



Rabobank

Venlo, stad zonder grenzen

Verwachtingen en kansen voor de economische
ontwikkelingen van de regio Venlo

Rabobank Nederland
Directoraat Kennis en Economisch Onderzoek
Rabobank Venlo e.o.
Maart 2008

Inhoudsopgave

1. Voorwoord	5
2. Economisch Venlo in vogelvlucht	7
2.1 Economische groei en welvaart	7
2.2 Karakter van de economie	7
2.3 Belangrijkste pijlers: bouwen op de toekomst	8
2.4 Voorwaardenscheppend beleid	10
3. De Venlose maakindustrie	12
3.1 Inleiding	12
3.2 Economisch belang	12
3.3 SWOT-analyse	13
4. Greenport Venlo	18
4.1 Inleiding	18
4.2 Economisch belang	18
4.3 SWOT-analyse	19
5. Logistiek en groothandel	23
5.1 Inleiding	23
5.2 Economisch belang	23
5.3 SWOT-analyse	24
6. Venlo als koopstad	28
6.1 Inleiding	28
6.2 Economisch belang	28
6.3 SWOT-analyse	29
7. Uitdaging 'Van inkoopstad naar trekpleister'	33
7.1 Voorzichtige veranderingen	33
7.2 Duidelijk doelgroepenbeleid	33
7.3 Profilering koppelen aan de werkelijkheid	34
7.4 Brede effecten	35
8. Uitdaging 'Pilot-stad van Limburg'	36
8.1 Acteren op het wereldtoneel	36
8.2 Voorop lopen in ontwikkelingen	36
8.3 Voortdurend zoeken naar economische versterking	37
8.4 Vertaling van 'pilot-stad' naar de vier economische pijlers	37
8.5 Versterken van het experimentele milieu	38
8.6 Voorbeeldthema's voor experiment en innovatie	39
Synthese	41
De Venlose economie in vogelvlucht	41
Analyse van de vier economische pijlers	41
Vooruitzichten en opgaven	43
Twee uitdagingen	44
Tot besluit	45
Geraadpleegde bronnen	46
Interviews	46
Colofon	47

1. Voorwoord

Voor u ligt het rapport "Venlo, stad zonder grenzen". Een rapport dat is opgesteld door de afdeling Kennis en Economisch Onderzoek van Rabobank Nederland in opdracht van Rabobank Venlo e.o. en mede is gebaseerd op interviews met ondernemers uit de regio, de Kamer van Koophandel en de Gemeente Venlo.

Rabobank Venlo is bijzonder betrokken bij de ontwikkelingen die zich in de Venlose economie voltrekken en de perspectieven die dit voor Venlo en de regio biedt. Ontwikkelingen en perspectieven waarin we ook daadwerkelijk als Rabobank investeren.

De economie van Venlo is zeer dynamisch. De stad groeit gestaag verder op het gebied van logistieke bedrijvigheid en tuinbouw. Investerings in de infrastructuur (A73-Zuid en A74) zorgen voor een verdere verbetering van de ligging en bereikbaarheid van de stad. De stad timmert aan de weg als draaischijf binnen Greenport Venlo. De komst van de Floriade kan daarbij als impuls dienen, maar het evenement biedt de stad ook al eerder en op andere terreinen kansen. Daarnaast realiseert de stad met de Maasboulevard een ingrijpend vernieuwd stadscentrum.

Gezien deze grote bewegingen stelt de Rabobank zich de vraag in welke richting de Venlose economie zich op langere termijn zou moeten ontwikkelen. Voorliggende studie geeft een uitgewerkte beschouwing op deze vraag. Aandacht voor de toekomst van Venlo is nodig aangezien Venlo het zich niet kan veroorloven investeringen in de economie van de stad uit te stellen.

Daarmee zou ze haar eigen duurzame ontwikkeling ondermijnen. Economisch duurzaam in termen van modernisering van de economie gericht op innovatie en ter versterking van haar concurrentiekracht. Sociaal duurzaam waar het gaat om het verhogen van de welvaart en het verkleinen van sociale achterstanden, mede door in een verdere modernisering van de economie te investeren. En ecologisch duurzaam door directe aandacht voor groen en een schone stad, en tijdig en gericht in te zetten op economische vernieuwing, waarmee kan worden voorkomen dat een tegenvallende economie uitmondt in het wegcijferen van natuur- en milieubelangen. Zeker een regio die het Cradle-to-Cradle principe heeft geadopteerd dient hierin voorop te lopen.

Zoals deze visie zal laten zien, heeft Venlo meer dan voldoende aanknopingspunten om haar eigen toekomstperspectief op aantrekkelijke en inspirerende wijze vorm te geven. Bovendien kent de stad een lange traditie om zich op (inter)nationale schaal met de economische top te meten door werk te maken van kansen in de markt en zich een sterke positie te verwerven. Het voortzetten van deze traditie vergt van zowel de lokale overheid, als het bedrijfsleven visie, moed, doorzettingsvermogen en een betere samenwerking en verdeling van taken en verantwoordelijkheden.

Rabobank Venlo hoopt met dit rapport en de daarin uitgewerkte visie een nuttige bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van Venlo en omgeving.

Kortom: inzicht is er nu genoeg, hoog tijd om aan de slag te gaan!

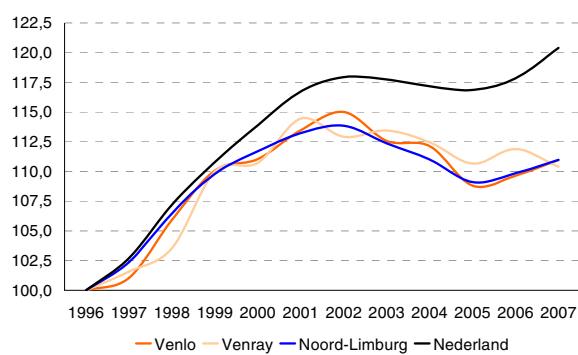
Dick Hak
Algemeen directeur
Rabobank Venlo e.o.

2. Economisch Venlo in vogelvlucht

2.1 Economische groei en welvaart

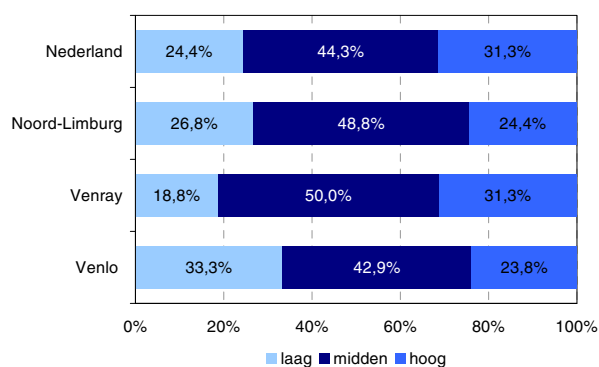
In termen van bruto toegevoegde waarde bedraagt de economische omvang van Noord-Limburg circa € 6,8 miljard (2005). Dat is ongeveer een kwart van de Limburgse en circa 1,5% van de Nederlandse economie. De regio heeft daarmee een verhoudingsgewijs lage ruimtelijk-economische dichtheid. De regionale economie concentreert zich in sterke mate in Venlo: bijna € 3 van de € 6,8 miljard toegevoegde waarde wordt in deze gemeente gerealiseerd. En dat terwijl de gemeente nauwelijks 10% van het regionale grondoppervlak en eenderde van de regionale bevolking omvat.

Figuur 2.1: werkgelegenheidsontwikkeling, 1996-2007
(Index, 1996 = 100)



Bron: LISA, bewerking Rabobank

Figuur 2.2: opleidingsniveau van de beroepsbevolking, 2005 (% van de totale beroepsbevolking)



Bron: CBS, bewerking Rabobank

De economische groei van Noord-Limburg bleef tijdens de afgelopen jaren gemiddeld wat achter bij de Nederlandse en schommelde rond de Limburgse ontwikkeling. De werkgelegenheid kromp de afgelopen vijf jaar met 2,5%, minder snel dan in Limburg als geheel, maar landelijk was nog sprake van ruim 2% groei over de periode 2002-2007 (zie figuur 2.1).

Het Venlose welvaartspeil ligt aanzienlijk lager dan landelijk en provinciaal. Het gemiddelde jaarinkomen per persoon bedroeg in 2004 € 16,4 duizend netto. In Limburg was het gemiddelde inkomen € 17,2 duizend en landelijk € 17,8 duizend. Het benedengemiddelde inkomensniveau hangt voor een deel samen met het relatief lage opleidingsniveau van de Venlose beroepsbevolking (zie figuur 2.2).

2.2 Karakter van de economie

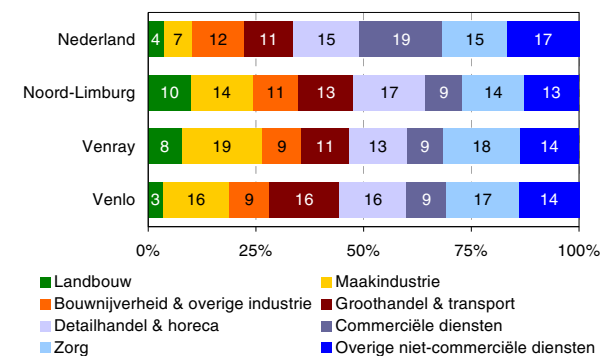
De economische structuur van Venlo en Noord-Limburg kenmerkt zich door een sterke vertegenwoordiging van het MKB met enkele grote trekkers in de industrie, handel en logistiek, zoals Océ, DSV, Seacon, DHL en Xerox. De non-profitsector telt ook enkele grote instellingen in de zorg en het onderwijs. De commerciële dienstverlening is relatief kleinschalig en regionaal gericht van karakter. Een uitgesproken (zakelijke) diensteneconomie is Venlo noch Noord-Limburg in ieder geval niet. De zorgsector is met 17% van de banen een belangrijke werkverschaffer in Venlo, maar heeft geen 'stuwend' karakter en draagt uiteraard niet bij aan de handelsbetrekkingen (export) van de regio. Bovendien is het aandeel van de sector in de totale werkgelegenheid maar iets groter dan gebruikelijk in Nederland (zie figuur 2.3).

In termen van werkgelegenheid zijn de industrie, de handel en de logistieke sector de belangrijkste sectoren in de Venlose economie. Dit zijn tevens de sectoren waarvan het aandeel in de totale werkgelegenheid (ver) boven het landelijke gemiddelde ligt. Dit geldt vooral voor de maakindustrie en de logistiek (groothandel en transport).

De ontwikkeling van deze twee sectoren ging het afgelopen decennium met een sterke ontwikkeling van het areaal bedrijventerrein gepaard. Dit gold vooral voor in de tweede helft van de jaren '90, waarin het netto areaal bedrijventerrein in Venlo met maar liefst 21,5% toenam (zie figuur 2.4). Het netto areaal bedrijventerrein is in de periode 1995-2006 toegenomen van nog geen 700 tot circa 860 hectare. Bovendien is in 2007 met ruim 30 hectare een recordoppervlakte aan bedrijfsgrond verkocht. Al met al is bijna de helft van het Noord-Limburgse areaal in Venlo gelegen.

Figuur 2.3: werkgelegenheidsstructuur, 2006

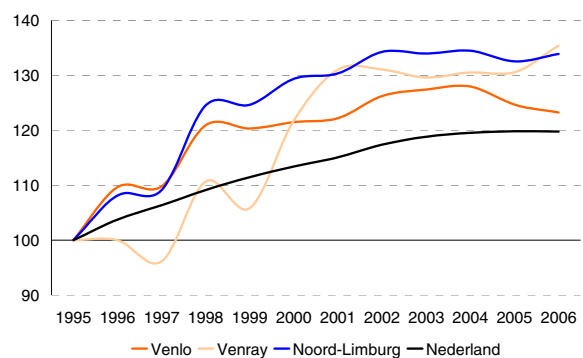
(% van de totale werkgelegenheid)



Bron: LISA, bewerking Rabobank

Figuur 2.4: ontwikkeling netto oppervlakte

bedrijventerrein, 1995-2006 (Index, 1995 = 100)



Bron: VROM/DG Ruimte - IBIS, bewerking Rabobank

2.3 Belangrijkste pijlers: bouwen op de toekomst

In deze studie is ervoor gekozen het economische toekomstperspectief langs vier economische pijlers van de Venlose economie uit te werken. De economische structuur van de stad is daarbij als uitgangspunt gehanteerd. Met de keuze voor de vier pijlers impliceert Rabobank zeker niet dat andere economische activiteiten onbelangrijk zijn voor de huidige en toekomstige Venlose economie. Ze propageert hiermee evenmin een langs afgebakende sectoren speerpuntenbeleid voor de Venlose economie. Uiteindelijk bepaalt de optelsom van individuele ondernemerskansen en -kwaliteiten immers het economische succes van de stad. Daarbij past geen economisch beleid dat voorkeuren uitsprekt of voorrang geeft langs brancheringlijnen.

Wel meent Rabobank dat grote bewegingen die de stad en regio op economisch gebied kunnen verwachten vooral langs deze vier pijlers zullen ontstaan. De navolgende pijlers ziet Rabobank als de belangrijkste krachten achter het economische toekomstperspectief van Venlo:

Maakindustrie

Deze sector heeft Océ als grootste boegbeeld. Maar Venlo en omgeving telt talloze andere grote en kleine bedrijven die actief zijn in de vervaardiging van meubels, rubber- en kunststofproducten, metaalproducten, elektrotechnische producten en apparaten, machines of transportmiddelen. In totaal biedt de maakindustrie de stad Venlo ruim 8.100 banen en de rest van Noord-Limburg nog eens 10.000 banen. Het economische belang houdt echter niet op bij de directe werkverschaffing. De maakindustrie staat bekend als een sector die vanwege omvangrijke inkoop van goederen en diensten voor veel indirecte werkgelegenheid zorgt. Voor een deel gaat het om inkooprelaties

binnen de maakindustrie zelf, maar deels ook om de inkoop van diensten als vervoer, advies, onderzoek, ICT, etc. Niettemin zorgt de sector zelf ook voor omvangrijke waardedoetoevoeging. Het gaat om ca. 12% van de totale toegevoegde waarde van de regionale economie. Het belang van de maakindustrie hangt verder samen met haar zeer sterke exportgerichtheid, waardoor ze een duidelijk stuwend effect op de regionale economie heeft.

Food- en agrisector

Deze is in Venlo zelf sterk vertegenwoordigd via de groothandel, de veilingen, de transportsector en de verwerkende industrie. Venlo is bovendien het geografische handelscentrum van één van de grootste tuinbouwgebieden in Europa: Greenport Venlo. De economische waarde van het regionale tuinbouwcomplex is –met ca. € 1 miljard, excl. het Duitse buurgebied– aanzienlijk. De sector is bovendien zeer exportgericht en zorgt voor enkele tienduizenden banen. Een groot deel van de economische activiteiten in Greenport Venlo vindt buiten Venlo zelf plaats, maar Venlo is wel een belangrijke spil in de regiovoering over en de verdere ontwikkeling van het tuinbouwcomplex. Niet voor niets zien Provincie Limburg en Gemeente Venlo het tuinbouwcomplex als een belangrijke drager van de regionale economie en krijgt het een prominente plaats in het economische beleid toebedeeld.¹

Logistiek en groothandel

Venlo is, na Rotterdam en Schiphol, de derde logistieke ‘hot spot’ van Nederland. Die positie ontleent de stad aan de grote transportstromen die de stad bereiken en passeren en de omvangrijke bedrijvigheid in de handel en logistiek die er is gevestigd. Niet alleen in beeld en ruimtegebruik, maar ook in economische zin. Het gaat in Venlo om ca. 8.400 banen; de helft van de totale werkgelegenheid in de sector in Noord-Limburg. In het nationale ruimtelijk-economische beleid (Pieken in de Delta) wordt –evenals in het beleid van Gemeente en Provincie– de functie van Venlo als logistieke draaischijf geprezen en als een belangrijke economische kracht van de regionale economie aangemerkt.

Consumentendiensten

Venlo heeft een duidelijke regionale centrumfunctie op het gebied van detailhandel, horeca en persoonlijke diensten. Daarbij beperkt de regio zich zeker niet tot Noord-Limburg, maar bestrijkt die ook het Duitse achterland. In termen van waardecreatie neemt de consumentensector een relatief bescheiden positie in de economie in. Van de totale omzet van de Venlose detailhandel, ca. € 750 miljoen², is slechts een beperkt deel toe te wijzen als bruto marge aan de sector zelf. Qua werkgelegenheid is de consumentensector wel een factor van betekenis (circa 16% van de totale werkgelegenheid), mede door het grote aantal deeltijdbanen dat zij jongeren en vrouwen biedt. Bovendien vertegenwoordigt de sector een belangrijk deel van het MKB-ondernemerschap in Venlo en draagt de regionale functie van de sector bij aan de exportkracht van de Venlose economie.

Qua omvang grote sectoren die niet tot pijler in deze studie zijn aangemerkt, zijn de zakelijke dienstverlening en de zorgsector.

Hiervoor is al opgemerkt dat de zakelijke dienstverlening in Venlo minder sterk is vertegenwoordigd dan landelijk. De sector is rijk aan activiteiten met een gunstig ontwikkelingsperspectief, zoals de creatieve industrie, de reclame- en communicatiebranche en financieel advies. Landelijk vormt ze een belangrijke motor achter de economische groei, hetgeen zich vertaalt in de ‘verdienstelijking’ van de Nederlandse economische structuur. Ook in Venlo groeit het belang van de zakelijke dienstverlening in de lokale economie. Een echte dienstenstad is Venlo echter bij lange na niet en

¹ Gemeente Venlo (2004), Visie Venlo 2030 – Kompas voor de toekomst.

