Provincie Noord-Brabant

Brabantlaan 1
Postbus 90151
5200 MC 's-Hertogenbosch
Telefoon (073) 681 28 12
Fax (073) 614 11 15
info@brabant.nl
www.brabant.nl
IBAN NL86INGB0674560043

Statenfractie Partij voor de Dieren
De heer ir. M.C. van der Wel
Postbus 90151
5200 MC 's-HERTOGENBOSCH

Onderwerp
Beantwoording schriftelijke vragen van de Statenfractie Partij voor de Dieren over het persbericht van GS over de berichtgeving aangaande de *second opinion* 'Logistiek Park Moerdijk'

Datum
14 januari 2014
Ons kenmerk
C2138687/3520141
Uw kenmerk
-
Contactpersoon
F.G. Veurink
Cluster
Ruimte
Telefoon
(06) 52 79 40 26
Fax
(073) 680 76 45
Bijlage(n)
2
E-mail
FVeurink@brabant.nl

Geachte heer Van der Wel,

Bij brief van 20 december 2013, ingekomen op 20 december 2013, heeft u namens de Partij voor de Dieren fractie op grond van het Reglement van Orde voor Provinciale Staten schriftelijke vragen gesteld.

Wij beantwoorden deze vragen als volgt.

1. Deelt u onze mening dat de commissie de ontwikkeling van het LPM juist niet onderschrijft, aangezien zij geen inhoudelijk oordeel velt over het logistiek park Moerdijk? Zo nee, waarom niet? Zo ja, waarom?
Antwoord:
Nee, die mening delen wij niet. Uit de strekking van de second opinion maken wij op dat de commissie goede mogelijkheden ziet voor de ontwikkeling van een logistiek park langs de A16/A17, ten zuiden van het bestaande Zeehaven- en industrieterrein Moerdijk. Wij wijzen hierbij op de volgende passages uit de second opinion:

- De commissie onderschrijft volledig het uitgangspunt dat Brabant een sterke positie en potentie in logistiek heeft. De ambitie van Brabant om een duurzame topregio in de logistiek te zijn, is naar de mening van de commissie terecht en haalbaar. Het bieden van ruimte voor grootschalige logistiek, gekoppeld aan Brabant's enige zeehaven en grootste extended gate van de regio past in deze ambitie en versterkt ook de positie van het Moerdijkse havencomplex.
- De commissie is van mening dat LPM in potentie een sterk aanbod heeft, maar geen 'unieke positie' (zoals verwoord in het STEC rapport) in het VAL / VAS segment. LPM is naar de mening van de commissie met name sterk voor logistieke activiteiten voor producten met een

Het provinciehuis is vanaf het centraal station bereikbaar met stadsbus, lijn 61 en 64, halte Provinciehuis, met de NS Zonetaxi en met de OV-fiets.

relatief lage omloopsnelheid en voor logistieke ketens waarin de nabijheid van zeehavens relevant is.
- De duurzame ontwikkeling van LPM zou sterk gebaat zijn met het benutten van onderlinge relaties tussen bestaande vestigingen opdat op die manier een cluster wordt gecreëerd dat meer is dan de som van de delen, met positieve impact op de verdere ontwikkeling van know how en innovatie.
- Naar het oordeel van de commissie is het positieve scenario dat naar voren komt uit de Stec rapporten wel mogelijk, maar niet waarschijnlijk. Naar het oordeel van de commissie is het evenzeer mogelijk dat LPM in een langzamer tempo uitgegeven wordt en deels aan activiteiten buiten de precies omschreven doelgroep (VAL / VAS).

2. Deelt u onze mening, dat wanneer u er niet in slaagt om tegemoet te komen aan de aanbevelingen van de commissie, daarmee het LPM geen bestaansrecht meer heeft? Zo nee, waarom niet?
Antwoord:
Nee, deze mening delen wij niet. Het merendeel van de aanbevelingen wil het college overnemen. Daar waar wij afwijken van de aanbevelingen worden we gesteund door onze adviseurs.
Op dit moment zijn er al partijen die interesse hebben getoond voor de ontwikkeling van LPM.

