afhankelijkheid van gespecialiseerde arbeid. Verplaatsing naar regio's waar deze arbeidsschaarste nog groter is, vormt een risico. Dit geldt in het bijzonder voor HTSM- en chemiebedrijven, die sterk leunen op technisch hoger opgeleid personeel.

Infrastructuur is eveneens van groot belang. Voor de procesindustrie – meer dan voor maakindustrie – zijn directe verbindingen via waterwegen (voor bulktransport), spoor (voor logistiek met Duitsland en verder), en pijpleidingen cruciaal.

De maakindustrie stelt hogere eisen aan fijnmazige weg- en ICT-infrastructuur, met name voor just-in-time productie en internationale leveringsketens. De beschikbaarheid van energie – in termen van betrouwbaarheid, capaciteit én verduurzamingsmogelijkheden – is voor de brede industrie een doorslaggevende vestigingsfactor.

De opkomst van circulaire productie, digitalisering en de energietransitie beïnvloeden de locatiekeuzes in toenemende mate. Procesindustrieën oriënteren zich op locaties met restwarmte-uitwisseling, CO₂-infrastructuur en hernieuwbare energiebronnen. Voor de HTSM wordt nabijheid tot kennisinstellingen en innovatie-ecosystemen (zoals rond Eindhoven, Twente en Delft) belangrijker, evenals toegang tot talent en R&D-netwerken.

De typische vestigingsomgevingen verschillen van elkaar. De procesindustrie concentreert zich in haven- en industrieclusters (zoals Moerdijk, Rotterdam-Botlek, Chemelot), waar schaalvoordelen en infrastructuur domineren. Ook bedrijventerreinen met multimodale verbindingen en hinder- en risicoprofiel zijn geschikt voor de procesindustrie. De maakindustrie is meer verspreid, met onder meer zwaartepunten in Brainport, Twente en delen van Noord-Brabant en Gelderland, waar kennis, arbeid en toeleveranciers samenkomen.



Schakels in (internationale) productie- en distributieketens

De economie kan worden opgesplitst in drie verschillende niveaus die onderling met elkaar verbonden zijn:

- *Microniveau*: gaat over individuele bedrijven of bedrijfsvestigingen met een eigen bedrijfsstrategie. Ze hebben directe leveranciers, afzetmarkten met consumenten of andere bedrijven en hebben partners.
- *Mesoniveau*: bedrijven als onderdeel van een groter netwerk of cluster, waarbij relaties bestaan met andere bedrijven in de toeleveringsketen of met universiteiten, andere kennisinstellingen en overheidsinstanties. Deze ecosystemen zijn het mesoniveau.
- *Macroniveau*: gaat over de groep van bedrijven die vergelijkbare activiteiten ondernemen binnen een industrie. Ze vormen samen het macroniveau.

Grote bedrijfsvestigingen spelen een cruciale rol binnen internationale productieketens en distributienetwerken, maar hun invloed blijft vaak onderbelicht. Deze bedrijven vormen vaak de spil in de keten, vooral wanneer het een Original Equipment Manufacturer (OEM) betreft. Hun strategische positie zorgt ervoor dat ze een aanzienlijke impact hebben op productieprocessen, innovatie en kostenstructuren.



Original Equipment Manufacturers (OEM'ers)

Een Original Equipment Manufacturer (OEM) is een bedrijf dat onderdelen of producten produceert die worden gebruikt in de eindproducten van andere bedrijven. Denk bijvoorbeeld aan een bedrijf dat computeronderdelen zoals processors of batterijen maakt, die vervolgens worden geïntegreerd in laptops van bekende merken. Hoewel de eindklant het merk van het assemblerende bedrijf ziet, speelt de OEM een cruciale rol in het productieproces. OEM'ers zijn afhankelijk het achterliggende netwerk van toeleveranciers, distributeurs en aanverwante bedrijven.

Deze bedrijven zorgen voor een soepele werking van wereldwijde productieketens, wat essentieel is voor de productie en distributie van producten. Ze investeren in onderzoek en ontwikkeling, wat resulteert in toepassing van nieuwe technologieën en verbeterde producten. Bekende voorbeelden van OEM's in de maakindustrie in Nederland zijn Philips, DAF Trucks, Vanderlande en ASML. Ook in andere sectoren huisvest Nederland OEM's, zoals in de landbouw (bijv. Lely), luchtvaart (bijv. Fokker Technologies), scheepsbouw (bijv. Damen Shipyards) en de voedingsmiddelen (FrieslandCampina, DSM-Firmenich, Corbion, Vion Food Group).

Wereldwijde disrupties, verduurzaming en transities

De wereldwijde economie heeft de afgelopen jaren meermaals te maken gehad met verstoringen die bedrijven hebben gedwongen om opnieuw na te denken over de weerbaarheid en veerkracht van hun toeleveringsketens. Veel ketens zijn langer en complexer geworden, wat ze ook kwetsbaarder maakt voor externe invloeden. Dit heeft geleid tot een toenemende trend van decentralisatie in productieprocessen en een verschuiving naar regionale distributiemodellen. Door deze aanpassingen hopen bedrijven de risico's van onverwachte disrupties te verminderen.

Ook hechten bedrijven veel waarde aan bestuurlijke stabiliteit, vooral in tijden van politieke volatiliteit. Het is lastig om deze stabiliteit te garanderen met geopolitieke spanningen en economische onzekerheden.

In een internationaal speelveld dat voortdurend verandert, ligt de sleutel tot succes in aanpassingsvermogen en innovatie. Bedrijven moeten blijven investeren in strategieën die niet alleen inspelen op de huidige uitdagingen, maar die hen ook positioneren voor een meer veerkrachtige toekomst. Alleen door vooruit te denken kunnen ze competitief blijven in dit dynamische landschap.

Kwetsbaarheden productieketens

Energie	Materiaal schaarste
Volatiliteit van de vraag	Tekort aan arbeidskrachten
Complexiteit leveringsketen	Kritische afhankelijkheid grondstoffen
Invoerafhankelijkheid	Transport en opslag

Strategische autonomie

Het concept strategische autonomie is vanuit de context van toekomstige economie en (grootschalige) productiebedrijven van belang. Het draait om onafhankelijkheid en weerbaarheid, zodat Nederland minder kwetsbaar is voor internationale verstoringen. De COVID-19-pandemie heeft een belangrijke les opgeleverd: een te grote afhankelijkheid van wereldwijde goederenstromen maakt ons kwetsbaar. Nederland moet daarom nadenken over zijn rol binnen Europa, waarbij de kracht van de huidige economie een bepalende factor is.

Streven naar autonomie is meer van toepassing op een Europees niveau, dan op een nationaal niveau. Samenwerking binnen Europa biedt namelijk meer mogelijkheden tot economische slagkracht en cohesie. Daarnaast speelt de omslag naar een circulaire economie een belangrijke rol. Producerende bedrijven zijn essentieel om circulaire ketens in te kunnen richten. Van grondstof tot consument heeft Nederland de bestaande grootschalige productielocaties nodig om deze transitie te ondersteunen en strategisch autonoom te blijven/worden.

Door te investeren in circulaire oplossingen kan Nederland bijdragen aan een duurzamere toekomst. Tegelijkertijd versterkt dit de strategische autonomie, zodat economische schokken beter kunnen worden opgevangen.



3.3 Verdieping handel en distributie

Voor grootschalige handel- en distributiebedrijven is de vestigingskeuze sterk afhankelijk van marktorientatie en de ligging ten opzichte van belangrijke goederenstromen. In vergelijking met de maak- en procesindustrie is de (historische) lokale of regionale binding hier minder een bepalende factor. Een strategische positionering in het logistieke netwerk is doorslaggevend.

Veel bedrijven kiezen voor locaties nabij logistieke knooppunten en infrastructuurcorridors om transportafstanden en daarmee kosten en CO₂-uitstoot te minimaliseren. Dit draagt bij aan zowel operationele efficiëntie als duurzaamheidsdoelstellingen.

De arbeidsmarkt speelt eveneens een belangrijke rol, vooral bij logistieke operaties waar veel fysieke handelingen plaatsvinden en automatisering niet altijd mogelijk is. De beschikbaarheid van voldoende en geschikt personeel is dan cruciaal.

Type operatie	Distributie
	
Locatiefactoren	
Economisch profiel/klimaat	++
Marktperspectieven regio	+++
Belastingklimaat	++
Wet- en regelgeving	++
Arbeidsmarkt en -klimaat	+++
Technologie en leveranciers	+
Nutsvoorzieningen	+(+)
Incentives	++
Woon- en leefklimaat	+
Infrastructuur en logistiek	+++
Locaties en vastgoed	++

Legenda: +: enigszins van belang / ++: van belang / +++: van doorslaggevend belang

Optimale vestigingsplaats voor grootschalige handel en distributie

Essentieel voor grootschalige logistieke vestigingen is een goede positionering ten opzichte van (multimodale) infrastructuur en het bedrijfsspecifieke zwaartepunt: de optimale vestigingsplaats na afweging van alle relevante factoren. Er zijn drie aspecten die in hoge mate bepalend zijn voor de optimale vestigingsplaats:



Productassortiment

Op welke typen producten heeft de logistiek betrekking en wat is de herkomst. Goederenstromen kunnen afkomstig zijn van een zeehaven (bijv. Rotterdam of Antwerpen), een luchthaven (Schiphol), een nabijgelegen productiegebied (bijv. tuinbouw Westland), een productiefaciliteit (bijv. Heineken of ASML) of van toeleveranciers die grondstoffen, materialen of halffabricaten aanleveren.



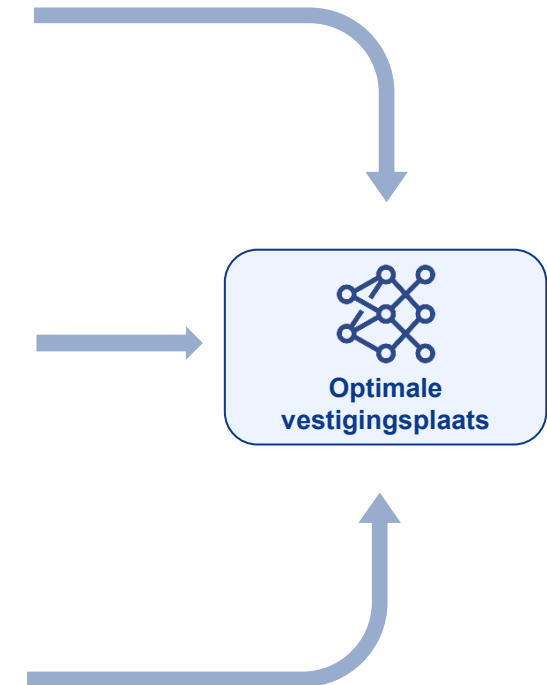
Omloopsnelheid

Wat is de tijdsduur van de opslag van de voorraden in de logistieke vestiging (*inventory turn*). De voorraadomloopsnelheid varieert sterk per type product en economische activiteit. Zo heeft de levensmiddelenindustrie (m.n. versproducten) een zeer hoge omloopsnelheid, terwijl een logistieke vestiging met reserveonderdelen (spare parts) een zeer lage omloopsnelheid kan hebben. Een hoge omloopsnelheid gaat vaak gepaard met een hoger aantal benodigde arbeidskrachten.



Afzetgebied

Wat is het eindstation van de goederen en waar ligt het geografisch zwaartepunt van het afzetgebied. Het eindstation kan een andere bedrijfsvestiging zijn (*business-to-business*) of de consument (*business-to-consumer*). Het afzetgebied kan sterk variëren – van een specifieke regio of landsdeel tot (delen van) Europa.



Het bedrijfsspecifieke geografische zwaartepunt

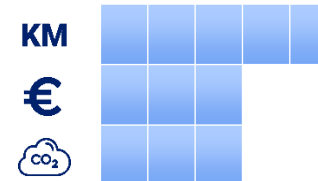
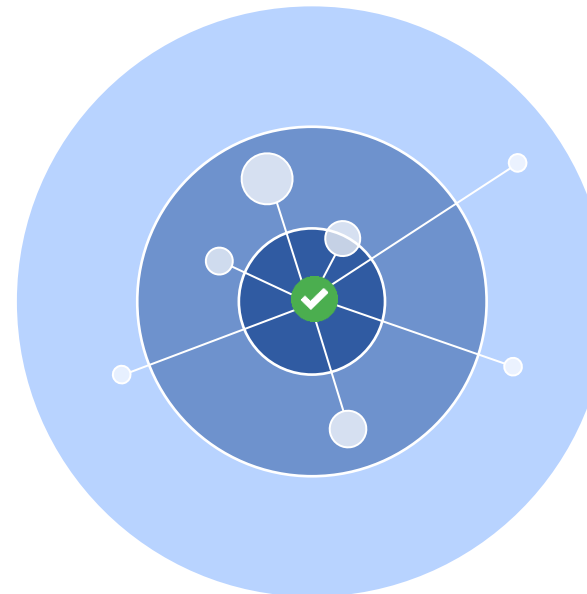
Een goede positionering van logistieke vestigingen ten opzichte van infrastructuur en/of het economische zwaartepunt is essentieel, met name omdat operationele kosten sterk bepalend zijn voor de vestigingsplaatskeuze. Uiteindelijk is het doorslaggevend criterium voor een logistieke gebruiker de ligging ten opzichte van het zwaartepunt van de goederenstromen (van en naar het distributiecentrum) en de kosten van een locatie.

Bij de keuze tussen twee gelijkwaardige locaties gaat de voorkeur altijd uit naar die locatie die het minst ver is verwijderd van de cruciale infrastructuur. Een ligging 10 kilometer dicht bij een haven of snelweg levert bij 100 vrachtbewegingen per dag een transportbesparing op van 2.000 kilometer.

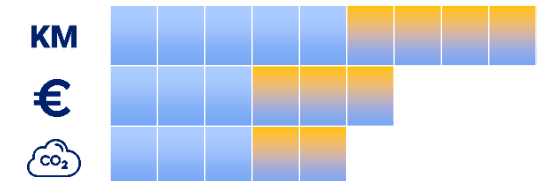
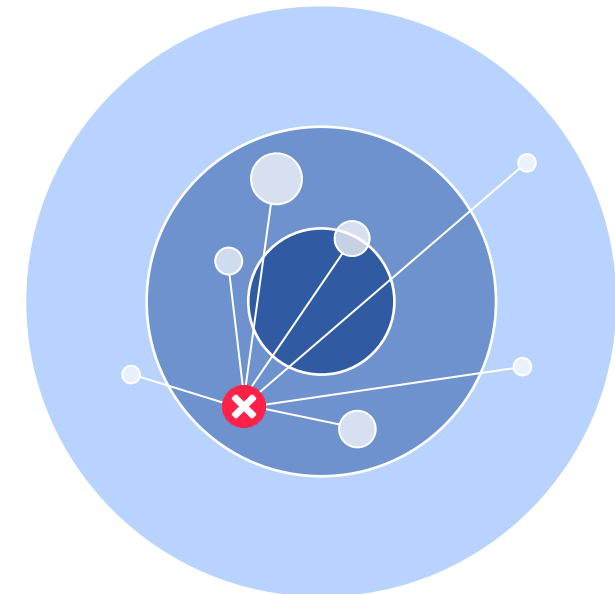
Een suboptimale ligging ten opzichte van het bedrijfsspecifieke geografische zwaartepunt brengt aanzienlijke nadelen met zich mee voor zowel de bedrijfsvoering als de duurzaamheid. Het leidt tot inefficiëntie in de keten en hogere operationele kosten voor bedrijven. Het heeft ook nadelige gevolgen voor de kwaliteits- en risicoperspectieven van een bedrijf. Leveringszekerheid is van cruciaal belang voor bedrijven, omdat het direct invloed heeft op operationele efficiëntie en betrouwbaarheid. Kosten van inefficiënte operatie werken ook door in de consumentenprijs.