² Schatting op basis van cijfers uit BRO (2006), Gemeente Venlo - detailhandelsnota 2006-2015.

niets wijst erop dat daarin in de nabije toekomst wezenlijk verandering komt. Venlo is van oudsher –in tegenstelling tot bijvoorbeeld Roermond, Den Bosch, Amersfoort en Apeldoorn– geen stad met grote regionale dienstverleners in de financiële sector en evenmin een bestuurscentrum. De stad telt nauwelijks hoofdkantoren van verzekeraars en (semi-)publieke instellingen. Bovendien is de ontwikkeling van een bovenregionaal opererende commerciële dienstverlening in Venlo lastig vanwege de beperkende werking van de landsgrens. Cultuur- en taalverschillen, alsook verschillen in regelgeving en overheidsbeleid halveren als het ware het ommeland voor de zakelijke dienstverlening.

De zorgsector is van groot belang voor de Venlose werkverschaffing. De groeiperspectieven zijn bovendien gunstig, zeker in het licht van het hoge vergrijzingtempo van de (regionale) bevolking. De economische waardecreatie is echter relatief beperkt in verhouding tot de werkgelegenheid die ermee is gemoeid. Het gaat om ca. € 600 miljoen in heel Noord-Limburg en dat is inclusief de welzijnssector. Dit bedrag is op zich redelijk vergelijkbaar met dat van bijvoorbeeld de regionale maakindustrie. De economische impact is echter veel minder groot, vanwege de geringe spin-off effecten (via regionale inkoop van goederen en diensten) en het ontbreken van inkomsten uit export. Dit heeft voor een groot deel te maken met het feit dat de zorgsector grotendeels wordt gefinancierd vanuit collectieve, bovenregionale kapitaalstromen. Ondanks de geleidelijke invoering van meer marktruimte blijft de sector zich vooralsnog kenmerken door een hoge concentratiegraad van activiteiten in grotere, collectief georganiseerde instellingen waarop een sterke nationale sturing van overheid en zorgverzekeraars rust. Ook voor deze regio valt in de zorg een groei van het vrije ondernemerschap te verwachten, maar een prominente positie in de MKB-markt zal ze daarmee niet snel verwerven.

2.4 Voorwaardenschepend beleid

Cruciaal voor de verdere economische ontwikkeling van Venlo is een gezond vestigingsklimaat. Een state of the art fysieke infrastructuur en aanbod aan bedrijfsruimte zijn daarvoor misschien wel de belangrijkste basisingrediënten. Zeker in Venlo, waar de economie zo sterk leunt op logistieke en productiebedrijvigheid.

Venlo beschikt gemiddeld genomen over voldoende **bedrijfsruimte** om de groei en vestiging van bedrijven te kunnen opvangen. Met de ontwikkeling van Trade Port West, Noord en Oost en het ZON Freshpark breidt de ruimte voor industriële, logistieke en handelsbedrijven gestaag uit. Voor de consumentensector is in kwantitatieve zin eveneens meer dan voldoende ruimte beschikbaar, onder meer in het centrum van Venlo. De kwaliteit van het vastgoed en/of de omgeving laat op veel plaatsen echter te wensen over. De ontwikkeling van de Maasboulevard moet hierin forse verbetering brengen.

Dat Venlo minder sterk is ontwikkeld op het gebied van zakelijke dienstverlening, vertaalt zich in een relatief beperkte aandeel kantoren in het totale aanbod van bedrijfsruimte. Greenpark Venlo zal na de Floriade in 2012 beschikbaar komen als bedrijvenpark gericht op ondernemers en instellingen op het gebied van agri & food. Daarbij wordt sterk de nadruk gelegd op kennisintensieve bedrijven en opleidingsinstellingen. De komst van een universitaire opleiding met een leerstoel in het duurzaamheidsconcept cradle-to-cradle (C2C) betekent voor dit laatste een enorme impuls. Ook Océ heeft plannen voor een kenniscampus gericht op onderzoek en ontwikkeling van nieuwe producten.

Infrastructureel gezien krijgt Venlo haar zaken stap voor stap op orde. De grenslijging en de verbinding met de regio Eindhoven via de A67 en de Brabantroute (spoorlijn) waren al sterke troeven van de stad. De realisatie van de A73 verstevigt de kruispuntfunctie van de stad.

De geplande realisatie van de A74 completeert het regionale hoofdwegenaanbod, door de snelwegverbinding die wordt gelegd tussen de A67 en het Duitse achterland. De ligging aan de Maas wordt tot op heden door Venlo niet optimaal benut. Venlo is vooralsnog geen overslagpunt voor de binnenvaart. Plannen voor een Bargeterminal bieden op deze lacune in het infrastructurele aanbod een antwoord.

De regionale **arbeidsmarkt** kampt met groeiende krapteproblemen, naast een structurele werkloosheidsproblematiek. Een belangrijke oorzaak van de krapte is de stagnerende groeiontwikkeling van de beroepsbevolking. De afgelopen jaren is de Venlose beroepsbevolking maar beperkt toegenomen en in sommige gemeenten in de regio is zelfs al sprake van krimp. En dat terwijl de werkgelegenheid de laatste jaren een herstel vertoont. Volgens prognoses neemt het bevolkingsaandeel van 65-plussers in Venlo tussen 2005 en 2025 toe van 16% naar 23% en krimpt de potentiële beroepsbevolking met bijna 5.000 personen tot 57 duizend.³

De vergrijzing van de regionale bevolking zorgt enerzijds voor kansen in de consumentensector: zorgdiensten, recreatie, winkelen. Anderzijds dreigt een reactief economisch beleid dat zich louter richt op het inspelen op de vergrijzing, het faciliteren van het proces of het zelfs te versterken. Een alternatief zou kunnen zijn Venlo juist op de kaart te zetten als gemeente van groei, die mensen van buiten aantrekt.⁴ Misschien lijkt een dergelijke strategie wat opportunistisch. Als Venlo zich echter hiermee van andere gemeenten weet te onderscheiden, heeft zulk beleid zeker een kans van slagen.

Een groot gemis in het vestigingsklimaat van Venlo is een **'landmark'** waarmee de stad zichzelf op de kaart zet bij ondernemers en consumenten uit andere regio's. De stad heeft een 'goede' naam op het gebied van logistiek, als belangrijke 'hotspot' in Nederland. De Floriade in 2012 kan de bekendheid zeker vergroten en het imago versterken. Niettemin ontbreekt een sterk merk dat de stad voor een brede doelgroep aansprekend maakt. Later in de studie komt het vraagstuk van de landmark uitgebreider aan de orde en wordt gezocht naar aanknopingspunten voor de realisatie ervan. Mogelijke aanknopingspunten voor dragers onder het imago van Venlo zijn onder meer:

- food: aanwezigheid van sterrenrestaurants, Greenport Venlo, streekproducten, proeverijen.
- 'cradle-to-cradle' concept: Venlo als mondiale voorbeeldstad op het gebied van duurzame ontwikkeling en hergebruik van (consumenten)producten
- de ligging aan de Maas.



³ CBS/RPB (2006), Regionale bevolkings- en allochtonenprognose 2005-2025.

⁴ Huidig wethouder Economische Zaken, dhr. Verheijen, geeft in een interview voor deze studie aan serieus na te denken over een concrete uitwerking van een dergelijke, groeigerichte strategie voor Venlo.

3. De Venlose maakindustrie

3.1 Inleiding

De Venlose maakindustrie is en blijft volgens Rabobank een belangrijke pijler onder de toekomstige economie van de stad. Natuurlijk kenmerkt de Venlose economie, analoog aan die van Nederland, zich door het al jaren voortschrijdende proces van 'verdienstelijking'. Via de sterke opkomst van de zakelijke dienstverlening en de gestage groei van de overheid en de non-profitsector, maar ook doordat de 'maakzijde' van de economie zelf steeds minder produceert en zich meer toelegt op het organiseren van en verlenen van diensten rondom de feitelijke productieactiviteiten. Vandaar ook de met regelmaat oploeiende discussie over de toekomst van de Nederlandse industrie. Over de industriële toekomst van Venlo is evenmin iedereen overtuigd. Rabobank ziet die toekomst gematigd positief in en baseert zich daarbij op de specifieke kenmerken van industrie in deze regio en de mogelijkheden die de bank voor die industrie ziet weggelegd.

Wat zijn dan die sterke en zwakke kenmerken van deze sector? Welke regionale en (inter)nationale trends zijn hierop van invloed en blijken in de toekomst kansen en/of bedreigingen te zijn? Kortom, hoe ziet de toekomst van de Venlose maakindustrie eruit?

In de volgende paragraaf zullen in de eerste plaats aspecten als werkgelegenheid in de Venlose maakindustrie en prestaties van het bedrijfsleven in termen van winst- en omzetontwikkeling aan de orde komen. Hierop volgend zullen de sterktes en zwaktes van de maakindustrie in Venlo worden gepresenteerd. In de derde paragraaf gaan we in op regionale en sectorale trends en de kansen en bedreigingen die daaruit voortkomen.

3.2 Economisch belang

Het aandeel van de maakindustrie in de totale werkgelegenheid in Nederland is sterk gedaald en daalt nog steeds. Bepaalde regio's in ons land (vooral de minder verstedelijkte) hebben het exclusieve recht over de industriële bedrijvigheid verworven. De maakindustrie concentreert zich sterk in clusters rondom grote industriële bedrijven. Philips in Eindhoven is hiervan nog altijd een goed voorbeeld, maar ook DSM in Sittard-Geleen en Océ in Venlo hebben een dergelijke functie. Op basis daarvan mag Zuidoost-Nederland zich het centrum noemen van de (hoogwaardige) industrie.⁵ Afgezien van deze grote regio is eigenlijk alleen Twente nog een regionale concentratie van maakindustrie van enige omvang.

Die leidende positie van Zuidoost-Nederland, en dus ook die van regio Venlo, is geen toeval. Weliswaar heeft West-Nederland zich sterk ontwikkeld op het gebied van dienstverlening (m.n. kennisintensieve diensten) en heeft dat economische succes de industrie daar min of meer weggedrongen. Zuidoost-Nederland zelf heeft zich tegelijkertijd wel redelijk kunnen handhaven als industriële regio in een snel globaliserende wereld.

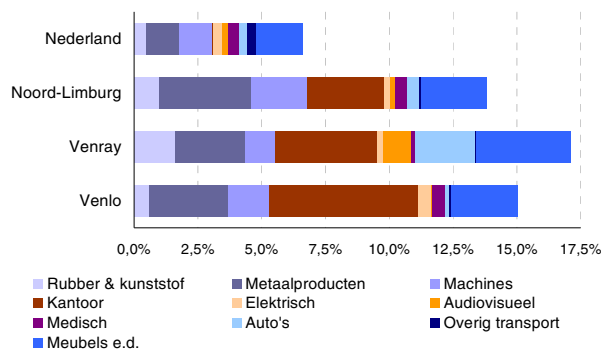
Nog altijd zorgt de maakindustrie in Venlo voor ruim 8.100 banen, circa 15% van de totale werkgelegenheid. Figuur 3.1 laat zien in welke branches die werkgelegenheid is geconcentreerd. In deze studie is de maakindustrie rondom deze branches afgebakend. Branches als de chemie, de papier- en kartonindustrie en de voedingsmiddelenindustrie zijn buiten de definitie gelaten.

⁵ Ministerie van Economische Zaken (2006), Pieken in de Delta.

Bij een bredere definitie, inclusief de voedings- en genotmiddelenindustrie en de zogenaamde basisindustrie (bijvoorbeeld chemische industrie en vervaardiging van hout en metalen in primaire vorm), vertegenwoordigt de industrie in Venlo ruim 21% van de totale werkgelegenheid.

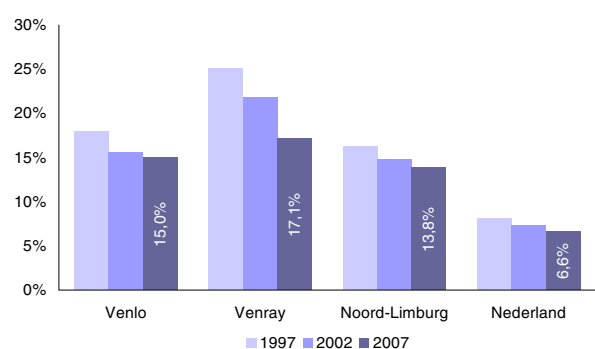
Een harde definitie van de maakindustrie bestaat niet. In Zuidoost-Nederland wordt vanuit stakeholders, regionaal bestuur en beleid (o.a. ontwikkelingsmaatschappijen, kamers van koophandel e.d.) een afbakening gehanteerd die globaal overeenstemt met de hier aangehouden branchering. Binnen de maakindustrie concentreert de meeste werkgelegenheid (bijna 3.200 van de 8.100 banen) zich in de vervaardiging van kantoorapparaten en computers. Dit geeft treffend de bepalende positie van Océ in de ontwikkeling van de Venlose industrie weer.

Figuur 3.1: werkgelegenheid in de maakindustrie, 2007
(% van de totale werkgelegenheid)



Bron: LISA, bewerking Rabobank

Figuur 3.2: werkgelegenheid in de maakindustrie, 1997-2007
(% van de totale werkgelegenheid)



Bron: LISA, bewerking Rabobank

Daarentegen zien we dat het aandeel van de Venlose maakindustrie in de lokale werkverschaffing slinkt, zoals dat in de hele regio en ook landelijk gebeurt. In absolute zin is sprake van een krimp van de werkgelegenheid in de maakindustrie en groei van de werkgelegenheid in de dienstensector. Beide ontwikkelingen zorgen er samen voor dat de betekenis van de maakindustrie voor de arbeidsmarkt in directe zin afneemt.

In termen van economische waarde is geen sprake van krimp van de sector. De toegevoegde waarde die de Noord-Limburgse maakindustrie realiseert, stabiliseerde in de eerste jaren van deze eeuw rond de € 600 miljoen, circa 10% van de totale regionale economie. Deze stagnatie –die tegen de achtergrond van de laagconjunctuur moet worden gewaardeerd– had vooral betrekking op de neerwaartse ontwikkeling in de waardecreatie in de kantoor(apparaten)industrie (lees: Océ). Daartegenover stond een forse groei (van 40%) van de toegevoegde waarde die in de metaalproductenindustrie werd gecreëerd.

3.3 SWOT-analyse

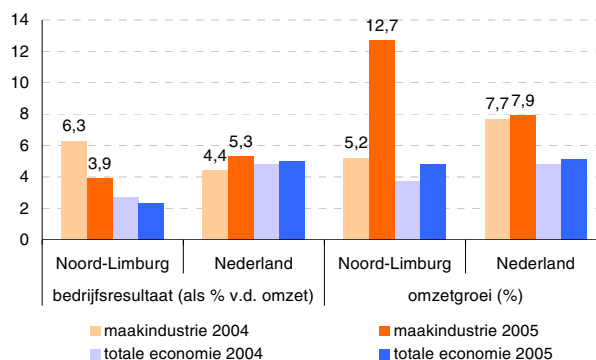
Bovengemiddelde bedrijfseconomische prestaties

De laatste jaren doet de Noord-Limburgse maakindustrie het in bedrijfseconomische zin ongeveer even goed als landelijk. De omzetontwikkeling steekt zelfs gunstig af bij die van andere delen van het regionale bedrijfsleven (zie figuur 3.3).

Puur op basis van kosten leggen Nederlandse industrieregio's het af tegen die in bijvoorbeeld Oost-Europa. Figuur 3.4 geeft voor een aantal regio's de verhouding weer tussen de gerealiseerde toegevoegde waarde per arbeidsjaar en de gemiddelde arbeidskosten per arbeidsjaar. De kunst is uiteraard die ratio opbrengsten/kosten te maximaliseren. Ook al ligt de arbeidsproductiviteit in

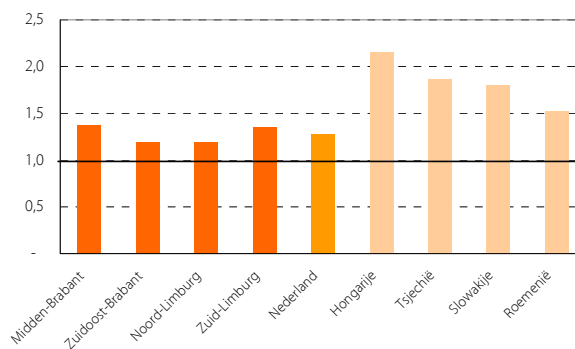
Noord-Limburg misschien wel 3 maal zo hoog als die in Oost-Europa, de arbeidskosten liggen wel een factor 5 hoger. Hierdoor valt de opbrengsten/kosten ratio in Noord-Limburg lager uit (1,25) dan die in Oost-Europa (rond de 1,75). Wel zijn in Oost-Europa dus meer mensen nodig om dezelfde toegevoegde waarde te creëren. Bovendien groeien de arbeidskosten daar in een hoger tempo.

Figuur 3.3: bedrijfseconomische resultaten in de maakindustrie, 2004-2005



Bron: Rabobank

Figuur 3.4: concurrentiepositie maakindustrie Noord-Limburg, 2003 (productiviteit-/kostenverhouding in balans bij 1)



Bron: Rabobank, o.b.v. CBS

Arbeidsdeling leidt tot behoud waardecreatie en hoogwaardige werkgelegenheid

Niettemin geven voornoemde cijfers alle aanleiding tot voortzetting van het proces van internationale arbeidsdeling in de maakindustrie. Dat het bedrijfsleven in Venlo daaraan meedoet, moet eerder worden opgevat als een signaal van kracht dan een brevet van onvermogen. Om op de wereldmarkt vanuit een sterke positie te kunnen opereren, is een optimale bedrijfsorganisatie juist noodzakelijk. De zogenoemde externe bedrijfsorganisatie is daarbij van cruciaal belang. Océ concentreerde tien jaar geleden nog ongeveer 80% van zijn productieactiviteiten in Zuidoost-Nederland, de regio Venlo in het bijzonder. Inmiddels is dat nog 50%, de andere helft is uitbesteed aan bedrijven in Azië en Oost-Europa. Over 10 jaar bedraagt de regionale inbreng in het productieproces misschien nog maar 20%.