3. Bent u van mening dat planning zoals u die voor ogen heeft aangaande de ter inzagelegging van het ontwerp inpassingsplan en het vaststellen van het definitieve inpassingsplan, mede in het licht de inhoud van de second opinion, nog realistisch is? Zo ja, waarom?
Antwoord:
Ja, wij zien goede mogelijkheden om het ontwerp inpassingsplan voor LPM aan te passen aan de second opinion en het aangepaste ontwerp inpassingsplan nog voor de zomervakantie dit jaar ter inzage te leggen. De belangrijkste kanttekening en aanbevelingen uit de second opinion zijn in drie hoofdthema's onder te brengen:
1. De commissie adviseert meer flexibiliteit in het definiëren van de doelgroep voor LPM.
2. Het is mogelijk dat LPM ontwikkeld wordt binnen tien jaar. Dit is echter onzeker. Een termijn van 15 jaar en mogelijk zelfs 20 jaar acht de commissie reëler. Er wordt voorgesteld om een fasering aan te brengen.
3. De uitgifteprijs waarvoor LPM in de markt wordt gezet (gemiddeld 150 euro per vierkante meter) vindt de commissie erg hoog. Dit kan de ontwikkeling van LPM frustreren.

Graag lichten wij kort toe hoe we deze kanttekening en aanbevelingen willen verwerken in het thans opgestelde ontwerp inpassingsplan voor LPM.
Met de eerste kanttekening stelt de commissie vraagtekens bij de grootte als het relevante criterium. Daarbij vraagt zij zich af waarom bijvoorbeeld een criterium als synergie met andere bedrijven niet expliciet wordt meegenomen.

Deze kritische kanttekening van de commissie wordt onderkend. De primaire doelgroep is en moet wel grootschalige logistieke bedrijven (groter dan 5 hectare) zijn die een waarde toevoegen. Dit is ook de insteek zoals bestuurlijk overeen gekomen met de gemeente Moerdijk en het Rijk. In de bestuursovereenkomst is echter ook expliciet benoemd dat de voorwaarden voor onderlinge samenwerking en synergie tussen logistieke dienstverleners zoveel mogelijk moeten worden benut. In deze nuanceringen zie wij mogelijkheden tot aanpassing van de doelgroep voor LPM in lijn met de second opinion.

Wat betreft de enge definiëring van de doelgroep stelt de commissie in de second opinion ook vraagtekens bij de invulling van de term 'kadefaciliteiten aan diep vaarwater'. Concreet geeft zij op dit punt aan: *De formulering 'voor zover het gaat om logistieke bedrijven die vanwege de aard van hun bedrijfsvoering aangewezen zijn op de nabijheid van kadefaciliteiten langs diep vaarwater' is ongelukkig: de kern van Moerdijk als extended gate is de verbinding met Antwerpen en Rotterdam via de binnenvaart.*
De commissie heeft zich hier gebaseerd op het rapport van Stec Groep over het onderzoek naar de marktvraag. Daar is inderdaad deze formulering gehanteerd. Dit in tegenstelling tot het ontwerp inpassingsplan zelf en de bijbehorende planregels, waarin wel de relatie is gelegd met de ligging nabij het bestaande Zeehaven- en industrieterrein Moerdijk. Op dit punt behoeven het ontwerp inpassingsplan en de planregels dus geen aanpassing.

De tweede kanttekening en aanbeveling van de commissie richt zich op de gehanteerde ontwikkelperiode van tien jaar. Het onderbouwen van een ontwikkelperiode voor LPM van 10 jaar is vooral juridisch ingegeven. In de regel kan in één plan slechts datgene rechtstreeks bestemd worden, wat ook binnen de planperiode van 10 jaar gerealiseerd kan worden. Daardoor is de focus gericht geweest op deze termijn. Onderkend wordt dat het ook langer kan duren. Ingezet wordt op het opnemen van het inpassingsplan voor LPM in het Besluit Crisis- en herstelwet (9e tranche). Zo kan een langere ontwikkelperiode juridisch geborgd worden. Tevens zal het onderzoek naar 'nut en noodzaak' aangepast worden, rekening houdend met de second opinion.
Een langere uitgiftetermijn heeft geen consequenties voor Havenschap Moerdijk. Zij ging in haar business case voor het LPM ook uit van een uitgiftetermijn van 15 en 20 jaar.

Bij de tweede kanttekening en aanbeveling van de onderzoekscommissie wordt ook nog voorgesteld om een fasering aan te brengen. In het huidige concept ontwerp Exploitatieplan is inmiddels voorzien in een fasering.

