

## **Paper**

**aan**  
deelnemers rondetafelgesprek  
Ruimtelijke inrichting

**van**  
Martin De Boer

**datum**  
28 februari 2007

**kenmerk**  
BA

**onderwerp**  
discussiepaper

### **1 Inleiding**

#### *Voor een optimale economische ontwikkeling*

De Kamer van Koophandel zet zich in voor een optimale ontwikkeling van het bedrijfsleven in de regio. De ruimtelijke inrichting vormt een belangrijk aspect van de bedrijfsomgeving. Het functioneren van het bedrijf wordt in hoge mate bepaald door de plaats van vestiging en het functioneren van de regionale economie wordt bepaald door de ruimtelijke structuur.

De ruimtelijke structuur bestaat uit onder andere uit steden en dorpen, woongebieden, werkgebieden en natuurgebieden. Mensen en goederen verplaatsen zich via spoorlijnen, wegen en kanalen tussen stations, havens, luchthavens en parkeerplaatsen. Hierbij is de infrastructuur een belangrijke drager van de ruimtelijke structuur.

#### *Een dynamische wereld*

Functies stellen voortdurend andere eisen aan de ruimtelijke inrichting van een gebied. Op een bepaald moment zal vanuit die functie het initiatief worden genomen om de ruimtelijke inrichting te wijzigen. Dat gaat echter niet zomaar. Met de nota ruimte heeft het vorige kabinet gekozen voor een meer ontwikkelingsgericht beleid. Dit betekent dat naast de traditionele toetsing in de vorm van streekplannen en bestemmingsplannen er meer ruimte komt voor private partijen en maatschappelijke organisaties om ontwikkelingen te genereren en te stimuleren. Daarnaast is de wet op de Ruimtelijke ordening aangepast (ingang 2008) waardoor provincies binnenkort de huidige bestemmingsplannen kunnen 'overrulen'.

### **2 Detailhandel en bedrijventerreinen**

Van de bedrijven in Noordwest-Holland is globaal een derde gevestigd op de bedrijventerreinen, een derde in de centra van steden en dorpen en een derde in woongebieden en in het buitengebied. In de praktijk worden er steeds grotere (regionale) bedrijventerreinen ontwikkeld op perifere locaties en verdwijnen er relatief kleine bedrijventerreinen in de steden en dorpen ten gunste van woningbouw.

Voor detailhandelvoorzieningen, maar ook voor bedrijventerreinen ligt er de komende jaren een grote herstructuringsopgave. In het verleden werden er vooral monofunctionele locaties ontwikkeld. De toekomstige vraag zal deels nog steeds uit monofunctionele bedrijventerreinen bestaan, maar zal in toenemende mate bestaan uit gemengde terreinen waar wonen en werken gecombineerd wordt. Voor de komende jaren betekent dit:

- schaalvergroting van de monofunctionele terreinen (bovengemeentelijke clustering is steeds meer noodzaak). Deze terreinen kennen vaak een grote milieu belemmering
- transformatie van bestaande / verouderde bedrijventerreinen

In de nota "Nieuw Elan!"<sup>1</sup> worden ideeën gepresenteerd voor lokale werkmilieus die zijn gebaseerd op de wensen en eisen van bedrijven en de eisen van het rijk en de provincie. Op basis van het streekplan Noord-Holland Noord is de

---

<sup>1</sup> Nieuw Elan!, lokale werkmilieus in Noordwest-Holland, INBO Woudenberg i.o.v. Kamer van Koophandel Noordwest-Holland, 4 oktober 2006



vraag naar nieuwe lokale bedrijvenhuisvesting becijferd op 40% van de totale behoefte. De andere 60% dient opgevangen te worden op regionale terreinen. In "Nieuw Elan" wordt de behoefte aan lokale bedrijfshuisvesting verbijzonderd in 50-70% lokaal bedrijventerrein (5-20 ha. per terrein met kavels tussen 300 en 3.000 m<sup>2</sup>), 20-30% woon-werk combinaties (kavels tot 1000 m<sup>2</sup>) en 0-20% solitaire locaties (maatwerk).

Winkels zijn traditioneel in steden en dorpen gevestigd. In het beleid wordt hier, zij het minder dan in het verleden, nog steeds aan vastgehouden. Voor de detailhandelsstructuur is het type aankoopgedrag bepalend. Winkelen, het kijken naar en vergelijken van modische artikelen in combinatie met horecabezoek, het boodschappen doen, de dagelijkse of wekelijkse aankopen in de supermarkt en de versspecialzaak en ter derde de doelgerichte aankopen, in grote winkels met producten rond een bepaald thema. Al in 2003 is door deze toen nieuwe bril naar de detailhandelsstructuur van Noordwest-Holland gekeken<sup>2</sup>.

### **3 Visie op de toekomst**

*aansprekend, concreet en realistisch*

Regio's beconcurreren elkaar op verschillende terreinen. Voor de toekomstige economische ontwikkeling is het voor de regio belangrijk om de natuurlijke sterke punten van het gebied goed in beeld te hebben, de waarde van die punten in de toekomst en de bedreigingen die mogelijk opdoemen.