Gemiddeld bedraagt de bruto marge van de Noord-Limburgse maakindustrie 50%; van de totale omzet bestaat de helft uit ingekochte goederen, diensten en werkzaamheden. In het proces van uitbesteden houden bedrijven als Océ cruciale onderdelen uit het productieproces in eigen beheer aan in de regio. Dat zijn de onderdelen waar voldoende toegevoegde waarde wordt gerealiseerd en/of het perspectief op groei daarvan gunstig is. Ook motieven als de hier beschikbare kennis en betere bescherming van patenten zijn redenen strategische onderdelen niet uit te besteden of te verplaatsen naar goedkope productielanden.

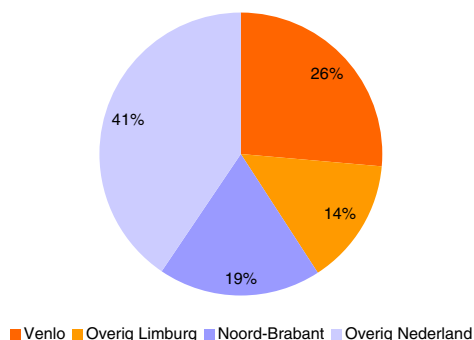
Geen hechte horizontale keten

Uitbestedingen hoeven niet automatisch verloren te gaan voor de regionale maakindustrie. Een regio die voldoende sterke en marktgerichte bedrijven kent die elkaar onderling aanvullen en versterken, beschikt over een ketenorganisatie die ervoor zorgt dat zij de concurrentie op de wereldmarkt aankan. Gegevens over handelsstromen geven de indruk dat van een hecht regionaal netwerk (vooralnog) geen sprake is. De inkoop- en uitbestedingrelaties van de Venlose maakindustrie houden zeker niet bij Venlo en de regio op (zie figuur 3.5 en 3.6). Ruim een kwart van zijn binnenlandse⁶ inkooprelaties realiseert de sector in de stad zelf. Datzelfde geldt voor de verkooprelaties. Ook met de rest van Limburg en Brabant zijn de handelsbetrekkingen vrij sterk.

⁶ De hiervoor uitgevoerde ketenanalyse is gebaseerd op een database van Rabobank. Deze database bevat enkel binnenlandse handelsgegevens. In- en verkoopstromen van en naar het buitenland blijven daarmee helaas buiten beschouwing.

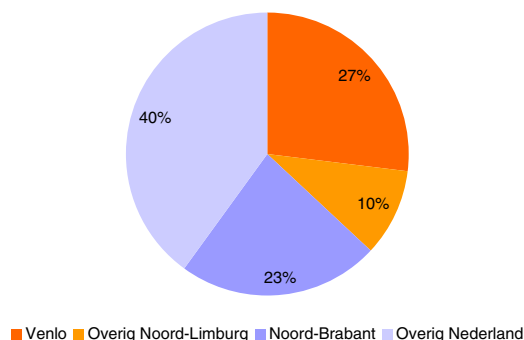
Daarnaast haalt de maakindustrie een groot deel van haar inkoop uit andere delen van Nederland en realiseert ze daar een fors deel van haar afzet.

Figuur 3.5: locatie binnenlandse inkooprelaties van de Venlose maakindustrie, 2005



Bron: Rabobank

Figuur 3.6: locatie binnenlandse verkooprelaties van de Venlose maakindustrie, 2005



Bron: Rabobank

De geografische afstand⁷ van de binnenlandse inkooprelaties van de Venlose maakindustrie bedraagt gemiddeld 50 kilometer. Dat is relatief lang in vergelijking met de inkooprelaties van gemeenten als Weert (23 kilometer), Venray (27 kilometer), Helmond (28 kilometer) of Nijmegen (21 kilometer). Bij de binnenlandse verkooprelaties is de handelsafstand, met bijna 60 kilometer, nog langer en eveneens langer dan die van de maakindustrie in veel andere gemeenten. De perifere ligging van Venlo in Nederland verklaart dit slechts voor een deel. Ook wanneer we voor die ligging corrigeren, vinden de handelsrelaties over relatief lange afstand plaats.

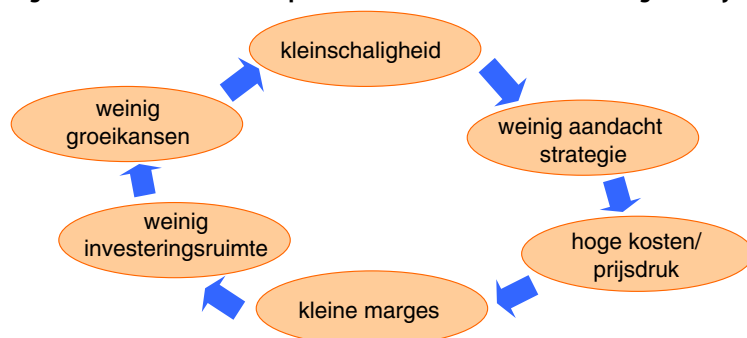
Een bovenregionale netwerker

Het diffuse handelspatroon van de Venlose maakindustrie wijst erop dat de sector niet 'provinciaals' is georiënteerd en zich voor haar ketenorganisatie door alle kanalen laat bedienen. Weliswaar vloeien transactiestromen de regio uit, maar tegelijkertijd weet de lokale maakindustrie klandizie uit de rest van Nederland te verwerven. In die zin heeft de regionale sector een evenwichtige positie binnen de Nederlandse maakindustrie. De sector lijkt zich dan ook niet in een achterstandspositie binnen die Nederlandse maakindustrie te bevinden. Getuige onder meer de eerder genoemde bedrijfseconomische prestaties en bijvoorbeeld de eigen vermogenspositie van de regionale bedrijvigheid van circa 31%.

Naast de externe organisatiegraad is een andere potentiële indicator voor kracht en continuïteit de omvang van de individuele bedrijfsorganisaties zelf. De gemiddelde bedrijfsomvang is niet kleiner dan die elders in het land. Wel kenmerkt de maakindustrie zich ook hier door een leemte tussen enerzijds enkele grote spelers en anderzijds een massa aan kleinere bedrijven. Deze kleinschaligheid is, in het licht van de organisatiegraad in de keten, een punt van zorg. Bedrijven opereren op een wereldmarkt waar technologische ontwikkelingen en innovaties elkaar steeds sneller opvolgen. In een dergelijke markt zijn kleine bedrijven kwetsbaar, vanwege de beperkte capaciteit en menskracht voor het bijhouden van marktontwikkelingen en innovaties en de beperkte financiële middelen om op eigen kracht te blijven investeren in de voortdurende innovatiegolven. Een kleinschalige structuur noopt bedrijven tot intensieve samenwerking of, als dat niet werkt, tot overname of fusie. Anders ondervinden ze steeds grotere beperkingen door hun 'prisoners dilemma' op innovatiegebied.

⁷ Hemelsbreed gemeten, op basis van afstanden van Venlo naar alle Nederlandse gemeenten, gewogen naar dikte van de handelsstroom met de Venlose maakindustrie.

Figuur 3.7: Viciuze cirkel: 'prisoners dilemma' van kleinschalige bedrijven



Bron: OOM NV (2002), Catena – De oostelijke T&U agenda

Gevaar van afhankelijkheidsrelaties

De sterke oriëntatie op handelsrelaties buiten de regio in combinatie met de kleinschaligheid van het bedrijfsleven houdt het gevaar in zich dat de Venlose maakindustrie in een afhankelijkheidspositie terecht komt. Dat gevaar is zeker ook aanwezig bij de maakindustrie in andere regio's. De bedrijfsstructuur in Noord-Limburg is gemiddeld grootschaliger dan elders in het land. Niettemin heeft ook het gros van de bedrijven in deze regio haar focus vooralsnog sterk liggen op het toeleveren van onderdelen aan grote 'kop-staart' bedrijven op basis van kwaliteit, leverzekerheid en prijs. Daarmee bevinden ze zich niet in de positie van ontwikkelaar, regisseur of marktmaker.

Doorgroeien naar regievoerder

De regionale maakindustrie kan met haar rol als bovenregionale netwerker inspelen op het aanhoudende proces van arbeidsdeling en fragmentatie van de productieketen. De comparatieve voordelen van Nederland liggen juist in het verlagen van transactiekosten die worden gemaakt om de verschillende schakels in de keten op elkaar af te stemmen.⁸ Deze zogenoemde 'regierol' van de Venlose maakindustrie is niet alleen aantrekkelijk vanuit het perspectief dat op dat punt in de toekomst verdere groei van de waardecreatie te verwachten valt. Het ontwikkelen naar een regiefunctie past ook in lijn met de te verwachte verdere afname van de productieactiviteiten bij onder meer Océ in de regio. Maar een nog belangrijker argument is dat de regiefunctie aansluit bij het huidige profiel van Venlo als logistieke stad. Daar waar de Venlose logistieke bedrijvigheid nu al profiteert van transactiekosten meer aan het eind van keten, kan de maakindustrie dat als handelscoördinator in eerdere fasen van de keten gaan doen.

Groeiende krapte in hoger personeel dreigt

Onder invloed van de 'verdienslijking' binnen de maakindustrie en de verdere internationale arbeidsdeling wordt de concurrentiekracht van het bedrijfsleven in hoge mate bepaald door de beschikbaarheid van voldoende vakbekwaam middelbaar en hoger personeel. Hierbij gaat het op korte termijn niet om een getalsmatig omvangrijke behoefte aan personeel. Gemiddeld lijkt in Venlo de vacaturegraad op een lager niveau te liggen dan in Nederland. Bovendien is de ligging van Venlo gunstig, gezien de vestiging van middelbare technische opleidingen in Venlo, Venray en Horst aan de Maas. En heeft het bedrijfsleven in de Venlose regio het voordeel dat het de Duitse arbeidsmarkt binnen handbereik heeft. Een arbeidsmarkt met relatief veel technisch en industrieel geschoolde mensen, met een rijke traditie in het organiseren van bedrijfsinterne opleidingen en stages.

⁸ O.a. Butter, F. den (2006), De toekomst van de Nederlandse maakindustrie ligt bij de regievoering. In: ESB - 8 september 2006.

In het algemeen maakt de Nederlandse industrie zich echter zorgen om de toenemende schaarste aan middelbaar en hoger personeel voor de sector. De komende jaren (tot 2011) kan de beroepsbevolking met jaarlijks ongeveer 35 duizend leden gaan krimpen. En dat terwijl de behoefte aan personeel in de industrie, na jaren van krimp, zelfs licht groeit. Regionale analyses signaleren een voor Noord-Limburg nog heviger discrepantie.⁹ Enerzijds vanwege de snellere vergrijzing in de regio. Anderzijds doordat de personeelsbehoefte hier relatief hoger zal uitvallen dan in de meeste andere regio's in ons land.

Of die behoefte kan worden ingevuld met personeel dat vrijkomt bij bedrijven die gaan inkrimpen, zoals bij Océ te verwachten valt, is maar zeer de vraag. Het gat zal zeker ook moeten worden gedicht door een verhoging van de lokale arbeidsparticipatie en met personeel van buiten de regio. Dat laatste kan deels vanuit de Duitse en Oost-Europese arbeidsmarkt gebeuren. Het is namelijk nog maar de vraag in hoeverre het zal lukken de regio op de kaart te zetten als aantrekkelijk woon- en werkgebied bij de beroepsbevolking uit andere delen van ons land. Venlo staat landelijk bekend als logistiek centrum en niet als verblijfsgebied.

De personeelskrapte concentreert zich sterk in de hogere opleidingen en functies. Océ heeft plannen een software campus te ontwikkelen nabij Venlo. Daarbij zou het gaan om ca. 100 hoger geschoolde banen. Wanneer de regio zich succesvol ontwikkelt in de regiefunctie, vergt ook dat vooral hoger geschoold personeel. Dat personeel hoeft misschien niet zozeer een technische vakopleiding te hebben genoten, maar moet wel gevoel hebben voor en geboeid zijn door de sector.

Als kenniscentrum voor de maakindustrie zal Venlo sterk gericht (moeten) zijn op die specialismen waarmee de regio al uitgebreide ervaring heeft. De grafische sector, de agrarische sector en de logistiek.



⁹ CWI (2006), Arbeidsmarktprognose 2006-2011.

4. Greenport Venlo

4.1 Inleiding

Het Rijk heeft regio Venlo aangewezen als een belangrijk ontwikkelingsgebied voor de Nederlandse tuinbouwketen.¹⁰ De concurrentiepositie van Nederland op tuinbouwgebied acht de overheid afhankelijk van de ontwikkeling van de sector in deze en nog vier andere regio's in ons land. Greenport Venlo is geografisch en functioneel niet eenduidig afgebakend. Zo strekt de tuinbouwproductie zich tot over de Duitse grens uit. Dit gebied zou dan ook zeker tot Greenport Venlo mogen worden gerekend. De regionale trekkers achter Greenport Venlo, het Ondernemersinitiatief Greenport Venlo¹¹, zien het gebied zich aan de Nederlandse zijde geografisch uitstrekken tussen de steden Nijmegen (noorden), Helmond (westen), Roermond (zuiden) en de Duitse grens (oosten). Door het gebied als zodanig te definiëren mag Greenport Venlo zich het grootste productietuinbouwgebied van West-Europa noemen.

Het Ondernemersinitiatief spreekt in functionele zin liever van 'fresh & food' dan van tuinbouw(productie) alleen. De regio is, naast tuinbouwbedrijven, immers rijk aan bedrijvigheid in de aan de tuinbouw gelieerde agrarische groothandel en logistiek, verwerkende industrie en kennisinstellingen. Bovendien kent de regio een sterke positie op het gebied van de intensieve veehouderij en de daaraan verbonden bedrijvigheid. Voor de toekomst van Greenport Venlo moet dus over de tuinbouwsector heen worden gekeken. Een naar de mening van Rabobank wezenlijk uitgangspunt, dat zij in deze studie overneemt. Ondanks het feit dat het nationale Greenportbeleid zich primair richt op stimulering van initiatieven in en subsidiëring van investeringen in de tuinbouw in enge zin.

4.2 Economisch belang

Zoals gezegd is deze regio inclusief het Duitse buurgebied het grootste tuinbouwproductiegebied van West-Europa. De toegevoegde waarde in de primaire tuinbouwsector bedraagt alleen in het Nederlandse deel van het gebied al ca. € 1 miljard, (zie figuur 4.1). Bovendien realiseert het Duitse gebied nog eens de helft van dat bedrag. Met deze bedrijvigheid zijn minimaal 30 duizend banen gemoeid.¹²

Het Westland en de aan Aalsmeer gelieerde productiegebieden¹³ overtreffen Greenport Venlo in de totale toegevoegde waarde creatie, vanwege:

- de daar sterkere aanwezigheid van intensieve tuinbouwteelten en teelten die een grotere spin-off genereren (zoals de glassierteelt), doordat ze een groter beroep doen op toeleveranciers;
- de sterke internationale regiefunctie op het gebied van handel en logistiek en een nationale regiefunctie op het gebied van toelevering (inputfactoren en kennis);
- de verder ontwikkelde clustervorming in de tuinbouw in termen van kennis en ketenorganisatie (een sterkere synergie).

Daarmee lopen we al even vooruit op de sterke en zwakke kenmerken van Greenport Venlo, welke in de volgende paragraaf nader worden toegelicht.

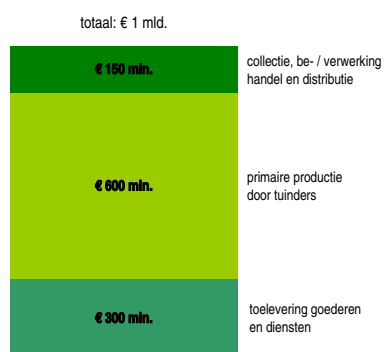
¹⁰ Ministerie van VROM (2004), Nota Ruimte.

¹¹ O.a. FloraHolland, ZON, Kamer van Koophandel Noord- en Midden-Limburg, LLTB, en de Rabobank.

¹² Rabobank Nederland (2005), Economische structuur en economisch belang van Greenport Venlo.

¹³ Onder meer de Haarlemmermeer en Aalsmeer zelf, West-Friesland en de Kop van Noord-Holland.

Figuur 4.1: opbouw toegevoegde waarde binnenlandse tuinbouwketen Greenport Venlo, 2005



Bron: Rabobank Nederland

Figuur 4.2: productportfolio primaire tuinbouwsector Greenport Venlo (€ mln. productiewaarde), 2005

	Greenport Venlo	Nederland
tuinbouw totaal	961	7.135
glasgroenten	240	1.320
snijbloemen	107	2.137
potplanten	54	1.395
vollegrondsgroenten	79	490
fruit	32	355
bloembollen	35	579
bomenkweek/vaste planten	124	579
champignons	160	280

Bron: Rabobank Nederland

In een aantal teelten heeft Greenport Venlo binnen de Nederlandse tuinbouw een prominente positie: champignons, vollegrondsgroenten en bomen. Venlo vormt binnen de grote Greenportregio het logistieke centrum, vanwege de aanwezigheid van veel agro-gerelateerde transport- en groothandelbedrijven en de veilingen FloraHolland en ZON. Vandaar ook de naam 'Greenport Venlo'. Binnen de agro-gerelateerde logistiek richt een groot deel zich op de tuinbouw; een ander deel richt zich op de intensieve veehouderij.

4.3 SWOT-analyse

Brede productenrange, sterke geografische marktfocus

Een belangrijke kwaliteit (maar tevens een potentiële zwakte; zie verderop) is het brede productassortiment dat de regio op agrarisch gebied realiseert. De regio richt zich op vrijwel alle vormen van tuinbouw, zowel onder glas als in de volle grond. Het gaat hierbij om sierteelt, groenteteelt, bometeelt, champignonteelt, fruitteelt en diverse vormen van intensieve veehouderij (varkens, rundvlees, kippen en eieren). Kortom, een breed product portfolio die zorgt voor een grote risicospreiding op het gebied van afzet.