De derde kanttekening van de onderzoekscommissie heeft geen directe gevolgen voor de opzet van het provinciale inpassingsplan. Deze kanttekening heeft vooral betrekking op de financiële positie van Havenschap Moerdijk.

Voor de ontwikkeling van LPM is door Havenschap Moerdijk een business case opgesteld. In deze business case zijn scenario's doorgerekend uitgaande van een uitgifteprijs van 150 euro per vierkante meter (niet geïndexeerd) en een ontwikkelperiode van respectievelijk 10, 15 en 20 jaar. Deze scenario's laten een sluitende exploitatie zien.
Om aan te kunnen geven in hoeverre de business case robuust genoeg is voor de risico's geschetst in de second opinion, heeft Havenschap Moerdijk op verzoek van de commissie een extra scenario doorgerekend. De commissie heeft gevraagd om daarbij uit te gaan van een ontwikkelperiode van 20 jaar en een uitgifteprijs van 100 euro per vierkante meter. Tevens is verzocht om de afdrachten in het kader van Moerdijk Meer Mogelijk buiten beschouwing te laten. Dit om inzicht te krijgen in hoeverre de ontwikkeling van LPM puur bedrijfseconomisch gezien haalbaar is. Deze extra rekenslag laat een sluitende begroting zien (netto contante waarde van circa 1,5 miljoen euro).

Overigens acht Havenschap Moerdijk een uitgifteprijs van 150 euro per vierkante meter nog steeds realistisch. Wij verwijzen hiervoor naar de brief met reactie op de second opinion van de directie van Havenschap Moerdijk (d.d. 10 januari 2014) die als bijlage bijgevoegd.

Stec Groep BV heeft ook gereageerd op de second opinion. Deze reactie (brief van 8 januari 2014) treft u als bijlage aan bij deze brief.

4. Bent u van mening dat de oorspronkelijke criteria voor het logistieke park zoals geformuleerd (zoals oppervlaktes van minimaal 5 ha, de havengebondenheid en gebruik door VAL bedrijven) moeten worden losgelaten om een sluitende business case voor het ontwikkeling van het LPM te bereiken? Zo ja, welke eisen wilt u aanpassen, en op welke gronden? Zo nee, waarom niet?
Antwoord:
Nee, de door Havenschap Moerdijk opgestelde business case voor de ontwikkeling van LPM uitgaande van de oorspronkelijke criteria is sluitend. Zoals aangegeven bij vraag 3 is Havenschap Moerdijk daarin al uitgegaan van een uitgiftetermijn van 15 tot 20 jaar.

5. Bent u met ons van mening dat, gezien de kritische second opinion Logistiek Park Moerdijk, voor het project Logistiek Park Moerdijk een nieuw programma van eisen moet worden geformuleerd? Zo nee, waarom niet?
Antwoord:
Nee, zoals aangegeven bij de beantwoording van vraag 3 is in de bestuursovereenkomst ook expliciet benoemd dat de voorwaarden voor onderlinge samenwerking en synergie tussen logistieke dienstverleners zoveel mogelijk moeten worden benut. In deze nuanceringen zie wij mogelijkheden tot aanpassing van de doelgroep voor LPM in lijn met de second opinion.

6. Bent u met ons van mening dat, gezien de kritische second opinion Logistiek Park Moerdijk, er op basis van een nieuw programma een nieuw ontwerp, een nieuw inpassingsplan en een nieuwe financiële risico analyse nodig is voor het project Logistiek Park Moerdijk? Zo nee, waarom niet?

Antwoord:
Nee, zie ons antwoord op vraag 5.

Gedeputeerde Staten van Noord-Brabant,

Voorzitter, Secretaris,

havenschap
MOERDIJK

Provincie Noord-Brabant
T.a.v. het college van Gedeputeerde Staten
Postbus 90151
5200 MC 'S-HERTOGENBOSCH

uw kenmerk	uw brief van	ons kenmerk	behandeld door	datum
		FO/JV/003194	F.J. van den Oever	10 januari 2014

onderwerp

reactie Havenschap Moerdijk op second opinion LPM

Geacht College,

In deze brief geven wij u onze reactie op de bevindingen van de onderzoekscommissie onder leiding van dhr. Prof. Dr. Peter de Langen, die in uw opdracht een second opinion heeft uitgevoerd op het onderzoek van Stec Groep naar nut en noodzaak van Logistiek Park Moerdijk. Onze reactie, hieronder puntsgewijs weergegeven, richt zich specifiek op de bevindingen van de onderzoekscommissie over de business case die het Havenschap Moerdijk heeft opgesteld voor de ontwikkeling van het Logistiek Park Moerdijk (LPM).