Tegelijkertijd leidt het tot langere transportafstanden, onderbenutting van beschikbare infrastructuur en hogere CO₂-uitstoot, waardoor het bedrijf niet duurzaam opereert. Daarnaast kan personeelsbehoud of werving bemoeilijkt worden door een onaantrekkelijke of slecht bereikbare locatie. Een positie op of dicht bij het geografisch zwaartepunt is de meest duurzame locatie.

Optimale vestigingslocatie dicht bij het geografisch zwaartepunt



Een niet-optimale vestigingslocatie op afstand van het geografisch zwaartepunt





Typen distributiestructuren

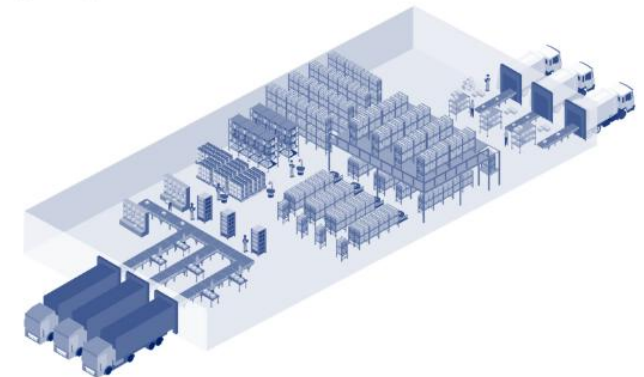
Op basis van het productassortiment, de omloopsnelheid en het afzetgebied (zie hiervoor) zijn zes typen distributie binnen grootschalige handels- en distributiecentra mogelijk. Er zijn drie hoofdcategorieën te onderscheiden:

- *Regionale en nationale distributiestructuur:* van hieruit worden (online) Nederlandse consumenten of andere bedrijven beleverd. Deze structuur is zichtbaar bij supermarkten (online/winkels), pakket- en sorteercentra (PostNL), groothandels (horeca/vers). Vanuit één centrale locatie in Nederland, per landsdeel of regio.
- *(West-)Europese distributiestructuur:* van waaruit consumenten of andere bedrijven in Europa (of delen daarvan) worden beleverd. De herkomst van de goederen die worden gedistribueerd kan productie in Nederland zijn (bijv. Mars in Veghel) of kan van elders in de wereld afkomstig zijn (bijv. Michael Kors in Venlo).
- *Productie gelieerde distributie:* aan de voorkant van de proces- of maakindustrie met functie als centrale verzamellocatie voor leveranciers van grondstoffen, materialen, halffabricaten (fabrieks-DC). Of als verslogistiek distributiecentrum als verbindende schakel tussen teelt in Nederland en internationale handel van versproducten.

Nederland huisvest grootschalige handels- en distributievevestigingen binnen alle hoofdcategorieën, waarbij er diverse dominante vestigingspatronen te herkennen zijn. Enkele voorbeelden zijn de sterke concentratie van supermarktdistributie in de A12-corridor rondom Bleiswijk voor de grote consumentenpopulatie in de Randstad. Of de sterke aanwezigheid van Europese distributie van medische technologie in Zuid-Limburg en Europese distributie van lifestyle en fashion in Venlo. In de Rotterdamse regio is distributie van chemie-stromen sterk aanwezig en de verslogistiek is in hoge mate geconcentreerd in de Greenports.

Om meer gevoel te geven aan de drie hoofdcategorieën worden zes typen van distributie beschreven op de volgende pagina's.

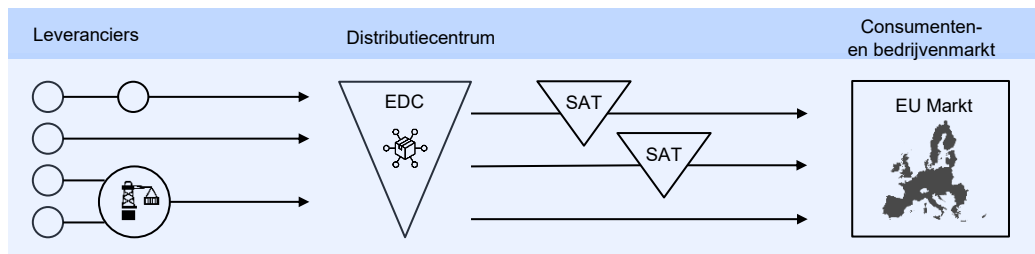
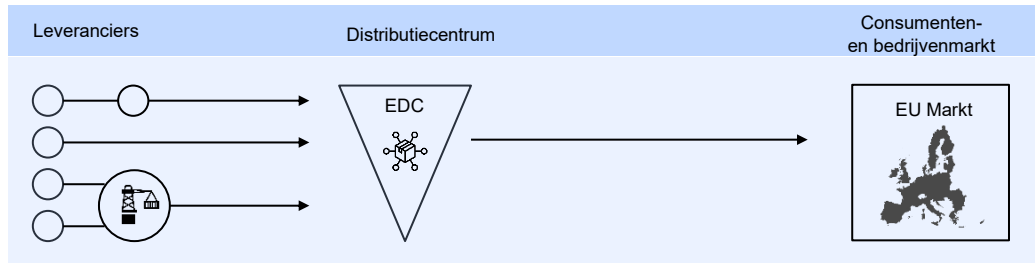
- A Europese distributiestructuur
- B Noordwest-Europa distributiestructuur
- C Nationale distributiestructuur
- D Regionale (NL) distributiestructuur
- E Productie gelieerde distributie
- F Vers gelieerde distributie



A Europese distributiestructuur

Producten van een of meerdere leveranciers worden opgeslagen en/of verwerkt in een Europees Distributiecentrum (EDC), van waaruit consumenten in (bijna) heel Europa worden beleverd. De herkomst van de goederen die worden gedistribueerd kan productie in Nederland zijn of kan van elders in de wereld afkomstig zijn en via de zee-of luchthavens Nederland binnenkomen. Er is vaak sprake van een sterke koppeling met mainports of intermodale knooppunten.

De omloopsnelheid van goederen in het distributiecentrum ligt over het algemeen lager. Reisafstand tot de afnemer is langer en het afzetgebied is groot. Dit past goed bij niet vers-gerelateerde producten zoals medische technologie, modeartikelen, chemicaliën en meubels. Het productassortiment loopt uiteen bij Europese distributiecentra. Het kan over hele specifieke onderdelen voor een industrie gaan, maar ook over uiteenlopende producten van een merk. De vestigingen zijn vaak goed ontsloten over de weg en daarom dichtbij vervoersassen gevestigd. In sommige gevallen heeft het bedrijf satelliet vestigingen waar (een deel van) de voorraad tijdelijk wordt opgeslagen.



Distributiecentrum van Michael Kors in Venlo. Vanuit hier worden kanalen in heel Europa en zelfs een deel van het Midden-Oosten bevoorrad. De vestiging is gebouwd in 2015, op een kavel van 16 hectare. Het pand heeft een omvang van 97.000 m².



In Heerlen is het grootste distributiecentrum van Medtronic in Europa gevestigd. Medtronic is een van 's werelds grootste bedrijven op het gebied van de medische technologie. Ook het hoofkantoor van Medtronic Europe is gevestigd in Heerlen, direct naast het distributiecentrum.

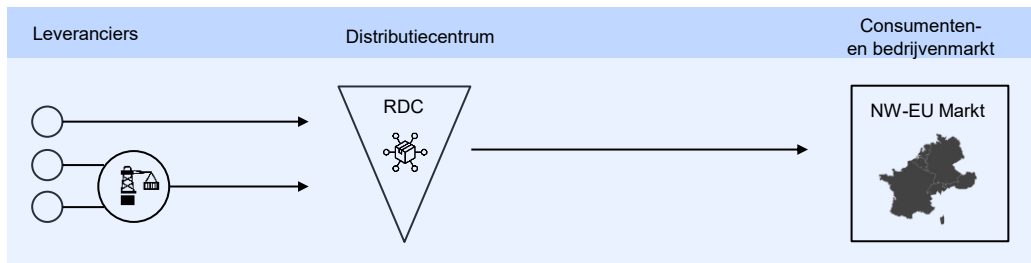
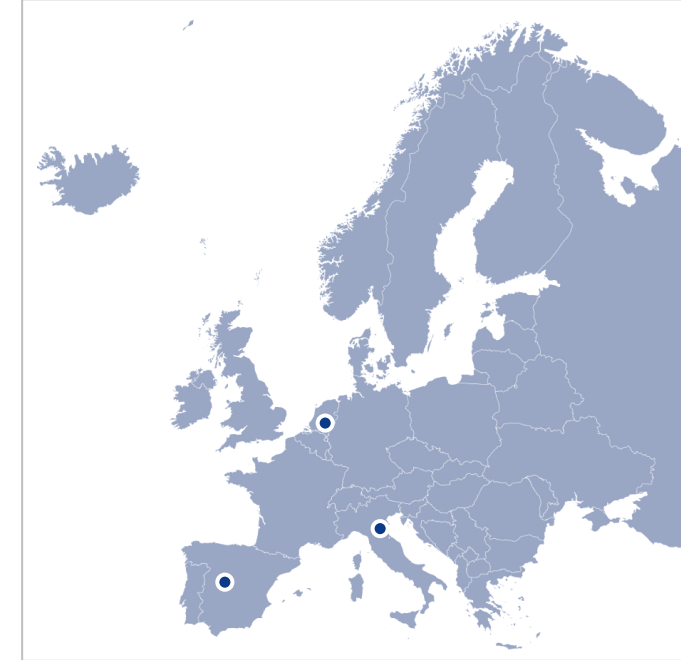


B Noordwest-Europa distributiestructuur

Producten van verschillende leveranciers worden opgeslagen en/of verwerkt in een Regionaal Europees Distributiecentrum (RDC). Vanuit hieruit worden vervolgens consumenten in (delen) van Noordwest-Europa beleverd. De vestigingen zijn vaak goed ontsloten (multi)modaal ontsloten en daarom dichtbij vervoersassen per weg, spoor, water of lucht gevestigd. Hierbinnen is een onderscheid te maken in twee typen:

- Distributiecentra met een sterke economische binding met Nederland, bijvoorbeeld van grote producenten in Nederland, of van bedrijven met óók een hoofdkantoor in Nederland;
- Distributiecentra met geen of beperkte verdere economische binding met Nederland. Deze distributiecentra zijn 'footloose', zonder aanwezigheid van productie of kantoor in Nederland. Een deel van de productie kan wel voor Nederland bestemd zijn.

De omloopsnelheid is gemiddeld (reisafstand tot de afnemer is aanzienlijk) en het afzetgebied is relatief groot. Dit kan vaak goed bij niet vers-gerelateerde producten zoals medicijnen en hoogwaardige maakindustrie. Het productassortiment loopt uiteen bij Noordwest-Europese distributiecentra. Het kan over hele specifieke onderdelen voor een industrie gaan, maar ook over uiteenlopende producten van één merk.



Distributiecentrum van Action in Echt-Susteren. Vanuit deze locatie worden naast Nederlandse winkels ook filialen in België, Duitsland en Frankrijk beleverd.

Gebouwd in 2014, op een kavel van ca. 83.000 m². Het pand heeft een omvang van 58.000 m².



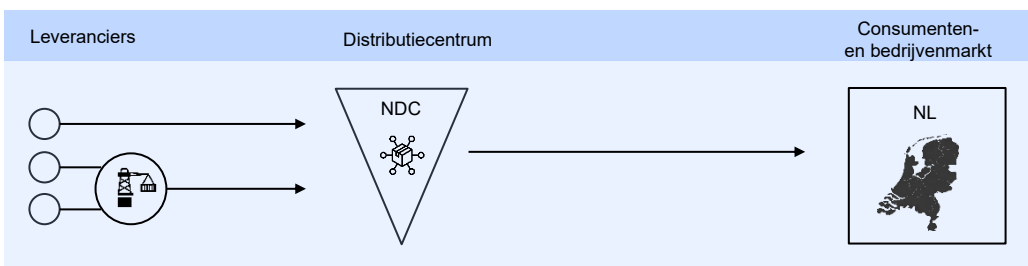
Kraft Heinz realiseerde het distributiecentrum voor beleving in Noordwest-Europa in Overbetuwe. Het distributiecentrum ligt straks aan de A15, dicht bij de Heinzfabriek in Elst die voor heel Europa ketchup produceert.



C Nationale distributiestructuur

Vanuit een Nationaal Distributiecentrum (NDC) worden goederen efficiënt gedistribueerd naar klanten in Nederland of specifieke regio's binnen het land. Dit type distributiestructuur wordt vaak toegepast door retailers, e-tailers, supermarkten – zoals landelijke distributiecentra voor verse producten of online bestellingen – en bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie.

Meestal vindt de landelijke distributie plaats vanuit één strategisch gelegen centraal punt, zoals Utrecht, Rivierenland of Den Bosch, van waaruit zowel consumenten als bedrijven in Nederland worden bediend. In sommige gevallen wordt gewerkt met twee vestigingslocaties om de spreiding en leverbetrouwbaarheid verder te optimaliseren. Door een distributiecentrum in het midden van het land te plaatsen, kunnen bedrijven de levertijden verkorten. Dit is vooral belangrijk voor bijvoorbeeld e-commerce en versproducten, waar snelheid cruciaal is. Een centrale locatie minimaliseert transportkosten, omdat de gemiddelde afstand tot klanten kleiner is. Dit leidt tot lagere brandstofkosten en minder CO₂-uitstoot



Distributiecentrum van Bol.com in Waalwijk. Hier worden e-commerce bestellingen afgehandeld voor consumenten in Nederland en België. Het pand is meermaals uitgebreid.

Gebouwd in 2017, op een kavel van ca. 340.000 m². Het pand heeft een omvang van 238.000 m².



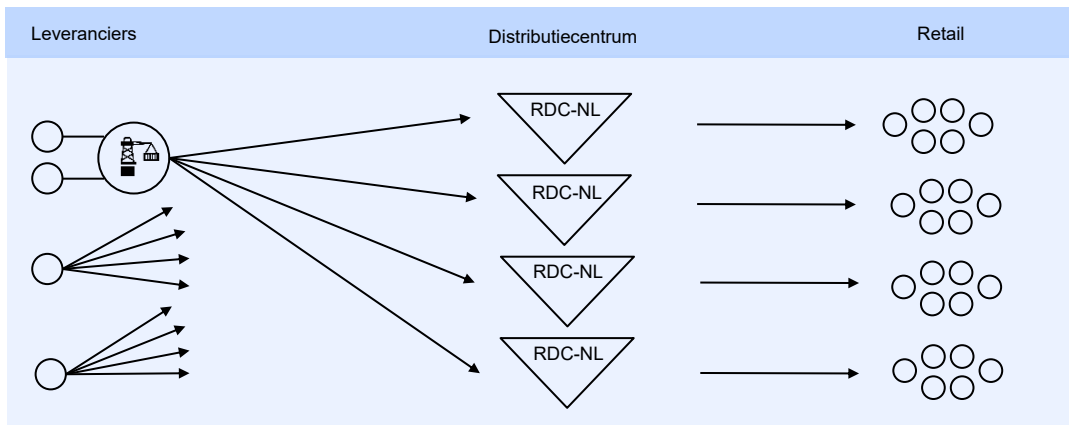
In het distributiecentrum van HEMA in Utrecht worden producten opgeslagen, omgepakt, gepickt en klaargemaakt voor vervoer naar de winkels. De oppervlakte van het distributiecentrum is 12 hectare.