De geografische focus is beduidend minder breed. Duitsland, en meer specifiek het Roergebied, is verreweg het belangrijkste afzetgebied voor de regionale tuinbouw. Het gaat om een omvangrijke afzetmarkt, in de directe nabijheid van deze regio. De sterke Duitsland-focus is dan ook niet vreemd, maar niet zonder risico's. De Duitse conjunctuur en veranderingen in voorkeuren van consumenten in het Roergebied bepalen in sterke mate de afzetontwikkeling van de tuinbouw hier. In die zin drijft Greenport Venlo mee op de ontwikkelingen in de Duitse markt, zowel in goede als in slechte tijden.

Beschikbaarheid van productiefactoren

Greenport Venlo is als productieregio een goedkoper vestigingsgebied dan West-Nederland. In de eerste plaats doordat de regio over voldoende uitbreidingsruimte beschikt, waardoor de grondprijzen lager liggen dan in het westen. Ook de beschikbaarheid van arbeidskrachten vormt geen wezenlijk knelpunt. Ook dat is grotendeels te danken aan de ligging nabij Duitsland en het Roergebied. Niet alleen of zelfs niet zozeer vanwege het Duitse arbeidspotentieel, als wel vanwege de eenvoudige toegang tot personeel uit Midden-Europa.

Gunstige strategische ligging, maar ook in de toekomst?

De ligging nabij de belangrijke Duitse afzetmarkt is zeker een pré. Ten opzichte van de tuinbouwgebieden in West-Nederland zijn de transportkosten hier lager en, belangrijker nog, is de leverzekerheid hoger, vanwege de geringere kans op verkeersopstoppingen. De logistieke sector in Venlo is een factor van betekenis binnen de Nederlandse agro-logistiek, ook al richt ze zich sterk op het wegvervoer. De traditionele tuinbouwgebieden in West-Nederland liggen op grotere afstand en kampen met grotere verkeerscongestie, die zorgt voor langere, maar vooral onbetrouwbaarder transport- en levertijden van producten.

Met vliegvelden als Niederrhein en die in het Roergebied beschikt Greenport Venlo tevens over luchtvrachtfaciliteiten in de directe nabijheid. Op dat gebied speelt Aalsmeer echter de eerste viool. Aalsmeer is de mondiale draaischijf op het gebied van snelle en lange afstandshandel in tuinbouwproducten.

Een traditioneel nadeel aan de relatief 'continentale' ligging van de regio is het minder gematigde klimaat van Venlo ten opzichte van West-Nederland. Niet zozeer de lagere temperaturen (hogere stookkosten) vormen het probleem, als wel de sterkere schommelingen in het weer en temperatuur. Die maken een nauwkeurige klimaatbeheersing in de kassen minder eenvoudig. Onder invloed van verdere innovaties op het gebied van klimaatbeheersing, neemt dit nadeel geleidelijk af. Niettemin zweren veel telers in West-Nederland bij een kustlocatie op basis van het klimatologische argument.

Grootschalige productspecialisatie of een integrale voedingsbenadering?

Voor haar toekomstige ontwikkeling staat Greenport Venlo voor de keuze zich in de hele breedte van de primaire productie door te ontwikkelen enerzijds of zich te richten op schaalontwikkeling in de voor de regio meest kansrijke vormen van tuinbouw anderzijds. Een combinatie van beide lijkt misschien een betere optie, maar is tegelijkertijd lastiger haalbaar.

Bij de tweede route worden vooral de beschikbare expansieruimte en de voor Nederlandse begrippen relatief lage factorkosten ingezet in de toekomstige ontwikkelingsstrategie. De regio staat dan wel voor de keuze op welke teelten en producten zij haar kaarten zet, en waarvoor ze alle (investerings)ruimte en (beleids-)aandacht inzet. Het lijkt vooral een kostenstrategie, die binnen de Nederlandse context wellicht werkt, maar waarvan mag worden betwijfeld of ze ook op de mondiale markt goed uitpakt. Bij onvoldoende nadruk op kwaliteit en productontwikkeling zullen Venlose producten steeds eenvoudiger inwisselbaar worden voor die uit Midden-Europa.

Voordeel van de eerste benadering is dat de regio voorbouwt op de brede ervaring die ze als 'allround' tuinbouwproductiegebied heeft opgebouwd. De vraag is alleen of in afzonderlijke tuinbouwproducten voldoende massa kan worden gerealiseerd om de prijsconcurrentie op de wereldmarkt aan te (blijven) kunnen. Voor de gehele productenrange lijkt dat geen haalbare kaart. Onder meer niet vanwege de onzekerheid over de toekomst van de regio als opvanggebied voor de tuinbouw uit West-Nederland. Vooralsnog is van een omvangrijke exodus van tuinbouwbedrijven uit het westen naar deze regio geen sprake en er zijn geen signalen dat daarin op korte termijn verandering komt. En dat terwijl de regio zich tot dusver wel relatief sterk op massaproductie heeft gericht en zich als lagere kostenproductiegebied heeft onderscheiden van West-Nederland.

Bij de tweede benadering staat, vergelijkbaar met het voor de maakindustrie gegeven perspectief, de regiefunctie van de regio centraal. En wel op het gebied van voeding. Dit betekent dat Greenport Venlo in haar verdere ontwikkeling de nadruk legt op het bundelen en combineren van producten en het creëren van complete vers- en voedingsproducten en –maaltijden. De huidige

sterke positie op logistiek gebied, de ligging ten opzichte van grote West-Europese afzetmarkten en de kennis en ervaring op het terrein van tal van primaire producten bieden daarvoor voldoende aanknopingspunten.

De vleessector mag in voornoemde ontwikkeling niet ontbreken, al ontbreken in de regio zelf de trekkers (de verwerkende industrie) die de regiefunctie op het gebied van zuivel- en vleesproducten kunnen vormgeven. Op het gebied van de tuinbouw zijn die trekkers er duidelijk wel: FloraHolland, ZON en enkele grote handelaren en verwerkende bedrijven, gevestigd in of nabij Venlo. Daarvoor is het wel van belang dat deze trekkers hun rol als regionale spelers ontgroeien richting 'marketmakers' op West-Europees niveau.

Niettemin vergt een gestroomlijnde ketenorganisatie een efficiënte organisatie van de regisserende partijen. De vraag is of daarvan in de huidige situatie, met de aanwezigheid van veilingen en handelsconcentraties aan zowel de Nederlandse als de Duitse zijde van de tuinbouwregio, sprake is. Wellicht is het mogelijk dat meerdere, gelijksoortige partijen gezamenlijk tot een strakke regievoering over de voedingsketen kunnen komen. Maar dat werkt alleen wanneer men tot een heldere onderlinge rolverdeling komt, waarbij men elkaar aanvult en functies nauw op elkaar afstemt.

Overigens is dit aandachtspunt ook relevant in geval de regio de schaal- en specialisatiestrategie zou volgen. Het betrekken van het Duitse productiegebied bij Greenport Venlo leidt optisch tot een opschaling van de primaire productie, maar houdt de vraag overeind hoe de regionale organisatie van de handel en logistiek zo kostenefficiënt mogelijk in te richten.

Kennis- en innovatieachterstand

Om de markt te kennen en gericht te kunnen bedienen met complete producten en de juiste productcombinaties zijn kennis en innovatie op topniveau binnen alle onderdelen van de keten een vereiste. Op het gebied van logistieke processen en kennis over primaire producten in zijn volle breedte is dat niveau redelijk binnen handbereik. Op het gebied van productontwikkeling, marktwerking en voorop lopen in de nieuwste teelttechnieken is de achterstand op West-Nederland nog wel aanwezig. De regiefunctie van de regio heeft daardoor niet alleen betrekking op de coördinatie en organisatie van de creatie van vers- en voedingsproducten, maar evenzeer op die van informatie, kennis, onderzoek en ontwikkeling.

Dit vergt een bundeling van krachten van de in de grotere regio aanwezige kennis- en onderwijsinstellingen, zoals ICGV en KnowHouse in Horst aan de Maas, life science bedrijven in Roermond en foodregio Helmond. Bovendien kan de voorgenomen samenwerking tussen Greenport Venlo en Greenport Shanghai op dit gebied een impuls betekenen. Eén van de speerpunten in deze samenwerking is te komen tot intensieve kennisuitwisseling tussen beide Greenports. Bovendien draagt deze samenwerking bij aan het ontstaan van internationale netwerken tussen ondernemers en beleidsmakers uit de tuinbouwsector.

Werken aan identiteit en imago

Ook Venlo kan een spilfunctie vervullen wanneer het de stad lukt de regio tijdens de Floriade op de kaart te zetten als innovatief tuinbouwgebied en het Floriadeterrein weet te promoten als de toekomstige 'Fresh & Food' campus. Een cluster van opleidingen, onderzoeksinstituten, test- en ontwikkelbedrijven en marketingbureaus die de regionale keten voeden met toegepaste kennis en direct te implementeren technologische vernieuwingen.

Daarnaast vormt de Floriade een vehikel om bestuurlijke initiatieven in de regionale tuinbouw te stimuleren en de organisatiegraad van de sector te vergroten en daarvoor eerst het zelfbewustzijn

in de sector te versterken. Dat laatste is geen overbodige luxe, aangezien een sterke tuinbouwidentiteit in de grotere Greenportregio ontbreekt. Greenport Venlo is, anders dan bijvoorbeeld het Westland, de Bollenstreek of West-Friesland, namelijk geen hecht, ruimtelijk geconcentreerd tuinbouwgebied. Dat beeld geldt in feite alleen voor de directe omgeving van Venlo.

Regiefunctie legt nieuwe relaties naar de regionale economie

Door Greenport Venlo uit te bouwen tot een complete vers- en voedingsregio die de West-Europese markt bedient, ontstaan omvangrijke spin-off effecten naar andere sectoren van de Venlose economie. Niet alleen Venlo zelf in deze ontwikkelingsstrategie een centralere rol vervult dan in de schaal- en specialisatiestrategie. Bovenal vanwege de marktkansen die een regiefunctie met zich meebrengt voor de logistieke sector, de (maak)industrie en de kenniseconomie (onderwijs en zakelijke dienstverlening). Van oudsher is een deel van de logistieke sector en de industrie in Venlo direct met de regionale tuinbouw verbonden. Met Greenport Venlo als ketenregisseur gaat die verbondenheid een nieuwe fase in. Aan het leveren van complete vers- en voedingsproducten en maaltijden liggen omvangrijke bewerking- en bereidingsprocessen ten grondslag. Van de primaire producten zelf, van de verpakking en presentatie van het eindproduct en met betrekking tot de verhandeling (het vervoer en de opslag) ervan.



5. Logistiek en groothandel

5.1 Inleiding

De logistieke sector is één van de kurken waarop de Venlose economie drijft. Binnen Nederland is Venlo één van de belangrijkste logistieke knooppunten. Sterker, de stad is driemaal achtereenvolgend uitgeroepen tot dé logistieke hotspot van Nederland.¹⁴ Deze titel heeft de stad te danken aan de goede bereikbaarheid en de verscheidenheid aan infrastructuur. Bovendien fungeert de lokale overheid als stuwende kracht achter veel regionale initiatieven en voert zij een zeer actief beleid op het gebied van bedrijvenacquisitie.

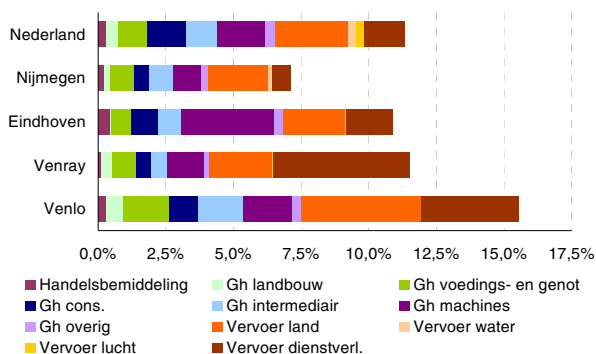
5.2 Economisch belang

Hoewel er vaak van de logistieke sector wordt gesproken, bestaat er geen eenduidige definitie voor de sector. In studies over de logistieke sector wordt vaak alleen de transportsector geanalyseerd, maar vaak is die in werkelijkheid –en ook in Venlo– sterk verweven met de groothandel. Als we in deze studie spreken van de logistieke sector, dan hebben we het daarom over alle groothandel- en transportbedrijven. In Venlo zorgen deze bedrijven samen voor circa 8.400 banen. Hiermee neemt de sector bijna 16% van de totale werkgelegenheid voor zijn rekening. Bovendien is het aantal banen in de sector het afgelopen decennium sterk gegroeid. Zo telde de sector tien jaar geleden nog geen 7.000 banen.

Zoals we in figuur 5.1 zien, zorgt vooral het vervoer over land voor veel werkgelegenheid. De sterkste groei is de afgelopen jaren echter gerealiseerd in de dienstverlening ten behoeve van het vervoer (Vervoer dienstverl.). Dit houdt in dat de logistieke sector zich steeds meer heeft verbreed en dat Value Added Logistics (VAL) concepten in Venlo een steeds belangrijker plaats innemen. Overigens zien we dat een dergelijke ontwikkeling zich ook in Venray voordoet. Hier vormen de banen in de dienstverlening voor het vervoer ruim 43% van de totale werkgelegenheid in de logistieke sector.

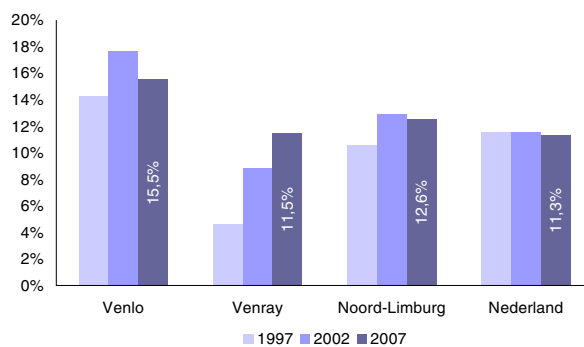
Figuur 5.1: werkgelegenheid in de logistieke sector, 2007

% van de totale werkgelegenheid



Bron: LISA, bewerking Rabobank

Figuur 5.2: werkgelegenheid in de logistieke sector, 1997-2007 (% van de totale werkgelegenheid)



Bron: LISA, bewerking Rabobank

¹⁴ Vakblad Logistiek (2007), Logistieke kaart van Nederland. Logistiek, september 2007.

Naast belangrijke werkgever, blijkt de logistieke sector ook één van de sterkst presterende sectoren in Noord-Limburg.¹⁵ Zowel qua bedrijfsresultaten als qua omzetontwikkeling loopt de sector voorop. De stabiele positie als majeure werkverschaffer is hiervan het logische resultaat (zie figuur 5.2).

5.3 SWOT-analyse

Ongeveer 100 jaar geleden werd de sterke ontwikkeling van de logistieke sector in Venlo ingezet. De opkomst van de tuinbouwsector enerzijds en de groeiende behoefte aan tuinbouwproducten in het Roergebied anderzijds, zorgde voor een sterke groei van de export van producten naar het Roergebied. De functie van Venlo als logistiek centrum was hiermee geboren. Welke eigenschappen van Venlo zorgen ervoor dat de ontwikkeling als logistiek centrum nog steeds voortduurt? Hierop zullen we in deze paragraaf ingaan.

Strategisch gelegen tussen de Randstad, Antwerpen en Roergebied

In het verleden zorgde de grensligging van Venlo ervoor dat Venlo een draaischijffunctie kon vervullen tussen de Randstad enerzijds en het Roergebied anderzijds. Een groot gedeelte van de logistieke activiteiten had direct te maken met het bewerken en/of distribueren van producten die in de Rotterdamse haven werden ingevoerd. Vervolgens werden deze producten doorgevoerd naar het Europese achterland, waarin vooral Duitse afnemers van belang waren. Intussen heeft het Venlose bedrijfsleven de horizon verbreed. Hoewel de Rotterdamse haven nog steeds van cruciaal belang is voor het functioneren van de Venlose logistieke sector, exporteert het Venlose bedrijfsleven ook in toenemende mate producten uit andere delen van de Randstad, Eindhoven, Antwerpen en het Roergebied. Venlo is strategisch tussen deze mainports gelegen en is bovendien zeer goed bereikbaar via auto-, spoor- en vaarwegen.

De openstelling van de Betuwelijn

De hiervoor beschreven ligging is geen hard gegeven, mede door de veranderlijkheid van de waardering ervan. Infrastructuur kan geografische ligging namelijk zowel versterken als bedreigen. Een goed voorbeeld daarvan is de Betuwelijn. De openstelling daarvan kan de ontwikkeling van de Venlose logistieke sector stimuleren, maar evengoed aantasten. Op dit moment is de zogenoemde 'Brabantroute' de belangrijkste oost-west spoorverbinding in Nederland. Duizenden containers worden in de Rotterdamse haven op het spoor gezet en via de Brabantroute richting Venlo vervoerd.

De ligging van Venlo aan de Brabantroute is dan ook één van de belangrijkste vestigingskwaliteiten van de Venlose logistieke sector. Door het toenemende internationaal goederenvervoer ontstaat er echter steeds meer congestie op de route. Met de komst van de Betuwelijn kan deze congestie worden geminimaliseerd, waarmee de Rotterdamse haven haar concurrentiepositie ten opzichte van andere Europese havens versterkt. In die zin betekent de openstelling van de Betuwelijn dan ook een kans voor de logistieke sector in Venlo.

Aan de andere kant is het de vraag welk type goederen via welke van de beide spoorlijnen vervoerd zal gaan worden. Via de Betuwelijn zullen in de toekomst goederen sneller kunnen worden vervoerd dan via de Brabantroute. Daarmee ligt het voor de hand om 'transitgoederen' (goederen die geen bewerking meer behoeven) via de Betuwelijn te laten vervoeren, zeker als het gaat om hoogwaardige goederen die bij relatief snel vervoer gebaat zijn. Laagwaardige goederen die geen bewerking nodig hebben én goederen die nog wel bewerking behoeven kunnen het best via de Brabantroute worden vervoerd.

¹⁵ Rabobank (2004-2006), MKB Database.

