



Ondernemend West-Friesland

VERVOLG BEHOEFTERAMING WERKLOCATIES

DE **BONT**
VOOR RUIMTE



Ondernemend West-Friesland

Vervolg behoefte­raming werklocaties

De Bont Voor Ruimte, Urhahn Urban Design en Bureau Buiten
In opdracht van de 7 gemeenten in West-Friesland

Juli 2014

INHOUD

4	Samenvatting Visie bedrijventerreinen West-Friesland
9	1. De visie op de bedrijventerreinen in West-Friesland
13	2. De situatie anno 2014
19	3. Sterke economische sectoren
29	4. De kern van het advies
55	5. Naar een regionale strategie
59	6. Procesverantwoording

Samenvatting Visie bedrijventerreinen West-Friesland

Visie op bedrijventerreinen West-Friesland

In de periode van december 2013 tot en met juli 2014 is deze visie over de planning van bedrijventerreinen in West-Friesland opgesteld. Aanleiding voor de visie is het overaanbod aan bedrijventerreinen in deze regio. Deze visie is tot stand gekomen door middel van een dialoog met de markt (regionale ondernemers), gesprekken met ambtenaren en bestuurders en de interpretatie van bestaande gegevens. Er is alleen kwalitatief onderzoek verricht. Deze samenvatting bevat de hoofdlijnen van het advies. Het advies is opgesteld door DE BONT voor ruimte, in samenwerking met Bureau Buiten en Urbahn Urban Design. De bestuurders zijn geconsulteerd, maar er is nog geen bestuurlijk commitment of een bestuurlijk besluit genomen naar aanleiding van dit advies. Geadviseerd wordt om de nieuwe colleges van B&W besluiten te laten nemen naar aanleiding van dit advies.

Mismatch behoefte en aanbod aan bedrijventerreinen

De regio West-Friesland is een bijzondere regio. Een regio met een sterke werkgelegenheidsstructuur, veel vitale, regionaal gewortelde bedrijven en een sterke en innovatieve agrarische sector. Daarnaast herbergt Noord Holland Noord vijf sterke economische clusters: Health, Energy, Maritiem, Agribusiness en Leisure. De werkgelegenheid in deze sectoren groeit bovengemiddeld, ook in West-Friesland. Hier groeit bijvoorbeeld de innovatieve zaadveredeling (Seed

Valley; Agribusiness) sterk. West-Friesland kent daarnaast sterke economische sectoren zoals de bouw, handel & logistiek en kleine onderscheidende sectoren zoals jachtbouw en composieten.

Ondanks deze kwaliteiten ontkomt ook West-Friesland niet aan de demografische stagnatie de komende decennia en de verschuiving van een groei- naar een vervangingsmarkt voor bedrijventerreinen. De komende jaren wordt nog wel een groei van de werkgelegenheid verwacht en zijn nieuwe bedrijventerreinen nodig voor de behoefte waarin niet kan worden voorzien in de bestaande voorraad, maar deze behoefte is structureel lager dan de optimistische ramingen van een aantal jaren geleden. In 2013 is de kwantitatieve behoefte aan bedrijventerreinen voor heel Noord-Holland Noord bepaald¹. Deze behoefte is als uitgangspunt voor dit advies gehanteerd. In het behoefteonderzoek zijn drie scenario's ontwikkeld. Alle scenario's komen uit op een significant lagere ruimtevraag naar bedrijventerreinen dan voorheen is prognosticeerd. De bestuurders van West-Friesland hebben afgesproken om het Economisch Impulsscenario als uitgangspunt voor de planning en ontwikkeling van bedrijventerreinen in West-Friesland te hanteren, in dit scenario wordt uitgegaan van versterking van de economische speerpuntclusters. De behoefte is geraamd op circa 33 ha in de periode tot 2020. In de periode daarna vlakt de behoefte af tot enkele hectares per decennium. In totaal wordt uitgegaan

van circa 50ha in de periode tot 2040. Deze behoefte aan bedrijventerreinen wordt in dit advies niet als absoluut gegeven gezien, maar als duidelijke richting.

In West-Friesland zijn in het verleden diverse bedrijventerreinen gepland, anticiperend op een hoge behoefte. Vraag naar, en (toekomstig) aanbod aan bedrijventerrein, zijn op dit moment uit balans. In het overzicht op pagina 17-18 is de vraag afgezet tegen het aanbod (deels harde plancapaciteit, deels zachte capaciteit en deels strategische reserveruimte). Het totale aanbod aan harde plancapaciteit² overstijgt ruimschoots de behoefte voor de komende jaren. In totaal is er circa 130 ha beschikbaar. Een groot deel hiervan maakt onderdeel uit van de private ontwikkelingen.

De regio kent daarnaast ook nog een aantal terreinen met zachte plancapaciteit en/of strategische reserveruimte. Van deze locaties is in een eerder kader afgesproken dat ze on-hold worden gezet.

De vraag is hoe om te gaan met het overaanbod van bedrijventerrein in de periode tot 2020 (korte termijn) en tot 2040 (doorkijk naar (middel)lange termijn). Dit advies bevat een aantal heldere keuzes en voorstellen voor een mogelijke strategie.

Wat is het probleem?

Structureel te veel aanbod aan bedrijventerreinen in een regio leidt tot een aantal problemen. Deze worden

vooral veroorzaakt door het feit dat economische markten sterk regionaal van aard zijn. Uit onderzoek blijkt³ dat circa 75% van de verhuizende bedrijven zich vestigen binnen de gemeente, circa 95% blijft zelfs binnen de regio. Voor het MKB liggen deze cijfers waarschijnlijk nog hoger. Dit betekent dat (te) veel aanbod vaak ten koste gaat van bestaande terreinen. Hier blijven percelen onbenut of ontstaat leegstand. Veel aanbod leidt tot interne concurrentie, lage grondwaarden en lagere vastgoedwaarden. De herstructurering van bestaande terreinen wordt hierdoor lastig. De bestaande ondernemers voelen dit in hun portemonnee. Zij zien hun bezit in waarde devalueren. Daarnaast is er de kans dat overal in de regio 'halve' bedrijventerreinen ontstaan. Bedrijventerreinen die langere perioden in ontwikkeling zijn of nooit afgerond worden. Enerzijds leidt dit tot hoge onrendabele investeringen in grondverwerving en civieltechnische werken die nooit zullen leiden tot opbrengsten, anderzijds leidt dit tot situaties met weinig ruimtelijk-landschappelijke kwaliteit.

Denken vanuit markt en regio

In dit advies staan de marktbehoefte en marktpotentie van de locaties centraal. Het uitgangspunt is dat iedere marktvraag die aansluit bij de economische structuur van West-Friesland op 'de juiste plek' geaccommodeerd moet kunnen worden. Bedrijven zijn weliswaar vaak lokaal en regionaal georiënteerd, maar trekken zich weinig aan van gemeentegrenzen.

Zeker voor landelijk opererende bedrijven is een gemeentegrens of zelfs de grens van West-Friesland nauwelijks relevant. In deze benadering is vooral vanuit de kwaliteiten en structuren van de regio gekeken. Belangrijk is dat bedrijven de ruimte krijgen op locaties in de regio West-Friesland die aansluiten bij hun behoefte.

De kwalitatieve marktvraag

Wat vraagt de markt? Deze vraag is niet zo gemakkelijk te beantwoorden, want de marktvraag bestaat feitelijk uit een optelsom van vragen uit verschillende markten. In West-Friesland komt de ruimtebehoefte vooral vanuit de sectoren: MKB & bouwnijverheid, Logistiek & distributie, Agribusiness en Nautisch industrie (jachtbouw).

Het MKB en de bouwnijverheid zijn van oudsher sterke sectoren. Ze zijn lokaal en regionaal georganiseerd en dragen sterk bij aan de regionale werkgelegenheidsstructuur. Bedrijven opteren vaak voor een locatie nabij de oorspronkelijke kern (op beperkte (fiets)afstand i.v.m. werknemers of vanwege de afzetmarkt). Tegelijkertijd dient de plek goed bereikbaar te zijn via doorgaande wegen, niet decentraal gelegen te zijn en kwaliteit te hebben.

Geadviseerd wordt om de bestaande kleine, lokale bedrijventerreinen bij de kleine kernen als 'kraamkamer' voor lokale ondernemers te beschouwen. Hier is ruimte voor de lokale starter

en de 'stabiele' MKB'-er. Schaal en (kavel)maat dienen in overeenstemming te zijn met de kern. Nieuwe uitbreidingen, naast de bekende, zijn niet meer voorzien op deze terreinen. Ruimte is en komt beschikbaar door de doorgroei en verplaatsing van grote bedrijven ('de doorstromers').

Uitbreiding van het MKB en bouwnijverheid is vooral voorzien op een aantal strategisch gelegen bovenlokale bedrijventerreinen. Terreinen die in de behoeften van de directe omgeving voorzien. Hier vinden ondernemers goede, kwalitatieve terreinen op beperkte afstand van de plek van herkomst. Deze terreinen zijn aan de A7 of provinciale wegen gelegen. Samen dekken ze West-Friesland geografisch af. Op deze locaties vinden de bedrijven kwalitatief hoogwaardige kavels met parkmanagement.

De nautische industrie in West-Friesland betreft vooral de jachtenbouw en hieraan gekoppelde werkgelegenheid. Deze zit grotendeels geclusterd op Krabbersplaat in Enkhuizen en Overleek in Medemblik. Op deze terreinen zijn geen watergebonden percelen meer uitgeefbaar. Een verdere groei van deze sector op deze terreinen is mogelijk door herstructurering of strategische grondruilen.

De Agribusiness is een belangrijke sector binnen de West-Friese economie. De meeste bedrijvigheid binnen deze sector is niet te vinden op

bedrijventerreinen maar in het landelijk gebied of in glastuinbouwgebieden zoals Grootslag en Agriport (ten noorden van de regio). Seed Valley in de omgeving van Enkhuizen is een belangrijk cluster. Er wordt ruimte geboden aan deze groeiende sector, onder andere bij Westeinde. De Agribusiness zal nauwelijks neerstrijken op bedrijventerreinen. Wel kan indirecte werkgelegenheid een plek krijgen op nabij gelegen terreinen. Van oudsher is er veel agrarisch gelieerde bedrijvigheid te vinden op WFO. De CNB-locatie kan een rol gaan vervullen voor de logistieke sector gekoppeld aan Seed Valley.

De markt van de Logistiek en Distributie is er één van verschillende deelmarkten. Er zit groeipotentie in de markt van de (inter)nationale goederenstromen. Helaas ligt West-Friesland niet gunstig voor deze markt. Grote vervoerders en distributeurs zoeken eerder een locatie centraler in Nederland, waar ze ook gunstiger liggen ten opzichte van goederenstromen naar het Europese achterland. Afgezien van de regionale distributie (met Noord-Holland-Noord als afzetgebied) geldt dit ook voor groeiende e-fulfillment-centers, de distributiecentra die zorgen voor de logistieke afhandeling van de e-retail. Deze vestigen zich veelal of centraal in Nederland of langs achterlandverbindingen naar Duitsland en België als ze een groter deel van Europa bedienen. Als de distributie landsdelig wordt opgezet, wordt voor West-Nederland eerder gekeken naar een locatie ten zuiden van het Noordzeekanaal.

De kansen voor West-Friesland liggen hoofdzakelijk op drie vlakken. (1) De door groei van gevestigde spelers zoals Deen, Lidl, Action, Simon Loos, etc. Bestaande bedrijven opteren vooral voor een groei nabij de bestaande locatie. Grootschalige verplaatsing naar nieuwe locaties is voor de meeste bedrijven geen optie. (2) De regionale en lokale e-commerce-logistiek. Deze logistieke bedrijven zoeken goed ontsloten bedrijventerreinen centraal in het regionale afzetgebied. West-Friese bedrijventerreinen langs de provinciale wegen en de A7 hebben goede papieren. Deze bedrijven zoeken doorgaans percelen tot maximaal enkele hectares. (3) Vervoerders die afhankelijk zijn van de regionale verladers en sterke economische clusters. Deze bedrijven opteren voor een vestiging zo dicht mogelijk bij de productie. In West-Friesland is met name de koppeling met de Agribusiness kansrijk. Agriport is voor deze bedrijven een logische vestigingsplaats. Recente ontwikkelingen tonen dit ook aan. Op kleinere schaal kan de CNB-locatie nabij Seed Valley (Enkhuizen) van toegevoegde waarde zijn.

In algemene zin geeft de markt aan dat de logistieke sector nabij de (agrarische) productie wil zitten en geen voorkeur heeft voor een 100% als logistiek park gelabeld terrein zoals Distriport. Daarnaast wordt opgemerkt dat als 'grote logistieke spelers' al opteren voor Noord-Holland Noord, de logistieke terreinen zoals Distriport en Tender concurreren

met terreinen in andere regio's ten noorden van het Noordzeekanaal.

Tot welke keuzes leidt dit?

Voor het MKB en de bouwnijverheid wordt geadviseerd om zeven (clusters van) bovenlokale bedrijventerreinen aan te wijzen. Schepenwijk, WFO, Undamaris e.o., De Veken, Overspoor, Zevenhuis en Vredemaker. Alle terreinen liggen aan tenminste een provinciale weg en ze zijn geografisch gespreid waardoor altijd een bovenlokaal bedrijventerrein nabij is. Op alle zeven is nog harde plancapaciteit beschikbaar. De zachte plancapaciteit is, behoudens De Veken 4.1, al on-hold gezet. Mocht in de toekomst aanleiding zijn om uit te breiden voor het MKB dan komen deze terreinen als eerste in aanmerking. Eventueel zou een noodzakelijke herstructurering van deze terreinen op termijn kunnen leiden tot het beperkt omzetten van zachte capaciteit naar harde capaciteit. Dit verband moet dan duidelijk aangetoond kunnen worden. Ook Hoorn 80 en Westfriesland hebben een bovenlokale functie, maar hier zit geen uitbreidingscapaciteit. Herstructurering kan hier wel leiden tot kwaliteitsverbetering en/of extra inbreidingscapaciteit.

De andere terreinen zijn voor de lokale behoefte. De bestaande harde plancapaciteit moet voldoende zijn om de lokale vraag te accommoderen. Deze vraag zal hooguit een beperkt aantal hectares zijn voor de hele periode. Het grote areaal uitgeefbare grond

(9,6 ha) bij Andijk-Zuid past niet bij deze functie en betekenis. De marktpotentie is structureel lager en kan op het bestaande Andijk-Oost worden ontwikkeld. Geadviseerd wordt om Andijk-Zuid niet (door) te ontwikkelen in de huidige opzet.

Het dossier met de meeste ruimtelijke impact is de logistiek en distributie. In West-Friesland en omliggende regio's is een aantal kansen voor deze sector. Geadviseerd wordt om een strategische beslisboom te hanteren waardoor logistieke bedrijven altijd een geschikte vestigingslocatie vinden die past bij hun behoeften.

- Probeer allereerst ruimte te bieden aan uitbreiding van bestaande bedrijven op bestaande terreinen. Soms is hiervoor de ruimte, soms kan dit door herstructurering / inbreiding op bestaande terreinen (WFO, Westfriesland, Hoorn 80).
- Incidenteel kunnen regionaal georiënteerde logistieke bedrijven / e-commerce neerstrijken op terrein als Zevenhuis, De Veken en WFO (beperkt van omvang en passend binnen de bestaande condities zoals maximale kavelmaat).
- Logistieke bedrijven die gekoppeld zijn aan de Agribusiness zullen vaak opteren voor een plek op Agriport of CNB.
- Tender wordt uitgebreid.
- Als grote logistieke bedrijven van buiten zich incidenteel aandienen, kan op Agriport ruimte worden geboden. Mocht dit onmogelijk zijn is er nog voldoende ruimte in buurregio's op bedrijventerreinen

als Baansteede (Purmerend). Planologisch is er echter nog geen ruimte voor deze bedrijvigheid.

- Geadviseerd wordt om Distriport niet te ontwikkelen vanwege het ontbreken van substantieel marktpotentieel.
- Dit betekent dat een eventuele (beperkte) marktvraag voor Distriport elders zal moeten worden geaccommodeerd. Deze vraag bestaat uit twee deelvragen: gemengde bedrijvigheid > 1.5 ha en logistiek & distributie. De grote kavels voor gemengde bedrijvigheid kunnen worden gecreëerd op de bovenlokale bedrijventerreinen. Doorgaans dienen hiervoor de bestemmingsplanregels verruimd te worden. De vestiging van grote logistieke bedrijven buiten West-Friesland zal ook vragen om aanpassing van bestemmingsplanregels.

Uitgaande van deze adviezen is de komende jaren minimaal 50 tot 55 ha harde plancapaciteit beschikbaar in West-Friesland. Daarnaast komt er ruimte beschikbaar via herstructurering op locaties als Overspoor en WFO. Voor specifieke (logistieke) vragen kan ook worden teruggevallen op locaties als Agriport en Baansteede. Het beschikbare aanbod is daarmee veel ruimer dan deze 50 tot 55 ha. De berekende behoefte tot 2040, in het Economisch Impulsscenario, bedraagt circa 50 ha.