D Regionale (NL) distributiestructuur

Vanuit een Regionaal (NL) Distributiecentrum worden producten geleverd aan één of meerdere regio's binnen Nederland. Producten hebben als eindbestemming bijvoorbeeld fysieke winkels, horeca, bouwmarkten en ziekenhuizen, of de voordeur van de Nederlandse consument (veelal bij online bestellingen).

Vaak hebben deze bedrijven een zeer hoge leverfrequentie, die nodig is om een grote hoeveelheid goederen bij consumenten en bedrijven te krijgen. Een regionale distributiestructuur is zichtbaar in supermarkten (dagelijkse winkelbevoorrading), pakket- en sorteercentra (PostNL, DHL, FedEx, DPD, UPS) en groothandels (Sligro, Hanos, Technische Unie). Regionale distributiecentra zijn vaak strategisch gelegen ten opzichte van het afzetgebied, in centraal Nederland (Utrecht/Rivierenland) of een centraal punt binnen een landsdeel (noord, noordwest, zuidwest, zuid of oost).



Distributiecentrum van Lidl in Almere. Het bestaat voor 50% uit koel- en vriesruimten, de overige opslag is voor lang houdbare producten. Vanuit hier worden de filialen in Noord-Holland, Flevoland en een deel van Utrecht bevoorrad. Gebouwd in 2022, op een kavel van 160.000 m². Het pand heeft een omvang van 58.000 m².



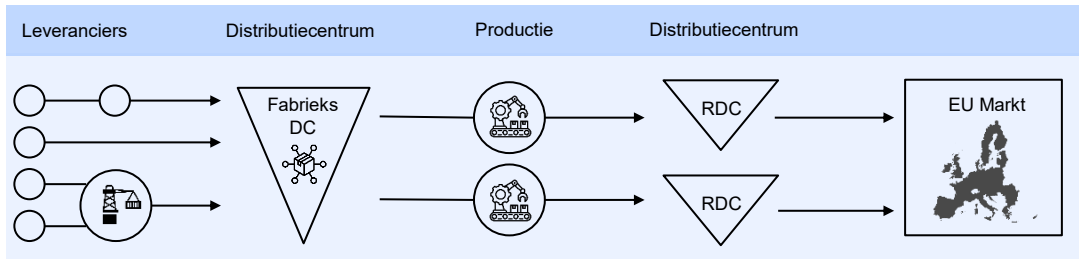
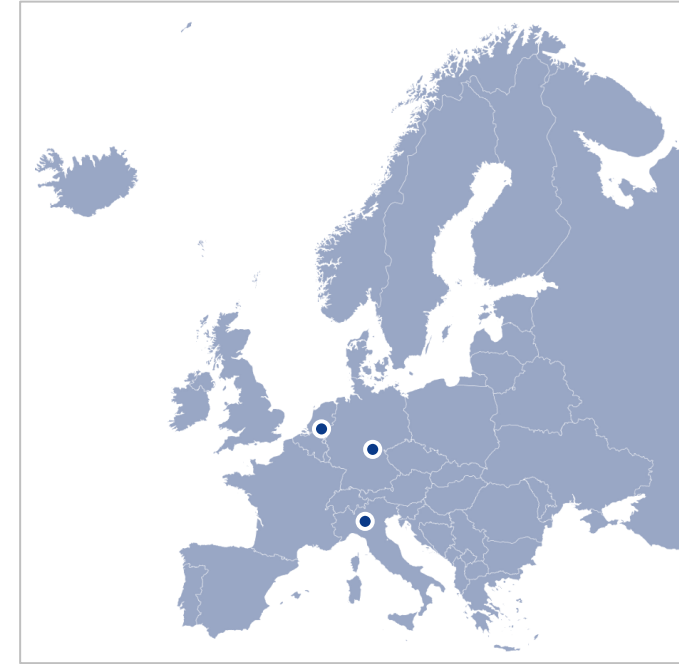
Pakketbezorger DPD heeft in 2020 in Oirschot een grootschalig sorteercentrum gerealiseerd. Vanuit hier worden tienduizenden pakketten per uur verwerkt voor verschillende klanten, zoals Mango, Amazon, Nike en Bose. Naast aan nationale functie heeft het logistieke centrum ook een Europese functie.



E Productie gelieerde distributie

Leveranciers bundelen hun producten vaak in een centraal (fabriek)distributiecentrum, waar tussenproducten nog verdere bewerking ondergaan, zoals assemblage. Vervolgens worden deze producten via regionale distributiecentra verspreid naar bedrijven binnen en buiten Nederland.

In dit proces speelt het distributiecentrum een cruciale rol aan de voorkant van het productieproces (upstream), als verzamelpunt voor toeleveranciers. Dit maakt efficiënte logistiek mogelijk binnen diverse productieketens, van grondstoffen en materialen tot halffabricaten. Deze typen distributiecentra bevinden zich doorgaans dicht bij productielocaties, vaak in zee- of binnenhavens, of in industriegebieden. Deze strategische ligging minimaliseert transportkosten, optimaliseert productieprocessen en versterkt de concurrentiepositie van de maakindustrie.



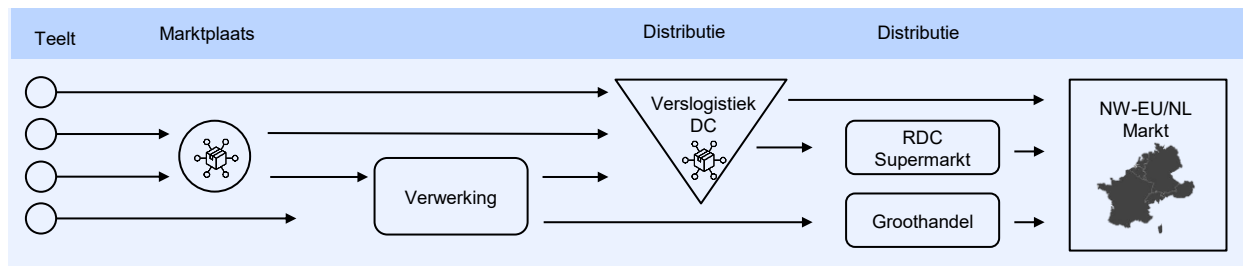
Vanuit het bedrijfspand van Lely Groep in Maassluis wordt een wereldwijd netwerk van vestigingen beleverd. Lely heeft twee productievestigingen (Nederland en VS) en is actief in veertig landen. Gebouwd in 2013, op een kavel van 62.000 m². Het pand heeft een omvang van 60.000 m².



F Vers gelieerde distributie

Een verslogistiek distributiecentrum vormt de essentiële verbinding tussen de Nederlandse teelt en de (inter)nationale handel in versproducten. Producten met een korte doorlooptijd, zoals bloemen en voedsel, worden hier verzameld en vervolgens direct naar klanten of naar verkooplocaties zoals supermarkten en groothandels gedistribueerd.

De strategische ligging van deze distributiecentra optimaliseert de snelheid en efficiëntie van de logistieke keten. In Nederland bevinden ze zich vooral in gespecialiseerde regio's zoals het Westland, Boskoop, de Duin- & Bollenstreek, Aalsmeer, Noord-Holland Noord, Venlo en nabij productielocaties in Gelderland, waar ze bijdragen aan een soepele en effectieve distributie van verse producten naar diverse markten.



Lekkerland Nederland heeft in Waddinxveen drie locaties samengevoegd (Waddinxveen, Son en Meppel) en belevt vanaf hier onder meer tankstations met verse producten.

Gebouwd in 2024, op een kavel van 50.000 m². Het pand heeft een omvang van 40.000 m².



Dominante distributiestructuur van logistieke segmenten bij internationale bedrijven

Voor verschillende productsegmenten zijn dominante distributiestructuren aan te duiden. Belangrijke factoren daarbij zijn het beoogde serviceniveau (hoe snel moet het op de eindbestemming zijn), de omvang van het verzorgingsgebied of marktregio (welke afstanden zijn acceptabel) en het benodigd aantal vestigingen (volstaat één centrale locatie of is een fijnmazig netwerk nodig). De distributievevestigingen kunnen grootschalig (>5 hectare) zijn. Het is afhankelijk van het segment (type product) en de omvang van de logistieke operatie.

Beoogd serviceniveau	2 tot 3 dagen	Volgende dag	Dezelfde dag
Verzorgingsgebied van één vestiging	Volledige regio	~500 km	~250 km
Benodigd aantal vestigingen	1-2	8-12	35-40



Dominante distributiestructuur per segment	Europese distributiestructuur	Regionale distributiestructuur	Snelle leveringsstructuur
Medische technologie	90%	10%	
Farmaceutisch		60%	40%
Mode & lifestyle (omnichannel)	80%	20%	
Voedingsmiddelen		20%	80%
E-commerce (multibrand)		35%	65%
Hoogwaardige maakindustrie	60%	40%	
Chemicaliën	90%	10%	
Reserveonderdelen (spare parts)	75%	25%	

Bron: Buck Consultants International



Verschillen in locatiefactoren vestigingskeuze bedrijven

Voor verschillende typen operaties verschillen de locatiefactoren en het belang ervan. De factoren zijn zeer bedrijfsspecifiek, maar tussen proces- en maakindustrie en handel en distributie bestaan over het algemeen belangrijk verschillen bij vestigingsplaatskeuze:

- *Grootschalige proces- en maakindustrie:* de sterke (historische) lokale verankering van de (voorheen soms kleinere) vestiging speelt een belangrijk rol in de locatieafweging. Een verplaatsing van alle productieactiviteiten is niet of nauwelijks aan de orde, vanuit de kosten-, kwaliteits- en risicocriteria. Zo is er bijvoorbeeld vaak sprake van een sterke afhankelijkheid van gespecialiseerde arbeidskrachten, waardoor verplaatsing naar een andere regio lastig is.
- *Grootschalige handel en distributie:* hier is er vaak ook sprake van een lokale en/of regionale gebondenheid, maar meer dan bij industrie is de marktorientatie bepalend voor de regio- en locatiekeuze. Een strategische ligging ten opzichte van het zwaartepunt van de goederenstromen en infrastructuur is hier doorslaggevend. Niet alleen vanuit operationele kosten is dat het beste, maar ook vanuit duurzaamheid en het beperken van de CO2 uitstoot met minder vrachtbewegingen.

De figuur laat zien dat vele locatiefactoren en rol kunnen spelen en dat het belang ervan kan verschillen tussen typen bedrijven. Recent spelen bijvoorbeeld de arbeidsmarkt en nutsvoorzieningen een belangrijkere rol. De invulling in de figuur betreft een gemiddelde. Uiteindelijk is het belang van locatiefactoren zeer bedrijfsspecifiek.

Type operatie	Distributie	Maakindustrie	Procesindustrie	Datacenter
				
Locatiefactoren				
Economisch profiel/klimaat	++	+++	+++	+(+)
Marktperspectieven regio	+++	+(+)	+(+)	+
Belastingklimaat	++	++	++	+(+)
Wet- en regelgeving	++	++(+)	++(+)	++(+)
Arbeidsmarkt en -klimaat	+++	+++	+++	+
Technologie en leveranciers	+	+++	+++	+
Nutsvoorzieningen	+(+)	++	+++	+++
Incentives	++	++(+)	++(+)	+(+)
Woon- en leefklimaat	+	+(+)	+	+
Infrastructuur en logistiek	+++	++	++/+++	+
Locaties en vastgoed	++	++	++	++

Legenda: +: enigszins van belang / ++: van belang / +++: van doorslaggevend belang

4.1 Vestigingsklimaat Nederland onder druk

Het vestigingsklimaat verwijst naar de omstandigheden waarin bedrijven opereren en zich vestigen. Dit omvat factoren zoals infrastructuur, belastingen, regelgeving, beschikbaarheid van talent en economische stabiliteit. Een goed vestigingsklimaat zorgt ervoor dat bedrijven -en daarmee ook grootschalige bedrijfsvestigingen- kunnen groeien, investeren en concurreren op een gezonde manier.

Momenteel staat het vestigingsklimaat -voor grootschalige bedrijfsvestigingen- in Nederland onder druk door een combinatie van factoren zoals hoge energiekosten, strengere regelgeving en internationale concurrentie. Dit heeft gevolgen voor bedrijven, vooral grootschalige vestigingen die afhankelijk zijn van gunstige voorwaarden om efficiënt te opereren. De belangrijkste aspecten waar grootschalige bedrijfsvestigingen hardnekkige knelpunten ervaren zijn:

- Beschikbaarheid arbeidskrachten (met name MBO+);
- Beschikbaarheid elektrische energie (netcongestie);
- Onzekerheid in planprocedures (naar bestemming bedrijventerrein);
- Beperkingen stikstofuitstoot;
- Complexiteit regelgeving;
- Politieke onvoorspelbaarheid;
- Beschikbaarheid van passende ruimte op (bedrijfseconomisch gezien) gunstig gelegen locaties.

Als het vestigingsklimaat verslechtert, kunnen grootschalige bedrijfsvestigingen ervoor kiezen om hun activiteiten naar andere landen te verplaatsen. Dit kan leiden tot minder investeringen, verlies van banen en een afname van innovatie binnen de Nederlandse economie. Grootschalige bedrijfsvestigingen, zoals fabrieken en distributiecentra, worden bijzonder getroffen omdat zij vaak grote investeringen en een stabiele omgeving nodig hebben om succesvol te blijven.

Naast de genoemde directe effecten bestaat ook het risico op een 'domino-effect'. Waar voorheen de aanwezigheid en het functioneren van de logistiek als pluspunt voor het vestigingsklimaat werd gezien, zou dit kunnen omslaan naar een aspect met negatieve connotatie. Dit kan ertoe leiden dat het logistiek netwerk niet meer functioneert, waar vervolgens niet alleen grootschalige bedrijfsvestigingen onder leiden maar ook andere (MKB)bedrijven en regionale economieën.

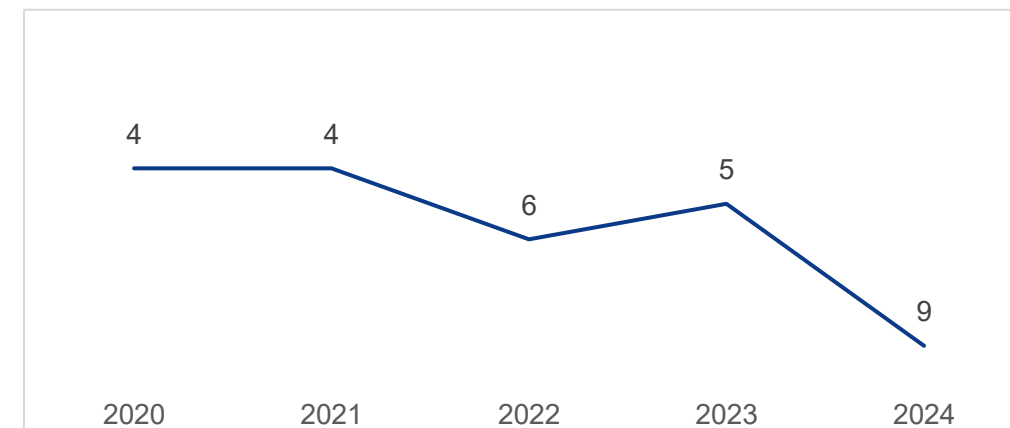
Concurrentievermogen Nederland onder druk

Nederland stond in 2019 op de vierde plaats bij de laatste Global Competitiveness Index (GCI) met meest concurrerende economieën. Vanaf 2020 geeft de World Competitiveness Ranking van het International Institute for Management Development (IMD) het meest complete en actuele beeld. In 2024 is Nederland hierop gedaald van de vijfde naar de negende plek. Dit betekent een aanzienlijke daling na enkele jaren met een positie rond de vijfde plaats.