De commissie acht de grondprijs van E 150 per m2 hoog
De commissie acht de in de business case gehanteerde grondprijs van E 150 per m2 hoog.

Deze prijs is tot stand gekomen door gebruik te maken van de zgn. residuele grondprijsmethodiek. Deze methodiek berekent realistische prijzen op basis van bouwkosten en huurprijzen.

Vervolgens is deze prijs middels marktconsultaties voorgelegd aan zowel logistieke ontwikkelaars, beleggers als eindgebruikers. De algemene conclusies uit deze marktconsultaties luidde: de grondprijs van E 150 per m2 zit aan de bovenkant van de markt, maar is realistisch.

De commissie vergelijkt de grondprijs met die van andere Nederlandse toplocaties. Dit lijkt ons realistisch en bevestigt het beeld dat wij hebben. Met een prijs van E 150 per m2 bevinden wij ons binnen de range van prijzen van de toplocaties in Nederland die, zoals door de commissie geschetst, tussen de E 125 en E 150 per m2 bedragen.

Havenschap Moerdijk
Plaza 3, Havennummer 001
Postbus 17 4780 AA Moerdijk
Tel. +31(0)168 38 88 88 Fax +31(0)168 38 88 99
E-mail: portoffice@havenschapmoerdijk.nl

Tot slot moet bij dit punt worden opgemerkt dat in de huidige business case de uitgifteprijzen veiligheidshalve niet zijn geïndexeerd gedurende de gehele looptijd. Ook blijft het resultaat van de business case bij de aan u voorgelegde verlengde uitgifte termijnen van 15 en 20 jaar, inclusief de afdrachten in het kader van Moerdijk Meer Mogelijk, positief.

Feitelijke prijs in onderhandeling bepaald
Terecht merkt de commissie op dat de grondprijs een vergelijkbaar criterium is dat veel aandacht krijgt, ook al is feitelijk het aandeel ervan in de totale kosten beperkt. De uiteindelijke prijs wordt aldus de commissie in het proces tussen aanbieder en afnemer in onderhandeling bepaald.

In een scenario waarin uit wordt gegaan van een uitgifteprijs van E 125 per m2 met een looptijd van 15 jaar sluit de business case positief. Hierin zijn ook alle afdrachten in het kader van Moerdijk Meer Mogelijk voorzien. Pas na 15 jaar moet een beroep gedaan worden op het weerstandsvermogen van het Havenschap, maar zijn de bedragen ruim binnen de afgesproken marges.

Uiteraard biedt ook de kostenkant van de business case nog sturingsmogelijkheden om het resultaat positief te beïnvloeden.

Fors lagere grondprijs van E 100 per m2 niet marktconform: risico op staatssteun
Gezien bovenstaande argumenten is het Havenschap van mening dat een uitgifteprijs van
E 100 per m2 niet marktconform is voor het LPM. Het hanteren van deze prijs zou ons inziens tot het risico van ongeoorloofde staatssteun kunnen leiden. Zeker als we in ogenschouw nemen dat de gerealiseerde uitgifteprijs over de afgelopen jaren op het haven- en industrieterrein tussen de E 160 en E 185 per m2 bedroeg.

Het Havenschap Moerdijk is een gemeenschappelijke regeling en zal derhalve bij iedere nieuwe uitgifte de marktconformiteit van haar transactie aan moeten tonen, om te bewijzen dar er geen sprake is van ongeoorloofde staatssteun.

Onder staatssteun wordt in dit verband verstaan het verkopen van grond (door een openbaar lichaam) tegen een gunstiger prijs dan de marktprijs, waardoor een onderneming wordt begunstigd ten opzichte van haar concurrenten. Dit beginsel is verankerd in de artikelen 107 en 108 van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie.

havenschap MOERDIJK

Tot zover de reactie van het Havenschap Moerdijk op de business case in de rapportage van de commissie.