Doordat de Betuwelijn de positie van Rotterdam versterkt en de congestiedreiging op de Brabantroute afneemt, kan de dienstverlening ten behoeve van het vervoer in Venlo blijven groeien, zowel in termen van werkgelegenheid als in termen van toegevoegde waarde. Dit vergt wel een herbevestiging van Venlo als draaischijf voor logistieke processen en bewerking van goederen. En noopt tot een harde concurrentiestrijd op het moment dat een stad als Duisburg langs de Betuweroute een vergelijkbare functie gaat ontwikkelen.

Of dat laatste een kans maakt, hangt voor een groot deel af van de vraag wie de regie gaat voeren als het gaat om het toekomstige goederenvervoer via de Betuwelijn en de Brabantroute. Wanneer een centrale regie op de logistieke stromen achterwege blijft en het gros van het vervoer via de Betuwelijn zal plaatsvinden, kan de openstelling van deze spoorverbinding een grote bedreiging gaan vormen voor de verdere ontwikkeling van de logistieke sector in Venlo.

Regionale markt (te) beperkt van omvang

Zoals hierboven beschreven bestaat een groot gedeelte van het klantenbestand van de Venlose logistieke sector uit bedrijven uit de Randstad, Eindhoven, Antwerpen en Duitsland. De regionale verwevenheid van de transportsector is relatief groot, maar juist de groothandelbedrijven en de dienstverlening ten behoeve van het transport zijn in sterke mate extern gericht. Deze combinatie maakt de Venlose logistieke sector kwetsbaar. De transportsector is regionaal sterk geworteld en daarmee afhankelijk van de breder georiënteerde groothandel en maakindustrie. Dit houdt in dat op het moment dat de belangrijkste kwaliteiten van Venlo (ligging en bereikbaarheid) in gevaar dreigen te komen, dat de totale logistieke sector hieronder lijdt. De omvang van de regionale markt is te beperkt om eventuele externe schokken op te vangen.

Onzekerheid én perspectief door globalisering

De kans op externe schokken stijgt onder invloed van de voortschrijdende globalisering van handelsstromen. De bedreiging die daarvan uitgaat, geldt in principe echter zowel voor Venlo's concurrenten als voor Venlo zelf. Tegelijkertijd vormt de toenemende fragmentatie van de productie, waarbij de productieketen steeds verder wordt opgesplitst, een kans voor logistieke hotspots als Venlo om haar positie als ketenregisseur of minimaal uitvoerder van ketenprocessen uit te bouwen. Eindproducten worden steeds dichterbij de eindconsument geassembleerd. De goederen-, gegevens- en geldstromen worden hierdoor steeds complexer.

De kansen die hieruit voortvloeien voor de logistieke sector zijn tweeledig. In de eerste plaats neemt de vraag naar internationaal goederenvervoer toe. In de tweede plaats wordt logistiek steeds belangrijker, vanwege de toenemende vraag naar assemblerende bedrijven. Hoewel de productie voor een deel naar Oost-Europa en Azië verplaatst, blijft de consument namelijk hier. Globalisering zorgt enerzijds dus voor een afnemende vraag naar dienstverlening in de vroegere fasen in de productieketen, anderzijds in een toenemende vraag naar VAL in de eindfase van de keten.

Steun voor logistiek

De rijke historie van Venlo als handelscentrum zorgt voor een relatief groot maatschappelijk draagvlak voor verdere ontwikkeling van de sector. Dit blijkt bijvoorbeeld uit de mate waarin Gemeente Venlo ruimte heeft geboden aan de logistieke sector door enorme bedrijventerreinen te ontwikkelen. Bovendien is er in Venlo relatief veel logistieke kennis aanwezig. Uit onderzoek van het Vakblad Logistiek blijkt echter dat de lokale overheid minder flexibel is in het beschikbaar stellen van grond dan voorheen.¹⁶ Bovendien blijkt de lokale overheid in concurrerende logistieke centra als Tilburg en 's-Hertogenbosch intussen meer flexibel te zijn. Logistieke activiteiten vragen

¹⁶ Vakblad Logistiek (2007), Logistieke kaart van Nederland. Logistiek, september 2007

doorgaans veel ruimte en één van de succesfactoren voor toekomstige ontwikkeling is of die ruimte kan worden geboden.

Regionale initiatieven

De wat afnemende steun van de lokale overheid voor de sector betekent niet dat de logistieke functie van de stad geen stimulans krijgt. De belangrijkste initiatieven die de logistiek stimuleren zijn de Floriade en de ontwikkeling van de Barge terminal.

De effecten van de Floriade zijn overwegend indirect van aard. Zo werkt de komst van de Floriade imagooversterkend en zet het Venlo –ook als logistiek centrum– nog duidelijker op de kaart dan nu het geval is. Bovendien kan de uitstraling van de Floriade op de ontwikkeling van Venlo als Greenport leiden tot een sterkere ontwikkeling van de agrarische groothandel en daarmee ook de transportsector die hieraan gelieerd is.

De effecten van de komst van de Barge terminal zijn meer direct van aard. De Barge terminal complementeert de zogenoemde ‘trimodaliteit’ van spoor, weg en water in Venlo, doordat de Venlose logistieke sector gebruik kan maken van de ligging aan de Maas. Met de Barge terminal worden spoor en water aan elkaar verbonden en kunnen ook zuidelijk gelegen afzetmarkten worden bediend. Uit een studie van de Europe Container Terminals (ECT) blijkt dat met de Barge en Rail terminal het totaal aantal behandelde containers in Venlo zal stijgen van 67.000 in 2004 tot 110.000 in 2010.

Nederlandse wet- en regelgeving

Eén van de belangrijkste beperkingen voor de ontwikkeling van de logistieke sector in Nederland – en dus ook in Venlo– is de wet- en regelgeving. De Gemeentelijke, Provinciale, Nationale en supranationale overheden vaardigen steeds meer wet- en regelgeving uit die het handelen van verladers en logistieke dienstverleners beïnvloedt en die de bureaucratie voor beide partijen doet toenemen. Bovendien is de wet- en regelgeving die door de diverse overheidsinstanties wordt opgelegd vaak tegenstrijdig met elkaar. In Nederland kan bijvoorbeeld elke Gemeente haar eigen regels ten aanzien van venstertijden, voertuigbeperkingen en stank-/geluidsoverlast opstellen, zonder dat daarop afstemming heeft plaatsgevonden met andere bestuurslagen. Het gevolg hiervan is dat niet altijd het ideale voertuig voor een bepaalde route kan worden ingezet, waardoor middelen niet efficiënt worden benut.

Hoewel veel Europese wet- en regelgeving bevorderend heeft gewerkt voor de ontwikkeling van de logistieke sector –zoals vrij verkeer van personen en goederen en verkleining van de administratieve rompslomp– ligt er voor de Europese Unie een taak weggelegd om de wet- en regelgeving ten aanzien van de logistieke sector in de lidstaten te harmoniseren. Op het moment dat dit niet gebeurt, kan de concurrentiepositie van Nederland ten opzichte van bijvoorbeeld Oost-Europa, maar ook België verder verslechteren.

Betere organisatie en benutting van kennis mogelijk

Als logistieke ‘hotspot’ en stad met een rijke historie op logistiek gebied is in Venlo een grote bron van kennis binnen de Nederlandse sector. Kennis die met de aanwezigheid van het ROC en Fontys Hogeschool voor Bedrijfskunde en Logistiek ook voor de toekomst is gewaarborgd. Bij elkaar volgen ongeveer 750 leerlingen in Venlo een logistieke opleiding.¹⁷

¹⁷ ECORYS (2005), Focus, massa en versnelling; Technisch talent voor de ambities van Noord- en Midden-Limburg.

In een gunstig scenario zou de clustering van logistieke bedrijvigheid hier leiden tot meer kennisdeling en afstemming tussen de afzonderlijke bedrijven. In de praktijk blijken –ondanks initiatieven dit te doorbreken– Venlose bedrijven echter elkaar vooral te beconcurreren. Hoewel aan de ene kant de kracht van de Venlose logistieke sector deels juist schuilt in die concurrentie, zou de sector als geheel met behulp van meer afstemming en kennisdeling een completer product kunnen aanbieden.

Neem als voorbeeld de situatie waarin een internationaal opererend bedrijf de Europese markt wil bestormen en voor de eindassemblage en distributie uitkomt bij een logistiek bedrijf in Venlo. Wanneer dit logistieke bedrijf de juiste afzetmarkten voor het buitenlandse bedrijf niet blijkt te bedienen, gaat de klant aan de neus van de Venlose logistieke sector voorbij. Een duidelijke onderlinge afstemming tussen Venlose logistieke bedrijven zou ervoor kunnen zorgen dat het benaderde Venlose bedrijf een alternatief biedt met een ander Venlo's bedrijf dat de gewenste afzetmarkten wel bedient. Dergelijke afstemming zou op termijn het totale klantenbestand van de Venlose logistieke sector kunnen vergroten. Bovendien zou een sterk georganiseerd bedrijfsleven meer vuist kunnen maken naar de regionale/landelijke overheid. Op die manier kunnen infrastructurele knelpunten als bijvoorbeeld de Viersener Kurve in de nabije toekomst worden aangepakt.



6. Venlo als koopstad

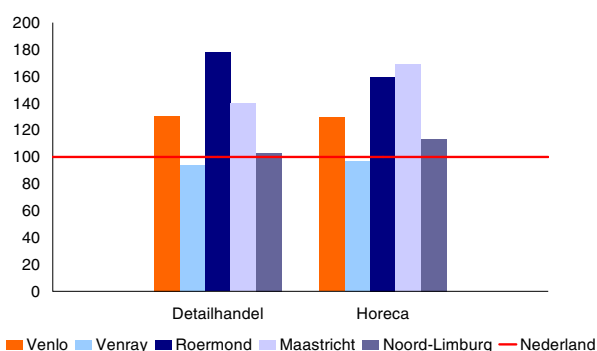
6.1 Inleiding

Venlo wordt gekenmerkt door een concentratie van een relatief groot aantal mensen op een klein oppervlak. Die concentratie maakt activiteiten mogelijk waarvoor in omliggende gemeenten in Noord-Limburg het draagvlak ontbreekt. Venlo heeft daardoor op allerlei aspecten een verzorgende functie voor de regio. In dit hoofdstuk gaan we in op de verzorgingsfunctie van Venlo als koopstad. Wat zijn sterke en zwakke punten van Venlo als koopstad? Welke regionale en (inter)nationale trends zijn hierop van invloed en blijken in de toekomst kansen of bedreigingen te zijn?

6.2 Economisch belang

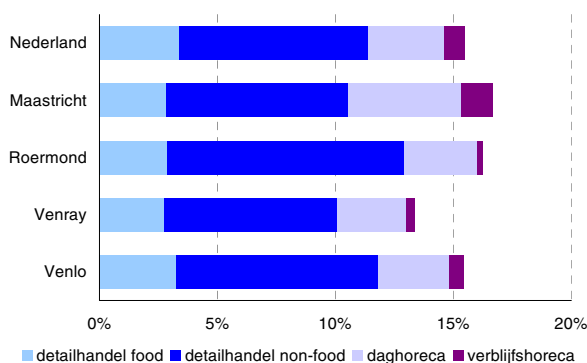
Venlo vervult een duidelijke verzorgingsfunctie voor haar omgeving, zoals blijkt uit het bovengemiddeld aantal winkel- en horecavoorzieningen in de stad (zie figuur 6.1). In absolute zin gaat het in Venlo om 1.600 verkooppunten; ruim 41% van het totaal aantal verkooppunten in Noord-Limburg. Venlo blijkt hiermee voor zowel de bevolking van Noord-Limburg, als die van nabijgelegen gemeenten in Duitsland een aantrekkelijk koopcentrum te zijn. Bijna de helft van de bezoekers aan de Venlose binnenstad is van Duitse afkomst.¹⁸

Figuur 6.1: aantal verkooppunten detailhandel & horeca
(per inwoner, 2006; Index, NL = 100)



Bron: Locatus en BHC, bewerking Rabobank

Figuur 6.2: werkgelegenheid in de detailhandel en horeca, 2006 (% van de totale werkgelegenheid)



Bron: LISA, bewerking Rabobank

Op het gebied van mode- en luxewinkels onderscheidt Venlo zich –met uitzondering van Roermond, die mede dankzij de aanwezigheid van het Designer Outlet Center een uitzonderlijke positie heeft op het gebied van winkel- en horecavoorzieningen– van omliggende steden. Het aantal mode- en luxewinkels blijkt relatief gezien zelfs twee keer zo groot als gemiddeld in Nederland.

De bevolking van Midden- en Noord-Limburg blijkt voor een groot deel van de bestedingen in die winkels verantwoordelijk. Dit geldt vooral voor de bevolking van Horst aan de Maas en Maasbree. Uit het lage percentage van de afzet die afkomstig is van mensen van buiten Noord- en Midden-Limburg blijkt een gering Nederlands markt bereik. De niet-dagelijkse voorzieningen mikken voor een belangrijk deel op Duitse consumenten. Op het moment dat we deze groep betrekken in de analyse zien we dat het niet-dagelijkse winkelaanbod een groter markt bereik heeft.

¹⁸ Gemeente Venlo (2007), Economische kerngegevens en feiten, <http://ez.venlo.nl>

Bij elkaar zorgen de detailhandel en horeca voor ruim 8.200 banen; ruim 15% van de totale werkgelegenheid in Venlo (zie figuur 6.2). Ruim de helft hiervan is te danken aan de detailhandel non-food. Op het gebied van de horeca blijft Venlo wat achter. Opvallend is het grote aantal banen in de verblijfshoreca in Noord-Limburg. Dit heeft onder meer te maken met de aanwezigheid van de grote vakantieparken in America (gemeente Horst a/d Maas), Heijen (gemeente Gennep) en in mindere mate Reuver (gemeente Beesel). De nabijheid van deze verblijfsrecreatieve trekkers stimuleert de ontwikkeling van Venlo als koopstad.

6.3 SWOT-analyse

(Grens)ligging

De grensligging van Venlo bezorgt de stad van oudsher veel inkomsten uit de Duitse consumentenmarkt. Venlo heeft zijn retailaanbod dan ook sterk gericht op de wensen van de Duitse consument. Traditioneel zijn vooral winkels in het wat lagere segment voor deze groep consumenten interessant. In Venlo is de waardering voor deze Duitse 'koopjesjagers' de laatste jaren gedaald, omdat de overtuiging groeit dat de komst van deze bezoekers een kwaliteitsslag van de Venlose binnenstad in de weg staat. Niettemin blijft de grensligging van Venlo van cruciaal belang voor de verdere ontwikkeling van Venlo als koopstad. De ligging nabij één van de grootste bevolkingsconcentraties in Europa zorgt alleen al voor een zeer grote potentiële markt voor de Venlose detailhandel en horeca.

Concurrentie van buursteden

De koerswijziging richting een kwalitatief hoogwaardiger retailaanbod is mede ingegeven door ontwikkelingen in de omliggende steden. Die hebben het afgelopen decennium een sterke ontwikkeling doorgemaakt als winkelstad, waarbij Venlo is achtergebleven. Hierbij kan worden gedacht aan de realisatie van het Designer Outlet Center en het Retailpark in Roermond, de Marikenstraat in Nijmegen en het Piazza in Eindhoven. Bovendien bestaan in Mönchengladbach plannen voor de bouw van een winkelcentrum in de binnenstad. In vergelijking hiermee hebben er in Venlo relatief weinig grote investeringen plaatsgevonden.

De stagnatie van Venlo als winkelstad uit zich in een relatief matige koopkrachtbinding als het gaat om de non-foodsector en de horeca. Venlo heeft op het gebied van zowel aanbod als imago een inhaalslag te maken ten opzichte van voornoemde steden. En ondertussen zitten die steden niet stil. De ontwikkelingen in de concurrerende steden kunnen ervoor zorgen dat Venlo ook in de toekomst maar beperkt in staat blijkt de regiobezoeker te trekken. Dit maakt branchering, thematisering en citymarketing noodzakelijk om de ontwikkeling van Venlo als koopstad te ondersteunen.

Slecht imago

De werving van nieuwe doelgroepen wordt belemmerd door de negatieve beeldvorming van de stad als zijnde een concentratie van drugsoverlast en criminaliteit en een kwalitatief laagwaardig winkelaanbod. Dit imagoprobleem zorgt ervoor dat vooral de regiobezoeker (uit Noord- en Midden-Limburg) voor een dagje uit vaak kiest voor een ander stadscentrum, zoals dat van Roermond, Nijmegen of Eindhoven.

Citymarketing

De komst van de Floriade in 2012 biedt de stad een uitgelezen mogelijkheid om haar imago te verbeteren. En ook in de aanloop daar naartoe kan met promotie al veel worden bereikt. De omgevingskwaliteiten van Venlo vormen een goed startpunt bij verdere ontwikkeling van Venlo als

koopstad. Deze kwaliteiten moeten echter beter worden verkocht. Hierbij is het nodig duidelijke keuzes te maken, zodat er een eenduidig beeld van Venlo naar buiten ontstaat. Goede voorbeelden van kwaliteiten die Venlo kan verkopen is de Limburgse gezelligheid met veel horeca en leuke pleinen, het historische karakter, Venlo Hanzestad en de ligging aan de Maas.¹⁹ In ieder geval is het belangrijk dat de keuze van de inhoud van de citymarketing is gebaseerd op goed marktonderzoek. Dit houdt in dat de keuze voor de kwaliteiten die moeten worden verkocht in de toekomst waarschijnlijk per doelgroep verschilt.²⁰

Ontbreken van een landmark

Een handicap in de stadspromotie is dat Venlo niet beschikt over een zogenoemde 'landmark', een 'unique selling point'. De stad heeft bijvoorbeeld geen vermaarde uitgaansgelegenheid (discotheek, bioscoop) of andere bijzondere, grote culturele trekkers die de stad een gezicht geven. Verder is het aanbod aan leisure- en culturele voorzieningen vrij beperkt. Dit vermindert de aantrekkingskracht van de stad op funshoppers.