Nederland scoort in 2024 slechter op efficiëntie van de overheid en van zakendoen. Ook de infrastructuur wordt minder goed beoordeeld in internationaal perspectief. De meeste verslechtingen zijn zichtbaar bij indicatoren die percepties meten. Daarmee lijkt in eerste instantie vooral het sentiment ten aanzien van ons ondernemingsklimaat verslechterd te zijn.

Nederland	2021	2024
Economische prestaties	2	9
Efficiëntie overheid	12	14
Bedrijfsefficiëntie	4	8
Infrastructuur	7	8

Op het terrein van infrastructuur is het vooral de energie-infrastructuur die slechter gewaardeerd wordt, wat vermoedelijk samenhangt met de perceptie rondom de problematiek van netcongestie.



Bron: IMD, 2025

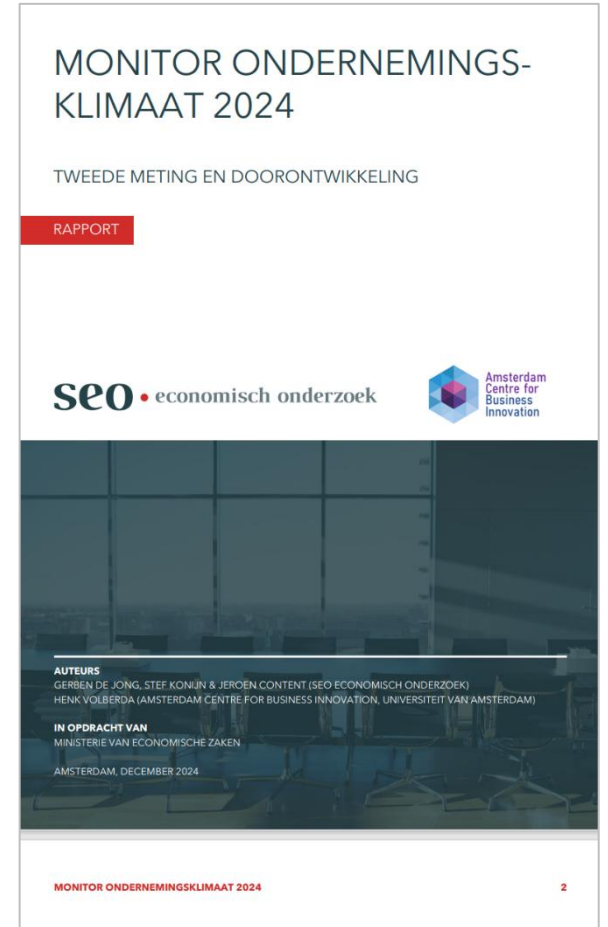
Monitor Ondernemingsklimaat 2024

Uit recent onderzoek van SEO en het Amsterdam Centre for Business Innovation in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken blijkt dat het Nederlandse ondernemingsklimaat nog net een voldoende scoort volgens bedrijven. Zowel de waardering van bedrijven als de internationale concurrentiepositie vertonen wel een dalende trend.

De monitor laat zien dat bedrijven die internationaal opereren of actief zijn in ‘fysieke sectoren’ – zoals landbouw, industrie, energie en bouw – over het algemeen minder positief zijn dan bedrijven die zich richten op de binnenlandse markt of werkzaam zijn in ‘kantoorsectoren’, zoals de ICT en de zakelijke en financiële dienstverlening. Opvallend is dat de stabiliteit en voorspelbaarheid van overheidsbeleid dit jaar voor het eerst is meegenomen en deze scoort direct het laagst van alle dimensies.

Ruim vier op de vijf bedrijven overweegt niet om in de komende twee jaar activiteiten naar het buitenland te verplaatsen. Onder bedrijven die internationaal actief zijn geldt dit voor ongeveer twee op de drie. Vooral internationaal opererende bedrijven overwegen ook groei- en/of uitbreidingsinvesteringen in het buitenland. Dit wordt echter vaak gedreven door interne strategische overwegingen zoals het stroomlijnen van de bedrijfsstructuur, het verbeteren van de efficiëntie van de bedrijfsvoering en/of beslissingen van het moederbedrijf.

In zijn algemeenheid is er echter wel sprake van een dalende trend. Dit geldt zowel voor de waardering van bedrijven voor het ondernemingsklimaat, als voor de internationale concurrentiepositie. De meest hardnekkige problemen op dit moment zijn de aanhoudende krapte op de arbeidsmarkt, toegenomen regeldruk en de significante netcongestie in grote delen van Nederland.



Uitdagingen: innovatiekloof, decarbonisatie en energieprijzen en strategische autonomie

TNO Vector heeft in opdracht van Economische Zaken een vertaalslag gemaakt van de aanbevelingen uit het Draghi-rapport naar concrete gevolgen voor de toekomst van het concurrentievermogen van Nederland. Het Draghi-rapport doet observaties, veelal gefocust op de vergelijking van Europa (of EU) met de Verenigde Staten en China.

Het rapport komt tot aanbevelingen op drie hoofthema's om de Nederlandse concurrentiepositie te verbeteren:

- *Verkleinen innovatiekloof:* Om de innovatiekloof te verkleinen en tegelijkertijd het Europese sociale stelsel intact te houden, moet Nederland inzetten op een nieuw groeipad met arbeidsproductiviteitsgroei als motor en brede welvaart als uitgangspunt.
- *Decarbonisatie en energieprijzen:* Door elektrificatie op te schalen en het gasgebruik te verduurzamen, kunnen de energieprijzen beheersbaar blijven. Om een gelijk speelveld voor ondernemers te waarborgen, kan Nederland sturen op: subsidies om de elektriciteitsprijs voor energie-intensieve bedrijven omlaag te brengen, afronden van maatwerkafspraken, gerichte subsidies op elektrificatie en (blauwe) waterstofverbruik bij productieprocessen en een versterking van de elektriciteits- en waterstofinfrastructuur
- *Strategische onafhankelijkheid en defensie:* Nederland moet gericht investeren in de eigen industrie én Europees samenwerken. Nederland kan meer investeren in kritieke materialen alsook in specifieke 'dual use' sleuteltechnologieën, zoals AI, quantumtechnologie, radars, cyber en ruimtevaart.

Het advies van TNO Vector is dat Nederland in deze context moet analyseren welke (basis)industrieën op lange termijn levensvatbaar blijven of essentieel zijn voor strategische autonomie en die steunen, naast fors inzetten op specifiek voor Nederland relevante sleuteltechnologieën en een sterke en flexibele beroepsbevolking.



Bron: TNO Vector, 2025

4.2 Verwachte grootschalige ruimtevraag

Opmerking vooraf: het betreft een landelijk beeld van grootschalige bedrijfsvestigingen, inclusief de vestigingen binnen de 5 industrie- en energie intensieve clusters.

In het kader van dit onderzoek naar het economisch perspectief op (het clusteren van) grootschalige bedrijfsvestigingen is op verzoek van het ministerie van Economische Zaken geïnventariseerd wat de landelijke grootschalige ruimtevraag is tot 2040. Dit is gedaan op basis van beschikbare provinciale vraagprognoses. Het doel van de exercitie is om een globaal inzicht te geven in de landsdelige verschillen en daarbinnen het aandeel grootschalige distributie/logistiek.

Provinciale prognoses voor de toekomstige vraag naar bedrijventerreinen geven over het algemeen een goed beeld over hoe een regio zich economisch ontwikkelt en welke (extra) ruimte daarvoor nodig is. De prognose is een saldobenadering (met groei en krimp) van economische activiteiten en is gebaseerd op de huidige economische structuur van een regio en is daarmee beleidsneutraal. In de provinciale prognoses zijn bandbreedtes gegeven over welk deel van de uitbreidingsvraag grootschalig is. In de prognoses wordt rekening gehouden met de impact van trends en transitie op het toekomstige ruimtegebruik.

Het landelijke beeld voor grootschalige ruimtevraag tot 2040 is in dit onderzoek aan de hand van de volgende onderdelen opgebouwd:

- A Inventarisatie prognoses, scope en aannames**
- B Historische dynamiek als referentie**
- C Totale vraag naar bedrijventerreinen**
- D Aandeel grootschalig ruimtevraag**

A Inventarisatie prognoses, scope en aannames

De prognoses van provincies laten over het algemeen zien dat er voor bedrijventerreinen en ook voor het segment grootschalige sprake is van een toename van het ruimtegebruik (uitbreidingsvraag). De afzonderlijke provinciale prognoses zijn niet simpelweg op te tellen tot een landelijk beeld.

De volgende beperkingen treden op, waarvoor aannames gedaan moeten worden:

- Het start- en zichtjaar van de provinciale prognoses is niet overal gelijk, waardoor correcties nodig zijn voor de periode tot 2040;
- Er is sprake van zeer ruime bandbreedtes (op basis van scenario's). Daarom is zoveel mogelijk het midden van de bandbreedte gehanteerd;
- De definitie/ondergrens grootschalig verschilt, maar is in de meeste gevallen >3 hectare voor grootschalige logistiek en >1 hectare voor productie. Om het aantal aannames te beperken zijn deze ondergrenzen aangehouden. In onderdeel D worden de resultaten afgezet tegen de scope van dit onderzoek: >5 hectare.
- De verwachte ruimtevraag voor zeehaventerreinen is niet altijd onderdeel van de prognose en is daarom buiten beschouwing gelaten. Daarmee zijn grotendeels ook de industrie- en energie intensieve clusters uitgesloten (Rotterdam/Moerdijk, Zeeland/Bergen op Zoom, Noordzeekanaalgebied, Eemshaven/Delftzijl). Voor de resterende industriegebieden Chemelot en in Emmen zijn handmatige correcties doorgevoerd op basis van informatie in de betreffende provinciale prognose.

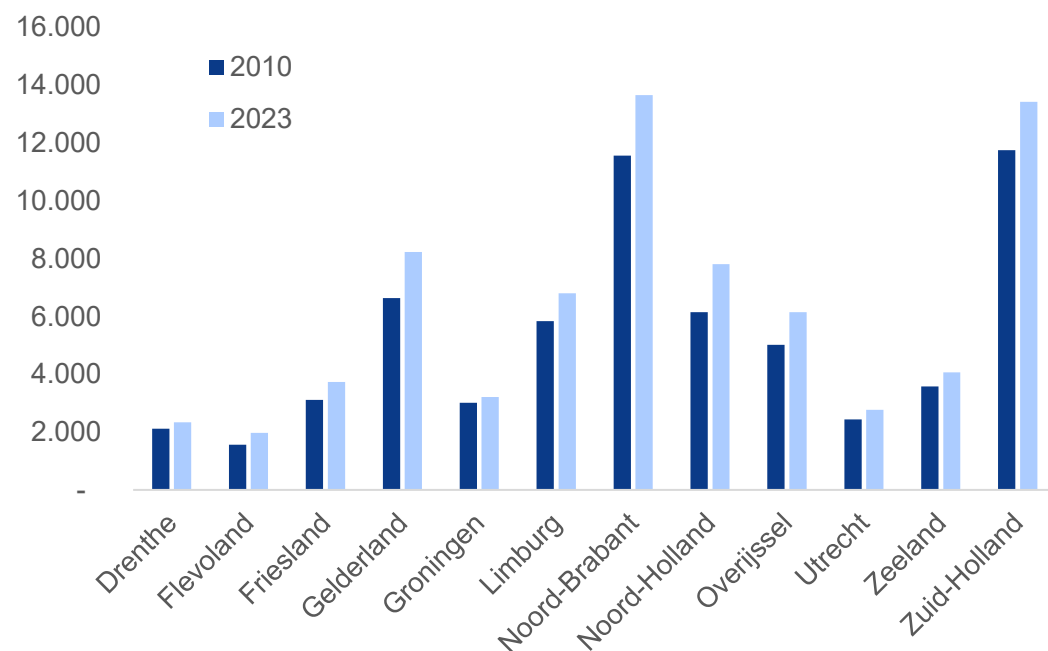
De uitkomsten van de inventarisatie worden op landsdelig niveau gepresenteerd. Dit schaalniveau geeft een goed inzicht in de landelijke verschillen en verschuivingen en creëert bovendien geen onduidelijkheden op het provinciale niveau – waarvoor de provinciale prognoses de juiste kaders geven voor grootschaligheid. Nogmaals, het doel van deze exercitie is om een globaal inzicht te geven in de ruimtevraag.

B Historische dynamiek als referentie

Het totaal netto uitgegeven oppervlak bedrijventerreinen in Nederland is in de periode 2010-2023 toegenomen met 11.400 hectare – dat is een gemiddelde groei van 800 hectare per jaar en 18% in totaal over deze periode.

Het oppervlak in 2023 is het grootst in de provincies Noord-Brabant en Zuid-Holland. De relatieve groei was het grootst in Noord-Holland (+27%), Flevoland (+27%), Gelderland (+24%) en Overijssel (+23%).

Ontwikkeling netto uitgegeven areaal bedrijventerreinen per provincie

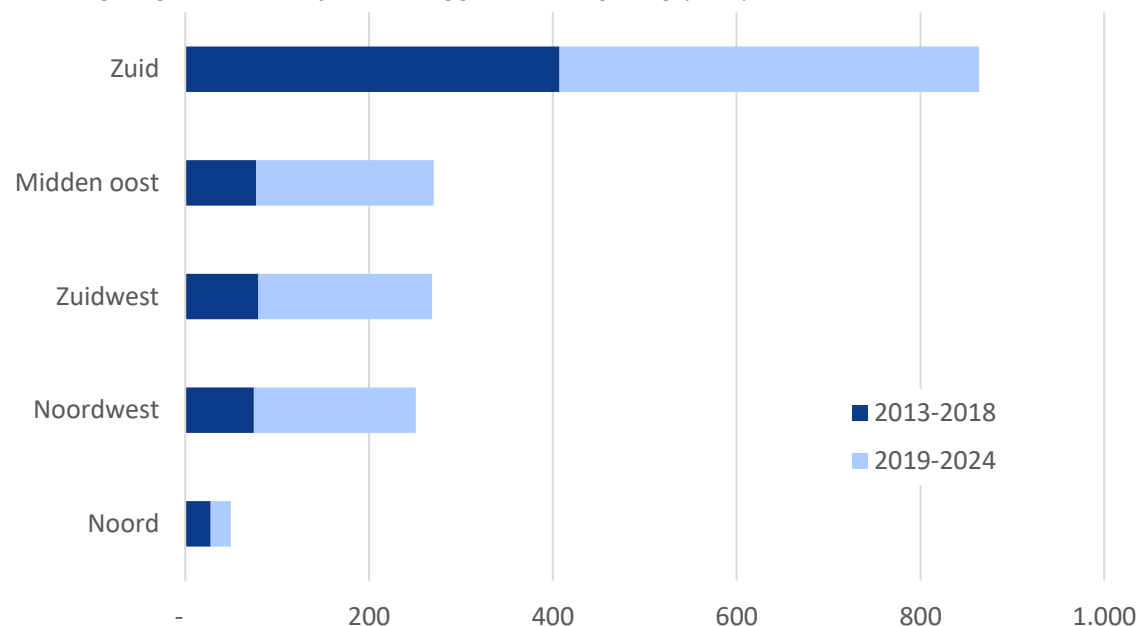


Bron: IBIS 2009-2023

Op basis van het landelijk beeld (zie paragraaf 2.2) van recent gerealiseerde (2013-2024) grootschalige vestigingen is een inschatting gemaakt van het ruimtebeslag van deze 270 grootschalige bedrijfsvestigingen. Het totale vastgoedvolume van 11,9 miljoen m² is ruimtelijk vertaald op basis van een gemiddeld bebouwingspercentage van 70%. Dat resulteert in een ruimtebeslag van 1.700 hectare. De figuur laat de verdeling per landsdeel zien met uitsplitsing voor de tijdsperioden 2013-2018 en 2019-2024, met een forse groei in landsdeel Zuid.