Met vriendelijke groet,

F.J. van den Oever

Directeur Havenschap Moerdijk

stec
groep

Gedeputeerde Staten van Noord-Brabant
Postbus 90151
5200 MC 's-Hertogenbosch

Datum : 8 januari 2014
Onze referentie : G-001
Onderwerp : reactie Stec Groep op second opinion LPM

Geacht college,

Op 18 december heeft een onafhankelijk commissie het onderzoek van Stec Groep naar de nut en noodzaak van Logistiek Park Moerdijk onderzocht. Stec Groep is op twee momenten geconsulteerd, namelijk om een nadere toelichting te geven op de eigen rapportage (eind oktober) en om een reactie te geven op de concept-rapportage van de commissie (begin december).

In deze brief een toelichting op de totstandkoming van het nut en noodzaak onderzoek en een reactie op de resultaten van de onderzoekscommissie.

Uitgangspunten onderzoek nut en noodzaak

- De provincie Noord-Brabant heeft Stec Groep in 2013 gevraagd om onderzoek te doen naar de marktpotentie van Logistiek Park Moerdijk. Ook is Stec Groep gevraagd de effectenstudie van DHV uit 2006 te actualiseren. De elementen en aspecten voor LPM zoals benoemd in het Publiek Programma van Eisen (PPvE) en het (concept) provinciaal inpassingsplan (PIP) vormden uitgangspunt voor Stec Groep in beide studies. Het onderzoek over nut en noodzaak is een belangrijke onderlegger voor het PIP.
- Stec Groep gaat in haar onderzoek uit van gangbare rekenmethodieken, marktcijfers en –trends, onderzoek van derden en eigen onderzoek naar locatiedynamiek in Nederland.
- Aan Stec Groep is expliciet niet gevraagd om de plannen voor LPM en de afspraken die hieraan ten grondslag liggen onder de loep te nemen. Stec Groep geeft in haar advies dan ook puur een inschatting van de marktpotentie en het werkgelegenheidseffect van LPM. Aan de conclusies die hieraan verbonden zijn geeft Stec Groep wel succes- en randvoorwaarden mee, maar binnen de scope van de opdracht is geen advies gegeven over aanpassing of inpassing van het plan.

Reactie op resultaten onderzoekscommissie
In de rapportage van de commissie staan diverse bruikbare aanknopingspunten die het plan voor LPM kunnen versterken.

- Met name de aanbeveling om de doelgroep minder eng te definieren (en dus meerdere vormen van logistiek en aanverwante activiteiten toe te staan) biedt kansen voor het ontwikkelen van een (nog) sterke(re) locatie, die maximaal inspeelt op de veranderende marktvraag. Tegelijkertijd merken we hierbij op dat LPM hierdoor wel meer concurreert met andere locaties in de regio. De opgave om op de totale bedrijventerreinenmarkt van West- en Midden-Brabant tot een reductie van het aanbod te komen – er is immers kwantitatief sprake van een fors overaanbod – blijft hiermee bestaan en wordt hierdoor nog noodzakelijker.
- Bovendien onderschrijft Stec Groep de aanbeveling om rekening te houden met een gefaseerde ontwikkeling van LPM, aangezien de raming van de marktpotentie op lange termijn onzeker is. In de nut- en noodzaak rapportage van Stec Groep wordt dit ook al als succes- en randvoorwaarde benoemd. Immers de raming kijkt 10 jaar vooruit en fluctuaties in de vraag kunnen ervoor zorgen dat de werkelijke uitgifte sneller of juist langzamer gaat.
- Een derde aanbeveling die Stec Groep onderschrijft is de governance van de exploitatie van LPM. De commissie geeft aan een gezamenlijke exploitatie, risico delen met marktpartijen en het gebruik maken van expertise binnen de havens van Antwerpen en Rotterdam als extra succesvoorwaarde voor de ontwikkeling van LPM te zien. Stec Groep onderschrijft deze optimalisaties en vult deze aan met een sterke (dedicated) inzet op marketing en acquisitie om de locatie op de kaart te zetten. De inzet op de vestiging van een aansprekende launching customer waar de commissie op wijst is een middel om de locatie echt op de kaart te zetten ('kop eraf' betekent vaak dat de locatie zichzelf bewezen heeft als vestigingslocatie en dat er meer vestigers volgen). Overigens zien wij een launching cutomer niet als een voorwaarde voor de ontwikkeling van LPM. Een dergelijk bedrijf zal zich in de regel snel willen vestigen (<4-6 maanden) en niet eerst langere tijd willen wachten op een nog te doorlopen ontwikkeling (>1 jaar).