Verblijfsklimaat

Toch beschikt vestingstad Venlo met haar monumenten, middeleeuwse stratenpatroon en de ligging aan de Maas over een prettig verblijfsklimaat. Hoewel de ligging aan de Maas nog niet optimaal wordt benut, kan de ontwikkeling van de Maasboulevard hierin verandering brengen. Het verblijfsklimaat moet het startpunt zijn bij de verdere ontwikkeling van de (binnen)stad. Winkelen is voor de consument immers steeds meer vrijetijdsbesteding. De vraag naar sfeer in algemene zin en cultuur en leisure in het bijzonder is hiermee groter geworden.

Versnippering van het aanbod

Naast promotie en versterking van de uitstraling van de stad, is versterking van het feitelijke retailaanbod minstens zo belangrijk. Het grootste deel van het Venlose winkel- en horeca-aanbod is geconcentreerd in de binnenstad, maar ook Blerick, Tegelen en 't Trefcenter beschikken over een aanzienlijk aanbod. De kracht van de stadsdeelcentra zorgt ervoor dat de Venlose binnenstad aan kracht inboet. De verspreide ligging van functies zien we niet alleen terug in het winkel- en horeca-aanbod, maar ook in het culturele aanbod. Naast de verspreide ligging zien we dat er weinig synergie bestaat tussen de culturele voorzieningen in Venlo.

Bredere branchering en thematisering detailhandel

Met behulp van meer clustering en thematisering zou het profiel van de stad duidelijk aan kracht winnen. Regiobezoekers zijn in het algemeen op zoek naar landelijke trekkers, hoogwaardig winkelaanbod in de mode- en luxebranche en 'couleur locale' (kleine, lokale, duidelijk gespecialiseerde winkels). Hoewel de lokale overheid de branchering in een stad niet kan afdwingen, kan er met behulp van gericht beleid het één en ander worden gestimuleerd. Zo zou de lokale overheid met behulp van subsidiëring de couleur locale voor de stad kunnen behouden.

Op dit moment komt de couleur locale in de binnenstad door stijgende huurprijzen namelijk steeds vaker in de knel. Door te zorgen voor stabiele huurprijzen wordt de couleur locale niet gedwongen om te vertrekken naar een locatie buiten de binnenstad. Daarnaast zou in bepaalde straten meer gethematiseerd kunnen worden. Denk hierbij aan een foodcluster, een winkelpromenade met mode- en luxewinkels en een horecastraat (parade). Op die manier is het voor bezoekers van Venlo duidelijk wat waar te vinden is.

¹⁹ BRO (2005), Ruimtelijk-economische ontwikkelingsvisie binnenstad Venlo.

²⁰ Zie voor meer informatie over de wijze waarop citymarketing in een gemeente kan/moet worden vormgegeven: Bal, G.J. (2007), Themabericht 2007/32; Handvatten voor effectief citymarketingbeleid.

Vergrijzing

Ook fundamentele veranderingen in de regionale consumentenmarkt vormen aanleiding tot aanpassing van het Venlose winkelaanbod. Neem de vergrijzing. In Noord-Limburg is het aantal ouderen in de bevolking evenals in overige delen van Limburg hoger dan gemiddeld in Nederland. Venlo telt ruim 14,5 duizend 65-plussers, die daarmee bijna 16% van de totale bevolking vormen. In Nederland vormt deze groep 14,3% van de bevolking.

Hoewel vergrijzing vaak als een bedreiging wordt gezien, kan het voor de ontwikkeling van het huidige winkel- en horeca-aanbod in Venlo juist een kans betekenen. Immers, 55-plussers zijn steeds koopkrachtiger en hebben steeds meer vrije tijd. Op het moment dat het aanbod goed aansluit op de vraag van de oudere consument, kunnen in de toekomst hogere omzetten worden behaald. De citymarketing kan zich dus onder andere richten op het trekken van de oudere consument. Daarvoor bieden de omgevingskwaliteiten van de stad en het centrum van Venlo voldoende aanknopingspunten. De wijze waarop winkeliers en horecaondernemers inspelen op de vergrijzing maakt het proces uiteindelijk tot een kans of een bedreiging.

Kwaliteit aanbod horecavoorzieningen

De samenstelling van het horeca-aanbod van Venlo stemt niet overeen met een hoogwaardig verblijfsklimaat. Vooral cafés en fastfoodrestaurants zijn relatief sterk vertegenwoordigd. Voor wat betreft het aantal restaurants en verblijfsrecreatieve voorzieningen blijft de stad echter achter bij vergelijkbare steden. Dit vertaalt zich in een lage koopkrachtbinding van de Venlose horecasector. De Venlose bevolking besteedt haar grootste horeca-uitgaven in andere (concurrerende) steden.

Regionale initiatieven

De versterking van het verblijfsklimaat en de retailstructuur krijgt via regionale (beleids)initiatieven al de nodige vorm. De ontwikkeling van de Maasboulevard en de eventuele ontwikkeling van het MultiFunctioneelCentrum (MFC), waarin VVV-stadion, paardensportcentrum, congresfaciliteiten en overige leisure mogelijk worden gebundeld, zijn van groot belang voor de toekomst van Venlo als koopstad.

Met de Maasboulevard wordt er (eindelijk) gebruik gemaakt van Venlo's ligging aan de Maas. De vraag is echter of met de invulling van het project die ligging maximaal wordt benut. In de huidige plannen ontstaat er een boulevard met aan weerszijden winkels en horecagelegenheden. Dit betekent dat de belangrijkste bezoekersstroom niet langs de Maas zal lopen. Desondanks betekent de opening van de Maasboulevard een belangrijke impuls voor het winkel- en horeca-aanbod in Venlo.

Dit geldt ook voor een eventuele terugkeer van Vroom en Dreesmann. Hoewel het vertrek van de Bijenkorf niet bijdraagt aan de verdere ontwikkeling van Venlo als koopstad, zou een deel van dit negatieve effect kunnen worden weggenomen als Venlo erin slaagt weer een V&D aan te trekken.

Parkeergelegenheid

Tot slot, de parkeergelegenheid in Venlo lijkt op maat te zijn.²¹ De parkeerlocaties zijn goed gesitueerd en de capaciteit lijkt op grond van beschikbare gegevens toereikend te zijn. De waardering van consumenten voor de Venlose parkeergelegenheid is bovengemiddeld. De toenemende mobiliteit en de mate waarin de detailhandel en horeca afhankelijk is van de Duitse consument (die altijd Venlo met de auto aandoet) maakt echter dat de kwaliteit van de parkeergelegenheid hoge prioriteit moet blijven krijgen. Hoewel de parkeergelegenheid op het

²¹ BRO (2005), Ruimtelijk-economische ontwikkelingsvisie binnenstad Venlo

niveau 'binnenstad' toereikend is, blijkt op individuele locaties de druk (te) groot te zijn. Vooral de parkeerdruk op het Mgr. Nolensplein is groot, waarbij de onderlinge uitwisseling tussen parkeerlocaties beperkt is.

Overigens hebben steden als Venlo, met een oudere binnenstad, het imago lastig bereikbaar te zijn. Er kan feitelijk wel voldoende parkeercapaciteit aanwezig zijn, maar deze is voor de bezoeker niet altijd eenvoudig te vinden. Een goede informatievoorziening over parkeerlocaties verhoogt de tevredenheid van bezoekers.



7. Uitdaging ‘Van inkoopstad naar trekpleister’

7.1 Voorzichtige veranderingen

Duitsers vormen sinds jaar en dag een zeer belangrijke bezoekersgroep in Venlo. Het bezoek van deze consumenten heeft op dit moment echter een eenzijdig profiel: kortdurend en gericht op specifieke producten, overwegend in het lagere segment. Met de ontwikkeling van de Maasboulevard en de eventuele komst van het MFC ziet de Rabobank hierin voorzichtig verandering komen. De toekomstige branchering is gericht op het trekken van het middensegment, maar het is de vraag in hoeverre Venlo zich hiermee weet te onderscheiden van de nabijgelegen steden Roermond, Nijmegen en Maastricht. In dit hoofdstuk schetsen we een scenario waarin Venlo een sterker profiel krijgt als bezoekersstad.

7.2 Duidelijk doelgroepenbeleid

Het verkrijgen van een sterker profiel heeft een tweeledig doel. In de eerste plaats kan het de ontwikkeling van de detailhandel en horeca in Venlo stimuleren. Ook kan het een wervende werking hebben op andere sectoren in Venlo. Daarbij denken we aan de nauw verbonden toeristisch-recreatieve sector, maar ook aan bijvoorbeeld de zorgsector. Door imagoverbetering en de creatie van een prettig leefklimaat kan de stad –meer dan nu het geval is– een woonfunctie voor bijvoorbeeld hoogopgeleiden vervullen.

De omgevingskwaliteiten van Venlo lenen zich voor het trekken van verschillende groepen mensen. Hieronder zullen we puntsgewijs enkele doelgroepen behandelen, waarbij de aandacht wordt gelegd op de wijze waarop elk van hen naar Venlo kan worden getrokken.

Jongeren

Met behulp van het ontwikkelen van meer uitgaansgelegenheden, zoals een discotheek en (meer) leisurevoorzieningen, kan Venlo meer in beeld komen bij jongeren in Noord-Limburg en het Roergebied. Het ontbreken hiervan zorgt ervoor dat de aantrekkingskracht van Venlo op jongeren verre van optimaal is. Dit terwijl de basis om te fungeren als uitgaanscentrum zeer goed is. Zo heeft Venlo naar verhouding veel cafés. Het investeren in enkele kenmerkende uitgaansgelegenheden - en dit duidelijk (regionaal) te promoten- kan zorgen voor een sterke toename van het aantal jonge bezoekers.

Avontuurlijke jongvolwassenen

De ligging aan de Maas biedt enorme kansen als het gaat om het ontwikkelen van waterrecreatieve voorzieningen. Dergelijke voorzieningen zouden het eindpunt moeten zijn van de toekomstige Maasboulevard, waarbij een landmark wordt gecreëerd voor avontuurlijke jongvolwassenen. Denk bijvoorbeeld aan mogelijkheden om te waterskiën, waterfietsen en/of een rondvaart te maken over de Maas. Daarnaast kan het Kazerneterrein bijvoorbeeld worden benut om voor deze doelgroep ‘survivalvoorzieningen’ te creëren.

Welgestelde ouders

De ontwikkeling van de Maasboulevard kan een wervende kracht hebben op het vergrijzende (koopkrachtige) publiek. Dit is het publiek dat gemiddeld genomen over relatief veel vrije tijd beschikt en dit wil invullen op een locatie met een aangename sfeer. Door middel van branchering en thematisering kan deze groep –nog meer dan nu het geval is– naar Venlo worden getrokken.

Het is hierbij zaak dat Venlo over een kwalitatief hoogwaardig winkel- en horeca-aanbod beschikt en landelijke trekkers herbergt. In dit kader bezien zou de komst van Vroom en Dreesmann een belangrijke impuls zijn. De koppeling tussen het kwalitatief hoogwaardige winkel- en horeca-aanbod enerzijds en de cultuurhistorie anderzijds, is voor deze groep zeer belangrijk.

Duitse 'duur'consumenten

In Duitsland staat Venlo bekend om haar historie, iets waar de Duitse bezoeker in het algemeen zeer gevoelig voor is. In de profilering kan hiervan nog meer gebruik worden gemaakt. Er bestaan verschillende manieren om het historische karakter van Venlo uit te dragen en tastbaar te maken.²² Er kan worden gedacht aan het verfraaien van oude gevels, het ontwikkelen van informatieborden en historische routes en het vergroten van de synergie tussen culturele voorzieningen enerzijds en historische trekkers anderzijds. Hierbij biedt de ontwikkeling van Q4 kansen. Bovendien zou Venlo zich kunnen profileren als Euregionale stad, waarbij de Nederlandse en Duitse bezoekers bewust worden van de gezamenlijke historie in de 'grenzeloze' stad. Op die manier zouden beide groepen zich met de stad kunnen identificeren.

7.3 Profilering koppelen aan de werkelijkheid

De wijze waarop Venlo zich profileert moet wel corresponderen met de werkelijkheid. Branchering, thematisering en investeren in kernmerkende voorzieningen c.q. evenementen (landmarks) is dan ook noodzakelijk om het beschreven nieuwe elan waar te maken.

Planologische inpassing

Het succes van het doelgroepenbeleid hangt dan ook voor een groot deel af van de wijze waarop de stad in de toekomst wordt ingericht. Op dit moment bestaan er in Venlo met de (her)ontwikkeling van de Maasboulevard, het Kazerneterrein en Q4 grote ruimtelijke ordeningsprojecten die het aanzien van de (binnen)stad en de aantrekkingskracht op consumenten moet vergroten. Om bijvoorbeeld de welgestelde ouderen en de Duitse 'duur'consumenten te trekken, is het van groot belang de sfeer in de stad te 'verbeteren'. Het inzetten van de Maas kan hierbij een grote troef zijn. Met de ontwikkeling van de Maasboulevard en de eventuele benutting van het Kazerneterrein –en dit te verbinden via een voetgangers- en/of fietsbrug– krijgt Venlo haar historische karakter als het ware vanzelf terug. Daarnaast wint de stad met Q4 aan culturele voorzieningen. Het (planologisch) verbinden van enerzijds de culturele voorzieningen in Q4 en anderzijds de historische voorzieningen in de binnenstad vormt een belangrijke (planologische) uitdaging.

Imago ombuigen

De herstructurering van de (binnen)stad kan voor een deel het imago van de stad verbeteren. Echter, het imago van een gebied komt vaak te paard en gaat te voet. Dit zorgt ervoor dat er in de nabije toekomst continu moet worden gewerkt aan het uitdragen van de kwaliteiten van de stad. Daarnaast moeten de oorzaken van het huidige negatieve imago van de stad worden aangepakt. Op dit moment wordt Venlo geassocieerd met drugsoverlast, criminaliteit en kwalitatief laagwaardige voorzieningen. Het laatste punt kan worden aangepakt met de in paragraaf 7.2 beschreven branchering, thematisering en doelgroepenbeleid.

Dit geldt echter niet voor de drugsoverlast en criminaliteit. Op dit moment werken de Venlose ondernemers met andere betrokken partijen dan ook in het kader van Keurmerk Veilig Ondernemen

²² BRO (2005), Ruimtelijk-economische ontwikkelingsvisie binnenstad Venlo

aan een project dat het toenemende gevoel van onveiligheid en de criminaliteit in de binnenstad moet aanpakken.

Naast dit door ondernemers geïnitieerde project zijn er actiepunten die de lokale overheid kan oppakken om het veiligheidsgevoel van bezoekers van de binnenstad te vergroten. Zo kan er flexibeler worden omgegaan met de bestemmingsplannen in de binnenstad. Dit is een manier om de relatief grote leegstand in de Venlose binnenstad tegen te gaan. Door het toelaten van andere functies als apotheken, uitzendbureaus, musea en leisurevoorzieningen op locaties die in principe zijn bestemd voor winkel- en horecagelegenheden, kan de leegstand worden teruggedrongen en de levendigheid in de stad worden vergroot. Daarnaast kan de lokale overheid in samenwerking met het bedrijfsleven actief bijdragen aan een schone binnenstad. Dit verhoogt niet alleen de waardering van de bezoekers aan de binnenstad; het heeft ook een indirect effect op het gevoel van veiligheid van mensen.

Ten slotte moet de lokale overheid in samenwerking met eigenaren en ondernemers enkele (beeldbepalende) verloederde locaties in de binnenstad als het Vleesplein en de Maaskade herstructureren om het nieuwe elan 'Venlo als bezoekersstad' waar te maken. De wijze waarop Gemeente en bedrijfsleven in het project Q4 samenwerken om de criminaliteit aan te pakken en de sociale structuren te herstellen, kan als voorbeeld dienen voor de aanpak van andere locaties in de (binnen)stad.

7.4 Brede effecten

Het succes van de transitie van Venlo in een bezoekersstad staat of valt bij het verbeteren van het leefklimaat en een duidelijk doelgroepenbeleid. Daarbij moet worden uitgegaan van het unieke van Venlo ten opzichte van de concurrerende steden. Venlo heeft als koopstad iets nodig om zich prominenter op de kaart te zetten. Dit kan door (te ontwikkelen) landmarks ten aanzien van de onderscheiden doelgroepen centraal te stellen in de profilering. De profilering kan dan niet alleen een wervende kracht hebben op consumenten, maar ook het totale sociaal-economische klimaat in de stad verbeteren. De investeringen in het leefklimaat en de promotie ervan hebben dus een tweeledig effect. Met behulp van de aanbevelingen die in dit hoofdstuk zijn gedaan, kan de kracht van Venlo als koopstad met een aantal doelgerichte investeringen worden omgezet in groei.

8. Uitdaging 'Pilot-stad van Limburg'

8.1 Acteren op het wereldtoneel

Venlo is een kwetsbare stad die het moet hebben van hard werken. Ze past zeker niet in het clichébeeld dat over Limburgse regio's bestaat; als zou ze zich afhankelijk opstellen en wachten op subsidies en overheidssteun. Dat Venlo gewend is haar eigen broek op te houden, hangt direct samen met de kenmerken van de lokale economie. De voor de stad zo belangrijke economische pijlers die in deze visie uitgebreid zijn belicht. Stuk voor stuk gaat het om sectoren die in een internationaal speelveld opereren en waarin de concurrentie nimmer aflat.

De tuinbouwsector is de meest exportgerichte en minst gesubsidieerde agrarische sector van Nederland. De maakindustrie is op wereldschaal georganiseerd en binnen dat kader voortdurend op zoek naar verbeteringen in de organisatie van haar productieprocessen. En de logistieke sector in Venlo is juist weer deels afhankelijk van de beide vorige en daarnaast van andere internationaal gerichte markten als Rotterdam en het Roergebied. De vierde pijler, de consumentensector, lijkt nog de minst internationale te zijn en in een minder dynamische markt te opereren. Maar schijn bedriegt, zoals de stappen, die nabijgelegen concurrerende steden zowel aan deze kant van de grens, als in het Roergebied zetten, aantonen.