Neem uw verlies

In het advies zijn voorstellen opgenomen om enkele bedrijventerreinen niet of gedeeltelijk te

ontwikkelen. Dit omdat de marktvraag grotendeels ontbreekt. Het afboeken van de gronden is primair een verantwoordelijkheid van de ontwikkelende partijen. Desondanks wordt geadviseerd om dit serieus in overweging te nemen. Daarnaast wordt geadviseerd om vooralsnog geen extra investeringen in de ontwikkeling van deze gronden te doen. Het risico is groot dat deze investeringen nimmer zullen renderen. De betrokken partijen zullen moeten bekijken welke juridische en financiële mogelijkheden aanwezig zijn om de ontwikkeling stop te zetten. Het planologisch onttrekken van een deel van de harde planvoorraad, nu of in de toekomst, is de uiteindelijke opgave. Financiële verevening tussen de regionale partners is een middel om de verliezen te spreiden. De kansen hiervoor dienen nog verkend te worden, de lokale bereidheid hiertoe lijkt vooralsnog beperkt. Tegelijkertijd lijkt er zonder enige vorm van verevening weinig bereidheid te zijn om actief aanbod uit de markt te halen. Geadviseerd wordt dan ook om in een vervolgetraject serieus te onderzoeken hoe het kan worden omgegaan met het overaanbod waarin, 1) eigen verantwoordelijkheid voor de ontwikkelende partij, 2) regionale verevening en 3) consolideren (niet meer investeren en het vigerende bestemmingsplan voorlopig handhaven) elementen van een realistische strategie kunnen zijn. De voor- en nadelen zullen in een vervolgonderzoek moeten worden uitgewerkt.

Naar een regionale strategie

Het beschreven advies is gebaseerd op verwachtingen en wensen vanuit de markt. De markt geeft overigens ook aan behoefte te hebben aan duidelijkheid.

Teveel opties openhouden lijkt niet wenselijk en is goed voor niemands portemonnee. Onderstaand zijn de hoofdlijnen uitgewerkt van een realistische, marktgerichte bedrijventerreinstrategie. Kernpunten van deze strategie zijn: flexibiliteit, snel handelen en dynamisch. De regio West-Friesland wil ruimte-vragende bedrijven te allen tijde een marktconform aanbod kunnen doen dat aansluit bij hun behoeften.

De regionale strategie moet gericht zijn op ontwikkeling, afstemming en parkmanagement van de terreinen. Voorkomen moet worden dat concurrentie (via de grondprijs) ontstaat, concurrentie wat betreft nieuw versus oud, gemeente versus buurgemeente en regio versus buurregio. Deze concurrentie ligt op de loer, omdat de ruimtebehoefte vaak vanuit het lokale en regionale bedrijfsleven komt.

Het Bedrijvenloket kan als matchmaker tussen vraag en aanbod een belangrijke rol spelen. Zij kennen het regionale aanbod, de specifieke kwaliteiten van de terreinen en kunnen bedrijven de juiste propositie doen. Het Bedrijvenloket opereert vanuit regionaal perspectief en niet vanuit gemeentebelangen. Een regionale strategie waarin eendrachtig wordt samengewerkt staat los van het feit dat enkele partijen voor een belangrijke keuze staan.

Samengevat wordt geadviseerd om de onderstaande punten centraal te stellen in de strategie:

1. Harde aanbod van de volgende terreinen in stand houden: Overspoor, Schepenwijk, Zevenhuis, Undamaris, De Veken (inclusief IV fase 1), Vredemaker en Zuiderkogge.
2. Distriport niet ontwikkelen. Logistieke bedrijven faciliteren op bestaande terreinen binnen of buiten de regio.
3. Tender uitbreiden en ruimtelijk en infrastructureel verbinden met Overspoor.
4. Koggenland faciliteren in lokale uitbreiding i.v.m. niet ontwikkelen Distriport.
5. Herstructurering en inbreiding bestaand Andijk-Oost. Andijk- Zuid in principe niet (door) ontwikkelen. Indien de lokale vraag aantoonbaar elders niet kan worden gefaciliteerd, slechts ontwikkelen vanaf de bestaande weg.
6. Lokale terreinen (bestaand en harde plancapaciteit) gebruiken als kraamkamer. Lokale groeiers naar bovenlokale bedrijventerreinen.
7. Bestaande terreinen als WFO, Overspoor, Westfrisia, Andijk-Oost en Hoorn 80: Herstructurering en verbetering infrastructuur gericht op kwaliteitsverbetering en/of creëren van ruimte voor inbreiding.
8. CNB: labellen voor logistiek gekoppeld aan Seed Valley.
9. Krabbersplaat en Overleek: via herstructurering of strategische verplaatsingen ruimte voor nautische industrie.

10. Zachte plannen, strategische plannen en plannen met lage marktpotentie: geen extra investeringen in planvorming en planontwikkeling.
11. Ontwikkel adaptief, waardoor bij een tegenvallende markt plannen immer afgerond overkomen, ook al zijn de plannen niet volledig gerealiseerd.
12. Vooralsnog geen actieve bestemmingswijzigingen doorvoeren vanwege flexibiliteit in de toekomst en voorkomen van planschade.
13. Concurrer niet met buurgemeenten en buurregio's op basis van de grondprijs.
14. Kom tot een regionale strategie waarbij verevening, eigen verantwoordelijkheid en al dan niet onttrekken of consolideren van bestemmingsplannen ingrediënten kunnen zijn.

1. De visie op de bedrijventerreinen in West-Friesland

EEN STERKE REGIO MET TERUGLOPENDE BEHOEFTE AAN BEDRIJVENTERREIN

De regio West-Friesland is een bijzondere regio. Een regio met een sterke regionale werkgelegenheidsstructuur, veel vitale, regionaal

gewortelde bedrijven en een sterke en innovatieve agrarische sector. Door de opwaardering van de Westfriisiaweg, de gerealiseerde aanleg van de



Westrandweg en 2de Coentunnel verbetert de bereikbaarheid van de regio aanzienlijk. Noord Holland Noord⁴ herbergt vijf sterke economische clusters: Health, Energy, Maritiem, Agribusiness en Leisure. Deze clusters zijn door de provincie als speerpunten benoemd. De werkgelegenheid in deze sectoren groeit bovengemiddeld, ook in West-Friesland. Hier groeit bijvoorbeeld de innovatieve zaadveredeling (Seed Valley; Agribusiness) sterk. West-Friesland kent daarnaast sterke economische sectoren zoals de bouw, handel & logistiek en kleine onderscheidende sectoren zoals jachtbouw en composieten. Ondanks deze kwaliteiten ontkomt ook West-Friesland niet aan de economische crisis. De komende jaren wordt nog wel een groei van de werkgelegenheid verwacht en zijn nieuwe bedrijventerreinen nodig, maar deze behoefte is structureel lager dan de optimistische ramingen van voor de crisis.

In West-Friesland zijn diverse bedrijventerreinen gepland, anticiperend op deze hoge behoefte. Vraag naar, en (toekomstig) aanbod aan bedrijventerrein zijn op dit moment zwaar uit balans. Helaas kan de werkgelegenheidsgroei binnen de economische speerpunten maar in beperkte mate invulling geven aan deze mismatch. Sectoren zoals Energy en Maritiem zijn niet of nauwelijks aanwezig in West-Friesland, werkgelegenheid in sectoren zoals Agribusiness en Leisure wordt nauwelijks op bedrijventerreinen geacommodeerd.

WAT IS EIGENLIJK HET PROBLEEM?

Structureel teveel aanbod aan bedrijventerreinen in een regio leidt tot een aantal problemen. Deze worden vooral veroorzaakt door het feit dat economische markten sterk regionaal van aard zijn, landelijk, en zeker in West-Friesland. Uit landelijk onderzoek blijkt⁵ dat circa 75% van de verhuizende bedrijven zich vestigen binnen de gemeente, circa 95% blijft zelfs binnen de regio. Voor het MKB liggen deze cijfers waarschijnlijk nog hoger. Dit betekent dat (te) veel aanbod vaak ten koste gaat van bestaande terreinen. Hier blijven percelen onbenut of ontstaat leegstand. Veel aanbod leidt onherroepelijk tot interne concurrentie en lage grondwaarden en vastgoedwaarden. De herstructurering van bestaande terreinen wordt hierdoor lastig. De bestaande ondernemers voelen dit in hun portemonnee. Zij zien hun bezit in waarde devalueren.



Daarnaast is er de kans dat overal in de regio 'halve' bedrijventerreinen ontstaan. Bedrijventerreinen die langere perioden in ontwikkeling zijn of nooit afgerond worden. Enerzijds leidt dit tot hoge onrendabele investeringen in grondverwerving en civieltechnische werken die nooit zullen leiden tot opbrengsten. Anderzijds leidt dit tot situaties met weinig ruimtelijke-landschappelijke kwaliteit.



DE OPGAVE

De centrale vraag is hoe om te gaan met het overaanbod van bedrijventerrein in de periode tot 2020 (korte termijn) en tot 2040 (doorkijk naar (middel)lange termijn). Er is behoefte aan een heldere strategie waarin het 'onttrekken van een deel van de geplande voorraad' een optie is. Gelukkig is er al het nodige gebeurd in West-Friesland. Zacht aanbod is on-hold gezet en er is een regionaal bedrijvenloket geopend. De noodzaak tot regionale samenwerking wordt gevoeld. Extra acties zijn nodig. In deze rapportage is een advies opgenomen hoe om te gaan met het overaanbod.



HOOFDLIJNEN VAN DE AANPAK

Denken vanuit de markt

In de planning van bedrijventerrein werd doorgaans een top-down planning gehanteerd. De overheid bepaalde waar de bedrijventerreinen zouden komen. In dit advies wordt juist vanuit de marktbehoefte en marktpotentie van locaties gekeken. Deze bepalen uiteindelijk de voorstellen die in dit advies zijn gemaakt. Het uitgangspunt is dat iedere vraag die aansluit bij de economische structuur van West-Friesland op 'de juiste plek' in de regio geacommodeerd moet kunnen worden. "Van aanbod naar vraaggestuurde planning".

De regio centraal

In de aanpak staat de regio centraal. Bedrijven zijn weliswaar vaak lokaal en regionaal georiënteerd, maar trekken zich weinig aan van gemeentegrenzen. Zeker voor landelijk opererende bedrijven is een gemeentegrens of de grens van West-Friesland nauwelijks relevant. Er is vooral vanuit de kwaliteiten en structuren van de regio gekeken. Belangrijk is dat bedrijven de ruimte krijgen op locaties in de West-Friesland die aansluiten bij hun behoefte. De gemeentegrenzen zijn daarin van ondergeschikt belang. "Wat goed is voor de regio, is goed voor de partners".

AANPAK & LEESWIJZER

Dit advies start met een beschrijving van de bestaande situatie (anno 2014). Wat is de (kwantitatieve) behoefte voor de korte en lange termijn, welke bedrijfsterreinen zijn beschikbaar (plancapaciteit) en welke afspraken zijn hier tussen de West-Friese gemeenten en provincie Noord-Holland over gemaakt (zie hoofdstuk: de situatie anno 2014)?

De behoeften vanuit de markt staan centraal in de aanpak: waar heeft ondernemend West-Friesland behoefte aan? West-Friesland wil alle typen bedrijvigheid en activiteiten accommoderen, zeker als deze aansluiten bij de typische regionale economische structuur of groeisectoren en/of deze versterken. Dit betekent dat allereerst de bestaande economische structuren en netwerken zijn geanalyseerd en vanuit hier wordt gekeken waar de economieën behoefte aan hebben. Hoe zien de netwerken eruit, en wat zijn de onderlinge relaties tussen de sectoren? Locaties met een reële behoefte / die aansluiten bij de marktvraag vanuit deze sectoren worden in beeld gebracht. Dit is in beeld gebracht in hoofdstuk 3: sterke economische sectoren.

De behoeften per sector (hoofdstuk 3) worden met elkaar in verband gebracht in hoofdstuk 4. Zo ontstaat een integraal beeld voor de bedrijventerreinen in West-Friesland. Voor de belangrijkste locaties is een factsheet met kernkwaliteiten, voorgestelde profilering en gebiedsopgaven (bijvoorbeeld herstructurering) opgesteld. Samen vormen ze

de kern van het inhoudelijke advies. Gebaseerd op dit inhoudelijke advies is een aanzet voor een regionale strategie ontwikkeld. Hierin is beschreven voor welke keuzes de regionale partners staan en hoe ze om kunnen gaan met het overaanbod aan bedrijventerreinen (hoofdstuk 5). Dit advies sluit af met een procesverantwoording (hoofdstuk 6).

2. De situatie anno 2014

DE KWANTITATIEVE BEHOEFTE

De kwantitatieve behoefte aan bedrijventerreinen is in 2013 voor heel Noord-Holland Noord bepaald⁶. Deze behoefte wordt als uitgangspunt gehanteerd. In de behoeftebepaling is uitgegaan van drie scenario's: een Basisscenario, het Economische Impulsscenario en het Zorgvuldig Ruimtegebruik scenario. Het Basisscenario vormt in het behoefte-ramingsrapport het referentiescenario voor de behoefte aan werklocaties in Noord-Holland Noord. In dit scenario is geen rekening gehouden met de impact van beleid. In het Economisch Impulsscenario wordt uitgegaan versterking van de eerder genoemde economische speerpuntclusters in Noord-Holland Noord: Health, Maritiem, Leisure, Agribusiness en Energy. Dit scenario is eerder te optimistisch dan te pessimistisch, met name vanwege de positieve inschatting van het effect van vijf economische speerpunten op de behoefte aan bedrijventerrein en omdat er vanuit is gegaan dat alle berekende vrijkomende ruimte niet als aanbod op de markt komt⁷. Waarschijnlijk beperkt de ruimtevraag van de speerpuntclusters zich in West-Friesland tot die vanuit Agribusiness en Maritieme cluster (jachtbouw). Het behoefte-rapport maakt niet expliciet hoe de sectorale verdeling van de ruimtevraag is opgebouwd, maar gelet op de gehanteerde werkgelegenheidsprognoses en de omvang en verdeling van banen over speerpuntclusters van de beleidsimpuls in het Economisch Impulsscenario, lijkt de vraag voor West-Friesland met name te zitten in de sector Logistiek & distributie' en Agribusiness.

Alle scenario's gaan uit van een significant lagere ruimtevraag naar bedrijventerreinen dan voorheen geprognosticeerd is. De berekende behoefte ligt op circa 40% van wat in 2008 is geraamd voor de periode tot 2020. Belangrijkste verschillen tussen de ramingen uit 2008 en 2013 zijn de naar beneden bijgestelde verwachte ontwikkeling van de werkgelegenheid en van de locatievoorkeur (verdeling van de werkgelegenheid naar type locatie) voor bedrijventerreinen.

De bestuurders van West-Friesland hebben afgesproken om het Economisch Impulsscenario als uitgangspunt te hanteren voor de planning en ontwikkeling van bedrijventerreinen in West-Friesland. De behoefte aan bedrijventerreinen wordt in dit proces niet als absoluut gegeven gezien, maar als duidelijke richting.

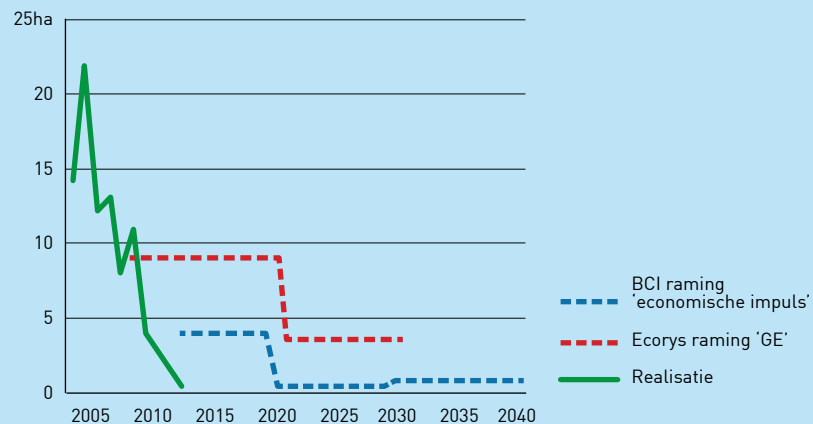
In het Economisch Impulsscenario wordt uitgegaan van een behoefte van circa 33 ha in de periode tot 2020. In de periode daarna vlakt de behoefte af tot enkele hectares per decennium. In totaal wordt uitgegaan van een kleine 50ha in de periode tot 2040. Deze hectares wordt dus worden niet als een 'in beton gegoten' gegeven beschouwd, ze bieden echter wel een indicatie voor de toekomstige behoefte. Duidelijk is dat de groeiperspectieven niet al te overspannen gezien moeten worden. Eén ding is duidelijk, de oude groeiprognozes zijn achterhaald en de toekomstige behoefte ligt structureel lager dan jaren geleden is ingeschat. Dit betekent ook dat er structureel te veel (beschikbaar) aanbod is.