Een aantal conclusies van de commissie onderschrijft Stec Groep niet of deels.

- De conclusie dat de planvorming en argumentatie voor LPM slechts beperkt rekening houdt met de economische ontwikkeling op lange termijn en dat er sprake is van planvorming die past bij de jaren '90 is te kort door de bocht en feitelijk onjuist. Het marktrapport is opgesteld op basis van gangbare rekenmethodes en prognoses in de Bedrijfslocatiemonitor (BLM); bijgesteld ten opzichte van analyses in 2006 en 2010 en uitgaand van een lager groeiscenario vanwege de impact van de langdurige economische crisis. De modellen en prognoses waarop de rapportage is opgesteld, worden ook gehanteerd door Rijk, provincie en regio, en zijn tot op heden de meest betrouwbare gebleken

(over een langere periode wordt immers rekening gehouden met hogere en lagere groeicijfers voor de economie).

- Bovendien is bij het opstellen van het nut en noodzaak onderzoek conform de Ladder voor Duurzame Verstedelijking gewerkt. Bij het toepassen van deze Ladder wordt eerst gekeken naar de behoefte aan uitbreidingsruimte (trede 1), daarna naar het bestaande aanbod dat eventueel geschikt gemaakt kan worden voor de doelgroep (trede 2) en pas daarna wordt gekeken naar nieuw te ontwikkelen bedrijfsgrond (trede 3), waarbij deze zoveel als mogelijk bij multimodaal ontsloten locaties gerealiseerd moet worden.
- Uit de analyses blijkt dat de vraag vanuit de logistieke sector relatief constant is tijdens zowel economische groei als krimp. Juist de afgelopen jaren waarin veel bedrijven een rem zetten op uitbreidingsplannen zien we dat de logistiek dynamiek blijft vertonen. Wat wel opvalt is dat het karakter van de vraag verandert, van uitbreiding naar consolidatie, en dat het type activiteit verandert, van warehousing/opslag naar het logistieke dienstverlening en VAL.
- Op basis van diverse recent verschenen marktrapporten over de logistieke markt (bijvoorbeeld van Prologis, 2013; Jones Lang Lasalle, 2013; CBRE, 2013 en BCI, 2012) achten we het aannemelijk dat de vraag naar logistieke kavels ook in de toekomst in voldoende mate aanwezig is. Het relatieve aandeel van de logistiek in de totale vraag naar bedrijventerreinen wordt misschien nog wel groter. Immers logistieke centra worden aanmerkelijk groter, zo blijkt uit onderzoek van Stec Groep (2000-2013) en Jones Lang Lasalle (2013).
- De kritische noot over de methodiek van ramen van de bedrijfsruimtevraag herkennen we niet. Immers, zoals hierboven beschreven gaan we uit van de Ladder voor Duurzame Verstedelijking. Om een en ander in perspectief te plaatsen de volgende vereenvoudigde berekening:
    - De uitgifte in Midden- en West-Brabant kent sinds 2009 een dip met lage uitgiftecijfers. Echter, 2012 kenmerkte zich door een hoog uitgiftecijfer. Cijfers over 2013 zijn nog niet bekend, maar verwacht wordt dat het niveau van 2012 wederom gehaald wordt. Over een periode vanaf 2001 bedroeg de gemiddelde uitgifte in Midden- en West-Brabant circa 60 hectare per jaar, inclusief 2 economisch mindere perioden (2004-2006 en 2009-2012).
    - Indien we dit scenario doortrekken moet rekening gehouden worden met een vraag tot en met 2024 van circa 600 hectare. Dit ligt hoger dan de in de nut en noodzaak geraamde 540 hectare vraag naar bedrijventerrein (uit alle sectoren) voor Midden- en West-Brabant op basis van de BLM.
    - Op basis van de markttrends achten we het aannemelijk dat de logistiek een steeds groter percentage voor rekening neemt (sinds 2009 is circa 70-80% van de uitgifte op bedrijventerreinen in Midden- en West-Brabant uitgegeven aan logistieke activiteiten).
    - Indien we uitgaan van een aandeel van 50% betekent dat een vraag van circa 300 hectare vanuit de sector logistiek tot en met 2024 in Midden- en