8.2 Voorop lopen in ontwikkelingen

Voor spelers met een afwachtende of behoudende instellingen is op het wereldtoneel geen plaats. Met de rest meekomen is een minimaal vereiste, voorop lopen de grootste uitdaging. Dat Venlo dat kan, heeft ze al bewezen. De keuze in te zetten op logistiek heeft de stad geen windeieren gelegd. Ze is binnen de Nederlandse context een belangrijke partij geworden, zeker wanneer we haar positie op dit terrein afzetten tegen haar economische omvang. Rotterdam onderhoudt al jaren belangrijke logistieke relaties met Venlo en Eindhoven onderstreept keer op keer het logistieke belang van Venlo voor haar Brainport-functie.

Venlo toont tevens haar ambitie om voorop te willen lopen: ze organiseert de Floriade in 2012. Het is de grootste tuinbouwtentoonstelling ter wereld en vindt in 2012 voor het eerst buiten de Randstad plaats. Op bedrijfsniveau is Océ een wereldspeler die de koers uitzet om haar eigen toekomst te kunnen bepalen en veiligstellen. Toch zijn er geluiden dat de stad te lang tegen investeringen en vernieuwingen in de economie aanhikt.

Als regio je nek uitsteken om op economische terreinen een flinke sprong voorwaarts te maken, vergt in de eerste plaats durf en overtuiging, gebaseerd op een optimistische visie op de ontwikkelingsmogelijkheden die deze regio heeft. Het vergt daarnaast veel inzet en aandacht, in termen van tijd en (financiële) middelen. Zoveel zelfs dat Venlo risico loopt op andere terreinen te moeten consolideren of steken te laten vallen. Zo bestaat de indruk dat de focus op de logistieke ontwikkeling van de stad ten koste is gegaan van haar positie als koopstad. In die visie kan de Maasboulevard-initiatief worden gezien als een late reactie op de verzwakte positie van het winkelcentrum van Venlo, die bovendien traag is uitgevoerd. Kortom, de boodschap is dat een stad als Venlo maar een beperkt aantal grote ambities tegelijk aan kan.

8.3 Voortdurend zoeken naar economische versterking

De grootste bedreiging voor nieuwe ambities zijn de ambities uit het verleden, die niet (helemaal) zijn uitgekomen of tot teleurstelling hebben geleid. Een stad die zo nauw is verbonden met de wereldeconomie als Venlo, kan echter niet –door angst gevoed– aftastend en voorzichtig opereren. Veel grote en kleinere ondernemers uit de stad zullen dat vanuit hun eigen ervaring beamen. Tegelijkertijd is realiteitszin een eveneens belangrijke succesfactor in ondernemerschap.

Venlo heeft alle aanleiding economisch experiment en innovatie in te zetten als een belangrijk instrument ter versterking van haar concurrentiepositie en ter waarborging van de continuïteit van de economie. Daarvoor beschikt de stad over een aantal algemene aanknopingspunten:

- De gemeente Venlo beschikt vooralsnog over een aanzienlijke geografische groeirimte. Niet alleen buiten de stad, maar ook in de vorm van verouderde stadsterreinen. Voor nieuwe economische activiteiten is dan ook voldoende plaats te vinden.
- Als grote stad in Noord-Limburg vervult Venlo al een trekkers- en voorbeeldfunctie. Onder meer op het gebied van logistiek, stedelijke vernieuwing, agro-kennis en bedrijvenacquisitie.
- De stad heeft de kennis van en het gevoel bij vele internationale markten en trends, om toekomstige ontwikkelingen te kunnen schatten en erop in te springen.
- Venlo beseft dat het economische succes en de positieve uitstraling de stad niet komen aanwaaien.
- Mede door het voorgaande overheerst in de stad een zakelijke mentaliteit en proactieve houding.

In eerste instantie lijken de twee laatste argumenten een experimenteel (ondernemerings)klimaat misschien juist te dwarsbomen. In een omgeving waar hard gewerkt moet worden om het hoofd boven water te houden is minder plaats voor vrijdenkers, dromers en visionairs. In de praktijk echter, worstelt elke ondernemer, en ook elke regionale economie met dit cruciale dilemma. Hoe kleiner de ondernemer, des te onoverkomelijker lijkt dit dilemma te zijn. Het is echter juist de kunst om als kleine ondernemer of als kleinere stad aandacht te schenken aan toekomstige kansen, naast de alledaagse activiteiten en problemen.

8.4 Vertaling van 'pilot-stad' naar de vier economische pijlers

Op basis van deze studie tot dusver bestaat de neiging de pilot-stad uitdaging direct naar de afzonderlijke economische pijlers (maakindustrie, Greenport, logistiek en consumentensector) te vertalen. Het is de vraag of bij experiment en vernieuwing niet juist van de gevestigde dragers moet worden afgeweken. Wat mensen echter vaak niet beseffen is dat de meeste economische vernieuwing binnen bedrijfstakken en bedrijven plaatsvindt die het beeld al lange tijd bepalen. De opkomst van geheel nieuwe bedrijfstakken spreekt misschien meer aan, maar heeft niet de grootste impact op de economische ontwikkeling van een gebied.

Mede op basis van het feit dat economische vernieuwing slechts ten dele in branches is te vangen, is het zaak de pilot-stad uitdaging niet op voorhand pijlergewijs in te vullen. Het gaat er vooral om het experimentele milieu in gezamenlijke dragers van de vier pijlers te verbeteren. In de praktijk hangen de vier pijlers immers grotendeels met elkaar samen, wat uitzicht biedt op gemeenschappelijke belangen in experiment en innovatie. Een opgave van de regionale economie is juist het versterken van de kruisbestuiving en samenwerking tussen de pijlers. Dit levert bovendien schaalvoordelen op voor de investeringen die met experimenten en innovatietrajecten gepaard gaan.

8.5 Versterken van het experimentele milieu

Kennisclustering

In Venlo leveren het MKB en de overheid de grootste bijdrage aan initiatieven voor innovatie en ontwikkeling. De stad beschikte tot dusver –met uitzondering van Océ en Van der Scheuten– namelijk niet over een grootschalig onderzoeks- en innovatiecluster, zoals vooral in universiteitssteden het geval is. Grote onderzoeksinstituten of een brainpark zijn in Venlo dan ook –nog– niet aanwezig. De regio heeft inmiddels wel serieuze plannen om innovatieontwikkelingen en daarvoor benodigde investeringen beter te organiseren:

- Het Floriadeterrein krijgt na 2012 de bestemming voor kennisinstellingen en innovatieve bedrijven op het gebied van food & agri. De keuze voor het meest geschikte profiel is van groot belang voor het welslagen van dit bedrijvenpark.
- Streven om in 2008 een Kennistransferium op het gebied van Logistiek en Maakindustrie op poten te zetten.
- Het opzetten van de Glas en Energie Campus, waarmee innovatieprocessen worden versneld en de uitstraling van de regio als werkgever wordt versterkt.
- Team Venlo zorgt –al dan niet in samenwerking met StartersCentrum Zuid-Limburg– voor begeleiding van starters die actief zijn op hoog technisch en kennisniveau.
- Opzetten van een Eurregionaal Kenniscentrum Logistiek en de masteropleiding Logistic Business Engineering.
- Uitbouw van het Innovatiecentrum voor Gezonde Voeding.²³
- Het aanbieden van een universitaire opleiding met een leerstoel in het duurzaamheidsconcept cradle-to-cradle (C2C).

Een zuiver op kennisactiviteiten gericht brainpark richt zich op een betrekkelijke nichemarkt. Zelfs binnen Nederland is Venlo niet de enige die een agro-kennispark op de markt brengt. Het is dan ook van belang na te gaan of ook agro-gelieerde kennisbedrijven uit de maakindustrie en logistiek tot de doelgroepen van het park kunnen worden gerekend. Voor een optimale ontwikkeling van de toegevoegde waarde in agro-sector is regio Venlo gebaat bij innovaties binnen de gehele regionale agro-keten. Dat wil zeggen vanaf de dienst- en productontwikkeling van toeleveranciers tot de logistieke processen en be- en verwerking van (vers)voedingsproducten.

Andere kennisclusters waarvoor Venlo de ervaring en partijen al in huis heeft, zijn bijvoorbeeld logistieke processen en transportveiligheid, logistiek en openbaar vervoer, logistiek en binnenstad en grafische industrie en ontwerp. Verderop worden enkele van deze opties verder toegelicht.

Het is overigens de vraag of voor de ontwikkeling van kenniscluster Venlo kan en moet beschikken over een hogere onderwijsinstelling, of over enkele specifieke opleidingen, zoals onder meer met de plannen voor de Vervoersacademie wordt nagestreefd. Steden die hun kennisprofiel willen versterken, proberen vaak een dependance van een universiteit naar hun stad te halen. De realiteit is dat een dergelijke samenwerking met een universiteitsstad vaak te hoog gegrepen is. Op (meerjarig) projectbasis is veel mogelijk, zeker wanneer daarvoor (financiële) steun is vanuit het regionale bedrijfsleven. Zo moeten de Venlose agro- en logistieke sector in staat worden geacht samen met de regionale onderwijsinstellingen meerjarige innovatieprojecten te ontwikkelen waarbij respectievelijk de Wageningen University en de TU-Delft zijn betrokken.

Stimulering van experiment en innovatie

Het bieden van 'triggers' kan burgers en bedrijven mede aanzetten tot experimentele ontwikkelingen.

²³ Regio Venlo (2007), Noord-Limburg 2007-2011 en verder – Strategische agenda regio Limburg.

Daarbij kan het gaan om de –voor experimenten– benodigde financiële impuls, maar belangrijker is de symboliek die een initiatief als een innovatieprijsvraag of een innovatie stimuleringsfonds kan hebben. Promotie draagt bij aan een mentaliteit waarbij het uitproberen van nieuwe dingen, het afgaan van gebaande paden en het nemen van risico's een minder ongewone zaak wordt. Venlo moet dan ook ambiëren om de meest ondernemende, vooruitstrevende en missiegedreven gemeenschap van Limburg te worden.

Naast de goede sfeer en mentaliteit is het investeringsklimaat van groot belang om tot economische groei te komen. Venlo's ambitie gaat voorbij aan het 'prijsvraagniveau', maar heeft behoefte aan een professionele infrastructuur voor het op grote schaal kunnen financieren van innovatieprojecten. Denk aan termen als innovatiefonds, investeringsmaatschappij en ontwikkelingsmaatschappij. Zaken die overigens het niveau van Venlo vaak zullen overstijgen en (minstens) een Noord-Limburgse schaal vereisen. Ter illustratie: Rabobank Venlo heeft in het verleden een participatiefonds opgericht voor innovatieve ondernemers. Inmiddels zijn al veel ondernemers van financiering voorzien.

8.6 Voorbeeldthema's voor experiment en innovatie

De economie van Venlo en omgeving biedt talloze aanknopingspunten voor experimentele ontwikkelingen en innovatieprojecten. Hieronder worden enkele hiervan geïllustreerd:

'Fresh food finishing'

In het ambitiestatement van Greenport Venlo wordt de realisatie van een complete regionale fresh & food-keten als een belangrijke doelstelling gezien. Vooral nog is de regio vooral een toeleverancier van losse sierteelt-, vlees- en (verse) groenten producten. Complete (vers)maaltijden verzorgt de keten niet. Daarvoor ontbreekt een ketenregisseur die agrarische primaire producten vertaalt in maaltijdpakketten. Een dergelijke ketenregisseur zou een flinke impuls kunnen geven aan de toegevoegde waarde die de regionale agro-keten realiseert. De veilingen, grote handelaren en tuinders uit de regio zouden samen met investeerders in de voedingsindustrie het opzetten van een regionale productieketen kunnen onderzoeken. De schaal hangt af van de marktfocus: ofwel afzet op een kleinschalige nichemarkt van hoge kwaliteit, ofwel afzet aan een bredere consumentenmarkt via grote supermarktketens (in Duitsland en Nederland).

'Retail motion'

De regio Venlo heeft geen eigen automotive sector. Wel heeft de logistieke sector een enorme bagage op het gebied van logistiek en distributie. Die kennis kan worden ingezet voor de realisatie van een effectief en vooruitstrevend distributiesysteem voor de Venlose consumentensector in de binnenstad en het eventueel te ontwikkelen MFC. Misschien kan daarbij zelfs worden gedacht aan ondergrondse transportconcepten of computergestuurde laad- en losprocessen. Technologieën die momenteel al wel binnen individuele logistieke bedrijven en veilingen worden toegepast, maar nog niet door meerdere bedrijven in de 'openbare ruimte'.

'Safe logistics'

Venlo is een van de belangrijkste knooppunten in het vrachtvervoer over de weg en het treinverkeer over het spoor van Nederland. Naast congestie brengt dit ook verhoogde veiligheidsrisico's met zich mee. Een deel van de oplossing voor het treinverkeer is het uitplaatsen van het emplacement uit Venlo naar Tradeport-West. Naast deze ruimtelijke oplossing zijn veiligheidsbevorderende innovaties mogelijk aan het treinmaterieel zelf (voorkomen) en de omgang met en bestrijding van ongelukken en rampen (genezen). Denk aan expertiseontwikkeling

in rampenplannen, blus- en bestrijdingstechnieken en medische logistiek. Hetzelfde geldt voor het wegvervoer.

'Printing art'

Océ ontwikkelt de meest hoogwaardige druktechnologieën in de wereld, waaronder zelfs de zogenoemde 3D-plotten. Met het Q4-project stimuleert Venlo de creatieve sector in de stad. Het leggen van een koppeling tussen beide smaakmakers van de stad biedt kansen voor verdere creatieve ontwikkeling, promotie van Océ en wellicht zelfs een basis voor een uniek museum met grafische (computer-)kunst als leidend thema.

Tot slot

Venlo moet in staat zijn bovenstaande succesvol te ontwikkelen. Geld is in Venlo het probleem niet en de stad kent een lange traditie om zich op (inter)nationale schaal met de economische top te meten. Door werk te maken van kansen in de markt en zich een sterke positie te verwerven. Het voortzetten van deze traditie vergt van zowel de lokale overheid als het bedrijfsleven visie, moed, doorzettingsvermogen, een betere samenwerking en een duidelijke verdeling van taken en verantwoordelijkheden. De afgelopen jaren zijn diverse visies uitgebracht die hiervoor kunnen inspireren: Visie Venlo 2030 – Kompas voor de toekomst, De nieuwe verbinding (Greenport Venlo) en recent nog de Strategische agenda regio Venlo. Ze bieden alle voldoende inzicht in de kansen en ontwikkelingsmogelijkheden van de stad en haar omgeving. Met deze visie hoopt Rabobank Venlo daaraan nog een nuttige bijdrage te leveren. Inzicht is er nu genoeg, hoog tijd om aan de slag te gaan!

Synthese

De Venlose economie in vogelvlucht

Venlo is een stad met vele gezichten en een stad van uitersten. Het ligt in een weinig verstedelijkte omgeving, terwijl de stad tegelijkertijd binnen een straal van 100 kilometer een marktgebied van circa 20 miljoen mensen bestrijkt. Ze heeft een eeuwenlange Nederlandse historie, waarvan het centrum in het weekend voor de helft Duits gekleurd is. Ze is de vestigingsplaats van Océ, is uitgegroeid tot de logistieke hotspot van Nederland, maar tevens een stad met een lange MKB-historie.

Venlo is gewend aan de tucht van de internationale economie. In de logistiek, maakindustrie, tuinbouw en detailhandel ligt de focus sterk op het buitenland. De economische groei van de stad blijft echter achter bij die van de wereldmarkt. Deels doordat de internationale relaties zich vooral richten op Duitsland en overig West-Europa. Deels doordat de regio het ronduit lastig heeft om in het internationale krachtenveld haar concurrentiepositie te behouden. Zo blijven de Venlose werkgelegenheidsgroei en economische groei in het algemeen, achter bij het landelijk gemiddelde.

Het economisch perspectief voor Venlo hangt sterk af van de wijze waarop de concurrentiekracht van de belangrijkste pijlers onder de economie zich ontwikkelt. Qua exportgerichtheid, waardeontwikkeling en werkgelegenheidsgroei zijn de tuinbouwketen, de logistieke sector, de maakindustrie en de consumentensector beeldbepalend voor de lokale economie. Venlo fungeert op deze gebieden als trekker van de regionale economie. Niet dat andere sectoren, zoals de zorgsector, het onderwijs en de zakelijke dienstverlening, geen betekenis voor de stad hebben. In tegendeel; ze zijn in voorwaardenscheppende zin van groot belang voor de leefbaarheid in de stad en de kwaliteit van de economie. Gewenste veranderingen in de vier economische pijlers vergen derhalve ook aandacht voor 'ondersteunende' sectoren.

Analyse van de vier economische pijlers

Ondanks hun redelijk gunstige ontwikkeling van de afgelopen jaren, kampen alle vier de pijlers met toenemende concurrentie. De daardoor afnemende zekerheid over hun toekomst, noopt tot een kritische beschouwing op mogelijke aanknopingspunten (sterke punten en kansen) voor verdere ontwikkeling versus afbreukrisico's (zwakke punten en bedreigingen).

Maakindustrie

Océ geldt als hét symbool van de Venlose maakindustrie. De economische betekenis van het bedrijf neemt door de verdergaande internationale arbeidsdeling echter af. De handel met het regionale bedrijfsleven krimpt, waardoor toeleveranciers op zoek gaan naar nieuwe klanten en afzetmarkten. De Venlose maakindustrie richt zich voor haar handelsrelaties sowieso verhoudingsgewijs sterk naar buiten.

De voortgaande verplaatsing van activiteiten naar 'goedkope' landen leidt tot een structurele krimp van het aantal banen van Océ zelf in Venlo, maar tegelijkertijd tot een heroriëntatie op strategische activiteiten en hoogwaardige werkgelegenheid. Deze dynamiek resulteert enerzijds in een sterker dan landelijke afname van de werkgelegenheid en een stagnatie van de toegevoegde waarde. Anderzijds liggen de financiële bedrijfsresultaten gemiddeld boven het landelijke niveau.