Ruimtebeslag gerealiseerd (2013-2024) grootschalige bedrijfsvestigingen per landsdeel

Indeling volgens Bestuurlijke Overleggen Leefomgeving (BOL)



Bron: Buck Consultants International

C Totale vraag naar bedrijventerreinen

In de provinciale prognoses wordt totale (uitbreidings)vraag geraamd voor bedrijventerreinen met uitsplitsingen voor het aandeel grootschalig daarin. In de tabellen is per landsdeel een beeld samengesteld van de totale (dus niet enkel grootschalige) vraag tot 2040. Ook is weergegeven wat de historische ontwikkeling was (2010-2023) van het netto oppervlak bedrijventerreinen en wat het totale netto oppervlak bedrijventerreinen was in 2023 (het meest recent beschikbare landelijke peiljaar). De tabellen laten zien dat de verwachte uitbreidingsvraag tot 2040 in alle landsdelen positief is (groei van bedrijventerreinen) en dat er sprake is van ruime bandbreedtes – gebaseerd op onderliggende economische scenario's (laag en hoog). De totale landelijke verwachte uitbreidingsvraag voor de periode 2024-2040 heeft een bandbreedte van 4.100 tot 8.900 hectare, gemiddeld (en afgerond) 260 tot 560 per jaar. Dit betreft uitbreidingsvraag exclusief eventuele vervangingsvraag.



Noord

Noord	
Groei netto oppervlak 2010-2023	+1.100 ha 75 ha p/j
Totaal netto oppervlak 2023	9.300 ha
Verwachte uitbreidingsvraag tot 2040	+200-700 10-40 ha p/j



**Midden
oost**

Midden oost	
Groei netto oppervlak 2010-2023	+2.700 ha 195 ha p/j
Totaal netto oppervlak 2023	14.400 ha
Verwachte uitbreidingsvraag tot 2040	+1.200-2.900 ha 80-180 ha p/j



Zuid

Zuid	
Groei netto oppervlak 2010-2023	+3.000 ha 215 ha p/j
Totaal netto oppervlak 2023	20.500 ha
Verwachte uitbreidingsvraag tot 2040	+1.200-2.000 ha 80-130 ha p/j



**Zuid
west**

Zuidwest	
Groei netto oppervlak 2010-2023	+2.200 ha 160 ha p/j
Totaal netto oppervlak 2023	17.500 ha
Verwachte uitbreidingsvraag tot 2040	+300-1.200 ha 20-80 ha p/j



**Noord
west**

Noordwest	
Groei netto oppervlak 2010-2023	+2.400 ha 170 ha p/j
Totaal netto oppervlak 2023	12.600 ha
Verwachte uitbreidingsvraag tot 2040	+1.200-2.100 ha 80-130 ha p/j

D Aandeel grootschalig ruimtevraag

Op basis van de vestigingsdynamiek van grootschalige vestigingen in de periode 2013-2024 en de verwachte grootschalige ruimtevraag in de provinciale prognoses is een landsdelig beeld en nationaal beeld samengesteld. De tabel laat zien dat er tot 2040 in Nederland een verwachte grootschalige uitbreidingsvraag is van 1.450 tot 3.100 hectare, waarvan 1.200 tot 2.500 hectare voor grootschalige distributie en handel, 200 tot 500 voor grootschalige proces- en maakindustrie en 100 tot 200 voor overige grootschalige bedrijfsvestigingen.

Grootschalige uitbreidingsvraag tot 2040 (>3 hectare)				
	Aandeel grootschalige vraag (% van totaal)	w.v. aandeel (%) handel en distributie	w.v. aandeel (%) proces- en maakindustrie	w.v. aandeel (%) overig
Noord	20%	65%	25%	10%
Midden oost	45%	75%	20%	5%
Zuid	50%	80%	10%	10%
Zuidwest	25%	80%	10%	10%
Noordwest	15%	65%	25%	10%

	Aantal grootschalige vestigingen totaal 2024		Aantal grootschalige vestigingen 2013-2024	
	Alle segmenten		Alle segmenten	
Landsdeel	Aantal	Hectare	Aantal	Hectare
Noord	40 (6%)	205 (6%)	8 (3%)	49 (3%)
Midden oost	110 (18%)	603 (16%)	48 (18%)	270 (16%)
Zuid	264 (43%)	1.616 (44%)	128 (47%)	864 (51%)
Zuidwest	102 (17%)	664 (18%)	42 (16%)	268 (16%)
Noordwest	100 (16%)	566 (15%)	44 (16%)	251 (15%)
Totaal	616 (100%)	3.655 (100%)	270 (100%)	1.700 (100%)

Totale uitbreidingsvraag bedrijventerreinen tot 2040	Grootschalige uitbreidingsvraag totaal en per segment tot 2040			
Totaal	Alle segmenten	w.v. handel en distributie	w.v. proces- en maakindustrie	w.v. overig
Hectare	Hectare	Hectare	Hectare	Hectare
200-700	40-140	30-90	10-40	0-10
1.200-2.900	540-1.300	410-980	110-260	30-70
1.200-2.000	600-1.100	480-800	60-100	60-100
300-1.200	75-300	60-240	10-30	10-30
1.200-2.100	180-315	120-200	50-80	20-30
4.100-8.900	1.450-3.100	1.200-2.500	200-500	100-200

De verwachte grootschalige ruimtevraag is grotendeels verdeeld over de landsdelen Midden oost, Zuid en Noordwest. In Noord en Zuidwest is de grootschalige uitbreidingsvraag kleiner. De ondergrens van grootschalig is in bovenstaande berekeningen >3 hectare. Een deel van de verwachte grootschalige ruimtevraag (>3 en <5 hectare) valt daarom buiten de scope van het onderzoek. De vraag naar kavels vanaf 5 hectare valt daarom lager uit dan in de gepresenteerde cijfers.

De totale ruimtevraag naar grootschalige bedrijventerreinen tot 2040 is niet alleen afkomstig van de (autonome) uitbreidingsvraag. Er kan sprake van zijn vervangingsvraag (bij verplaatsing van bedrijven). Deze typen vraag zijn hier buiten beschouwing gelaten. Daarnaast kunnen bedrijven in de praktijk meerdere bestaande vestigingen combineren tot een grootschalige vestiging. Dergelijke ontwikkelingen vallen binnen de reguliere groei- en verplaatsingsdynamiek en zijn niet (of deels) geïntegreerd in de uitbreidingsvraag.

Sentiment rond grootschalige bedrijfsvestigingen in regionale trajecten

Verschillende regio's in Nederland hebben recent of zijn momenteel een ruimtelijk economische bouwsteen aan het opstellen. In deze regionale trajecten is vaak ook aandacht voor grootschalige bedrijfsvestigingen.

In recente regionale trajecten is gebleken dat de grootschalige vraag de komende decennia grotendeels van eigen bedrijven komt, met name (middel)grote vestigingen die willen doorgroeien. Soms vindt doorgroei plaats op eigen kavel, soms wordt elders ruimte gezocht (schuifruimte).

Bestaande bedrijven die uit hun jasje groeien en op zoek zijn naar extra ruimte worden graag gefaciliteerd of zelfs gestimuleerd om in de eigen regio actief te blijven. In diezelfde regio's is vaak het sentiment dat 'bedrijven van buitenaf' in met name de grootschalige logistiek niet welkom zijn, zelfs als ze vergelijkbare type activiteiten verrichten als bestaande bedrijfsvestigingen of als ze een waardevolle toevoeging kunnen zijn voor het lokale/regionale ecosysteem.

Wanneer het besef komt dat ook deze (op termijn) grootschalige bedrijfsvestigingen meerwaarde kunnen bieden voor de eigen regio en het omliggende gebied, kantelt het sentiment. Bovendien groeit dan ook het besef dat er ruimte beschikbaar moet worden gemaakt voor grootschalige bedrijfsvestigingen. Dit vergt echter tijd, afstemming en besef dat het weren van bedrijven van buitenaf ook een rem kan zetten op doorontwikkeling van het bestaande vestigingsklimaat in de regio.

4.3 Aanbod en ruimtelijk accommoderen

Onvoldoende aanbod om ruimtevraag te kunnen accommoderen

De verwachte vraag in de prognoses voor de bedrijventerreinen overstijgt in veel Nederlandse regio's in de komende jaren het beschikbare aanbod. Ook de vraag naar ruimte voor grootschalige bedrijven en bedrijven met een milieu- en risicoprofiel blijft aanwezig.

Dit komt mede doordat regio's en provincies niet altijd in staat zijn of bereid zijn om de verwachte grootschalige ruimtevraag in te passen binnen hun bestaande plannen en beleidskaders. Daarbij speelt een breed scala aan uitdagingen en knelpunten een rol, die zowel betrekking hebben op de fysieke inrichting van bedrijventerreinen als op bredere maatschappelijke en economische factoren.

Knelpunten bij ontwikkeling en herontwikkeling

De ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen stuit vaak op problemen met energievoorziening, stikstofdepositie en de kwaliteit van water en bodem. Deze milieutechnische aspecten vormen niet alleen een uitdaging voor projectontwikkelaars, maar brengen ook juridische en financiële onzekerheden met zich mee. Dit geldt eveneens voor de herontwikkeling van bestaande bedrijfslocaties, waar vaak sprake is van verouderde infrastructuur en een gebrek aan investeringsbereidheid. Hoewel herontwikkeling kansen biedt om ruimte efficiënter te benutten, worden deze mogelijkheden onvoldoende benut, waardoor een aanzienlijk potentieel onbenut blijft.

Daarbij komt nog dat bedrijven te maken krijgen met andere belemmeringen, zoals een krappe arbeidsmarkt, ingewikkelde regelgeving en een onvoorspelbaar politiek klimaat. De geringe beschikbaarheid van gekwalificeerde arbeidskrachten maakt het lastig voor ondernemingen om uit te breiden of nieuwe activiteiten op te zetten. Ook ondervinden bedrijven hinder van complexe vergunningsprocedures en veranderende beleidsprioriteiten, waardoor investeringsbeslissingen minder voorspelbaar worden.

Bovendien is er sprake van (ruimte)druk als gevolg van transformatie. Verouderde locaties worden soms getransformeerd tot woonlocatie of een plek voor voorzieningen, waardoor oorspronkelijke bedrijven op zoek moeten naar een alternatieve locatie. Dit zorgt voor druk op het totale areaal aan bedrijventerreinen.

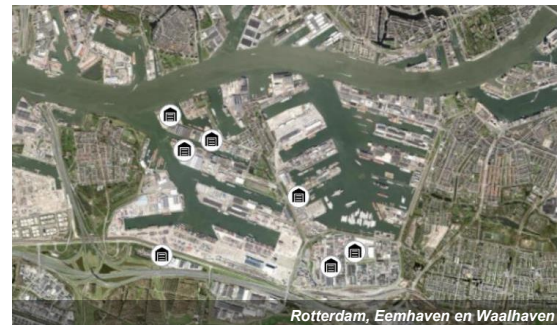
Dit alles draagt bij aan een vestigingsklimaat dat onder druk staat, vooral voor grootschalige bedrijven die afhankelijk zijn van stabiele en gunstige omstandigheden. Uiteindelijk beïnvloedt dit de locatiekeuzes van ondernemingen, die steeds vaker moeten afwegen of uitbreiding binnen Nederland haalbaar is, of dat uitwijken naar andere landen een betere optie is.

Grootschalige bedrijfsvestigingen ook op herontwikkelingslocaties

In 2024 heeft BCI onderzoek uitgevoerd naar aantal, omvang en geografische spreiding van succesvolle herontwikkelingsprojecten in Nederland. In de periode 2016 t/m 2023 zijn er in Nederland 116 succesvolle herontwikkelingsprojecten gerealiseerd (minimaal 15.000 m² bruto vloeroppervlak). Op deze bestaande bedrijfslocaties is in totaal 4,4 miljoen m² bedrijfsthuur vastgoed gerealiseerd.

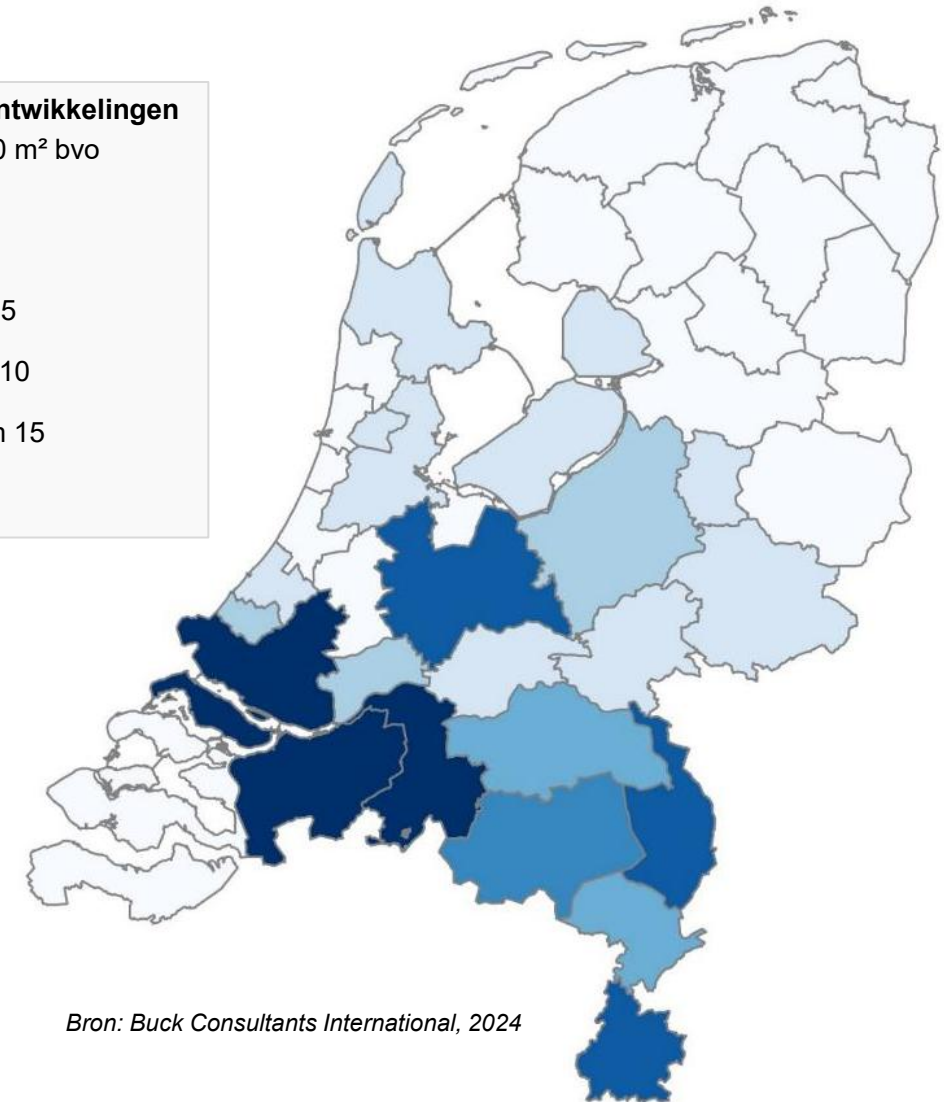
Op de kaart zijn de gerealiseerde herontwikkelingen weergegeven verdeeld naar de 40 COROP-regio's in Nederland. De regio's in het zuiden van Nederland waren vanaf 2016 het meest aantrekkelijk voor herontwikkeling. Succesvolle herontwikkelingsprojecten in Nederland zijn in belangrijke mate gerealiseerd op de grotere (boven)regionale bedrijventerreinen met een krachtige positie binnen industriële waardeketens en (regionale) logistieke ecosystemen.