West-Brabant. Dit is exclusief extra vraag door beleidsambities en vergelijkbaar aan de geraamde vraag naar logistiek in de rapportage van Stec Groep.
  - Waar we ons wel in herkennen is het aspect fasering. Het moet mogelijk zijn om bij tegenvallende vraag een kleinere locatie te realiseren.
- Bovendien stelt de commissie dat er onvoldoende rekening is gehouden met alternatieve vestigingslocaties in de regio of daarbuiten. Dit is feitelijk onjuist. Stec Groep heeft een in zijn nut en noodzaak onderzoek een afgewogen analyse gemaakt van – in potentie – concurrerende locaties. In de concurrentieanalyse (bijlage bij de hoofdrapportage) wordt hier uitgebreid op ingegaan. Stec Groep is van mening dat nauwkeurig gekeken is naar (direct) beschikbare hectaren bedrijventerrein (particulier en privaat) en leegstaande panden die geschikt zijn voor het faciliteren van de LPM-doelgroep. Praktisch probleem dat zich voordoet is dat diverse locaties op dit moment niet geschikt zijn voor de huisvesting van dergelijke (grote) logistieke activiteiten. Op basis van deze analyse is een aandeel berekend voor LPM en een aandeel voor andere bedrijventerreinen. De afspraken die de provincie heeft gemaakt met de regio over de vestiging van de LPM-doelgroep zijn hierbij ook overwogen. Uiteraard moet dit niet de vrije keuze van bedrijven in de weg staan.
- Stec Groep meent dat het oordeel van de commissie dat LPM niet centraal in het afzetgebied ligt eenzijdig is en geen recht doet aan de totale logistieke bedrijfsruimtemarkt nu en in de toekomst. Immers voor logistieke bedrijvigheid met marktgebied Nederland of Benelux/Noord-Frankrijk ligt LPM wel degelijk gunstig. In de praktijk is de concurrentie met de regio Venlo, Duitsland of andere regio's nabij de grens of richting Oost-Europa slechts beperkt zichtbaar. Uit meerjarig onderzoek naar dynamiek onder logistieke bedrijvigheid van Stec Groep blijkt dat vanuit een distributiemodel gekeken wordt naar de ideale vestigingsregio en daarna naar de meest geschikte locatie. Uit dit onderzoek komt ook naar voren dat de regio Venlo en West-Brabant nauwelijks met elkaar concurreren en eerder complementair aan elkaar zijn. West-Brabant scoort wat dit betreft veel beter voor bedrijven die een (sterke) link hebben met de havens van Rotterdam en Antwerpen (extended gate). Juist voor het versterken van de logistieke positie van Nederland is het goed om in beide regio's sterke locaties voor logistiek te ontwikkelen (uit oogpunt van complementariteit en het kunnen faciliteren van de totale topsector logistiek).
- De commissie is van mening dat de grondprijs voor LPM aan de hoge kant is met € 150 per m². Stec Groep wijst erop dat de prijs tot stand is gekomen door gebruik te maken van de residuele grondprijsmethodiek. Hierbij is gekeken naar realistische prijzen op basis van huurprijzen en bouwkosten. De uitkomst is een prijs die marktconform is. Echter, Stec Groep erkent dat in de onderhandeling en concurrentiestrijd in de huidige markt de prijs een belangrijk criterium is bij de locatiekeuze. Prijs is echter zeker niet het enige argument. De ideale locatie

wordt niet bepaald door simpelweg de grondprijs te vergelijken. Immers, de grondprijs is slechts een beperkt onderdeel van de totale kosten voor een logistiek bedrijf. Een logistiek bedrijf heeft ook te maken met kosten voor arbeid, transportkosten, belastingen, etc.. Ook de te realiseren leveringsbetrouwbaarheid voor een logistiek bedrijf vanaf een bepaalde locatie is een belangrijk criterium. *De locatiekeuze wordt uiteindelijk gemaakt op basis van de kosten van het totale logistieke proces*. Hierdoor kan een bepaalde locatie ondanks een hogere grondprijs toch de voorkeur hebben. Ook het logistiek concept speelt hierin een belangrijke rol. Zo zijn er logistieke bedrijven die vanwege hun logistieke concept perse in of nabij een haven gevestigd willen zijn, ondanks vaak goedkopere locaties in het achterland.