De al ingezette verschuiving naar kop-staart bedrijven kan voor de toekomst van de Venlose maakindustrie alleen maar worden aangemoedigd. Omdat het in de kern gaat om toegevoegde waardecreatie, vanwege het kostenniveau, maar ook vanwege de in de regio aanwezige kennis van en faciliteiten voor logistieke procesvoering. Op één punt vergt de toekomstige strategie van de Venlose maakindustrie specifieke aandacht: voldoende hoogopgeleid personeel. Daarvoor is het nodig de regio te versterken en promoten als interessante werk- (en woon-)locatie.

Greenport Venlo

Venlo is het centrum van een van de grootste tuinbouwgebieden van West-Europa, zowel in geografisch als in organisatorisch opzicht. De grootste handelsconcentratie en het bestuurlijk centrum van de regionale tuinbouw zijn hier te vinden. Het aanbod van Greenport Venlo is breed samengesteld, variërend van vollegrondsgroenten- en bometeelt, tot glassierteelt en champignonteelt. Daarnaast is de regio sterk in het bedienen van met name de Duitse afzetmarkt, vanwege haar ligging en de aanwezige handels- en logistieke bedrijvigheid.

Deze kenmerken vormen tegelijkertijd een potentiële bedreiging. De variatie in tuinbouwteelten over een uitgestrekt en grensoverschrijdend gebied zorgt voor versnippering in de keten op het gebied van productiemassa en handelscoördinatie, kennisontwikkeling en logistiek. De Duitse afzetmarkt is geen grote groeimarkt en de concurrentie –vanuit Oost-Europa– neemt snel toe.

Hoog tijd voor Greenport Venlo om de ketenorganisatie te versterken en de slagkracht op de West-Europese afzetmarkten te vergroten door te komen tot vers- en food-totaalproducten die de welvarende gemakconsument via scherpe marktbediening bereiken. Op het gebied van (grens- en sectoroverschrijdende) samenwerking en kennisontwikkeling zijn daarvoor grote verbeteringslagen noodzakelijk. De Floriade in 2012 kan daarbij als inspirator en vliegwiel dienen, maar vormt niet meer dan een onderdeel van een langdurige aanpak met een bijbehorend omvangrijk investeringstraject.

Logistiek en groothandel

Het is al zo vaak genoemd, de kwaliteit van de infrastructuur en de gunstige geografische ligging van Venlo. Dat biedt echter geen garantie op economisch succes. Dat Venlo één van de belangrijkste logistieke knooppunten van Nederland is geworden, heeft meerdere achtergronden. De stad heeft goed ingespeeld op de opkomst van de containerhandel in het zee- en watertransport. Met gericht economisch beleid en een effectieve acquisitiestrategie is de sector geworden tot één van de pijlers waarop de Venlose economie drijft.

De prominente plaats van Venlo in het logistieke netwerk van Nederland en onze buurlanden is echter met de nodige onzekerheden omgeven. Wat gebeurt er als de Betuwelijn in gebruik wordt genomen? Kan de Brabantroute –waarlangs Venlo is gelegen– die concurrentie aan? Hoe handhaaft de sterk gewortelde en relatief kleinschalige transportsector zich in de verdere globalisering waarmee de Venlose logistiek te maken heeft? Hoe zeker is de politieke steun voor de sector, nu de houdbaarheid van de positie van Venlo als logistiek centrum ter discussie staat?

Een helder overheidsbeleid ten aanzien van de functie van Venlo in het Nederlandse logistieke netwerk is gewenst om te kunnen anticiperen op de (toekomstige) gevolgen van de opening van de Betuwelijn. Waardetoevoegende en laagwaardige logistieke stromen lijken Venlo het meest op de buik geschreven. De Betuwelijn lijkt betere papieren te hebben voor de hoogwaardige ‘transitstromen’ (waaraan geen extra waarde valt toe te voegen). De toekomst van de relatie met Rotterdam moet helder zijn om het private investeringsklimaat in Venlo gunstig te houden. Garanties rond publieke en bestuurlijke ‘investeringen’ dragen hieraan bij.

Bovendien wordt het door het groeiende wensenpakket en de toenemende variatie in aanvoer- en afzetmarkten van klanten voor logistieke bedrijven steeds moeilijker om de markt zelfstandig te benaderen en te bedienen. Meer onderlinge informatie-uitwisseling en afstemming op elkaars dienstverlening is nodig om het totaalpakket aan logistieke diensten te kunnen bieden (waar de markt om vraagt).

Consumentensector

Venlo is het belangrijkste voorzieningencentrum in Noord-Limburg en heeft tevens een belangrijke verzorgende functie voor de naburige Duitse regio. Kenmerk van de consumentensector is dat ze voor veel werkgelegenheid zorgt. Ze draagt daarnaast bij aan het leefklimaat van stad en regio. Specifiek in Venlo stemt de sector haar aanbod af op de –onderkant van de– Duitse markt en minder op de wensen van de bevolking in de naburige kernen. Het imago van inkoopstad ingevuld door massabezoek van Duitse consumenten ondermijnt de regionale positie van Venlo als winkelstad. Recreatief bezoek is niet het sterkste punt van de stad. Het horeca-aanbod is onder de maat en veel koopkracht in deze sector vloeit af naar omliggende steden, zoals Roermond.

Met Roermond is ook één van de belangrijke concurrenten genoemd. Terwijl zij en ook diverse steden in het Duitse Roergebied hun positie als winkelstad fors hebben verbeterd, is Venlo nog lange tijd op haar ‘inkoop’ profiel blijven teren. De Maasboulevard biedt de stad nu eindelijk de gelegenheid haar winkelfunctie nieuw elan te geven. In het verlengde daarvan is ook een upgrading van het horeca-aanbod van belang.

Om de consument voor langer recreatief verblijf naar Venlo te lokken is, behalve investeren in een beter aanbod, ook een krachtig en langdurig imagobeleid nodig. Citymarketing moet gericht zijn op deels vertrouwde, maar deels ook voor de stad nieuwe doelgroepen. De vergrijzing en voorziene bevolkingskrimp in de regio zorgt voor een sterkere focus op koopkrachtige oudere gezinnen en ouderen en een wijder geografisch marktgebied, zoals de Duitse markt. Toch kan de stad zich ook juist van concurrenten onderscheiden door een specifiek aanbod en profiel te ontwikkelen voor jongeren. Het realiseren van een ‘landmark’, een –vooralsnog ontbrekende– gezichtsbepaler van Venlo vergroot de kansen op succes.

Vooruitzichten en opgaven

De economie van Venlo staat er zeker niet slecht voor. Ze is traditioneel sterk productie- en exportgericht, door de grote betekenis van de tuinbouw, de logistiek en de industrie. Evenals elders in ons land staat de productiesector voor de opgave de nadruk in de bedrijfsvoering te verleggen van ‘productie’ naar ‘creatie’. Ofwel, minder maken en meer bedenken, initiëren en organiseren. De grensligging, de internationale oriëntatie, de sterke logistieke functie en de sturende rol van Greenport Venlo en Océ, bieden Venlo kansen een zogenoemde ‘regiefunctie’ voor afzetmarkten te vervullen.

De groeiende regiefunctie zorgt ervoor dat de ‘verdienstelijking’ van de economie hier anders plaatsvindt dan in andere plaatsen in Nederland. Uiteraard bezorgt een verdere groei van de welvaart in Venlo en omgeving de lokale dienstverleners in financiële, juridische, PR en andere adviesbedrijven een groeiemarkt. Het vooruitzicht voor de ‘stuwende’ zakelijke dienstverlening beperkt zich hier echter tot bedrijven die van ondersteunende waarde zijn voor de regiefunctie van de economische pijlers. Troeven om een vestigingsplaats voor grote verzekeraars, accountant- en adviesbureaus te worden heeft Venlo niet.

Vanuit het bedrijfsleven bezien vormt de verwachte krimp van de regionale beroepsbevolking een extra aanleiding om als regio minder zelf te doen en meer te organiseren. Dat kan alleen als de

beroepsbevolking voldoende geschikt is voor het optimaal uitvoering geven aan de regiefunctie. Kwaliteiten als communicatie-, organisatie- en initiatievermogen zijn van cruciaal belang, op zowel regionaal, bedrijfs- als beroepsniveau.

Vornoemde kwaliteiten zijn evenzeer van belang om Venlo's ambitie, het versterken van de recreatieve functie ten gunste van het functionele winkelen, te realiseren. Om zich te onderscheiden van concurrentsteden is het zaak voortdurend te zoeken naar en investeren in een vernieuwend en deels alternatief aanbod.

Twee uitdagingen

Omwillen van de continuïteit van de Venlose economie staat de stad voor in elk geval twee grote uitdagingen:

- Versterken van het experimentele, initiërende en innovatieklimaat. Venlo werpt zich op als pilot-stad voor economische vernieuwing. Een inspirator en lichtend voorbeeld voor – aandacht voor en investeringen in – economische vernieuwing.
- Verleggen van het winkelprofiel van inkoopstad naar trekpleister. Functioneel winkelen in de vorm van kortdurend massabezoek gericht op goedkope goederen maakt grotendeels plaats voor langer verblijf in de recreatieve sfeer en gericht op een grote diversiteit aan winkels en horecavoorzieningen.

Pilot-stad

Hieruit spreekt de ambitie Venlo de meest experimentele en vernieuwende stad van Limburg te laten zijn. Idealiter staat deze ambitie centraal in het citymarketingbeleid van de Gemeente. De stad herbevestigt daarmee haar huidige rol als voorloper in de regio op het gebied van tuinbouw, logistiek en maakindustrie. Venlo vraagt daarmee nog nadrukkelijker aandacht voor een proactieve houding van overheid en ondernemers, met als doel voortdurend te blijven zoeken naar kansen in en passende antwoorden op ontwikkelingen in internationale markten.

De stad geeft al het goede voorbeeld met haar sterke positie op logistiek gebied, de ontwikkeling van Greenport Venlo en de komst van de Floriade. Daar kan een vliegwieleffect vanuit gaan, maar een verdere verbreiding van het proactieve ondernemersklimaat door de hele Venlose economie is de uitdaging. Dit vergt een versterking van het zelfvertrouwen en een grotere gewenning aan het omgaan met onzekerheden die een voorttrekkersrol met zich meebrengen. Het is zaak de pilot-stad ambitie door te laten dringen in het dagelijkse leven van bezoekers en inwoners van Venlo, zodanig dat de gemeenschap trots is op het feit dat zij in een 'spannende' stad leeft.

Initiatieven als prijsvragen en stimuleringsfondsen dragen hun steentje aan het innovatiemilieu bij. Versterking van het experimentele milieu is echter vooral gebaat bij langetermijninvesteringen in het onderwijs en het verbeteren van samenwerking op het gebied van kennis en onderzoek. Dat gebeurt niet door het simpelweg naar Venlo halen van een dependance van een hogeschool of universiteit. De effectiviteit en de haalbaarheid daarvan zijn zeer twijfelachtig. Samenwerking met universiteiten door grote bedrijven uit de regio op het niveau van projecten en/of in de vorm van BV's ligt meer voor de hand. Het Greenpark-terrein (Floriadeterrein) kan als locatie dienen waar strategische investeringen van overheid en bedrijfsleven op het gebied van onderzoek, onderwijs en ontwikkeling zich concentreren.

Van inkoopstad naar trekpleister

Uit deze uitdaging spreekt de ambitie om als Venlo meer bezoekers te trekken. Hoewel Venlo op dit moment al een regionale functie vervult, wordt de potentie van de stad als winkelcentrum verre van optimaal benut. De stad ondervindt sterke concurrentie vanuit nabijgelegen steden en heeft moeite het imago 'crimineel, onveilig en beschikkend over een kwalitatief laagwaardig aanbod' van zich af te schudden. Met behulp van doelgerichte investeringen en stadspromotie moet Venlo meerdere doelgroepen aanspreken.

De randvoorwaarden zijn voor een groot deel aanwezig. Bovendien wordt met de ontwikkeling van de Maasboulevard, Q4 en de eventuele benutting van het Kazerneterrein een kwalitatieve slag gemaakt. Echter, om meerdere doelgroepen te trekken is dit onvoldoende. Zo moeten in de eerste plaats de oorzaken van het negatieve imago worden aangepakt. Dit houdt in dat leegstand moet worden teruggedrongen, men continu moet werken aan een schone binnenstad en verloederde locaties moeten worden geherstructureerd. Daarnaast kan branchering en thematisering de kwaliteit van het Venlose winkelaanbod doen toenemen.

Met een binnenstad die 'op orde is' kan Venlo met duidelijk doelgroepenbeleid meerdere consumentengroepen naar de stad trekken. Bekende doelgroepen als de Duitse consument en 'welgestelde' ouderen, moeten evenals jongeren en avontuurlijke jongvolwassenen worden aangesproken op hun interesses. Investeren in 'landmarks' en deze het uitgangspunt laten zijn in de citymarketing kan zorgen voor nieuwe bezoekersstromen. Venlo moet niet (alleen) meer een stad zijn voor consumenten die gericht zijn op specifieke producten in het lagere segment; Venlo moet in de toekomst ook de 'verblijfsconsument' trekken.

Tot besluit

De twee uitdagingen voor Venlo staan elkaar niet in de weg. In tegendeel, het oppakken van beide uitdagingen versterkt juist de werking ervan. Zo betekent het investeren in vernieuwing een positieve impuls voor het leefklimaat, terwijl dit ervoor zorgt dat de stad bij meer potentiële bezoekers in beeld komt. Andersom betekenen doelgerichte investeringen in branchering, thematisering en citymarketing een positieve impuls voor het verblijfklimaat in de stad, waarmee de stad haar aantrekkingskracht op middelbaar en hoger opgeleiden –die de ontwikkeling naar een meer op 'creatie' gestoelde economie kunnen ondersteunen– vergroot.

Belangrijk is welke bijdrage ondernemers, overheid en andere belangenverenigingen willen leveren aan de versterking van het economische toekomstperspectief van Venlo. De randvoorwaarden voor verdere ontwikkeling zijn zeker aanwezig, maar investeringen, betrokkenheid, daadkracht en ondernemerschap zijn noodzakelijk om de relatieve stilstand –waarin de Venlose economie op dit moment verkeert– om te buigen. Met de vier economische pijlers beschikt Venlo in ieder geval over voldoende ijzers in het vuur om het economische toekomstperspectief van de stad kleur te geven.

Geraadpleegde bronnen

- ABF Research (2008), Rabobank Monitor
- Bal, G.J. (2007), Themabericht 2007/32; Handvatten voor effectief citymarketingbeleid
- BRO (2005), Ruimtelijk-economische ontwikkelingsvisie binnenstad Venlo
- BRO (2006), Gemeente Venlo - detailhandelsnota 2006-2015
- Butter, F. den (2006), De toekomst van de Nederlandse maakindustrie ligt bij de regievoering. In: ESB - 8 september 2006
- CWI (2006), Arbeidsmarktprognose 2006-2011
- ECORYS (2005), Focus, massa en versnelling; Technisch talent voor de ambities van Noord- en Midden-Limburg
- Gemeente Venlo (2004), Visie Venlo 2030 – Kompas voor de toekomst
- Gemeente Venlo (2005), Ruimtelijke structuurvisie 2005-2015; verkenningennota
- Gemeente Venlo (2005), Wijkontwikkelingsplan Q4
- Gemeente Venlo (2006), Economische kerngegevens en feiten, <http://ez.venlo.nl>
- Gemeente Venlo (2006), Kadernota 2007; perspectief 2007-2010
- LIOF/BOM (2004), Maakindustrie in Brabant en Limburg
- LISA (2005-2007), Werkgelegenheidsregister
- Ministerie van Economische Zaken (2006), Pieken in de Delta
- Ministerie van VROM (2004), Nota Ruimte
- Platform Greenport(s) Nederland (2006), Greenport(s) Nederland; Manifest in Uitvoering
- Provincie Limburg (2006), Ontwerp Provinciaal Ontwikkelingsplan 2006
- Rabobank Nederland (2005), Economische structuur en economisch belang van Greenport Venlo
- Rabobank Nederland (2006), Interne gegevens betalingsverkeer
- Rabobank Nederland (2006), MKB Database
- Rabobank Nederland (2006), Nederland in een grenzeloze wereld; Globalisering in perspectief
- Regio Venlo (2007), Noord-Limburg 2007-2011 en verder – Strategische agenda regio Venlo
- Researchcentrum voor Onderwijs en Arbeidsmarkt (2005), Het technisch beroepsonderwijs in het Technogebied Zuidoost-Nederland
- Transport en Logistiek Nederland (2005), Transport in cijfers 2005
- Vakblad Logistiek (2007), Logistieke kaart van Nederland. Logistiek, september 2007
- VanderTuuk (2006), Imago-onderzoek Limburg

Interviews

Ten behoeve van de studie hebben interviews plaatsgevonden, waarin de volgende sleutelpersonen hun visie hebben uitgesproken over het economische toekomstperspectief van Venlo e.o.:

- | | |
|-----------------------|---|
| - Dhr. H. Berden | Seacon Logistics |
| - Dhr. G. Berden | Berden Mode en Wonen |
| - Mevr. M. Dankers | Stichting Stadsmanagement Venlo |
| - Dhr. H. Loozen | Kamer van Koophandel Noord- en Midden-Limburg |
| - Dhr. K. Kuijken | Kuijken Logistics Group Europe (KLG Europe) |
| - Dhr. W. Noorman | Eurotech Group |
| - Dhr. M. Verheijen | Gemeente Venlo |
| - Dhr. J. Verschaeren | Océ Nederland |

De onderzoekers danken hen voor hun medewerking bij het tot stand komen van dit rapport.

Colofon

Dit rapport is in opdracht van Rabobank Venlo e.o. samengesteld door het Directoraat Kennis en Economisch Onderzoek van Rabobank Nederland

drs. Gilbert Bal
drs. Sergej Bulterman

Contactadressen
Rabobank Venlo e.o.
Postbus 3050, 5902 RB Venlo
Tel. (077) 389 34 70

Rabobank Nederland
Directoraat Kennis en Economisch Onderzoek
Postbus 17100, 3500 HG Utrecht
Tel. (030) 216 26 61

Het rapport is ook te raadplegen via:

www.rabobankgroep.nl/kennisbank

www.rabobankvenlo.nl