Ruimtevraag bedrijventerreinen West-Friesland per scenario (netto/ha)
(BRON: Ruimtebehoefte Werklocatie NHN (Buck, 2013))

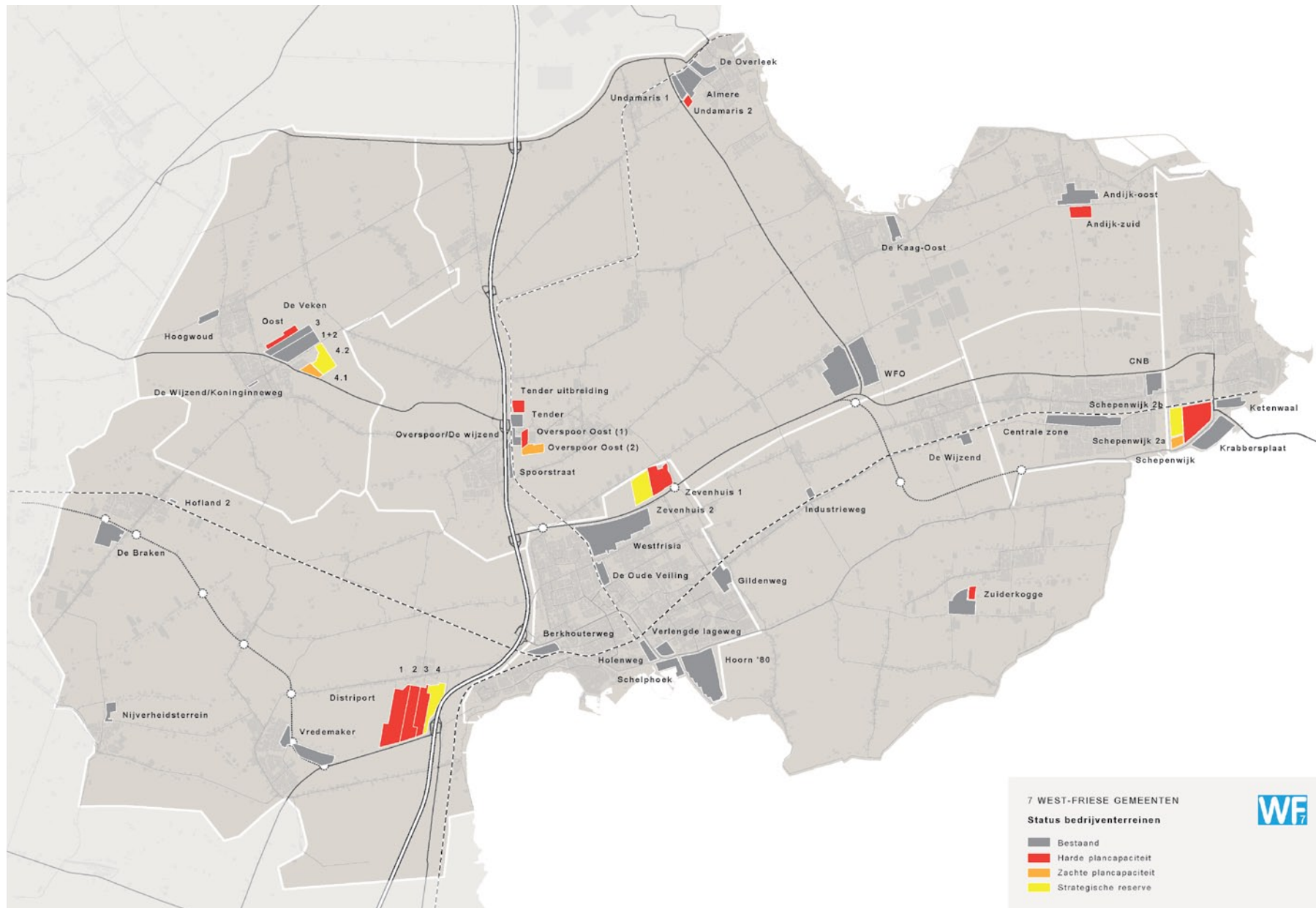
	2012-2020	2020-2030	2030-2040	2012-2040
Basisscenario	16	-10	-4	2
Economische impuls	33	5	9	46
Zorgvuldig ruimtegebruik	3	-20	-10	-27

Historisch perspectief

De behoefte is in 2013 fors naar beneden bijgesteld. Dit is een prognose die overigens in lijn is met de historische uitgiftecijfers. In het verleden, voor de crisis, bleek dat de hoge behoefte-ramingen ook niet volledig werden ingevuld. In onderstaande grafiek zijn de uitgiftes in West-Friesland in het verleden (bron: IBIS) vergeleken met de ramingen van Ecorys uit 2008 (GE-cijfers, de hoogste variant in die raming) en die van BCI uit 2013 (het 'economisch impuls'-scenario, eveneens de hoogste variant). Uit de grafiek blijkt de grote daling in de jaarlijkse uitgifte sinds 2004 naar een heel laag niveau in de recente jaren. De raming van Ecorys is voor de periode vanaf 2008 substantieel te hoog gebleken (ook het lagere TM-scenario ligt flink boven de realisaties). De BCI-raming lijkt daar beter op aan te sluiten.



Realisatie en ramingen ruimtebehoefte bedrijventerreinen West-Friesland



HET AANBOD VAN LOCATIES

West-Friesland kent een groot aantal bedrijventerreinlocaties⁸⁻⁹. Het totale aanbod aan harde plancapaciteit¹⁰ overstijgt ruimschoots de behoefte voor de komende jaren. In totaal is er circa 130 ha beschikbaar. Een deel hiervan is terstond uitgeefbaar. Een groot deel van het aanbod maakt onderdeel uit van de private ontwikkelingen Distriport en Andijk-Zuid.

De regio kent daarnaast ook nog een fors aantal terreinen met zachte plancapaciteit en/of strategische reserveruimte. Van deze locaties is in een eerder kader¹¹ afgesproken dat ze on-hold worden gezet. Alleen zwaarwegende, kwalitatieve marktoverwegingen kunnen er toe

leiden dat ze tot ontwikkeling worden gebracht (van zachte plancapaciteit naar harde plancapaciteit). Bijvoorbeeld omdat bepaalde economische ontwikkelingen niet geacommodeerd kunnen worden op de bestaande terreinen / harde plancapaciteit.

De afbeelding 'Vraag & Aanbod' (zie volgende pagina) geeft een goed inzicht in de mismatch tussen behoefte en aanbod van terreinen in de periode tussen nu en 2040. Dit overaanbod doet zich ook al voor op de korte termijn, getuige de 130 ha harde plancapaciteit.

Harde plancapaciteit¹²

Terrein	Gemeente	Netto uitgeefbaar	Opmerkingen
Overspoor 2.1	Medemblik	1,7 ha	Gemeente
Schepenwijk 1	Enkhuizen	1,8 ha	Gemeente
Tender uitbreiding	Medemblik	8,0 ha	Privaat
Undamaris	Medemblik	1,9 ha	Privaat
Zuiderkogge 4b	Drechterland	2,2 ha	Gemeente
De Veken 3+	Opmeer	6,2 ha	Privaat/gemeente
Vredemaker - oost	Koggenland	1,6 ha	Gemeente
Zevenhuis	Hoorn	28,5ha	Privaat/gemeente
Distriport	Koggenland	69 ha	Private ontwikkeling
Andijk-Zuid	Medemblik	9,6 ha	Private ontwikkeling
Circa 130 ha			

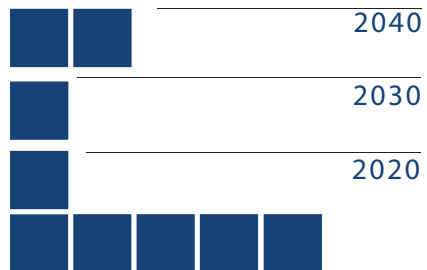
Zachte plancapaciteit en strategische reserveruimte

Terrein	Gemeente	Netto uitgeefbaar	Opmerkingen
Overspoor 2.2	Medemblik	4,9 ha	Zachte plancapaciteit
Schepenwijk IIa	Enkhuizen	5,0 ha	Zachte plancapaciteit
Schepenwijk IIb	Enkhuizen	15,0 ha	Strategische reserve
De Veken 4.1	Opmeer	5,2 ha	Zachte plancapaciteit, in regionale programmering 2011 besloten om te zetten tot harde plancapaciteit
De Veken 4.2	Opmeer	14,8 ha	Strategische reserve
Zevenhuis fase 2	Hoorn	15,0ha	Privaat, strategische reserve
Distriport fase 2	Koggenland	11 ha	
Circa 70 ha			

2040

VRAAG

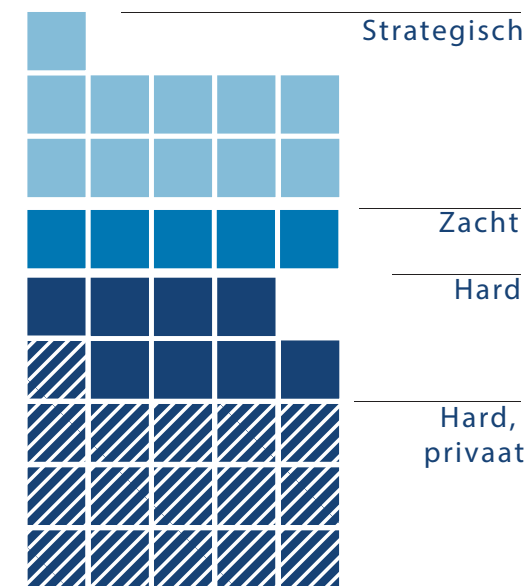
46



&

AANBOD

200



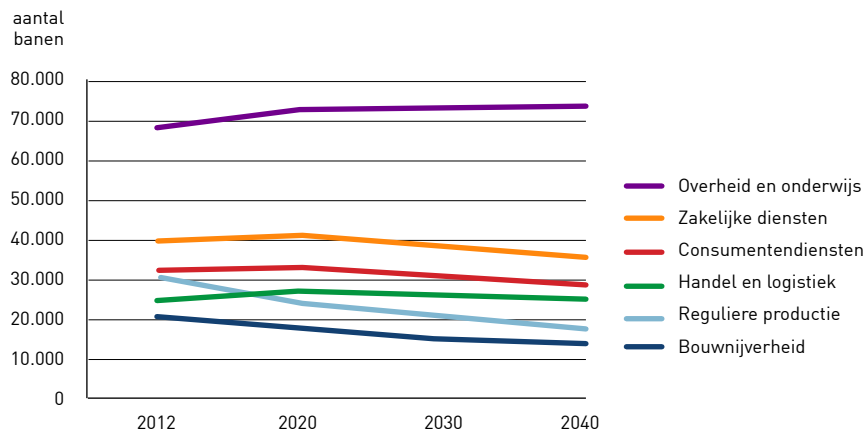
3. Sterke economische sectoren

DE ECONOMISCHE STRUCTUUR IN VOGELVLUCHT

West-Friesland wordt gekenmerkt door een sterke, ondernemende cultuur. Veel van de nu grote spelers in de regio zijn ooit lokaal als starter begonnen. De regio kent geen grote instroom van bedrijven van buiten de regio. Op dit moment zijn in Noord-Holland Noord als totaal circa 213.000 banen¹³. De verwachting is dat dit zal afnemen tot circa

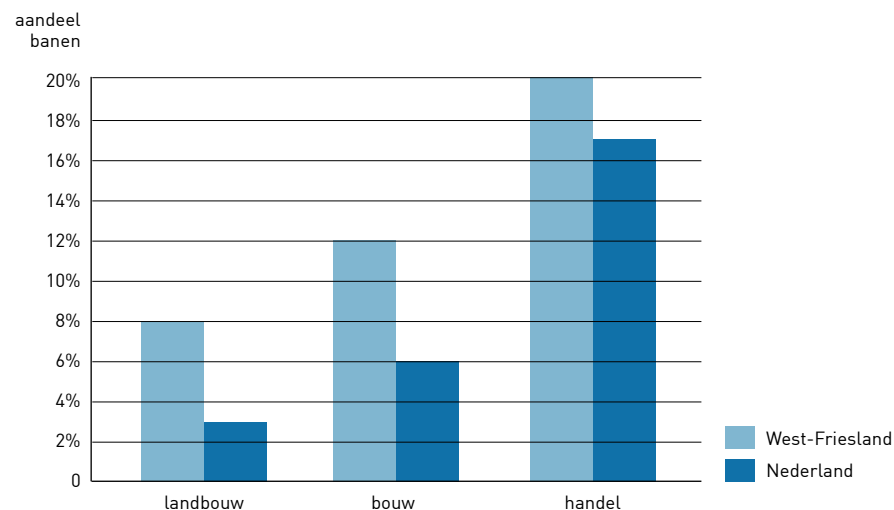
190.000 banen in 2040. De enige sector die naar verwachting de komende jaren nog groeit is 'overheid en onderwijs'. Forse dalers zijn waarschijnlijk de 'bouwnijverheid' en 'reguliere productie'. De 'handel en logistiek' blijft ongeveer stabiel (zie onderstaande tabel). In 2012 waren in West-Friesland circa 85.000 banen aanwezig¹⁴.

De bouwnijverheid, handel en agrarische sector zijn in West-Friesland van oudsher sterke economische sectoren. Veel van deze bedrijven maken deel uit van het MKB. Onderstaande tabel laat zien dat het aantal banen in deze sectoren (ver) boven het Nederlands gemiddelde ligt. Een interessante nichemarkt is daarnaast de jachtbouw, onderdeel van het maritieme cluster in Noord-Holland.



	2012	2020	2030	2040
Bouwnijverheid	20.179	17.136	14.452	13.317
Consumentendiensten	32.020	32.531	30.217	28.186
Handel en logistiek	24.358	26.206	25.227	24.410
Overheid en onderwijs	67.765	72.152	72.165	72.723
Reguliere productie	29.931	23.661	19.472	17.111
Zakelijke diensten	39.206	40.473	37.680	35.248
NHN totale economie	213.459	212.159	199.213	190.995

Raming werkgelegenheid (BRON: BCI 2013)



Actualisatie Arbeidsmarktcijfers en prognoses Noord-Holland (SEO, 2012)

WEST-FRIESLAND IN NOORD-HOLLAND: RUIMTELIJKE EN INFRASTRUCTURELE ONTWIKKELINGEN

De afgelopen jaren en de ook de komende periode is en wordt fors geïnvesteerd in de regionale en provinciale infrastructuur. De Amsterdamse Westrandweg en de 2de Coentunnel zijn nagenoeg gereed. De voor de regio belangrijke noord-zuidverbindingen worden geoptimaliseerd. Dankzij de Westfriisiaweg wordt ook de oost-westverbinding beter. De bereikbaarheid van de regio Alkmaar en van de gebieden ten oosten van het Markermeer (Flevoland en verder) verbetert. Tevens wordt daarmee de interne regionale ontsluiting tussen Koggenland, Hoorn e.o. en Enkhuizen e.o. geoptimaliseerd.

Nieuwe infrastructuur, nieuwe economische markten en andere maatschappelijk - economische ontwikkelingen kunnen leiden tot meer regionale werkgelegenheid en additionele behoefte aan locaties in West-Friesland, maar verwacht geen grote structurele verschuivingen in de regionale positie en aantrekkingskracht. Andere regio's zitten ook niet stil. West-Friesland heeft een aantrekkelijk vestigingsklimaat en een sterke, regionale economie, maar de verwachting is niet dat de regio veel bedrijven van buiten Noord-Holland zal aantrekken. Ook in het verleden bleek dat vooral de bestaande bedrijvigheid zorgde voor groei van de werkgelegenheid en de economie.

West-Friesland heeft overigens een interessante positie ten opzichte van de Amsterdamse regio. Door de verbeterende infrastructuur wordt met name het westelijk deel van de regio interessant(er) voor forensen naar de Amsterdamse regio. Van onderscheidende, kwalitatieve woonmilieus in de regio kan een sterke aantrekkingskracht uit gaan. Op termijn kan dit werkgelegenheid (zorg, dienstverlening, recreatie, bouw) genereren in de regio zelf. Een interessant lange termijnperspectief, zonder dat hiermee wordt gesuggereerd dat dit het voorliggende probleem van overaanbod kan oplossen.

2e Coentunnel



Westrandweg



Westfriisiaweg





LOGISTIEK EN DISTRIBUTIE

Kwaliteiten en ontwikkelingen

De logistieke sector is in Nederland traditioneel sterk door de 'gateway'-functie die Nederland vervult naar de rest van Europa met mainports Rotterdam, Amsterdam en Schiphol. Twee ontwikkelingen maken dat er aan de groei van de logistieke sector vooralsnog geen einde komt. In de eerste plaats leidt de mondiale arbeidsverdeling en de opkomst van nieuwe afzetmarkten naar verwachting voor groeiende mondiale stromen. In de tweede plaats is er een sterke groei van de sector in de afhandeling van internethandel.

Belangrijke ontwikkelingen waarmee de sector te maken heeft, zijn digitale informatievoorziening, de sterke groei in de e-commerce (afleveringen aan huis, sterke groei retourzendingen) en de groei van servicelogistiek. Logistieke bedrijven kunnen hierop inspelen door meer aandacht voor IT en door in te zetten op nieuwe (e-)distributieconcepten in stedelijke gebieden (stadsdistributie, last-mile-logistics), intensieve samenwerking (co-productie) met verladers en het aanbieden van extra activiteiten (VAL, service & repair, retourlogistiek enz.). Samenwerking en innovatie zijn een 'must' om de noodzakelijke toegevoegde waarde te kunnen blijven leveren. Kennis en regie worden een wezenlijk onderdeel van de toegevoegde waarde van de sector.