Een visie geeft zicht op een toekomstige ontwikkeling en het daarvoor noodzakelijke handelen van de erbij betrokken partijen. Een visie is gericht op het bereiken van een bepaald doel vanuit een helder omschreven vertrekpunt. De Kamer van Koophandel is een netwerkorganisatie die partijen bij elkaar brengt en informatie en ideeën verspreid vanuit de ambitie om de regionale economie te stimuleren. Een visie moet voldoen aan de volgende eisen:

- Aansluiten bij de huidige werkelijkheid en dynamiek
- Concreet zijn en uitvoerbaar
- Enthousiasme oproepen bij de betrokkenen

De horizon van de toekomstvisie Noordwest-Holland ligt in 2015. Deze periode is nog redelijk te overzien en sluit aan bij de verwachtingen die door het CPB zijn gemaakt. Een beschrijving van de regionale economie van Noordwest-Holland, de ontwikkelingen daarin en een verwachting voor de toekomst is opgenomen in een zogenaamde basisanalyse<sup>3</sup>. De notitie beperkt zich tot het identificeren van voor de economie relevante ontwikkelingen. Wanneer de verandering voldoet aan een of meer van de volgende eigenschappen, dan neemt de urgentie toe om in de toekomst op die veranderingen in te spelen.

- Omvangrijk
- Snel
- Grote reikwijdte
- Onvermijdelijk
- Stuurbaar

---

<sup>2</sup> Regionale Detailhandelsstructuurvisie Noordwest-Holland, WPM Groep 's Hertogenbosch, i.o.v. Kamer van Koophandel Noordwest-Holland en MKB Noordwest-Holland, oktober 2003

<sup>3</sup> Basisanalyse economie Noordwest-Holland, Etin Adviseurs februari 2007



In het toekomstbeeld zal onder andere rekening gehouden worden met het volgende:

- Meer mensen die gaan ondernemen en waardering voor ondernemerschap
- Stabiele omvang van de bevolking met regionale verschillen, in het noorden een afname en in het zuiden een toename
- Meer ouderen en minder jongeren
- Afname milieubelasting door de bedrijven
- Toename aantal kleine bedrijven
- Schaalvergroting in de landbouw waar dat ruimtelijk mogelijk is
- Toename Integratie van functies
- Meer mogelijkheden voor gebiedsgericht beleid / ontwikkelingsplanologie
- Verdere branchevervaging
- Grotere winkels
- Meer mogelijkheden voor ontspanning en vermaak (Leisure)

#### **4 Doel en keuzes**

De Kamer van Koophandel heeft de ambitie om het volgende te bereiken:

##### *Bedrijventerreinen*

- Een kwalitatief hoogwaardig en divers aanbod van lokaal bedrijventerrein in de hele regio, naast een voldoende aanbod van enkele grote, centraal gelegen regionale bedrijventerreinen.

##### *Winkelgebieden*

- Dynamische steden en dorpen waar de detailhandel zich ruimtelijk en kwalitatief kan blijven ontwikkelen in combinatie met andere functies.

Aan deze ambities ligt een aantal keuzes ten grondslag. De motivatie daarvan wordt gevonden in een SWOT analyse op basis van de genoemde rapportages. Een andere weging van de argumenten of het toevoegen van een "vergeten" argument kan echter leiden tot verschillende uitwerkingen. Uiteenlopende belangengroepen leggen nu eenmaal andere accenten vanuit hun achtergrond, maar ook vanuit hun specifieke kennis.

De volgende stap is dat keuzes leiden tot concrete ruimtelijke beelden voor het gebied Noordwest-Holland. Wanneer er uit meerdere naast elkaar staande beelden of alternatieven een keuze moet worden gemaakt, staan wij voor een dilemma. De keuze kan niet meer alleen op een logische basis worden gemaakt. De weg uit een dilemma is daarom vaak een zeer persoonlijke keuze. Over deze keuzes willen wij met elkaar van gedachten wisselen.

#### **5 Dilemma's**

##### *Grootschalig solitair winkelaanbod tegenover de bestaande winkelstructuur*

De veel gehoorde wens van supermarkten en andere grote aanbieders van doelgericht bezochte winkels om zich solitair te vestigen bij verkeersknooppunten sluit niet aan bij de bestaande verzorgingsstructuur. Door de omvang van de winkels en de koopkracht die ze naar zich toe trekken, worden ze zowel gezien als een bedreiging voor de bestaande verzorgingsstructuur als een aanvulling op de bestaande verzorgingsstructuur. Het draagvlak voor buurt, wijk en dorpscentra wordt, afhankelijk van de locatie, door de mega supermarkten in meer of mindere mate aangetast. Dit kan ertoe leiden dat er centra in hun bestaan worden bedreigd.

