

VERSLAG PHO Economie d.d. 16 maart 2017

Aanwezig:	<i>Gemeente</i>	<i>Naam</i>	<i>Gemeente</i>	<i>Naam</i>
	Alphen aan den Rijn	Gerard van As	Voorschoten	Inge Nieuwenhuizen
	Hillegom	Jeroen Verheijen	Holland Rijnland	Tseard Hoekstra (voorzitter)
	Kaag en Braassem	Floris Schoonderwoerd	Holland Rijnland	Jeroen Ververs (secretaris)
	Katwijk	Krijn van der Spijk	Oegstgeest	Marien den Boer,
	Leiden	Robert Strijk	Provincie	Wiebe Brandsma
	Lisse	Cees Ruigrok	Provincie	Margreet Verwaal
	Noordwijkerhout	Henri de Jong	Stec Groep	Evert Jan de Kort
	Noordwijk	Dennis Salman	DTNP	Dirk Jan Droogh
	Teylingen	Bas Brekelmans		

Nr.	Agendapunt	Bespreking
	Themasessie: bedrijventerreinen behoefteraming Zuid-Holland	<p>Doel van bespreking Regionale noties vanuit Holland Rijnland gemeenten meegeven aan Stec Groep voor de afronding van het rapport behoefteraming bedrijventerreinen Zuid-Holland.</p> <p>Vier actielijnen voor de regio Presentatie over bedrijventerreinen Zuid-Holland door, Evert-Jan de Kort van Stec Groep, ingezoomd op gebied Holland Rijnland langs vier actielijnen: <ul style="list-style-type: none"> - laatste beetje kwalitatieve vraag benoemen - vervangingsvraag concreet vaststellen - de- en herprogrammeren - keuze en acties weergeven in regionale visie </p> <p>Economie/behoefteraming bedrijventerrein is geen speerpunt van de regio. Wel een vraag vanuit de provincie aan de gemeenten in de regio; hoe willen wij hier mee omgaan?</p> <p>Coördinerende rol vanuit portefeuillehouder Holland Rijnland Onze oude regionale bedrijventerreinenstrategie Holland Rijnland onderhouden we niet. Nu wel de vraag vanuit de provincie om hier iets mee te doen. Coördinerende rol vanuit portefeuillehouder Holland Rijnland. Spel tussen clusters van belang, voor Holland Rijnland ook van belang wat er om ons heen gebeurt. Welke keuzes liggen voor bij de gemeenten op de schaal van de regio. Bedrijfsleven heeft behoefte om hier gevoel bij te houden. Als wij hier als regio verder in gaan ook rol en positie bedrijfsleven in plan van aanpak meenemen. Hoe zien we woningbouw in deze verbinding in breder perspectief? In plan van aanpak ook kijken naar woningbouw. Ook kijken naar Space en dat meenemen in de behoefteraming(en). Het gaat dan om innovaties. Vergelijkbaar op ontwikkelingen op Bio Science Park</p>

Duidelijke behoefte vanuit PHO Economie om dit samen op te pakken: coördinatie bij Holland Rijnland en uitwerking in subregio's. Zit echter niet in begroting Holland Rijnland. Dat vraagt om uitwerking in een volgend PHO Economie. Daartoe een plan van aanpak opstellen met onder andere daarin wie wat doet (subregio's en Holland Rijnland), incl. financiën die hier bij horen. Kwaliteit gaat voor snelheid. Die lijn komt ook terug in plan van aanpak. Tot slot: Complimenten voor bureau en provincie voor uitwerking en betrekken van gemeenten daar bij.

Directe werkgelegenheid en toegevoegde waarde op bedrijventerreinen. Qua economie hangt de helft van de economie samen met bedrijventerreinen door bedrijventerrein gerelateerde sectoren zoals schoonmaak ed. De waarde in sociale zin is groot, mensen wonen ca 10 km van het werk op bedrijventerreinen af. Uitgifte bedrijventerrein moet beter. In verschillende regio's wel vraag naar terreinen, maar omdat er veel aanbod is, is onderbouwing lastig te geven. Er is een kwalitatieve mismatch. In Holland Rijnland is er redelijk evenwicht.