Uit de onderliggende database van herontwikkelingsprojecten blijkt dat 75% (87 van de 116) van de onderzochte herontwikkelingen binnen de scope van voorliggend onderzoek valt. Dat zijn herontwikkelingen met een gebouw vanaf 25.000 m² in de nieuwe situatie na herontwikkeling, daarmee bijdragend aan herontwikkeling van bestaande locaties in het kader van zorgvuldig ruimtegebruik.



Aantal herontwikkelingen

Vanaf 15.000 m² bvo
2016 -2023



Bron: Buck Consultants International, 2024

Selectief vestigingsbeleid van lokale overheden

Naast de praktische belemmeringen die de realisatie van nieuwe locaties bemoeilijken, speelt ook de veranderende houding van lokale overheden een belangrijke rol. Niet alle gemeenten en provincies willen zonder meer voldoen aan de grootschalige vraag naar bedrijfsruimte. Steeds vaker wordt een selectief vestigingsbeleid toegepast, waarbij bewust wordt gekozen voor bedrijven die (op basis van bepaalde toetsingscriteria) een grotere toegevoegde waarde leveren aan de economie en de omgeving.

Grootschalige distributiecentra met een internationale focus zijn steeds vaker onderwerp van selectief beleid. Deze bedrijven worden geregeld gekenmerkt als ‘footloose’ (relatief weinig binding met de regio waarin ze willen vestigen en activiteiten gemakkelijk te verplaatsen naar een andere regio op basis van kosten- en locatievoordelen). Gemeenten en provincies kiezen er steeds vaker voor om dergelijke bedrijfsvestigingen niet actief aan te trekken, omdat ze ogenschijnlijk relatief weinig directe economische waarde genereren en relatief grote ruimtelijke en infrastructurele eisen stellen. In plaats daarvan ligt de nadruk op het stimuleren van innovatieve en hoogwaardige bedrijvigheid. Toch leveren ogenschijnlijke ‘footloose’ bedrijven een bijdrage aan lokale/regionale/(inter)nationale economische ecosystemen en zijn zodoende een belangrijke schakel in ketens.

De balans tussen economische groei en ruimtelijke beperkingen blijft een voortdurende uitdaging voor beleidsmakers, bedrijven en investeerders. Het is duidelijk dat de beschikbaarheid van ruimte niet vanzelfsprekend is en dat strategische keuzes gemaakt moeten worden om het economische landschap toekomstbestendig te houden.

Het sturen op bedrijven die minder beslag leggen op schaarse productiemiddelen is op zich geen verkeerd uitgangspunt, maar het moet geen doel op zich zijn. Voor een zorgvuldige en integrale afweging van effecten van bedrijven zijn vanuit een economisch perspectief verschillende principes te formuleren, waar in de discussie over het vormgeven van selectief vestigingsbeleid vanuit economisch perspectief naar moet worden gestreefd:

- Een nationaal *level playing field* met basiseisen die aan grootschalige bedrijven worden gesteld (ruimtelijke inpassing, gezondheid/overlast, veiligheid etc.);
- Versterking van regionaal ecosysteem en faciliteren van deze economische activiteiten betekent óók ruimte voor grootschalige bedrijven;
- De regionaal wenselijke economie is ook afhankelijk van minder wenselijke schakels in de productie- of distributieketens;
- Evenwicht tussen regio's onderling ten aanzien van de ‘lusten’ en ‘lasten’ van grootschalige bedrijvigheid (voorkomen eenzijdige waterbedeffecten);
- Meewegen van regionale of nationale indirecte en moeilijk meetbare (op lokaal niveau) economische effecten.

Het is vanuit een nationaal perspectief onwenselijk om op voorhand vestiging van volledige economische activiteiten of (typen) deelsegmenten onmogelijk te maken op basis van alleen de verwachte negatieve/positieve effecten op lokaal en regionaal niveau. Vanuit een nationaal economisch perspectief is een samenhangend systeem van belang. In het bijzonder voor grootschalige bedrijfsvestigingen geldt namelijk dat economische effecten (direct en indirect) het lokale en regionale niveau overstijgen.

5 Economisch perspectief op ruimtelijke clustering

5.1 Vormen van ruimtelijke clustering

Centrale en decentrale clustering

Bij centrale clustering wordt een selectief aantal grote nationale locaties aangewezen voor grootschalige bedrijfsvestigingen. Deze locaties zijn ruimtelijk optimaal gekozen en worden ingericht met oog voor leefbaarheid, bereikbaarheid en schaalvoordelen. Bedrijfseconomische afwegingen zijn ondergeschikt aan ruimtelijke ordening. De grootschalige bedrijven worden zo veel mogelijk fysiek gescheiden van andere economische functies, wat integratie met lokale economieën beperkt. Dit sturingsmodel maakt efficiënte ruimtetoewijzing mogelijk, maar vereist sterke regie en langdurige planningshorizon.

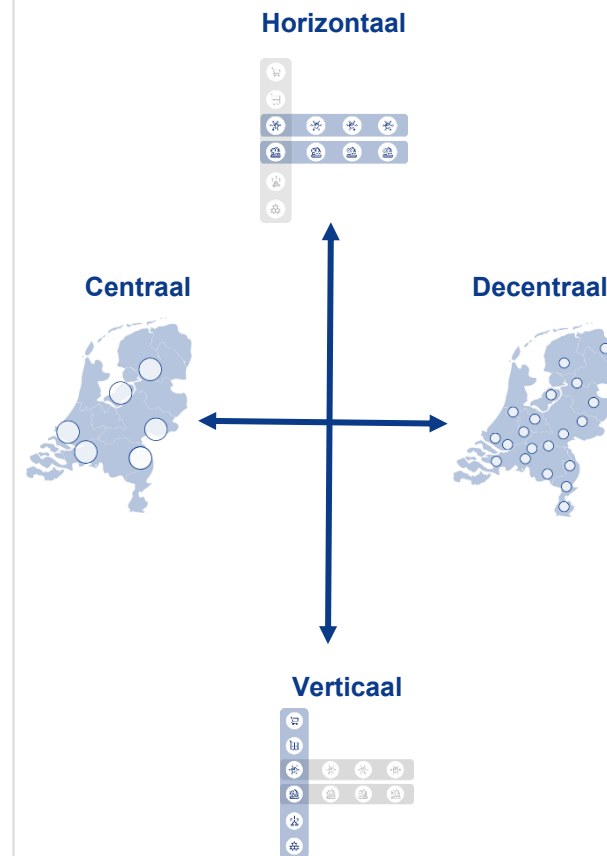
Decentrale clustering spreidt grootschalige bedrijfsvestigingen over de Nederlandse regio's en zorgt voor een betere verdeling van effecten. Elke regio biedt ruimte op grote goed gelegen bedrijventerreinen, met aandacht voor aansluiting bij bestaande economische structuren. Deze aanpak versterkt regionale economieën en komt meer tegemoet aan bedrijfsspecifieke locatiefactoren. Er is ruimte voor maatwerk en betere benutting van lokale arbeid en infrastructuur. Tegelijk vraagt het om meer coördinatie tussen overheden, kan ruimtedruk regionaal toenemen en zijn heldere randvoorwaarden nodig voor een goede ruimtelijke inpassing.

Horizontale en verticale clustering

Horizontale clustering brengt bedrijven uit dezelfde economische activiteit (bijvoorbeeld distributie óf productie) op één locatie samen. De focus ligt op sectorale efficiëntie en infrastructuurgebruik, zoals nabijheid tot snelwegen of havens. De bedrijventerreinen zijn in het horizontale model minder divers, wat leefbaarheid positief kan beïnvloeden door gerichte voorzieningen en beperkte menging van functies. Nadeel is dat bedrijven vaak niet op hun geografisch optimale locatie terechtkomen, wat transportkosten en milieudruk kan verhogen. Ook de kansen voor uitwisseling van bijvoorbeeld energie zijn beperkter.

Verticale clustering richt zich op het bij elkaar brengen van een variëteit aan bedrijven. Bijvoorbeeld vanuit verschillende schakels van een keten (bijv. toelevering, productie, distributie). Bedrijventerreinen krijgen een gemengd karakter met grote, middelgrote en kleine bedrijven door elkaar. Deze diversiteit stimuleert innovatie, samenwerking en vermindert transportafstanden. Verticale clustering sluit goed aan op locatie-eisen van bedrijven, maar stelt hogere eisen aan ruimtelijke inpassing en governance omdat andersoortige bedrijven met uiteenlopende (omgeving)effecten dichtbij elkaar worden gevestigd. Desalniettemin draagt het bij aan robuuste regionale ecosystemen.

Vormen van ruimtelijke clustering



5.2 Centrale versus decentrale ruimtelijke clustering

De keuze tussen centrale en decentrale clustering heeft directe gevolgen voor de kwaliteit van het vestigingsklimaat, de ruimtelijke efficiëntie en de regionale economieën.

Een groot nadeel van centrale clustering is dat het in zekere mate de bedrijfseconomische realiteit negeert. Bedrijven zoeken vestigingslocaties op basis van onder meer arbeidspotentieel, logistieke knooppunten, nabijheid van afnemers en leveranciers, en sectorale netwerken. Als deze factoren ontbreken op een centrale locatie, kunnen vestigingsbeslissingen uitblijven of verplaatsen bedrijven naar het buitenland.

Het in hoge mate ruimtelijk clusteren van grootschalige bedrijfsvestigingen op een selectief aantal aangewezen vestigingslocaties is om meerdere redenen onverstandig vanuit een bedrijfsperspectief en maatschappelijk perspectief:



Inefficiënt

Een suboptimale ligging ten opzichte van het bedrijfsspecifieke geografische zwaartepunt of een geforceerde verplaatsing van sterk verankerde productie leidt tot inefficiënte in ketens en meer vervoersbewegingen en kosten voor bedrijven.



Minder duurzaam

Extra vervoersbewegingen van vrachtverkeer en werknemers zorgen voor een hogere CO₂-uitstoot op een suboptimale locatie en dat is daarom minder duurzaam.



Verzadiging

Extra krapte op regionale arbeidsmarkt, toenemende drukte en congestie op het weggennet, oplopende tekorten op de woningmarkt, onvoldoende fysieke ruimte voor het lokale bedrijfsleven en impact op het landschap.



Monocultuur

Een te dominante aanwezigheid van grootschalige bedrijven in één stad of regio brengt een verhoogd risico op economische kwetsbaarheid op de langere termijn door afhankelijkheid van één type industrie of logistiek.

Een ruimtelijke strategie gebaseerd op regionale spreiding en concentratie op geschikte werklocaties biedt de meeste voordelen voor bedrijven, economie en samenleving

Decentrale clustering sluit beter aan bij de bedrijfsspecifieke locatiefactoren en regionaal economische ecosystemen. Vanuit bedrijfseconomisch perspectief heeft het principe van decentrale clustering de voorkeur, wat goed meegenomen moet worden in de ruimtelijke strategie op nationale, regionale én lokale schaal. Het biedt meer flexibiliteit, maatwerk en betere aansluiting bij de behoeften van bedrijven. Het stelt bedrijven in staat om vestigingslocatie(s) te kiezen op basis van onder meer arbeidspotentieel in een bepaalde regio, aan te sluiten bij logistieke knooppunten die passen bij de bedrijfsvoering, in de nabijheid van afnemers en leveranciers een locatie te zoeken en sectorale netwerken te versterken.

Decentrale clustering sluit beter aan bij de locatiefactoren van bedrijven en is daarom efficiënter en duurzamer (minder CO₂). Ook legt het -met het oog op de samenleving- minder druk op de arbeidsmarkt, woningmarkt en het lokale wegennet.

De figuur geeft een fictieve weergave van clusters voor grootschalige bedrijfsvestigingen in twee varianten:

- Sterke ruimtelijke clustering grootschalige bedrijfsvestigingen op selectief aantal locaties;
- Meer landelijke spreiding over regionale locaties voor grootschalige bedrijfsvestigingen.

Sterke ruimtelijke clustering grootschalige bedrijfsvestigingen op selectief aantal locaties



Meer landelijke spreiding over regionale locaties voor grootschalige bedrijfsvestigingen



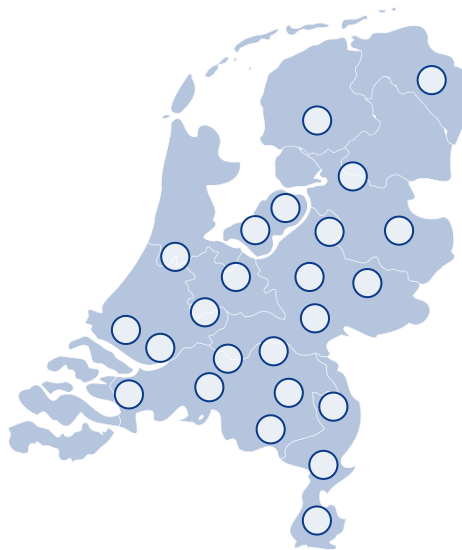
Fictieve weergave van clusters voor grootschalige vestigingen

Verdieping: clusters voor grootschalige bedrijfsvestigingen

De vorige pagina liet zien dat een meer landelijke spreiding over regionale locaties aansluit bij (bedrijfs-)economische kenmerken van grootschalige bedrijfsvestigingen. Onderstaande kaartbeelden laten een verdieping zien voor verschillende economische activiteiten:

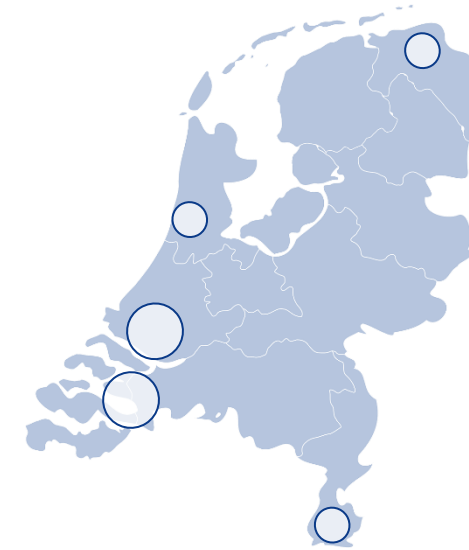
- Maakindustrie en handel & distributie: vanuit bedrijfseconomische overwegingen en verbindingen binnen netwerken is spreiding over regionale locaties het meest efficiënt, duurzaam, het best passend bij de arbeidsmarkt en positief bijdragend aan een diverse lokale/regionale economie;
- Procesindustrie: concentratie in de vijf industrieclusters. Historische binding en locatiekenmerken (zoals ligging aan (vaar)wegen en aanwezigheid van grootschalige productielocaties) zorgen ervoor dat doorontwikkeling van de grootschalige bedrijfsvestigingen zelf én aanverwante ketens op en rondom deze locaties het meest voor de hand ligt.