Verschillende deelmarkten

Voor een rol in de afhandeling van de mondiale stromen ligt West-Friesland te excentrisch ten opzichte van het Europese achterland en eigenlijk ook ten opzichte van Nederland. Deze distributiecentra worden steeds groter, groter dan 10 ha is geen uitzondering meer¹⁵. Indien bedrijven (al) opteren voor (nieuw)vestiging ten noorden van het Noordzeekanaal spelen gemeente- of regiogrenzen geen rol. Een goede ligging ten opzichte van de A7 of A8 is cruciaal. Het speelveld is dan groter dan alleen West-Friesland. Naast Distriport, Agriport en Tender is ook Baansteer in Purmerend relevant.

Wat zegt de markt?

Tijdens de marktsessie hebben regionale ondernemers uit de sector gediscussieerd over kwaliteiten, ontwikkelingen en behoeften vanuit de sector. Zonder compleetheid of volledige objectiviteit te willen suggereren geven de onderstaande uitspraken een goed overzicht van de kracht van de sector en de marktkansen:

- Bedrijven zijn vaak lokaal gegroeid, dit is een kracht van de regio
- Biedt uitbreidingsruimte op of nabij huidige locatie
- Goede bereikbaarheid is essentieel: A7, N23/Westfriisaweg zijn levensaders
- Logistiek en distributie zijn volgend: investeren in de maakindustrie, productie en Agribusiness leidt tot versterking van logistieke sector
- Logistiek zit bij voorkeur nabij de 'productie'. In West-Friesland betekent dit vaak de agrarische productie.
- Zorg voor voldoende flexibiliteit en permanente beschikbaarheid van terreinen
- De sector heeft geen behoefte aan sterk gespecialiseerde/ gelabelde logistieke terreinen
- Agriport is interessante locatie, vooral voor bedrijven die afhankelijk zijn van de Agribusiness
- Terreinen als WFO, Tender en De Veken zijn vanwege ontsluiting en bestaande bedrijvigheid ook interessant voor logistieke sector
- Er wordt geen grote markt, noch intern, noch extern, voor Distriport verwacht

Afgezien van de regionale distributie (met Noord-Holland Noord als afzetgebied) geldt de excentrische ligging ook als nadeel voor groeiende e-fulfillment-centers, de distributiecentra die zorgen voor de logistieke afhandeling van de e-retail. Deze vestigen zich veelal of centraal in Nederland of langs achterlandverbindingen naar Duitsland en België als ze een groter deel van Europa bedienen. Als de distributie landsdelig wordt opgezet, wordt voor West-Nederland eerder gekeken naar een locatie ten zuiden van het Noordzeekanaal.



Kansen voor West-Friesland

De kansen voor West-Friesland liggen op hoofdzakelijk op drie vlakken:

1. De door groei van gevestigde spelers zoals Deen, Lidl, Action, Simon Loos, etc. Bestaande bedrijven opteren vooral voor een groei nabij de bestaande locatie. Grootschalige verplaatsing naar nieuwe locaties is voor de meeste bedrijven geen optie.
2. De regionale en lokale e-commerce-logistiek. Deze logistieke bedrijven zoeken goed ontsloten bedrijventerreinen centraal in het regionale afzetgebied. West-Friese bedrijventerreinen langs de provinciale wegen en de A7 hebben goede papieren. Deze bedrijven zoeken doorgaans percelen tot maximaal enkele hectares.
3. Vervoerders die afhankelijk zijn van de regionale verladers en sterke economische clusters. Deze bedrijven opteren voor een vestiging zo dicht mogelijk bij de productie. In West-Friesland is met name de koppeling met de Agribusiness kansrijk. Agriport is voor deze bedrijven een logische vestigingsplaats. Recente ontwikkelingen tonen dit ook aan. Op kleinere schaal kan de CNB-locatie nabij Seed Valley (Enkhuizen) van toegevoegde waarde zijn.

REGIONAAL MIDDEN EN KLEINBEDRIJF (MKB)

Kwaliteiten en ontwikkelingen

Zoals gezegd heeft West-Friesland een sterke, regionaal gewortelde economie. De regio is sterk in Agribusiness, bouwnijverheid en handelsbedrijven¹⁶. In deze sectoren is het MKB dominant. Deze sterke regionale dominantie komt waarschijnlijk mede door de excentrische ligging van de regio. De regio is sterk aangewezen op endogene ontwikkeling. Een voordeel van dit gegeven is dat er veel eigenaar-ondernemers (familiebedrijven) zijn, die zijn vaak wat meer solide.

Binnen het MKB is de bouwnijverheid sterk vertegenwoordigd in West-Friesland. Deze sector heeft zware klappen gehad vanwege de economische

crisis. De grote pre-crisis volumes zullen naar alle waarschijnlijk niet terugkeren. De toekomst ligt onder andere in de verbouw en transformatiemarkt. In de bouwsector zal vermoedelijk meer ruimte zijn voor kleine en middelgrote bouwers ten opzichte van de grote bedrijven. De bouwsector zal naar verwachting krimpen¹⁷, er zal waarschijnlijk ook geen grote ruimtevraag ontstaan vanuit deze sector.

Wat zijn vestigingsplaatsfactoren?

Het MKB denkt over het algemeen sterk vanuit hun huidige locatie. Waar is mijn bedrijf gevestigd, waar woon ik en waar wonen mijn medewerkers? Dit leidt ertoe dat bedrijven graag in 'de eigen kern

blijven' of hooguit naar een (groter) bedrijventerrein in een van de omliggende kernen verhuizen. Dit terwijl het 'afzetgebied' soms veel ruimer is. Een MKB-bedrijf uit Enkhuizen zal bijvoorbeeld niet snel naar Opmeer verhuizen of vice versa. Al eerder is genoemd dat circa 75% van de bedrijven in dezelfde gemeente blijft en 94% binnen de eigen regio. Voor het MKB liggen deze cijfers waarschijnlijk nog hoger ten faveure van de eigen gemeente. Daarnaast zijn vestigingsplaatsfactoren zoals juiste kavelmaat, flexibiliteit op de kavel, kwalitatieve uitstraling en bouwmogelijkheden relevant.



Wat zegt de markt?

Tijdens de marktsessie hebben regionale ondernemers uit de sector gediscussieerd over kwaliteiten, ontwikkelingen en behoeften vanuit de sector. Zonder compleetheit of volledige objectiviteit te willen suggereren geven de onderstaande uitspraken een goed overzicht van de kracht van de sector en de marktkansen:

- Nabijheid ten opzichte van de huidige kern ten behoeve werknemers, afzetgebied en lokale gebondenheid. Fietsafstand wordt als norm genoemd.
- Een goede ontsluiting vanaf de A7 of de Provinciale Wegen
- De grondprijs is belangrijk, maar geen doorslaggevend criterium
- Parkmanagement
- Het Regionale Bedrijvenloket is goede ontwikkeling
- Geen extra terreinen er bij, bestaande zijn voldoende
- Investeer in personeelsbeleid: meer en beter geschoold personeel



AGRIBUSINESS

Kwaliteiten en ontwikkelingen

West-Friesland kent sterke en veelzijdige, vitale en agrarische sector. West-Friesland vervult een koplopersrol in Seed Valley met circa 40 bedrijven, 4.000 banen en een hoog aandeel R&D). West-Friesland heeft met het Grootslag (Andijk-Wervershoof) een groot glastuinbouwgebied en telt belangrijke concentraties van de fruitteelt, bollenteelt en vollegrondsgroenten. Veel bedrijven zijn uiteraard gevestigd in het buitengebied, maar veel indirecte werkgelegenheid is te vinden op bedrijventerreinen of kan daar een plek vinden. Op WFO en CNB is van oudsher veel agrarisch gerelateerde werkgelegenheid te vinden. Agribusiness is één van de vijf economische speerpunten voor Noord-Holland Noord.

Gelet op de ontwikkelingen op de wereldmarkt – met een stijgende vraag naar voedsel en een groei van middeninkomens die meer bewerkt

voedsel consumeren – zijn de vooruitzichten voor de Nederlandse land- en tuinbouw en voor de Greenport Noord-Holland-Noord goed te noemen. Naar verwachting zullen verwerking en logistiek (ten minste) meegroeien met de primaire productie in het gebied. Een deel van de vraag naar bedrijventerreinen zal hieruit voortkomen, zo is onze verwachting. Naast verwerking en logistiek gaat het daarbij ook om traditionele (loonbedrijven, kassenbouwers en dergelijke) en ‘nieuwe’ (energie, installatiebedrijven, IT-bedrijven) dienstverleners.

De perspectieven voor de Agribusiness in Noord-Holland-Noord zijn gunstig. Productie, toegevoegde waarde en export bevinden zich in een stijgende lijn. Met de erkenning als Greenport en (eerder al) de keuze als provinciaal en regionaal speerpuntcluster, ligt een positieve ontwikkeling van het cluster in de lijn der verwachting. In het Impulsscenario is rekening

gehouden met een (extra) groei met ruim 3.000 banen. In West-Friesland zal die groei met name bestaan uit de groei van de zaadteelt en in mindere mate in de verwerking en logistiek. Gunstige vooruitzichten zijn er ook voor de (agrarische) dienstverleners.

Een belangrijk concentratiegebied voor de Agribusiness ligt net buiten de regio: Agriport. Dit gebied is specifiek gericht op agrologistiek, verwerking en distributie. Recent is bekend geworden dat hier Microsoft hier een groot datacentrum gaat realiseren (op een kavel van 37 ha). Er is nog ca. 15 ha uitgeefbaar terrein op het businesspark zelf. Daarnaast biedt Agriport op het aangrenzende agropark ruimte aan vollegrondsgroenteteelt en grootschalige glastuinbouw. Gelet op de ligging aan de A7 is het agropark voor grote agrarisch gerelateerde spelers in Noord-Holland Noord een logische vestigingskeuze. Kleinere en middelgrote verwerkers in West-Friesland kunnen

Wat zegt de markt?

Tijdens de marktsessie hebben regionale ondernemers uit de sector gediscussieerd over kwaliteiten, ontwikkelingen en behoeften vanuit de sector. Zonder compleetheit of volledige objectiviteit te willen suggereren geven de onderstaande uitspraken een goed overzicht van de kracht van de sector en de marktkansen:

- Een sterke, veelzijdige groeisector
- Vaak niet op bedrijventerreinen, maar grondgebonden in het buitengebied
- Behoeft aan agrarische grond: ‘geef grond terug’
- Wens tot bedrijfsuitbreiding op bestaande agrarische locaties
- Voorzien in werkgelegenheid is belangrijk voor de sector (kwantitatief en kwalitatief)
- Interessante locaties voor de agrarische sector zijn: Agriport, Westeinde (Seed Valley), CNB, WFO en ‘t Zevenhuis. Vooral voor gelieerde en indirecte bedrijvigheid
- Zevenhuis: op termijn voor toeleveringsbedrijven



HET MARITIEME CLUSTER

echter ook heel goed op andere bedrijventerreinen komen. Dat wil overigens niet zeggen dat er geen zwakke punten of bedreigingen voor het cluster zijn. Het arbeidsaanbod - zowel geschoold aanbod als ongeschoolde seizoensarbeid - is zo'n factor. Een ander mogelijk knelpunt is toenemende verzilting, wat met name voor de bollenteelt van grote invloed is. Ook de verdeling van opbrengsten binnen de totale bedrijfskolom - met bijvoorbeeld voor delen van de glastuinbouw structureel te lage opbrengsten - is een ontwikkeling die druk zet op het voortbestaan van (delen van) de sector.

Seed Valley is een cluster met een stijgende dynamiek die de regionale markt ver overstijgt. Het concentratiegebied is gelegen nabij Enkhuizen (Westeinde).

Wat zijn vestigingsplaatsfactoren?

Agrarische bedrijven denken sterk vanuit hun huidige locatie, vaak gelegen in het buitengebied. Waar is bedrijf gevestigd, waar woon ik, waar wonen mijn medewerkers en wat is mijn 'afzetmarkt'? De indirecte werkgelegenheid is vaak gevestigd op bedrijventerreinen als Agriport, WFO en CNB. Het primaire agrarische proces speelt zich uiteraard vooral in het buitengebied af. Innovatieve uitzonderingen daargelaten (footloose) zal het niet snel geaccommodeerd kunnen worden op bedrijventerreinen.

Het maritieme cluster is één van de vijf economische speerpunten in Noord-Holland Noord. Voor West-Friesland is vooral de jachtbouw een onderscheidende nichemarkt. Deze is vooral geconcentreerd in Enkhuizen en Medemblik. De groei in deze sector is nationaal tot stilstand gekomen na een decennialange groei van de pleziervaartvloot met 1-2% per jaar. Nu is sprake van een kleine krimp. De internationaal ((zeil)jachtbouw en luxe motorboten) markt is nog wel groeiende, eveneens nationaal de markt van de motorsloepen. Nederlandse ontwerpers en bouwers doen het opvallend goed op die internationale markt.

Het is een vitale markt waar ruimte aan geboden dient te worden op watergebonden bedrijventerreinen. Deze ruimte zal grotendeels door herstructurering en het strategisch uitplaatsen van niet-watergebonden bedrijven op Krabbersplaat en De Overleek beschikbaar moeten komen.

De geprognoseerde banengroei in het Economisch Impulsscenario gekoppeld aan het maritieme cluster is overigens beperkt, van circa 1.100 naar 1.250 banen in Noord-Holland Noord.



4. De kern van het advies



VOORSTEL

Uitgaande van de behoeften, vestigingsplaatsvoorwaarden en marktkansen is per economisch cluster een voorstel gedaan ten aanzien van de ontwikkeling van bedrijventerreinen. De adviezen vanuit de markt en de gemeentebesturen (zie procesverantwoording in hoofdstuk 6), hebben mede ten grondslag gelegen aan dit voorstel. De voorstellen moeten niet worden gelezen als verplichte locatiekeuzes die top-down worden opgelegd. Integendeel, de potentiële, kwalitatieve ruimtevraag is in beeld gebracht. Hier zijn vanuit marktoptiek wenselijke vestigingslocaties aan gekoppeld. Deze ruimte wordt geboden, uiteraard zonder dat een keuze wordt opgelegd.

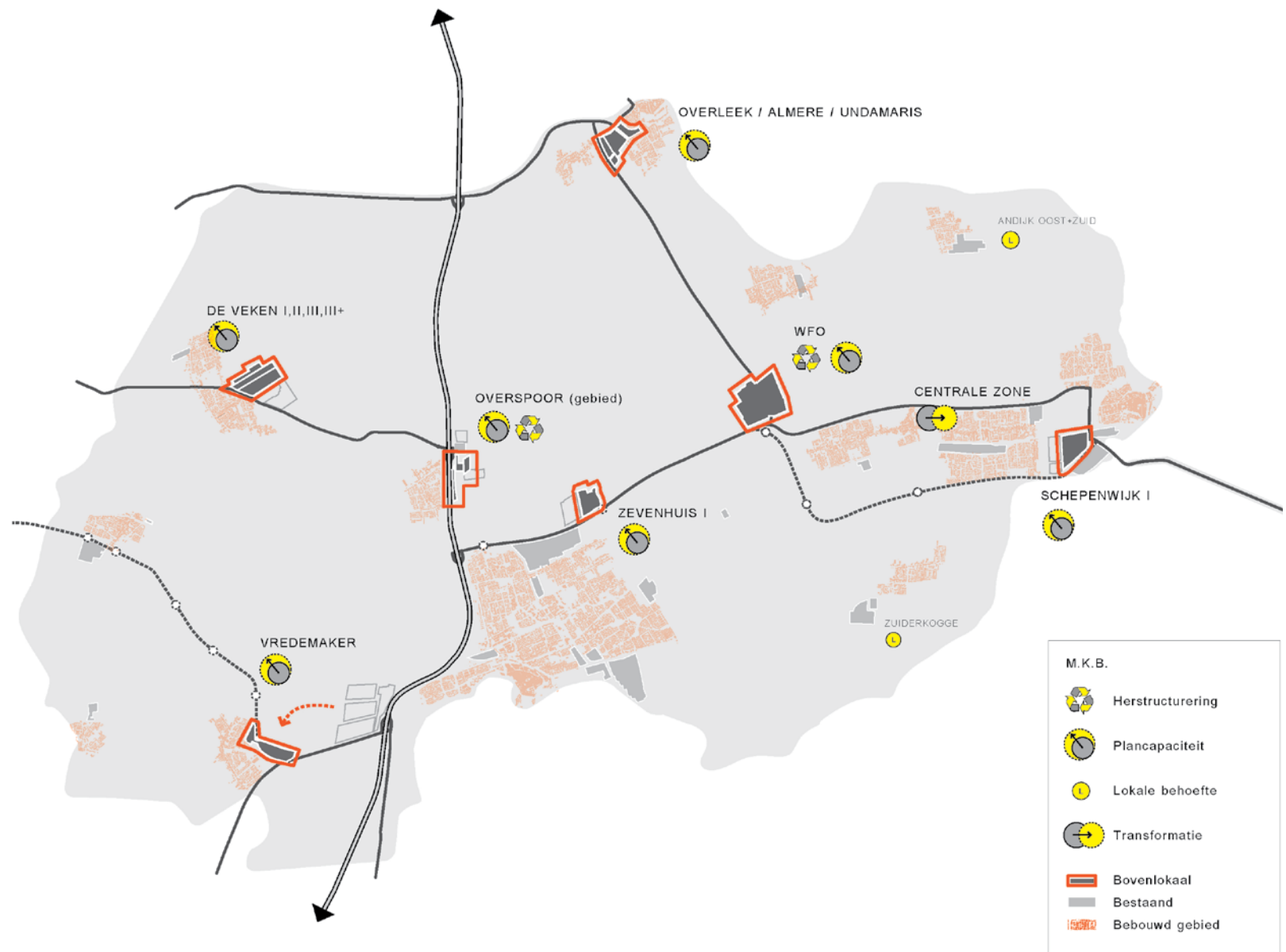
REGIONALE MKB EN BOUWNIJVERHEID

Overwegingen

Het MKB en de bouwnijverheid zijn en blijven belangrijke sectoren voor West-Friesland: ondernemend West-Friesland in optima forma. Laat lokale bedrijven doorgroeien tot nationale spelers van formaat. De reguliere, gemengde bedrijventerreinen zijn hiervoor een belangrijke kraamkamer. Van oudsher heeft bijna iedere kern in West-Friesland haar eigen bedrijventerrein. Deze fijnmazige spreiding doortrekken voor de planning van bedrijventerreinen is vanuit marktoverwegingen, landschappelijke kwaliteiten en bereikbaarheid niet langer houdbaar. Een zekere mate van clustering op gunstig gelegen locaties aan doorgaande ontsluitingswegen met een goede geografische spreiding biedt interessante perspectieven. Het (boven)lokale MKB kan hier een plek krijgen, deze terreinen liggen op korte afstand van de kernen. Een beperkt aantal locaties kan hiermee voorzien in de West-Friese behoefte. Kleinere bedrijven kunnen gebruik maken van locaties die de grotere groeiers achterlaten. Dit bovenlokale spreidingsmodel biedt het beste van twee: op beperkte afstand voor werknemers en afzetmarkt en immer goed ontsloten, aantrekkelijke terreinen.