In april/ mei wordt de vraaggerichte bedrijventerreinbehoefte in Gedeputeerde en Provinciale Staten besproken. Dit leidt tot aanpassing VRM in tweede helft 2017. Statenleden willen de discussie graag aangaan. Wat in die discussie gebeurt, is bepalend voor wat wordt meegenomen in de VRM aanpassing. Aan ons als regio om de discussie in de Staten te voeren. Door de provincie wordt de ruimte gegeven om de regionale invulling van de ruimtevrage voor bedrijventerreinen later in te vullen dan aanpassing VRM. VRM bepaald wel de kaders van het geheel.

Een aantal noties uit de bespreking tijdens de presentatie

- Macro denken en redeneren. Uitzoomen en andere regio's meenemen, niveau randstad. Toename naar verstedelijking in Randstad. Grensoverschrijdend denken, niet alleen provinciale grenzen.
- Regionaal georiënteerd of bovenregionaal georiënteerd. Vraag vanuit Logistiek kijkt vooral naar vervoersassen, A12 A4 Waterwegen etc. Bv logistiek overslag
- Op subcluster niveau kan er een verschillend beeld ontstaan over invulling, in visie voor Holland Rijnland wel couleur locale opzoeken.
- De behoefte raming is een provinciale vraag, we zien niet wat in de regio's om ons heen aan de hand is. Daar moeten we wel scherp op zijn. In het eindrapport wordt dit wel beschreven .
- Midden Holland en Holland Rijnland zijn 'breakeven'. MRDH en Zuid-Holland Zuid hebben overaanbod en een kwalitatieve mismatch. MRDH vooral richting Rotterdam.
- In MRA is overaanbod situatie, vraag wordt uitgedrukt naar de randen. De vraag aan de randen neemt toe. Er is sprake van overaanbod, maar dat effect leidt niet tot druk bij ons. Het is ruimtelijk een andere vraag. Als distributie kiest voor regio, is dat voornamelijk sector-gebonden. Luchthavengerelateerd zal echt bij Schiphol willen zitten. Dat leidt tot verdeling van de vraag. Wel voor Holland Rijnland bepalen wat met de verdeling langs de vervoersassen gebeurt.
- Zijn er vergelijkbare cijfers bekend uit MRA/Haarlemmermeer wat betreft logistic parc? Die kunnen invloed hebben. Bedrijventerreinen Hoofddorp stemmen onderling sterk af.
- Goed hierover afstemmen met de stadsregio Amsterdam door Holland Rijnland. Cijfers zijn er (geeft STEC aan), in de afronding van het rapport meenemen wat raming in Haarlemmermeer is. Wel dat contact zoeken bestuurlijk en ambtelijk om af te stemmen.
- Logistieke interesse voor Alphen is ingegeven door stamspoorlijn, ligging tussen A4 / A12 en Alpherium en haven.