Landelijke spreiding over regionale locaties voor grootschalige bedrijfsvestigingen in de maakindustrie en handel & distributie



Bollen op de kaart zijn fictief, geschetste beeld duidt op een regionale spreiding

Landelijke spreiding over vijf centrale locaties voor grootschalige bedrijfsvestigingen in de procesindustrie



Vijf industrieclusters:

- Rotterdam-Moerdijk
- Noordzeekanaalgebied
- Zeeland / West-Brabant
- Noord-Nederland
- Chemelot

Focus op de vijf industrieclusters

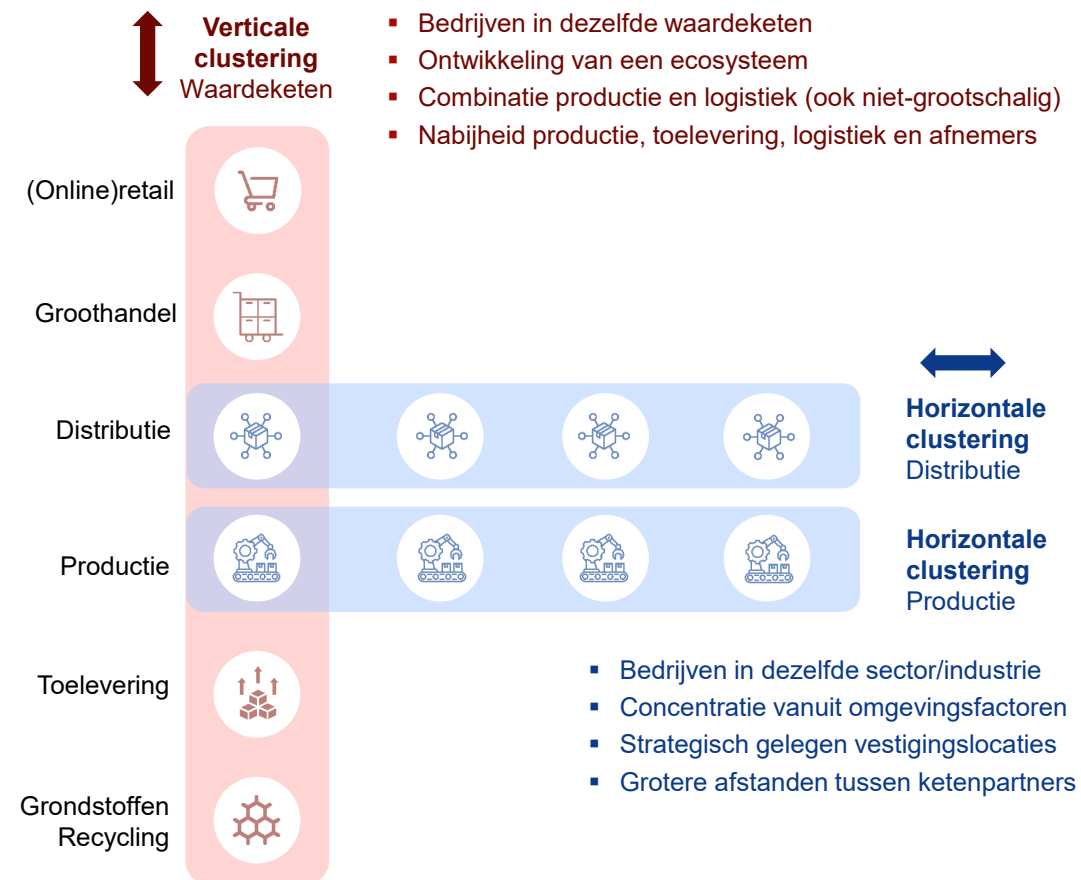
5.3 Horizontale versus verticale ruimtelijke clustering

De keuze voor horizontale of verticale ruimtelijke clustering heeft vooral betrekking op het sturingsprincipe en dient niet te letterlijk genomen te worden. In de praktijk van bedrijventerrein-ontwikkeling is er altijd sprake van een zekere mix van bedrijvigheid. De keuze gaat over het ruimtelijk inpassen van grootschalige bedrijven tussen andere typen bedrijven of het ruimtelijk concentreren van alleen grootschalige bedrijfsvestigingen.

Een zorgvuldige ruimtelijke inpassing van individuele grootschalige bedrijfsvestigingen is altijd van belang, ongeacht de wijze van (sturing op) ruimtelijke clustering. Het concentreren van grootschalige bedrijfsvestigingen op daarvoor geschikte bedrijventerreinen is het uitgangspunt om de potentieel negatieve omgevingseffecten zo goed mogelijk te beperken en te voorkomen dat vestigingen verspreid in het landschap en op onhandige locaties in dorpen en steden terecht komen.

Het afzonderen (of isoleren) van grootschalige bedrijfsvestigingen van andere bedrijven door horizontale ruimtelijke clustering leidt tot onnodige uitdagingen voor bedrijven, de regionale economie en de samenleving. Daarom is het waardevol om als overheden en bedrijven gezamenlijk te streven naar gevarieerde bedrijventerreinen waarin verschillende soorten bedrijven – groot en klein, productie en logistiek – naast elkaar bestaan.

Economische diversiteit biedt ook andere voordelen, zoals efficiëntere samenwerking en het delen van middelen, bijvoorbeeld restwarmte van de industrie of duurzame energieopwekking op logistieke daken. Door typen bedrijven strategisch te mengen en synergiën te benutten, worden bedrijventerreinen duurzamer en economisch toekomstbestendig. Dit draagt niet alleen bij aan een gezonde bedrijfsomgeving, maar versterkt ook de regionale economie en maakt bedrijventerreinen veerkrachtiger voor toekomstige ontwikkelingen.



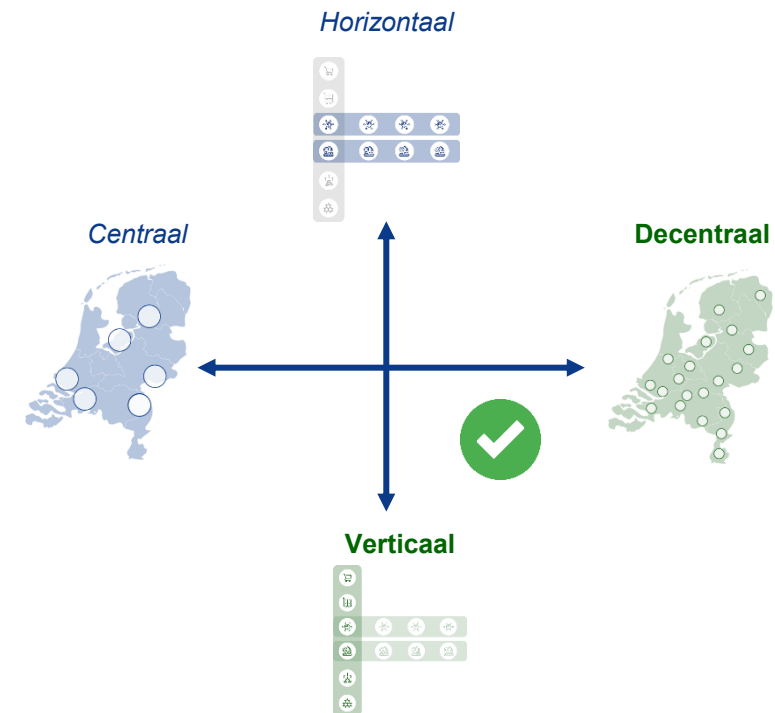
Een combinatie van decentrale en verticale sturing biedt de beste mogelijkheden vanuit economisch perspectief

Vanuit een bedrijfseconomisch perspectief verdient een combinatie van decentrale en verticale clustering de voorkeur voor grootschalige bedrijfsvestigingen in Nederland. Deze benadering biedt de beste aansluiting bij de diversiteit aan behoeften van bedrijven, stimuleert het beste de regionale economische ontwikkeling én het ondersteunt de vorming van veerkrachtige productie- en distributieketens.

Het principe van decentrale clustering zorgt ervoor dat bedrijven zich kunnen vestigen op locaties die goed passen bij hun operationele randvoorwaarden: beschikbaarheid van arbeid, nabijheid van afnemers of toeleveranciers, bereikbaarheid en kostenstructuur. Dit vermindert de kans op suboptimale vestigingsbeslissingen, houdt Nederland aantrekkelijker voor binnen- en buitenlandse investeringen en spreidt de economische ontwikkeling over het land. Omdat het beter aansluit bij locatiefactoren van bedrijven is het efficiënter en duurzamer (minder CO₂). Ook legt het minder druk op de arbeidsmarkt, woningmarkt en het lokale wegennet.

Het principe van verticale clustering vult dit aan door bedrijvigheid binnen waardeketens fysiek dicht bij elkaar te brengen. Dat verkleint de transportafstanden, vergroot de efficiëntie en bevordert samenwerking en innovatie. Het stimuleert toekomstgerichte bedrijventerreinen waar grote en kleine bedrijven naast elkaar bestaan en elkaar versterken. Dit komt ook de veerkracht van regionale economieën/ecosystemen ten goede. Verticale clustering stimuleert bovendien duurzame economische ontwikkeling, omdat het betere perspectieven biedt voor circulaire processen en uitwisseling van duurzame energie.

Sturing op decentrale én verticale clustering biedt het beste fundament voor een toekomstbestendig vestigingsklimaat voor grootschalige bedrijfsvestigingen.



6 Conclusies en aanbevelingen

6.1 Onderzoeksmatige conclusies

1) Schaalgrootte is nodig voor bedrijven om van economische betekenis te zijn en te blijven

Schaalgrootte is een cruciale factor voor bedrijven om economisch relevant te blijven. Het stelt productie- en distributiebedrijven in staat om de operationele kosten (per eenheid) te beheersen, efficiënter en duurzamer te worden en (internationaal) concurrerend te blijven. Door schaalvergroting kunnen bedrijven makkelijker geavanceerde technologieën en processen implementeren wat ze concurrentievoordelen geeft. Toepassing van innovatieve technologieën, zoals robotisering en automatisering, maakt bedrijven ook minder afhankelijk van de krappe arbeidsmarkt.

De consequentie van fysiek-ruimtelijke beperkingen voor groeiende of nieuwe grootschalige bedrijfsvestigingen is dat een aantal belangrijke aspecten onder druk kan komen te staan:

- Efficiënte en duurzame bedrijfsprocessen
- Implementatie van nieuwe technologieën
- Internationale concurrentiepositie
- Evenwichtige (regionale) arbeidsmarkt

2) De optimale vestigingsplaatskeuze wordt bepaald door sector- en bedrijfsspecifieke locatiefactoren

Voor (grootschalige) bedrijven is het kiezen van de juiste vestigingslocatie van groot belang, omdat het direct van invloed is op de bedrijfsvoering en de markt- en risicoperspectieven. Voor bedrijven verschillen deze locatiefactoren en ook het belang ervan. Een locatiekeuze is daarom altijd maatwerk. Ruimtelijke sturing door overheden kan van invloed zijn op de vestigingsplaatskeuze van bedrijven. Als bedrijven moeten kiezen voor een suboptimale locatie, dan heeft dat negatieve gevolgen voor het bedrijf.

Bij vestigingen in grootschalige handel en distributie is de marktorientatie doorslaggevend voor de regio- en locatiekeuze. De optimale vestigingsplaats na afweging van alle locatiefactoren is het zwaartepunt van de goederenstromen en (multimodale) infrastructuur. Er zijn drie aspecten die in hoge mate bepalend zijn voor de optimale vestigingsplaats en bijbehorende distributiestructuur:

- typen producten en de herkomst ervan
- tijdsduur van de opslag (omloopsnelheid)
- afzetgebied/eindstation van de producten

Binnen de grootschalige proces- en maakindustrie is het aantal keuzes voor een nieuwe vestigingslocatie beperkter. Dat heeft te maken met vaak sterke (historische) verankering van deze bedrijven. Vanuit kosten-, kwaliteits- en risicocriteria is een verplaatsing van de productie niet of nauwelijks aan de orde. Investerings- en transitie vinden daarom vaak plaats op de locatie waar ze zijn gevestigd.

3) Een suboptimale ligging van een bedrijfsvestiging heeft nadelige effecten voor het bedrijf zelf en is niet duurzaam

Een suboptimale ligging ten opzichte van het bedrijfsspecifieke geografische zwaartepunt brengt (m.n. voor logistiek) aanzienlijke nadelen met zich mee voor zowel de bedrijfsvoering als voor duurzaamheid. Het leidt tot inefficiënte in de keten en daarmee hogere operationele kosten voor bedrijven. Het heeft ook nadelige gevolgen voor de kwaliteits- en risicoperspectieven van een bedrijf. Leveringszekerheid is van cruciaal belang voor bedrijven, omdat het direct invloed heeft op operationele efficiëntie en betrouwbaarheid.

Een suboptimale ligging van een distributielocatie leidt tot langere transportafstanden (ook elektrisch rijden en rijden op waterstof beïnvloeden tegenwoordig steeds vaker de actieradius van vervoermiddelen), onderbenutting van de beschikbare infrastructuur en een hogere CO₂-uitstoot, waardoor het bedrijf niet duurzaam opereert. Verder kan personeelsbehoud bemoeilijkt worden door een onaantrekkelijke of slecht bereikbare locatie.

Het negeren van locatiefactoren van grootschalige bedrijven in (het nadenken over) ruimtelijke clustering is onverstandig, omdat het veel nadelige effecten heeft voor bedrijf, economie en omgeving.

4) Grootschalige bedrijfsvestigingen zijn schakels binnen (internationale) ketens en spelen een rol in het functioneren van de samenleving

Grootschalige bedrijfsvestigingen staan nooit op zichzelf, maar zijn altijd een schakel binnen een grotere productieketen of distributienetwerk op lokaal, regionaal of (inter)nationale schaal. In het economisch proces van grondstof tot consument/gebruiker vervullen ze een specifiek deelproces.

De ketens kunnen regionaal of nationaal ingericht zijn, maar steeds vaker zijn ze – gedreven door globalisering – internationaal. Ook zijn de ketens (supply chains) veel langer en ingewikkelder geworden en daardoor ook kwetsbaarder. De schakels in een productieketen worden efficiënt met elkaar verbonden door logistieke processen. Tussen de maak- en procesindustrie en handel en distributie bestaat een wederzijdse afhankelijkheid. Samen vormen ze de kern van soepele en efficiënte toeleveringsketens en staan ze aan de basis van het verdienvermogen van Nederland.