Strategie

1. Biedt ruimte aan lokale, kleinschalige bedrijvigheid op bestaande terreinen. Benut hiervoor de bestaande harde capaciteit. Zo nodig kan via herstructurering extra ontwikkelruimte ontstaan.
2. De lokale bedrijventerreinen moeten qua schaal, maat en ontwikkelruimte in verhouding zijn met de lokale vraag. Dat is doorgaans zo, alleen bij Andijk – Zuid zijn de lokale marktbehoefte en het aanbod in disbalans (9.6ha). Geadviseerd wordt om deze ontwikkeling niet door te zetten. Extra investeringen in deze gebiedsontwikkeling lijken niet te gaan renderen. In Andijk wordt geadviseerd om eerst in te zetten op inbreiding en afronding van het bestaande Andijk-Oost. De marktpotentie van Andijk- Zuid is laag. Indien er op termijn toch een aantoonbare lokale behoefte aanwezig is, wordt geadviseerd om vanuit de bestaande infrastructuur aan de noordzijde van de locatie te ontwikkelen (Gedeputeerde Laanweg). Op deze wijze ontstaat een adaptief plan, waarbij gemakkelijk een landschappelijke afronding kan worden gegarandeerd, ook als het plan slechts gedeeltelijk wordt gerealiseerd en worden de noodzakelijke investeringen geminimaliseerd.
3. De lokale groeiers, bedrijven die een centrale locatie prefereren op een goed ontsloten op toch beperkte afstand van de kern van herkomst, worden geacommodeerd op de bovenlokale locaties. Hier is parkmanagement mogelijk. Deze



plekken hebben ruimtelijke kwaliteit en voorzien in schaal-en clustervoordelen. Het betreft de volgende locaties:

- De Veken, Opmeer
- 't Zevenhuis, Hoorn
- Schepenwijk, Enkhuizen
- Undamaris, Medemblik
- WFO, Medemblik
- Overspoor, Medemblik. Overspoor heeft gezien de ligging langs de A7 de potentie om uit te groeien tot een bovenlokaal bedrijventerrein, maar heeft hiervoor op dit moment nog niet de kwaliteiten. Een betere, directe ontsluiting via de oostzijde en herstructurering van de locatie zijn voorwaardelijk.
- Vredemaker, Koggenland. In de afspraken tussen de provincie Noord-Holland en de gemeente Koggenland in het kader van Distriport is onder andere afgesproken dat op Distriport ruimte beschikbaar komt voor de lokale behoefte. In dit advies wordt geadviseerd om Distriport niet te ontwikkelen (zie Logistiek en Distributie). De lokale behoefte zal elders gerealiseerd moeten worden, gezien de ligging aan de Westfrisiaweg lijkt de omgeving van Vredemaker een prima optie. De omvang van de lokale behoefte zal t.z.t. bepaald moeten worden.

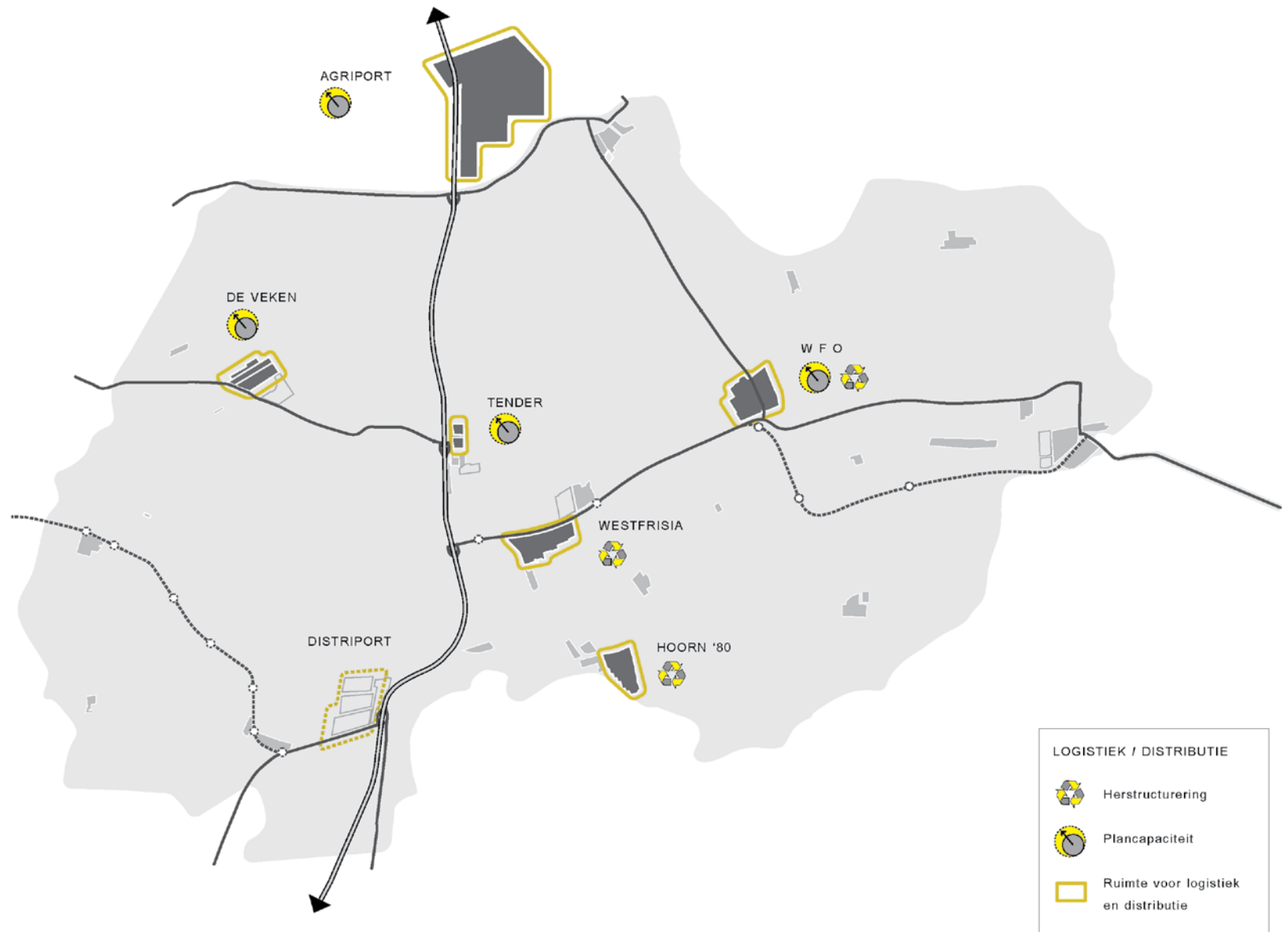
Een goede geografische spreiding zodat de afstanden beperkt blijven en de ligging aan

doorgaande infrastructuur zijn de bepalende criteria geweest voor dit voorstel. Deze locaties hebben allemaal nog harde plancapaciteit. De zachte plancapaciteit wordt on-hold gezet. Mocht in de toekomst blijken dat er aantoonbare behoefte is aan extra hectares voor lokale werkgelegenheid, dan wordt geadviseerd om op deze plekken extra uitgeefbare hectares te realiseren. Eventueel zou een noodzakelijke herstructurering van deze terreinen op termijn kunnen leiden tot het beperkt omzetten van zachte capaciteit naar harde capaciteit. Dit verband moet dan helder aangetoond kunnen worden. Feitelijk voldoen ook Hoorn 80 en Westfrisia aan het bovenlokale profiel. Omdat hier echter geen uitbreidingsruimte aanwezig is, zijn deze buiten beschouwing gelaten.

4. Herstructurering van terreinen. Het grootste deel van de toekomstige bedrijvigheid is te vinden op nu bestaande bedrijventerreinen. Behoud van de kwaliteit is daarom essentieel voor het toekomstig economisch functioneren van de regio. Behoud van het kwaliteitsniveau is op alle terreinen gewenst. Veel terreinen zijn prima op orde. Op andere terreinen zoals Gildeweg, Overspoor, WFO, CNB en Andijk-Oost is herstructurering gewenst. Soms om een negatieve spiraal te keren, soms ook om ruimte te bieden voor een nieuw segment en nieuwe bedrijven. Per saldo levert dit doorgaans geen extra hectares uitgeefbare grond op. Te veel (goedkoop) aanbod elders lijkt de

herstructurering te remmen.

5. Transformatie van lokale bedrijventerreinen naar een niet bedrijventerreinfunctie kan aan de orde zijn, als de functie niet meer aansluit bij de (toekomst)waarde en potenties van de omgeving. Dit is concreet aan de orde in de Centrale Zone in Stede Broec.
6. Maak adaptieve en flexibele plannen die in alle fasen 'af' zijn, goed landschappelijk zijn ingepast en aansluiten bij gebiedskwaliteiten.



LOGISTIEK EN DISTRIBUTIE

Strategie

De logistieke markt bestaat uit verschillende deelmarkten. West-Friesland wordt door deze markten niet als eiland beschouwd, dit betekent het bovenregionale perspectief nadrukkelijk een rol krijgt. In de strategie is vooral ingespeeld op de drie kansrijke ruimtevragers zoals in het vorige hoofdstuk gedefinieerd.

1. Ruimte voor uitbreiding bedrijven op bestaande terreinen (indien mogelijk). Een groot deel van de ruimtebehoefte zal vanuit bestaande logistieke bedrijven komen. Deze bedrijven opteren doorgaans voor een uitbreiding bij de bestaande bedrijfsruimte. Indien mogelijk wordt hier ruimte geboden, mits dit past binnen de harde plancapaciteit. Vaak zal hier herstructurering en/of strategische grondruil voor nodig zijn. Dit is onder andere aan de orde op WFO, Hoorn 80 en Westfrisia.
2. Tender uitbreiden biedt extra ontwikkelruimte voor Simon Loos.
3. Agribusiness gerelateerde logistiek op Agriport en CNB. Een aanzienlijk deel van de logistiek hangt samen met de Agribusiness. Deze zal doorgaans opteren voor een vestiging op Agriport (buiten West-Friesland) en CNB.
4. Op de bovenlokale bedrijventerreinen is ook ruimte voor regionaal distributiecentra, e-commerce etc. van beperkte omvang. Dit alles voor zover de ontwikkeling past binnen de vigerende bestemmingsplanregels, bijvoorbeeld

ten aanzien van de maximale kavelmaat.

5. Distriport niet ontwikkelen. Via bovengenoemde ontwikkelijnen kunnen bijna alle logistieke bedrijven een plek krijgen die past bij hun behoeften. Incidenteel kan zich echter een grote logistieke speler aandienen (EDC's, groter dan circa 10 ha). De kans dat dit gebeurt, is niet groot, met name vanwege de excentrische ligging van Noord-Holland Noord, maar als dit gebeurt is het gewenst om ook deze te kunnen accommoderen. Deze bedrijven zullen niet alleen naar West-Friesland kijken, ook locaties als Baansteer en Boekelermeer zullen op het netvlies staan. Juist omdat elders in Noord-Holland Noord voldoende aanbod is voor deze incidentele grote ruimtevragers, wordt geadviseerd om Distriport niet te ontwikkelen. De markt heeft niet of nauwelijks behoefte aan grootschalige logistiek bedrijventerrein op deze plek, zeker omdat er goede alternatieven zijn. Onnodige en onwenselijke interne concurrentie ten noorden van het Noordzeekanaal worden hiermee voorkomen.

'Behoefteraming BCI 2013' versus 'Nut en noodzaak Distriport glashelder in beeld' (STEC 2011)

In dit advies wordt geadviseerd om Distriport niet te ontwikkelen. Dat is een advies wat mogelijk vragen oproept, want in 2011 verscheen het rapport 'Nut en noodzaak Distriport glashelder in beeld' (STEC, september 2011). Een rapport waarvan de titel niets aan duidelijkheid te wensen overlaat.

Hoe kan het dat twee rapporten tot zulke verschillende adviezen leiden?

De behoefteraming bedrijventerreinen Noord-Holland Noord van BCI (2013) is in dit advies als uitgangspunt gehanteerd. In VVRE-verband is afgesproken om deze behoefte als uitgangspunt te hanteren. Deze raming uit 2013 sluit vrij goed aan bij de historische uitgiftetijfers. De totale behoefte aan bedrijventerrein in West-Friesland tot 2020 bedraagt 33 ha en 14 ha in de periode 2020-2040 (uitgaande van het economisch impulsscenario waarin beleidsambities gericht op de versterking van de provinciale speerpunten zijn verwerkt). Er is niet bekend welk percentage van deze behoefte toegerekend kan worden naar de voor Distriport relevante sectoren 'logistiek' of 'overige bedrijvigheid >1.5 ha'. In dit advies zijn geen nieuwe ramingen opgenomen, wel worden op basis van kwalitatieve overwegingen en interpretaties van bestaand onderzoek adviezen gegeven.

Het rapport uit 2011 concludeert dat de vraag naar bedrijventerreinen in West-Friesland tot 2020 circa 147 ha bedraagt (uitbreidingsvraag 125 ha, extra bovenregionale vraag 15 ha, vervangingsvraag 7 ha). Dit is 4,5 maal zo hoog als de behoefte zoals deze in 2013 is geraamd. Los van alle rekenkundige details leidt dit veranderende

inzicht in de behoefte tot het advies om de verwachtingen voor Distriport te temperen. Het verschil tussen de behoefteramingen is gebaseerd op andere aannames over onder andere groeiverwachtingen (ook na 2020), interpretatie van BLM-ramingen, effecten van de crisis, bovenregionaal perspectief en marktpotentieel van West-Friesland.

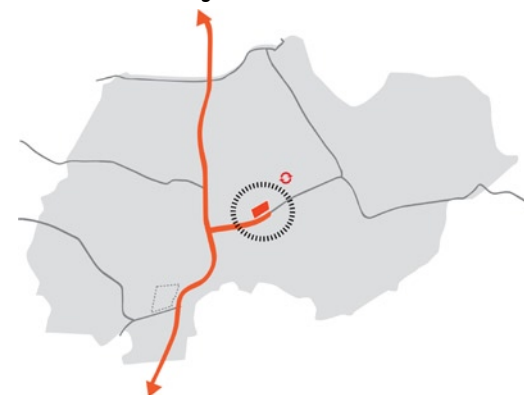
Van de totale regionale vraag werd in 2011 gesteld dat circa 120 tot 140 ha een potentiële vraag is voor Distriport omdat het logistiek of gemengde bedrijvigheid > 1.5 ha betreft. Uitgaande van een toen aangehouden potentieel marktaandeel van Distriport van 50% voor de logistiek sector en 33% voor de gemengde bedrijvigheid > 1.5ha, zou dit leiden tot een marktvraag van circa 50 ha tot 2020. Dit is ongeveer 1/3de van de totale West-Friese vraag. De huidige kwalitatieve marktsignalen geven een genuanceerder beeld qua marktpotentie. Veel potentieel relevante bedrijven opteren voor vestiging / uitbreiding op de huidige terreinen en/of kiezen voor andere terreinen (zie pagina 23). Stel dat toch wordt uitgegaan van het gehanteerde marktaandeel zou de marktvraag voor Distriport, uitgaande van de recente raming uit 2013, circa 10 ha bedragen (circa 1/3de van de totale vraag van 33 ha). Hierbij moet dan nog een beperkte lokale vraag voor Koggenland worden opgeteld.