Grote doelgericht bezochte winkels, zoals tuincentra, meubelwinkels en kampeerwinkels ontwikkelen zich tot thema winkelcentra met een breed assortiment, waartoe ook kleding (mode) en voeding (boodschappen) behoren. Stads-

en dorpscentra merken dit aan stagnerende of afnemende bestedingen. Het is de vraag of het bevolkingsdraagvlak in Noordwest-Holland een dergelijke ontwikkeling toestaat als aanvulling, in het perspectief van de gevolgen voor de bestaande detailhandelsstructuur. Vanuit het streven om de stads- en dorpscentra vitaal te houden om reden van o.a. behoud van de historie, combinatie van functies en bevordering van het toerisme, zijn nieuwe solitaire winkellocaties wellicht niet wenselijk. In of bij de bestaande winkelgebieden lijkt immers voldoende ruimte aanwezig te zijn om grootschalig aanbod te kunnen accommoderen. Deze ontwikkelingen bieden bovendien kansen voor herontwikkeling van de steden en dorpen.

Op dit moment zijn er vijf grote supermarkten in Noordwest-Holland gevestigd:

- **Alkmaar**, Zuid (Wendelaarstraat, AH), De Mare (AH) en Overstad (Food Factory)
- **Heerhugowaard**, Middenwaard ( AH)
- **Purmerend**, Burgemeester Kooimanweg (AH)

Centra met grote doelgericht bezochte winkels zijn gevestigd in:

- **Alkmaar**, Overstad (divers), Overdie (Praxis), Omval (Ranzijn) en DSB stadion (eventueel bouwplan)
- **Heerhugowaard**, Middenweg (Groen Rijk), Beveland (divers)
- **Den Helder**, Ravelijncenter (divers),
- **Schagen**, Witte Paal (divers)
- **Hoorn**, Runshopping Center (divers)
- **Purmerend**, Kop van West (bouwplan), Wagenweg (divers)
- **Zuidoost Beemster**, Purmerenderweg (tuincentra)
- **Volendam**, Julianaweg (woninginrichting)
- **Broek op Langedijk**, Zuiderdel (divers)

Er zijn plannen in ontwikkeling voor alle grote steden in Noordwest-Holland:

- **Alkmaar**, Overstad en tussenstad
- **Hoorn**, Vale Hen en stationsgebied
- **Den Helder**, Stadshart
- **Purmerend**, Kop van West, Koemarkt

#### *Omslag in denken over lokale bedrijfsphuisvesting*

De behoefte aan bedrijventerrein wordt in Noordwest-Holland voor een groot deel afgedekt door aanbod van grote regionale bedrijventerreinen. In het kader van het streekplan is berekend dat dit aanbod voor 60% van de behoefte voldoet. De resterende 40% van de behoefte dient ingevuld te worden met lokaal bedrijventerrein. Dit aanbod komt onvoldoende tot stand of het mist de gewenste diversiteit. De vraag is wat nodig is om te bewerkstelligen dat dit aanbod wel tot stand komt. Bij het herontwikkelen van bestaand bedrijventerrein verdwijnt vaak de bedrijvenfunctie ten gunste van wonen. De angst voor mogelijke conflictsituaties wordt als reden aangevoerd om van de bestemming bedrijvigheid af te zien.

De grotere regionale bedrijventerreinen met uitbreidingen bevinden zich in of nabij de gemeenten:

- **Den Helder**, Kooypunt
- **Schagen**, Witte Paal en aansluitend terrein op grondgebied Niedorp
- **Wieringermeer**, Wieringerwerf
- **Hoorn**, Westfrisia noord en Jaagweg op grondgebied Wester Koggenland
- **Wervershoof**, Zwaagdijk west WFO terrein
- **Enkhuizen**, Schepenwijk
- **Alkmaar**, Boekelermeer



- **Heerhugowaard**, De Vork
- **Langedijk**, Breekland
- **Purmerend**, Baansteer noord

#### *Succes krijgt navolging*

Winkelgebieden die boodschappen doen combineren met winkelen blijken zeer succesvol. De winkelgebieden van Schagen, Heerhugowaard en Bergen passen in deze categorie. Een aantal centra in de categorie compleet boodschappencentrum wil opschalen tot een combinatiecentrum. Het gewenste aanbod in duurzame artikelen dient zich vervolgens onvoldoende aan, er ontstaat leegstand en/of een overaanbod in de food-sector dat ten koste gaat van de buurtcentra in de omgeving. De verwachte toestroom van koopkracht vanuit de regio of van toeristen komt niet of onvoldoende. Gemeenten, eigenaren en ontwikkelaars van wijkwinkelcentra zijn zeer actief om opschaling tot stand te brengen. Omdat de aangegeven centra meestal een of enkele eigenaren zijn er weinig organisatorische problemen die realisatie van dit type plannen in de weg staan. Omdat de centra vaak een gedateerde opzet hebben, wordt de uitbreiding door bestaande winkeliers en de gemeente snel voor lief genomen. Afstemming van gemeentelijk beleid moet ongewenste situaties voorkomen. Blijft de vraag hoe om te gaan met de gedateerde wijk- en dorpscentra.