Verspreid over Nederland zijn er veel typen grootschalige bedrijfsvestigingen – vrijwel altijd op bedrijventerreinen. Ruimtelijke concentraties zijn te vinden op goed bereikbare(multimodale) locaties in de nabijheid van vervoersassen, rondom mainports en dicht bij de grote consumentengebieden en regio's met veel economische activiteit. Ze zijn sterk verweven met de lokale en regionale economie.

Grootschalige bedrijfsvestigingen zorgen niet alleen voor banen en toegevoegde waarde, maar ze spelen geregeld ook een belangrijke rol in het functioneren van de lokale/regionale samenleving. Vanuit deze vestigingen worden veel supermarkten, winkels, ziekenhuizen en horecazaken bevoorrad. Ook de grote webshops voor consumenten of bedrijven distribueren doorgaans vanuit grootschalige vestigingen. Een verdere groei van het aantal inwoners in Nederland en de economie zal daarom gepaard gaan met een behoefte aan meer ruimte voor grootschalige bedrijfsvestigingen. Het niet accommoderen van deze grootschalige bedrijven zet economische ontwikkeling van Nederland, maar ook regio's, en het functioneren van de samenleving onder druk.

5) Grootschalige ruimtevraag ontstaat in de regio's met economische- en bevolkingsgroei en bestaande logistieke- en industriële ecosysteem

De behoefte aan ruimte voor grootschalige bedrijven neemt toe door verwachte economische- en bevolkingsgroei en ruimtelijke impact van trends in bedrijfsvoering, zoals schaalvergroting, digitalisering en transitie in energie, grondstoffen en materialen. De uitbreidingsvraag in de provinciale prognoses komt voornamelijk vanuit grootschalige handel en distributie en in veel mindere mate vanuit de proces- en maakindustrie.

De sterke verwevenheid van grootschalige bedrijven met de bredere (regionale) economie blijkt uit de verwachte ruimtevraag, die zich vooral voordoet in de provincies/regio's met een omvangrijke en groeiende economische- en bevolkingsomvang.

Het huidige ruimtelijk aanbod is in bijna alle regio's onvoldoende om de grootschalige ruimtevraag te kunnen accommoderen. Dat komt enerzijds door hardnekkige knelpunten bij de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen, maar ook door de veranderende houding van decentrale overheden en keuzes om selectief vestigingsbeleid te voeren.

Vanuit een nationaal economisch perspectief is er voldoende ruimte nodig in alle regio's om grootschalige bedrijfsvestigingen te accommoderen. Een voorwaarde voor economisch vitale regio's is een krachtig en efficiënt landelijk logistiek- en productienetwerk met betrouwbare internationale verbindingen. Grootschalige bedrijven spelen daarin een leidende rol en daar profiteren ook andere bedrijven in een naburige regio van.

6.2 Beleidsmatige conclusies

Doel van het onderzoek is het leveren van informatie ten behoeve van het opstellen en uitwerken van een nationaal economisch perspectief op (het clusteren van) grootschalige bedrijfsvestigingen met oog voor de (ruimtelijke) overwegingen van grootschalige bedrijven. Op basis van het uitgevoerde onderzoek zijn de volgende vijf beleidsmatige conclusies geformuleerd voor het Ministerie van Economische Zaken:

6) Het economisch perspectief speelt een sleutelrol bij het toekomstgericht ruimtelijk clusteren, programmeren en afwegen

Een toekomstgerichte afweging om individuele grootschalige bedrijfsvestigingen wel of niet te accommoderen vereist een integrale benadering, waarin zowel ruimtelijke als economische effecten nadrukkelijk worden meegenomen. Het economisch perspectief is niet te onderschatten, omdat vestigingen bijdragen aan werkgelegenheid, innovatie en toegevoegde waarde. Anderzijds leggen ze ook een beslag op schaarse productiemiddelen zoals ruimte, energie, water en arbeid. Het maken van keuzes op alleen ruimtelijke (of economische) effecten is zodoende ongewenst.

Het is daarom essentieel om de voordelen en nadelen zorgvuldig af te wegen en tegelijkertijd ruimtelijk-economisch micromanagement te voorkomen. Afwegingen vragen om de juiste nuance. Effecten (gewenst of ongewenst) moeten op verschillende schaalniveaus bekeken worden (lokaal, regionaal en nationaal) en ook op korte- en lange termijn. De positieve (collectieve) belangen voor economie en samenleving moeten volwaardig onderdeel zijn van afweging en moeten het niet op voorhand afleggen tegen de impact op de kwaliteit van de leefomgeving (ruimtelijke kwaliteit, water en bodemsysteem, overlast door geluid/geur/stof etc.) of inzet van schaarse productiefactoren (ruimte, energie, arbeid).

7) Het geforceerd centraal ruimtelijk clusteren vergroot economische inefficiëntie en beperkt regionaal economische ontwikkeling

Ruimtelijke clustering van grootschalige bedrijfsvestigingen werkt alleen als het voldoende aansluit op de vestigingseisen van bedrijven en op regionale economische doelen. Het in hoge mate ruimtelijk clusteren op een selectief aantal (centraal aangewezen) locaties in Nederland is onverstandig, omdat veel bedrijven dan op te grote afstand van hun bedrijfsspecifieke zwaartepunt gelegen zijn, met de nadelige effecten tot gevolg. Dit heeft betrekking op de leefomgeving (ruimtelijke kwaliteit, water en bodemsysteem, overlast door geluid/geur/stof etc.) en de inzet van schaarse productiefactoren (ruimte, energie, arbeid). Los daarvan zijn veel grootschalige bedrijven ook sterk lokaal of regionaal verankerd en is verplaatsing naar een andere regio onhaalbaar en/of ongewenst.

Bij geforceerd ruimtelijk clusteren bestaat bovendien het risico op een te dominante aanwezigheid van grootschalige bedrijfsvestigingen in één specifieke regio. Een sterke afhankelijkheid van bijvoorbeeld grootschalige distributie kan een regionale economie op termijn kwetsbaar maken. Tegelijkertijd legt het een bovenmatige grote druk op de regionale arbeidsmarkt, de woningmarkt, de leefomgeving, energie, water en het lokale wegennet.

8) Een ruimtelijke strategie gebaseerd op regionale spreiding en concentratie op geschikte werklocaties biedt de meeste voordelen voor bedrijven, de lokale, regionale en nationale economie en de samenleving

Het op een verstandige wijze ruimtelijk clusteren van grootschalige bedrijfsvestigingen gaat uit van een benadering met expliciet oog voor:

- bedrijfsspecifieke locatiefactoren en de optimale locatie voor grootschalige bedrijven
- het vergroten van efficiëntie en duurzaamheid in bedrijfsvoering en benutting van infrastructuur en energie
- het belang van posities in (internationale) productie- en distributieketens
- de noodzaak van het ruimtelijk accommoderen van typen grootschalige distributie ten behoeve van het functioneren van de economie en de samenleving
- het versterken van regionaal economische ecosystemen en voorkomen van afwenteling
- de ontwikkeling van economisch gevarieerde en strategisch gelegen bedrijventerreinen

Gebaseerd op bovenstaande punten biedt een verspreid ruimtelijke patroon van grootschalige bedrijfsvestigingen over Nederland de meeste voordelen voor bedrijven, economie en samenleving.

9) Grootschalige bedrijfsvestigingen kunnen negatieve leefbaarheids-effecten veroorzaken, maar goede ruimtelijke inpassing kan dit mitigeren

Een zorgvuldige ruimtelijke inpassing van individuele grootschalige bedrijfsvestigingen is altijd van belang, ongeacht de wijze van (sturing op) ruimtelijke clustering. Het concentreren van grootschalige bedrijfsvestigingen op daarvoor geschikte bedrijventerreinen is het uitgangspunt om de potentieel negatieve omgevingseffecten zo goed mogelijk te beperken en te voorkomen dat vestigingen verspreid in het landschap en op onhandige locaties in dorpen en steden terecht komen.

10) Het is essentieel om te streven naar gevarieerde bedrijventerreinen waarin verschillende soorten bedrijven -groot en klein, productie en logistiek- naast elkaar bestaan

Het afzonderen van grootschalige bedrijfsvestigingen van andere bedrijven door ruimtelijke clustering leidt tot onnodige uitdagingen voor bedrijven, de regionale economie en de samenleving. Daarom is het essentieel om te streven naar gevarieerde bedrijventerreinen waarin verschillende soorten bedrijven – groot en klein, productie en logistiek – naast elkaar bestaan. Het biedt voordelen in het kader van kennisuitwisseling, innovatiemogelijkheden en productiviteitsverhoging omdat ketenpartners nabij zijn. Economische diversiteit biedt ook voordelen ten aanzien van efficiëntere samenwerking en het delen van middelen, bijvoorbeeld restwarmte van de industrie of duurzame energieopwekking op logistieke daken. Door typen bedrijven strategisch te mengen en synergiën te benutten, worden bedrijventerreinen duurzamer en economisch toekomstbestendig. Dit draagt niet alleen bij aan een gezonde bedrijfsomgeving, maar versterkt ook (toekomstbestendigheid van) de regionale economie en maakt bedrijventerreinen veerkrachtiger voor toekomstige ontwikkelingen.

Aanbevelingen

1) Meenemen conclusies onderzoek in de verdere uitwerking van de nationale Ruimtelijk Economische Visie

Vanuit een nationaal perspectief is het belangrijk om in de Ruimtelijk Economische Visie ten minste te benadrukken dat:

- grootschalige bedrijfsvestigingen nodig zijn en blijven voor de Nederlandse economische ontwikkeling en het soepel functioneren van de samenleving, met daarbinnen aandacht voor bedrijfseconomische marktoverwegingen;
- de ideale vestigingsplaatskeuze voor bedrijven sterk verschilt en van cruciaal belang is om efficiënt en duurzaam te kunnen opereren;
- de vraag naar ruimte vooral ontstaat in regio's met economische- en bevolkingsgroei en dat daar ook het aanbod gevonden moet worden;
- een regionaal ruimtelijke spreiding van grote bedrijfsvestigingen het meest recht doet aan: marktlogica van bedrijven zelf, sterke en diverse economische regio's zonder afwenteling en het behoud van posities in belangrijke productie- en distributie ketens;
- selectief vestigingsbeleid mede moet gebeuren op basis van economische criteria met oog voor regionale doelen en een wenselijk samenhangend (inter)nationaal systeem. Het is ondoenlijk en onwenselijk om nationaal te sturen op bedrijfsspecifieke afwegingen of om grip te krijgen op ontwikkeling van productie- en distributie ketens.

2) Via de Ruimtelijk Economische Visie richting Nota Ruimte zo veel mogelijk aansturen op het maken van keuzes die een evenwichtige regionale ruimtelijke spreiding van grootschalige bedrijfsvestigingen bevorderen

Een regionale ruimtelijke spreiding met concentratie voor grote bedrijfsvestigingen op strategische locaties biedt de meeste voordelen. Ruimtelijke clustering werkt alleen als het aansluit op sectorlogica en locatiecriteria van individuele bedrijven. Zet daarom in op deze 'natuurlijke' wijze van clustering met oog voor bedrijfseconomische (regionale) kernmerken en economische specialisaties.

Het te geforceerd centraal ruimtelijk clusteren druist in tegen wat bedrijven willen, het vergroot economische inefficiëntie (niet duurzaam) en het beperkt regionaal economische ontwikkeling. Breng voorliggend economisch perspectief op grootschalige bedrijfsvestigingen en clustering in binnen het proces van de Nota Ruimte en lever de onderliggende argumentatie. Benadruk dat het niet (of te beperkt) accommoderen van grote bedrijven zeer onverstandig is en niet alleen bedrijven raakt, maar ook de brede economie (MKB) en samenleving.

3) Maak voor decentrale overheden duidelijk wat vanuit een nationale optiek belangrijk is bij het accommoderen en integraal afwegen van grootschalige bedrijfsvestigingen

De conclusies van onderhavig onderzoek geven inzicht in overwegingen van grootschalige bedrijven en bieden aanknopingspunten voor overheidssturing met oog voor de (ruimtelijke) overwegingen van grootschalige bedrijven en met oog voor effecten op de nationale- en regionale economie.

Vervolg op volgende pagina.

Op basis van de aangeleverde beleidsinformatie kan het Ministerie van Economische Zaken de dialoog aangaan met decentrale overheden en andere departementen. In de huidige manier van werken van decentrale overheden zijn veel zaken al georganiseerd. In de dialoog met decentrale overheden en andere departementen is het van belang om rekening te houden met in ieder geval de volgende vijf onderwerpen:

- *Ruimte*: voldoende grootschalige ruimte blijven creëren op goed gelegen bestaande en nieuwe bedrijventerreinen, zeker in de regio's waar veel vraag wordt verwacht (en waar de ruimtedruk ook het grootst is). Uitwijken naar andere delen van Nederland is voor veel bedrijven niet mogelijk (inefficiënt en niet duurzaam), maar we hebben deze bedrijven wel nodig.
- *Clusteren*: regionaal ruimtelijk spreiding met concentratie voor grote bedrijfsvestigingen op strategische locaties biedt de meeste voordelen (dat is nu feitelijk al de werkwijze). Ruimtelijke clustering werkt alleen als het goed aansluit op logica en locatiecriteria van individuele bedrijven.
- *Distributie*: naast praktische belemmeringen die realisatie van nieuwe locaties bemoeilijken, speelt ook de veranderende houding van lokale overheden ten aanzien van grootschalige distributie een belangrijke rol. Het uitsluiten van alle grootschalige handels- en distributievevestigingen is ongewenst en schadelijk voor de regionale en nationale economie, omdat veel economische activiteiten afhankelijk zijn van de logistiek. De optelsom van regionale keuzes kan conflicteren met het nationale belang én regionale belangen.

- *Selectief vestigingsbeleid*: is niet verkeerd, maar het moet op basis van economische criteria met oog voor regionale doelen en een wenselijk samenhangend (inter)nationaal systeem. Het is essentieel om de voordelen en nadelen breed af te wegen en tegelijkertijd ruimtelijk-economisch micromanagement te voorkomen. Het is niet aan de Rijksoverheid om te bepalen wat de beste regio is voor een bedrijf, maar ze kan wel reële eisen stellen aan de bedrijfslocatie.
- *Diversiteit*: streven naar gevarieerde bedrijventerreinen waarin verschillende soorten bedrijven – groot en klein, productie en logistiek – naast elkaar bestaan. Diversiteit op een bedrijventerrein biedt belangrijke voordelen.

4) Benadrukken dat economische aspecten altijd een rol moeten spelen in de afweging om een grootschalige bedrijf te accommoderen

Een toekomstgerichte afweging van grootschalige bedrijfsvestigingen vereist een integrale benadering, waarin zowel ruimtelijke als economische effecten worden meegewogen. Hierin dienen lokale, regionale én nationale belangen meegenomen te worden. Afwegingen op basis van alléén ruimtelijke (of economische) effecten is ongewenst.

Het is belangrijk om als onderdeel van de dialoog binnen het Rijk (Ministeries van EZ, I&W en VRO) en ook met decentrale overheden scherp te zijn op het feit dat de positieve (indirecte of lange termijn) economische effecten van een grootschalige bedrijfsvestiging minder eenvoudig 'hard' te maken zijn dan de (directe) negatieve leefbaarheidseffecten.