Distriport en de alternatieven

De behoefte voor Distriport is waarschijnlijk veel kleiner dan oorspronkelijk ingeschat. Dit neemt niet weg dat er een ruimtevraag kan en zal ontstaan vanuit bedrijven die beleidsmatig op Distriport passen: de logistieke sector en gemengde bedrijvigheid > 1.5 ha. Er zijn enkele scenario's opgesteld waar deze bescheiden behoefte op diverse manieren is geacommodeerd. Deze scenario's dekken uiteraard niet alle opties, ze zijn vooral benut om tijdens het gesprek met de markt en de bestuurlijke sessie de voor- en nadelen te verkennen. Alle scenario's gaan uit van de vestiging van dit type bedrijvigheid op grotere terreinen nabij grotere provinciale wegen / A7.

1. Uitbreiding en verruiming 't Zevenhuis
2. Extra uitbreiding en openstelling Tender
3. Verruiming mogelijkheden op diverse bovenlokale terreinen langs de 'oost-west-as'
4. Gefaseerde ontwikkeling Distriport

Scenario 1: Verruiming 't Zevenhuis



De wens van de bedrijven (gemengde bedrijvigheid) is veelal om uit te breiden op of nabij de bestaande vestigingslocatie, geadviseerd wordt om dit zoveel als mogelijk te accommoderen. Dit zal plaatsvinden op de bovenlokale bedrijventerreinen (op de 'oost-west-as'). Soms zal dit vragen om verruiming van het bestemmingsplanvoorschriften (kavelmaat >1.5 ha).

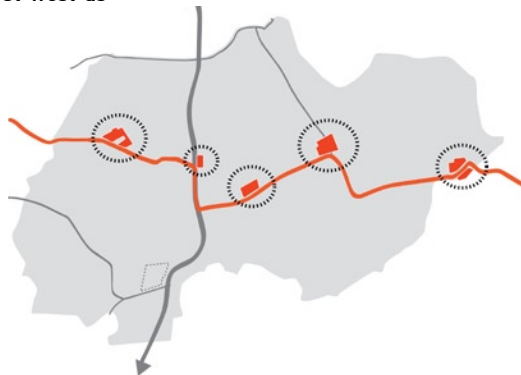
De (kleinere) logistieke bedrijven opteren vaak voor vestiging of uitbreiding nabij de (agrarische) productie en kunnen vaak op de reguliere bovenlokale bedrijventerreinen een plek krijgen. Een volledige 'verschuiving' van de relevante ruimtevraag naar 't Zevenhuis of Tender lijkt, net zomin als de ontwikkeling van Distriport, aan te sluiten bij de marktvraag. Door deze verruiming 'op maat' kunnen nagenoeg alle vragen worden gedekt.

Resteert de behoefte van de incidentele grote spelers (EDC's, > dan 10ha). Vaak zullen ze buiten de regio een plek (kunnen) vinden. Dit zou betekenen dat op bijvoorbeeld Baansteer in Purmerend de planologische ruimte gecreëerd moet worden voor dit type bedrijven. Binnen de regio lijkt 't Zevenhuis (verruiming kavelmaten in bestemmingsplan fase 1) een reëel alternatief. Een (gefaseerde) ontwikkeling van Distriport is kostbaar en risicovol voor een onzekere vraag van beperkte omvang. Tender is evenmin in beeld, want slechts bestemd voor de uitbreiding van Simon Loos.

Scenario 2: Uitbreiding Tender

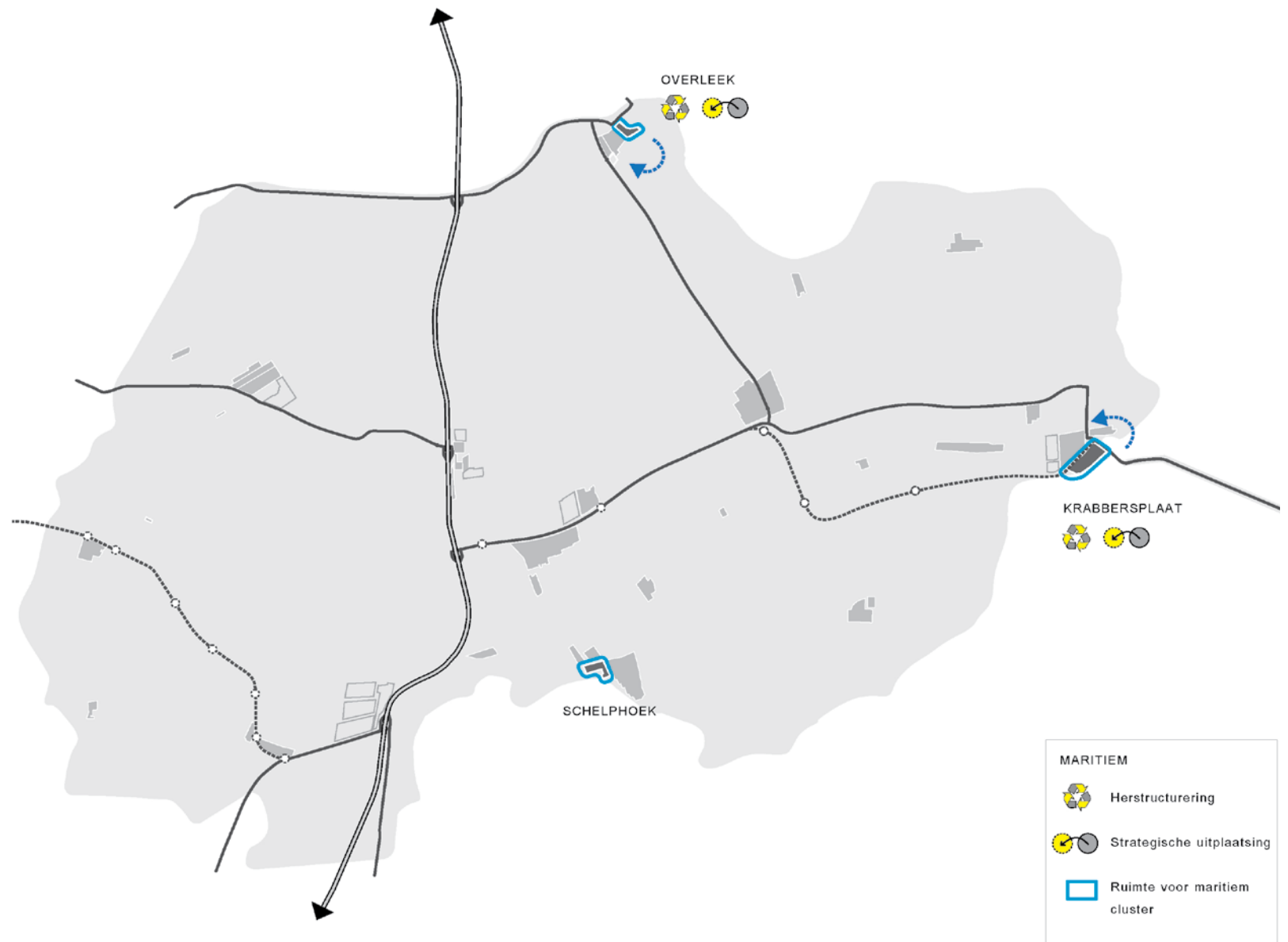


Scenario 3: Verruiming bovenlokale bedrijven langs oost-west-as



Scenario 4: Gefaseerde ontwikkeling Distriport

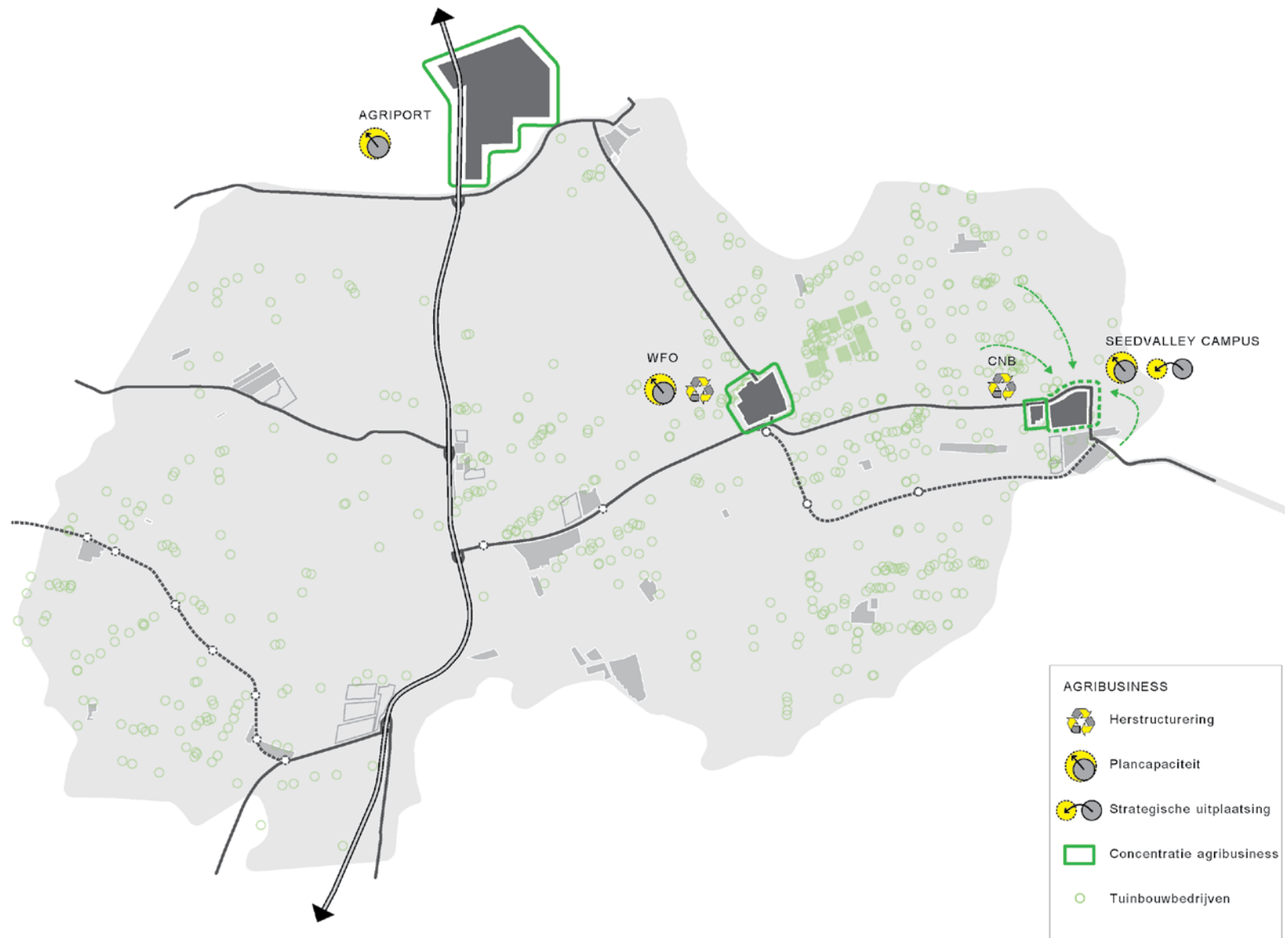




HET MARITIEME CLUSTER

Strategie

1. Ruimte creëren voor het maritieme cluster, met name voor de hoogwaardige jachtbouw en gelieerde werkgelegenheid op Krabbersplaat (Enkhuizen) en De Overleek (Medemblik). Een verdere groei van deze sector op deze terreinen is mogelijk door herstructurering of strategische grondruilen.
2. Voor watergebonden bedrijvigheid is ook ruimte op Schelphoek in Hoorn.

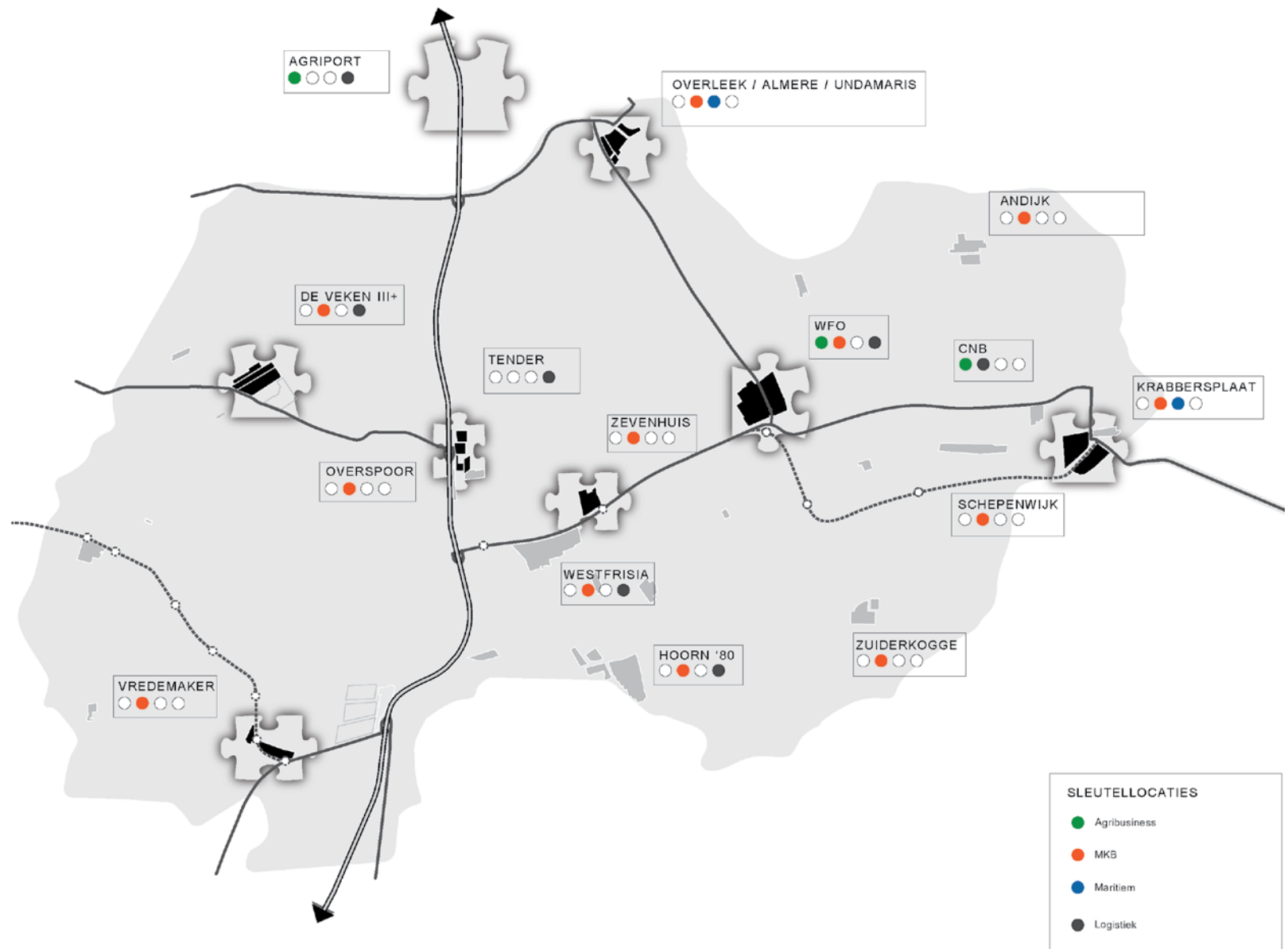


AGRIBUSINESS

De Agribusiness blijft een belangrijke economische pijler voor West-Friesland. Passend bij Ondernemend West-Friesland krijgt ook de agrarische ondernemer de ruimte.

Strategie

1. Grondgebonden agrarische bedrijvigheid (in de linten) in het buitengebied.
2. Ruimte voor uitbreiding van glastuinbouw is aanwezig op Het Grootslag en op Agriport.
3. Ruimte voor Seed Valley op het Westereinde en omgeving.
4. De CNB-locatie heeft potenties voor logistieke bedrijvigheid gekoppeld aan Seed Valley.
5. Indirecte werkgelegenheid kan in principe overal in de regio plaatsvinden. WFO is van oudsher waar veel indirecte werkgelegenheid en agri-gebonden logistiek aanwezig is.
6. Op termijn zijn er ook kansen voor innovatieve, niet-grondgebonden Agribusiness op bedrijventerreinen. Op dit moment wordt er niet vanuit gegaan dat dit een grote ruimtevraag met zich meebrengt.



WAT BETEKENT DIT VOOR DE LOCATIES?

In nevenstaande kaart zijn alle keuzes samengevoegd weergegeven. In de tabel hiernaast zijn alle locaties met meer dan 1,5 ha uitgeefbare grond opgenomen.