- Een indicatieve berekening van Stec Groep laat zien dat de grondprijs circa 3 tot 6% van de bedrijfskosten bedraagt over een periode van 10 jaar. Bovendien is de grondprijs slechts een *eenmalige uitgave*. Bij het tegen elkaar afwegen van vestigingsplaatsen weegt een eenmalige investering niet op tegen (forse) kostenposten die regelmatig terugkomen, zoals loonkosten, arbeidskosten en belastingen.
- Dat de hoogte van de grondprijs niet van doorslaggevend belang is blijkt juist uit het succes van bijvoorbeeld Venlo. De ontwikkeling die Venlo in de afgelopen 10 tot 15 jaar heeft doorgemaakt is veel positiever dan je op basis van de grondprijs mag verwachten. Deze is immers aanzienlijk hoger dan die in veel van haar Duitse buurgemeenten. Hieruit blijkt dat andere factoren als bijvoorbeeld belastingklimaat en arbeidsmarkt belangrijker zijn.
- De prijs van € 150 per m² moet dan ook gezien worden als een vraagprijs. Een bedrijf wil sowieso onderhandelen over deze prijs. Hier moet ruimte voor zijn. In de businesscase is het dan wel verstandig om rekening te houden met een iets lagere (realisatie)prijs. Advisering hierover behoorde echter niet tot de vraagstelling aan Stec Groep.

Ten aanzien van enkele feitelijke conclusies uit de rapportage van de commissie is Stec Groep het oneens:

- Het statement van de commissie dat de logistieke markt in Nederland een volwassen markt is wordt in recent onderzoek van Prologis (2013, Europe's most desirable logistics locations) tegen gesproken. Hier wordt gesteld dat de logistieke vastgoedmarkt nog niet volwassen is en dat er ruimte is voor uitbreiding (met name in Noordwest-Europa volgens dit onderzoek).
- Bovendien wijst onderzoek van Jones Lang Lasalle (2013, European seaports: the growing logistics opportunity) erop dat door de groei in containervolumes in de grote Europese havens tot 2030 een uitbreidingsbehoefte ontstaat van 20 tot 30 miljoen m² aan distributieruimte in deze havengebieden (+50-60%). LPM kan hier een belangrijke functie in spelen:

- er is immers voldoende ruimte beschikbaar, in tegenstelling tot de haven van Rotterdam;
- de congestie is lager, waardoor kosten en betrouwbaarheid verbeteren;
- de kosten voor grond zijn lager in Moerdijk dan in Rotterdam;
- Moerdijk heeft een sterke link met de haven van Rotterdam (extended gate) wat een concurrentievoordeel betekent voor LPM in relatie tot andere locaties in het achterland;
- de grond kan gekocht worden in plaats van erfpacht in de regio Rotterdam.

- De gepresenteerde cijfers over werkgelegenheid per hectare zoals gepresenteerd door de commissie zijn misleidend. Er worden in de cijfers vooral locaties in Antwerpen en Rotterdam gepresenteerd (hoge mate van automatisering en containeroverslag en -opslag), terwijl cijfers uit 13-jarig onderzoek van Stec Groep – die juist gaan over transacties/werkgelegenheid onder value added logistieke dienstverleners, de doelgroep voor LPM - bekritiseerd worden. De vraag is dus of hier door de commissie niet een vertekend beeld wordt geschetst.
- Ook ten aanzien van het aandeel van Value Added Logistics in de totale logistieke markt is de conclusie van de commissie onvolledig. VAL/VAS is vaak onderdeel van het totale logistieke concept of dienstverlening. Juist in dit onderdeel zit voor veel logistieke partijen de toegevoegde waarde. In de markt zien we dat de belangrijkste overlevingsstrategie voor logistieke bedrijven is om waarde aan een product toe te voegen. Juist bedrijven met een (hoge) VAL-component vertonen dynamiek, zo blijkt uit onderzoek van Stec Groep (2000-2013), BCI (2012), Prologis (2013) en CBRE (2013). Naar de toekomst mag verwacht worden dat het aandeel VAL hoger is en groter wordt binnen het logistieke proces. De geschetste 10% door de commissie geeft een verkeerd beeld over het werkelijke belang van VAL in het totale logistieke bedrijfsproces.

Tot zover onze reactie op de rapportage van de commissie.

Met vriendelijke groet,

Evert-Jan de Kort en Hub Ploem