Voor de bovenlokale en gesegmenteerde locaties zijn factsheets opgesteld waarin de bestaande kwaliteiten, de toekomstige profilering alsmede de gebiedsopgaven zijn weergegeven. De lokale bedrijventerreinen of locaties waar weinig verandert, zijn buiten beschouwing gelaten.

Uitgaande van de voorstellen in dit advies is de komende jaren minimaal 50 tot 55 ha harde plancapaciteit beschikbaar in West-Friesland. Daarnaast komt er ruimte beschikbaar via herstructurering op locaties als Overspoor en WFO en zijn verspreid op de bestaande locaties ook nog kavels beschikbaar. Voor specifieke (logistieke) vragen kan ook worden teruggevallen op locaties als Agriport, Boekelermeer en Baanstee. Het beschikbare aanbod is daarmee veel ruimer dan deze 50 tot 55 ha. De berekende behoefte tot 2040, in het Economisch Impulsscenario, bedraagt circa 50 ha.

Lokale bedrijventerreinen met meer dan 1,5 ha uitgeefbare grond

Terrein	Gemeente	Netto uitgeefbaar
Zuiderkogge	Drechterland	Zuiderkogge 4b 2,2 ha

Bovenlokale bedrijventerreinen met meer dan 1,5 ha uitgeefbare grond

Terrein	Gemeente	Netto uitgeefbaar
Overspoor	Medemblik	Overspoor 2.1 1,7 ha
Schepenwijk	Enkhuizen	Schepenwijk 1 1,8 ha
Vredemaker	Koggenland	p.m. ¹⁸
Undamaris	Medemblik	1,8 ha
De Veken	Opmeer	6,2 ha + 5,2 ha
Zevenhuis	Hoorn	28,5ha

Logistieke terreinen met meer dan 1,5 ha uitgeefbare grond

Terrein	Gemeente	Netto uitgeefbaar
Tender	Medemblik	Tender uitbreiding 8,0 ha

Totaal terreinen met meer dan 1,5 ha uitgeefbare grond

	Ca 55 ha
--	----------

Bedrijventerreinen niet te ontwikkelen

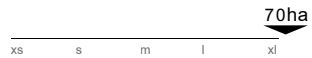
Terrein	Gemeente	Netto uitgeefbaar
Andijk-Zuid	Medemblik	--
Distriport	Koggenland	--

WFO



FACTS

GROOTTE



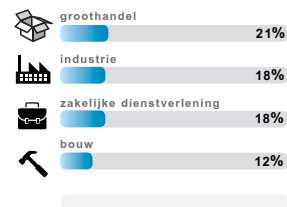
RUIMTEBEZETTING

98% 1.5ha

MILIEUCATEGORIE

3 MODERN GEMENGD

GROOTSTE SEGMENTEN



TOPSECTOREN



ZICHTLOCATIE



VERBINDING



A7 (min)

PARKMANAGEMENT



N-weg (km)

VISIE

OPGAVEN EN ACTIES



HERSTRUCTURERING



INBREIDING



UITBREIDING



STRATEGISCHE UITPLAATSING

HOOFD PROFIEL



AGRIBUSINESS



MARITIEM



MKB



LOGISTIEK

FACTSHEET WFO MEDEMBLIK

Type locatie:

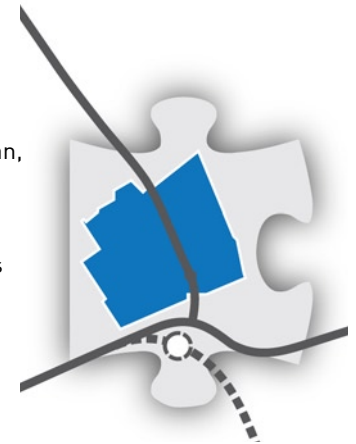
Bovenlokaal bedrijventerrein

Netto uitgeefbaar:

1,5 ha

Gebiedsopgave:

WFO is de afgelopen jaren geherstructureerd. Dit heeft zijn vruchten afgeworpen. Herstructurering van WFO-oost staat nog gepland. Door verdere herstructurering en eventuele grondtransacties kan, via inbreiding, eventueel ruimte worden geboden aan een uitbreidingsbehoefte van bestaande bedrijven. WFO kan verder geprofileerd worden als bedrijventerrein gekoppeld aan de Agribusiness.



SCHEPENWIJK I



FACTS

GROOTTE

25ha

xs s m l xl

RUIMTEBEZETTING

93%

UITGEEFBAAR

1.8ha



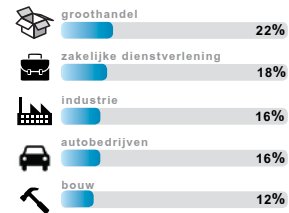
MILIEUCATEGORIE

3

HUIDIG TYPE

MODERN GEMENGD

GROOTSTE SEGMENTEN



TOPSECTOREN



ZICHTLOCATIE



VERBINDING



A7 (min)

PARKMANAGEMENT



N-weg (km) 0.8

VISIE

OPGAVEN EN ACTIES



HERSTRUCTURERING



INBREIDING



UITBREIDING



STRATEGISCHE UITPLAATSING

HOOFD PROFIEL



AGRIBUSINESS



MARITIEM



MKB



LOGISTIEK

FACTSHEET SCHEPENWIJK ENKHUIZEN

Type locatie:

Bovenlokaal bedrijventerrein

Netto uitgeefbaar:

Schepenwijk 1 1,8 ha

Gebiedsopgave:

Afronden van het bestaande bedrijventerrein.

Constante aandacht voor ruimtelijk-economische kwaliteit is nodig, eventueel via herstructurering.



OVERSPOOR: OOST + OOST 2.1



FACTS

GROOTTE
5ha

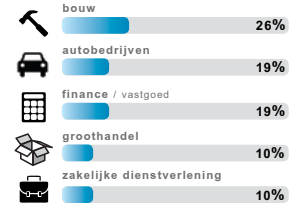
RUIMTEBEZETTING
66%

UITGEEFBAAR
1.7ha

MILIEUCATEGORIE
3

HUIDIG TYPE
MODERN GEMENGD

GROOTSTE SEGMENTEN



TOPSECTOREN



ZICHTLOCATIE



VERBINDING



A7 (min)

PARKMANAGEMENT



N-weg (km)

VISIE

OPGAVEN EN ACTIES



HERSTRUCTURERING



INBREIDING



UITBREIDING



STRATEGISCHE UITPLAATSING

HOOFD PROFIEL

AGRIBUSINESS

MARITIEM

MKB

LOGISTIEK

FACTSHEET OVERSPOOR MEDEMBLIK

Type locatie:

Bovenlokaal bedrijventerrein

Netto uitgeefbaar:

Overspoor 2.1 1,7 ha

Gebiedsopgave:

Overspoor kan uitgroeien tot bovenlokaal bedrijventerrein mits een goede oostelijke ontsluiting op A7 wordt gerealiseerd en kwaliteitsverbetering (herstructurering) plaatsvindt. De locatie heeft marktpotentie gezien de aantrekkelijke ligging, maar beide voorwaarden zijn noodzakelijk om deze potentie ook te benutten. Inbreiding is mogelijk, maar een oostelijke uitbreiding is onwenselijk.



TENDER (+ UITBREIDING)



FACTS

GROOTTE

16ha

xs s m l xl

RUIMTEBEZETTING

50%

UITGEEFBAAR

8ha

MILIEUCATEGORIE

4

HUIDIG TYPE

TRANSPORT

GROOTSTE SEGMENTEN



transport

33%



zakelijke dienstverlening

33%



groothandel

33%



TOPSECTOREN



ZICHTLOCATIE



VERBINDING



A7 (min)



N-weg (km)

PARKMANAGEMENT



VISIE

OPGAVEN EN ACTIES



HERSTRUCTURERING



INBREIDING



UITBREIDING



STRATEGISCHE UITPLAATSING

HOOFD PROFIEL



AGRIBUSINESS



MARITIEM



MKB



LOGISTIEK

FACTSHEET TENDER MEDEMBLIK

Type locatie:

Logistiek bedrijventerrein

Netto uitgeefbaar:

Tender uitbreiding 8,0 ha

Gebiedsopgave:

Uitbreiding voor logistiek

Ontsluiting openstellen en doortrekken.

Koppeling aan herstructurering Overspoor.



FACTSHEET 'T ZEVENHUIS HOORN

Type locatie:

Bovenlokaal bedrijventerrein

Netto uitgeefbaar:

28,5ha

Gebiedsopgave:

Fase 1 ontwikkelen voor (boven)lokale behoefte.



'T ZEVENHUIS I



FACTS

GROOTTE

29ha

xs s m l xl

RUIMTEBEZETTING

0%

UITGEEFBAAR

29 ha.

MILIEUCATEGORIE

3

HUIDIG TYPE

GEMENGD PLUS

GROOTSTE SEGMENTEN



TOPSECTOREN



ZICHTLOCATIE



VERBINDING



A7 (min)

PARKMANAGEMENT



N-weg (km)

VISIE

OPGAVEN EN ACTIES



HERSTRUCTURERING



INBREIDING



UITBREIDING



STRATEGISCHE UITPLAATSING

HOOFD PROFIEL



AGRIBUSINESS



MARITIEM



MKB



LOGISTIEK

VREDEMAKER



FACTS

GROOTTE

17ha

xs s m l xl

RUIMTEBEZETTING

91%

UITGEEFBAAR

n.t.b

MILIEUCATEGORIE

3

HUIDIG TYPE

MODERN GEMENGD

GROOTSTE SEGMENTEN



TOPSECTOREN



ZICHTLOCATIE



VERBINDING



A7 (min)

PARKMANAGEMENT



N-weg (km)



VISIE

OPGAVEN EN ACTIES



HERSTRUCTURERING



INBREIDING



UITBREIDING



STRATEGISCHE UITPLAATSING

HOOFD PROFIEL



AGRIBUSINESS



MARITIEM



MKB



LOGISTIEK

FACTSHEET VREDEMAKER KOGGENLAND

Type locatie:

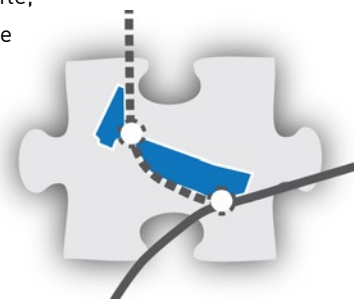
Bovenlokaal bedrijventerrein

Netto uitgeefbaar:

p.m.¹⁸

Gebiedsopgave:

Als Distriport niet tot ontwikkeling komt, dienen enkele hectares voor lokale behoefte Koggenland gecompenseerd te worden. Actuele lokale behoefte, locatiekeuze e.d. zijn nog niet in beeld. Constante aandacht voor ruimtelijk-economische kwaliteit van het bestaande terrein is nodig, eventueel via herstructurering.



ALMERE / UNDA MARIS 1+2



FACTS

GROOTTE

23ha

xs s m l xl

RUIMTEBEZETTING

92%

UITGEEFBAAR

2ha

MILIEUCATEGORIE

4

HUIDIG TYPE

MODERN GEMENGD

GROOTSTE SEGMENTEN



TOPSECTOREN



ZICHTLOCATIE



VERBINDING



A7 (min)

PARKMANAGEMENT



N-weg (km)

VISIE

OPGAVEN EN ACTIES



HERSTRUCTURERING



INBREIDING



UITBREIDING



STRATEGISCHE UITPLAATSING

HOOFD PROFIEL



AGRIBUSINESS



MARITIEM



MKB



LOGISTIEK

FACTSHEET UNDAMARIS MEDEMBLIK

Type locatie:

Bovenlokaal bedrijventerrein

Netto uitgeefbaar:

1,8 ha

Gebiedsopgave:

Afronden van het bestaande bedrijventerrein. Constante aandacht voor ruimtelijk-economische kwaliteit is nodig, eventueel via herstructurering.



FACTSHEET DE VEKEN 3+ OPMEER

Type locatie:

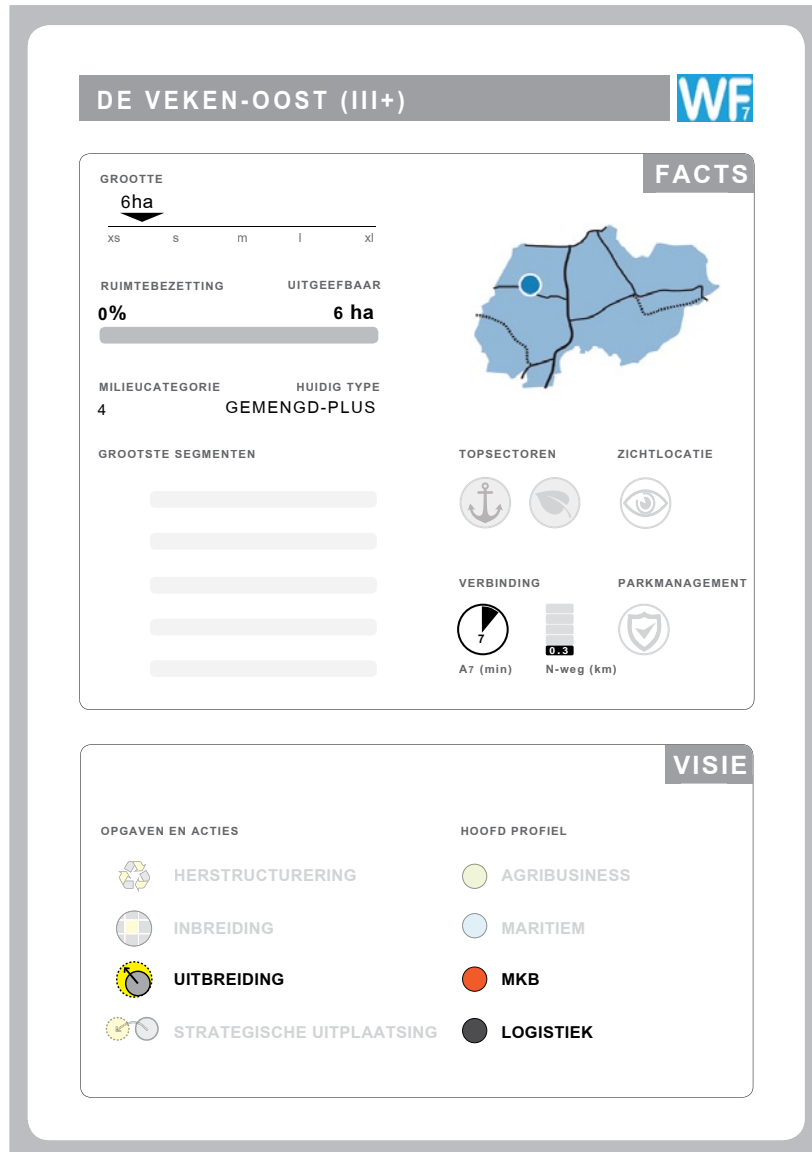
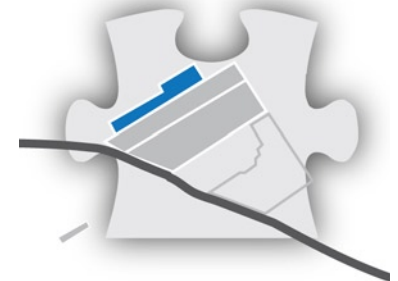
Bovenlokaal bedrijventerrein

Netto uitgeefbaar:

6,2 ha + 5,2 ha

Gebiedsopgave:

Afronden van het bestaande bedrijventerrein (3+). Constante aandacht voor ruimtelijk-economische kwaliteit is nodig, eventueel via herstructurering. De eerste fase van deelgebied 4 tot ontwikkeling brengen.



KRABBERSPLAAT



FACTS

GROOTTE

27ha

xs s m l xl

RUIMTEBEZETTING

100%

UITGEEFBAAR

0

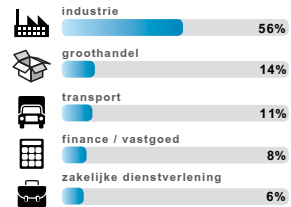
MILIEUCATEGORIE

4

HUIDIG TYPE

KADEGEBONDEN

GROOTSTE SEGMENTEN



TOPSECTOREN



ZICHTLOCATIE



VERBINDING



A7 (min)

PARKMANAGEMENT



N-weg (km)

VISIE

OPGAVEN EN ACTIES



HERSTRUCTURERING



INBREIDING



UITBREIDING



STRATEGISCHE UITPLAATSING

HOOFD PROFIEL



AGRIBUSINESS



MARITIEM



MKB



LOGISTIEK

FACTSHEET KRABBERSPLAAT ENKHUIZEN

Type locatie:

Maritiem terrein

Netto uitgeefbaar:

-

Gebiedsopgave:

Door eventuele grondtransacties kan, via inbreiding, ruimte worden geboden aan een watergebonden bedrijvigheid aan de kaden. Constante aandacht voor ruimtelijk-economische kwaliteit is nodig, eventueel via herstructurering.



OVERLEEK



FACTS

GROOTTE

10ha

xs s m l xl

RUIMTEBEZETTING

100%

UITGEEFBAAR

0

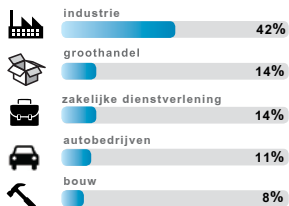
MILIEUCATEGORIE

3

HUIDIG TYPE

GEMENGD-PLUS

GROOTSTE SEGMENTEN



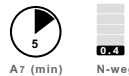
TOPSECTOREN



ZICHTLOCATIE



VERBINDING



PARKMANAGEMENT



VISIE

OPGAVEN EN ACTIES



HERSTRUCTURERING



INBREIDING



UITBREIDING



STRATEGISCHE UITPLAATSING

HOOFD PROFIEL

AGRIBUSINESS

MARITIEM

MKB

LOGISTIEK

FACTSHEET DE OVERLEEK MEDEMBLIK

Type locatie:

Maritiem terrein

Netto uitgeefbaar:

-

Gebiedsopgave:

Door eventuele grondtransacties kan, via inbreiding, ruimte worden geboden aan een watergebonden bedrijvigheid aan de kaden. Constante aandacht voor ruimtelijk-economische kwaliteit is nodig, eventueel via herstructurering.



OVERIGE TERREINEN

Gebied: Zuiderkogge Drechterland

Type locatie: Lokaal bedrijventerrein

Netto uitgeefbaar: Zuiderkogge 4b 2,2 ha

Gebiedsopgave: Afronden van het bestaande bedrijventerrein en invullen van bestaande ontwikkelruimte. Geen verdere ontwikkeling.

Gebied: Andijk-Zuid Medemblik

Type locatie: Lokaal bedrijventerrein

Netto uitgeefbaar: -

Gebiedsopgave: Geadviseerd wordt om de locatie niet verder te ontwikkelen. De lokale vraag is beperkt en op Andijk-Zuid is nog ruimte beschikbaar. Indien op termijn toch aantoonbaar lokale behoefte is, wordt geadviseerd om hier te ontwikkelen vanaf de Gedeputeerde Laanweg, dit om te voorkomen dat onnodig inbreuk op landschap ontstaat. Zo kan een adaptief plan ontstaan dan te allen tijden 'af' is. Inzetten op noodzakelijk herstructurering en invulling van de vrije kavels op Andijk-Oost.

Gebied: Distriport Koggenland

Type locatie: Logistiek terrein

Netto uitgeefbaar: -

Gebiedsopgave: Advies om niet in ontwikkeling te nemen.

Gebied: Hoorn 80 Hoorn

Type locatie: Bovenlokaal bedrijventerrein

Netto uitgeefbaar: -

Gebiedsopgave: Hoorn 80 is de afgelopen jaren geherstructureerd. Dit heeft zijn vruchten afgeworpen. Het terrein is nu op orde. Door verdere herstructurering en eventuele grondtransacties kan, via inbreiding, eventueel ruimte worden geboden aan een uitbreidingsbehoefte van bestaande bedrijven.

Gebied: Westfrisia Hoorn

Type locatie: Bovenlokaal bedrijventerrein

Netto uitgeefbaar: -

Gebiedsopgave: Het terrein is op orde. Door herstructurering en eventuele grondtransacties kan, via inbreiding, eventueel ruimte worden geboden aan een uitbreidingsbehoefte van bestaande bedrijven.

Gebied: CNB Stede Broec

Type locatie: Agri-logistiek terrein

Netto uitgeefbaar: -

Gebiedsopgave: Herstructurering en profileren als logistiek terrein gekoppeld aan Seed Valley.

Gebied: Centrale zone Stede Broec

Type locatie: Transformatie

Netto uitgeefbaar: -

Gebiedsopgave: Gedeeltelijke transformatie van oostelijk deel t.b.v. niet bedrijfsfuncties. Westelijk deel verdere ontwikkeling tot gebied voor grootschalige detailhandel.

5. Naar een regionale strategie

Het advies is gebaseerd op verwachtingen en wensen vanuit de markt. De markt geeft aan behoefte te hebben aan duidelijkheid. Voorkomen moet worden dat concurrentie (via de grondprijs) ontstaat, concurrentie wat betreft nieuw versus oud, gemeente versus buurgemeente en regio versus buurregio. Deze concurrentie ligt op de loer, omdat de ruimtebehoefte vaak vanuit het lokale en regionale bedrijfsleven komt. Teveel opties openhouden is niet wenselijk en is goed voor niemands portemonnee. De hoofdlijnen dienen uitgewerkt te worden in een realistische, marktgerichte en bestuurlijk gedragen bedrijventerreinstrategie.

Kernpunten van de regionale strategie zijn:

- Flexibiliteit, snel handelen en dynamisch.
- Kies voor beste propositie vanuit marktpotenties
- Creëer geen onnodig nieuw aanbod
- Onttrek zachte voorraad
- ruimte-vragende bedrijven te allen tijden een marktconform aanbod doen dat aansluit hun behoeften.
- Gerichtheid op ontwikkeling, afstemming en parkmanagement van de terreinen.
- Maak adaptieve en flexibele plannen
- Concurrentie binnen en buiten de regio (bijvoorbeeld via de grondprijs) zal ten koste gaan van de burens.

Geadviseerd wordt om de komende periode de inhoudelijke keuzes uit dit advies te 'vertalen' en deze kernpunten uit te werken in een bestuurlijk gedragen

regionale strategie. In deze regionale strategie moet duidelijk zijn wat de keuzes zijn die de verschillende partijen de komende periode moeten maken. Regionale samenwerking speelt een belangrijke rol. Geadviseerd wordt om de samenwerking qua ontwikkeling en beheer van bedrijventerreinen te intensiveren.

In het advies zijn voorstellen opgenomen om enkele bedrijventerreinen niet of gedeeltelijk te ontwikkelen, dit omdat de marktvraag grotendeels ontbreekt. Het afboeken van de gronden is primair een verantwoordelijkheid van de ontwikkelende partijen. Desondanks wordt geadviseerd om dit serieus in overweging te nemen. Daarnaast wordt geadviseerd om vooralsnog geen extra investeringen in de ontwikkeling van deze gronden te doen. Het risico is groot dat deze investeringen nimmer zullen renderen. De betrokken partijen zullen moeten bekijken welke juridische en financiële mogelijkheden aanwezig zijn om de ontwikkeling stop te zetten. Het planologisch onttrekken van (een deel van) deze harde planvoorraad, nu of in de toekomst, is de uiteindelijke opgave. Financiële verevening tussen de regionale partners is een middel om de verliezen te spreiden. De kansen hiervoor dienen nog verkend te worden, de lokale bereidheid hiertoe lijkt vooralsnog beperkt. Helder is dat er zonder enige vorm van verevening er weinig bereidheid zal zijn om actief aanbod uit de markt te halen.

Geadviseerd wordt dan ook om in een vervolgtraject serieus te onderzoeken hoe het kan worden omgegaan met het overaanbod waarin, 1) eigen verantwoordelijkheid voor de ontwikkelende partij, 2) regionale verevening en 3) consolideren (niet meer investeren en het vigerende bestemmingsplan voorlopig handhaven) ingrediënten van een realistische strategie kunnen zijn. De voor- en nadelen zullen in een vervolgonderzoek moeten worden uitgewerkt.

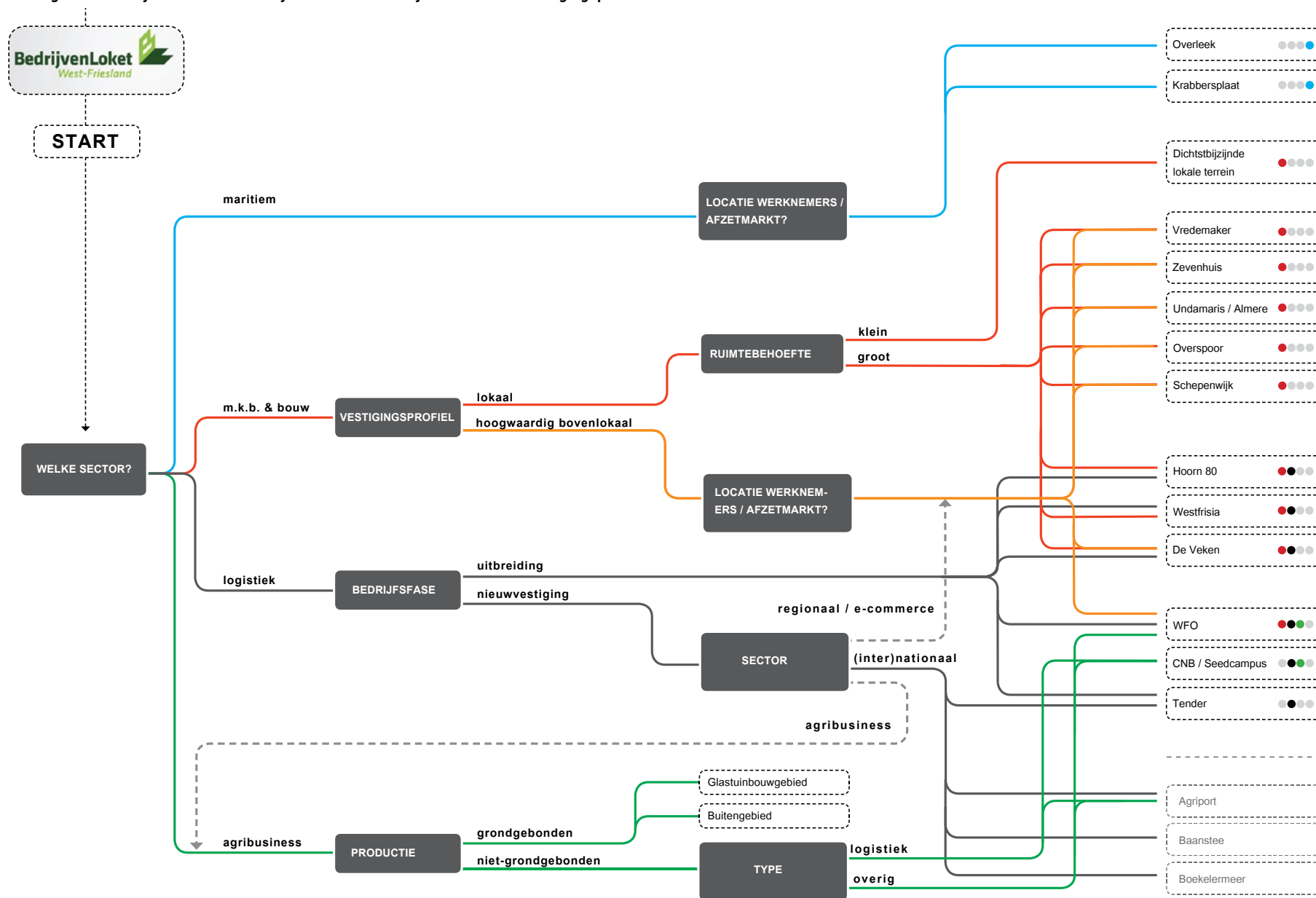
BOVENLOKALE ASPECTEN

In dit advies zijn voorstellen opgenomen die een relatie hebben met ontwikkelingen in de buurregio's. Voorkomen dient te worden dat er oneigenlijke concurrentie ontstaat tussen de drie regio's, bijvoorbeeld via de grondprijzen. Daarnaast is er een relatie tussen een aantal locaties. Door Distriport niet te ontwikkelen wordt de marktpotentie van Agriport en Baansteer groter.

ROL VAN BEDRIJFSLOKET

Het Bedrijvenloket kan als matchmaker tussen vraag en aanbod een belangrijke rol spelen. Zij kennen het regionale aanbod, de specifieke kwaliteiten van de terreinen en kunnen bedrijven de juiste propositie doen. Het Bedrijvenloket opereert vanuit regionaal perspectief en niet vanuit gemeentebelangen. Bijgevoegd op de volgende pagina is als illustratie een strategische denklijn opgenomen. Deze denklijn is nadrukkelijk niet bedoeld als een 'top-down keuzeboom', maar als illustratie van de marktgerichte denklijn uit dit advies. 'Welke locaties zijn voor welke bedrijven een ideale vestigingsplaats?'.

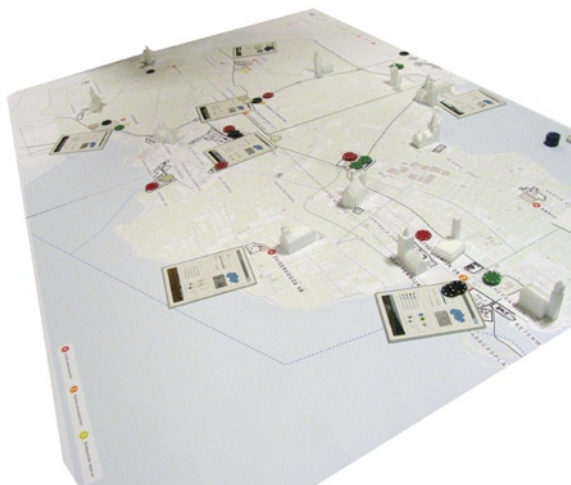
strategische denklijn: welke locaties zijn voor welke bedrijven een ideale vestigingsplaats?



6. Procesverantwoording

HET WOORD IS AAN DE MARKT EN DE BESTUURDERS

In dit advies staan de marktbehoefte en marktpotentie van de locaties centraal. Juist daarom is er voor gekozen om de markt uitgebreid aan het woord te laten. De regionale bestuurders hebben vroegtijdig in het proces de ruimte gekregen om hun visie op de opgave in te brengen, tevens hebben ze kunnen reageren op de adviezen in dit rapport. Deze kennis heeft mede ten grondslag gelegen aan dit advies. In tekstkaders is in dit document de input vanuit de markt weergegeven.



DE BESTUURLIJKE INTERVIEWS (december 2013 – januari 2014)

Alle wethouders en de gedeputeerde van economische zaken zijn vroegtijdig geconsulteerd en hebben hun mening kunnen inbrengen. Puntsgewijs enkele highlights uit deze interviews:

- Herkennen en erkennen van de opgave
- Bereidwilligheid tot regionale samenwerking
- Denk vanuit de marktpotenties
- Zorg dat je altijd het juiste aanbod voorradig hebt in de regio
- Biedt flexibiliteit
- Verzoek tot heldere strategie (gedreven vanuit markt)
- Verschil in inzicht in strategie (alle opties in de lucht houden < > scherp kiezen)
- Leg probleem neer waar het thuishoort

DE MARKTSESSIE (17 februari 2014)

In februari hebben circa 30 regionale ondernemers zich gebogen over de problematiek. Zij hebben vooral hun lokale en regionale marktkennis ingebracht. De resultaten van deze sessie zijn ondergebracht in hoofdstuk 3. Wat zegt de markt? De ondernemers hebben per segment gediscussieerd over de kracht en behoeften vanuit de sector. Vervolgens is de kwaliteit en toegevoegde marktwaarde van de belangrijkste locaties bepaald.



(februari en maart 2014)

resultaten van dit gesprek zijn verwerkt in dit advies.



NOTEN

1. Ruimtebehoefte Werklocaties NHN (BCI, 2013)
2. Bestemmingsplan onherroepelijk
3. Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid, Planbureau voor de Leefomgeving, 2008
4. Noord-Holland Noord: de regio's Alkmaar, Kop van Noord-Holland en West-Friesland
5. Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid, Planbureau voor de Leefomgeving, 2008
6. Ruimtebehoefte Werklocaties NHN (BCI, 2013)
7. Ruimtebehoefte Werklocaties NHN (BCI, 2013), pagina 24
8. Gebaseerd op Monitor werklocaties Noord-Holland. Provincie Noord-Holland, september 2013
9. Gebaseerd op gegevens Bedrijvenloket West-Friesland
10. Bestemmingsplan onherroepelijk
11. Bestuurlijk VVRE-besluit naar Ruimtebehoefte Noord-Holland Noord
12. Alleen terreinen met plancapaciteit groter dan 1.5 ha zijn opgenomen
13. BCI, 2013
14. Monitor werklocaties Noord-Holland. Provincie Noord-Holland, september 2013
15. Gemeenten blijven trekken aan logistiek, Nieuwsblad Transport, maart 2013
16. SEO, 2012
17. BCI, 2013
18. Actuele lokale behoefte Koggenland dient nog bepaald te worden.

COLOFON

Ondernemend West-Friesland

Vervolg behoefteraming werklocaties

Opdrachtgever:

De 7 West-Friese gemeenten

Contactpersoon: Cees Brinkman (cbrinkman@nhn.nl)

Inhoudelijk advies, beeld en grafische vormgeving:

De Bont Voor Ruimte m.m.v. Urhahn Urban Design en Bureau Buiten

Ad de Bont (De Bont voor ruimte / Urhahn Urban Design)

Joost Hagens (Bureau Buiten)

Sjoerd Feenstra, Stijn Kuipers en Josje-Marie Vrolijk (Urhahn Urban Design)

Contactpersoon: Ad de Bont (ad@urhahn.com)

Amsterdam, juli 2014

Alles uit deze rapportage mag worden overgenomen, mits de bron wordt vermeld.

Aan de inhoud van deze rapportage kunnen geen rechten worden ontleend. Eventuele rechthebbenden op gebruikt beeldmateriaal dienen contact op te nemen met de auteur.