<p>Themasessie Detailhandel</p>	<p>Presentatie Detailhandel (Door Aty de Wolf (PZH))</p> <p>Doel van bespreking: input gemeenten, regio's partijen van januari – april 2017. Gevolg korte termijn geeft weinig ruimte voor input vanuit regio's. Vaststellen notitie door GS op 16 mei, bespreking in commissie in juni 2017. Oproep aan de provincie vanuit het PHO Economie is: hou de notitie voor Provinciale Statencommissie en afspraken daarin op procesniveau en ga niet in detail van alles regelen met Provinciale Staten. Waak ervoor dat we als regio's zienswijzen in moeten dienen, laten we samen optrekken met de provincie net zoals bij behoefteraming bedrijventerreinen is gedaan.</p> <p>Ontwikkelingen internet en detailhandel, provincie loopt hier op achter. Ruimtelijk beleid loopt hier op achter. Ontwikkelingen trekken binnenstad leeg. Daar is provinciaal beleid voor bedoeld. Effecten van Leidsenhage kunnen inderdaad bovenregionaal zijn.</p> <p>Twee aandachtspunten richting de provincie:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) waak ervoor dat gemeenten laat worden betrokken en alleen met zienswijzen kunnen reageren; 2) kijk of je als provincie volwaardig gesprekspartner bent voor bedrijfsleven en andere partijen op dit dossier <p>Presentatie koopstromenonderzoek 2016 Zuid-Holland/ Holland Rijnland (Door Dirk Jan Droogh (DTNP))</p> <p>Conclusies voor Holland Rijnland:</p> <ul style="list-style-type: none"> - weinig zorgenkindjes in dagelijkse sector - wel meer impact op niet-dagelijkse sector door internetwinkelen - nog economisch gezond; meeste opgaven rond in Duin -en Bollenstreek, gaat om gemiddelden binnen aankoopcentra - door bevolkingsgroei, verzachting van effecten in steden kernen <p>Wat gaan we als gemeenten doen in Holland Rijnland vanuit KSO 2016?</p> <p>Wat is relevant om gezamenlijk af te stemmen? Wat is aanpak in regionaal verband? Zelfde discussie en aanpak van Retailvisie Leidse Regio ook in Bollenstreek en Rijn- en Veenstreek en dan kijken wat op regionale schaal nodig is. Wat stemmen we gezamenlijk af en wat doe je lokaal (kennisdeling aan de orde).</p> <p>Uitdaging is dat we de strategie op de langere termijn nog niet goed weten. Duin en bollenstreek denkt aan een regionale detailhandelsnota te maken. Op subclusterniveau naar kijken. Verder niet. Hier ligt geen rol voor organisatie Holland Rijnland. Anders dan bij bedrijventerreinen is de schaal van de vraagstukken kleiner, op sub regionale schaal wel analyse en visie maken en dan een moment pakken om de visie s met elkaar te confronteren of er spanning ontstaat. Punt als branchevervaging is wel iets om met elkaar te bespreken, zelfs wellicht wel op nationale schaal. We kiezen voor drie subregionale visies die we regionaal wel afstemmen. Minder een rol voor Holland Rijnland, wel delen best practices subregio's onderling. Duidelijke regionale vraag, die je regionaal moet afdekken. Je zou subregionaal retailvisies moeten maken, daarna op schaal regio naast elkaar leggen en afstemmen. Dat is ook handig als je ageert tegen ontwikkelingen buiten regio.</p>
--	--

Noties uit discussie tijdens presentatie

- Ziet DTNP veel bovenlokale verbindingen? Is het rood in de Bollenstreek door het groen van Leiden? Zit er relatie tussen de bolletje?
In afgelopen decennia hebben veel dorpscentra een rol gepakt als centrum, die Leiden en Haarlem lieten liggen. Bv. Lisse en Sassenheim, makkelijk bereikbaar, gewild bij publiek. Die vanzelfsprekendheid gaat verdwijnen. Winkelketens gaan zich meer richten op grotere centra. Grotere centra hebben zich positief ontwikkeld. Dorpscentra moeten feitelijk hun oude rol inleveren/ inperken. Gemeenten moeten zich hierop bezinnen.
- Is Leiden als centrum groot genoeg? En Alphen? Leiden met 70.000m2 ingevulde meters behoort tot de groep kwetsbaar middelgroot centrum, maar is ook geen groot centrum. Leiden is een lastig geval. Aan de ene kant grote kwaliteit door historische binnenstad, aan andere kant nabijheid Amsterdam en Den Haag als hele grote centra. Positie van Leiden is als grote stad, maar niet vanzelfsprekend zoals Haarlem is.
- Internet winkelen neemt grotere vlucht ook in dagelijks segment. Grote supermarkten worden kleiner en tenderen meer naar speciaalzaak en supermarkten met kleine afmetingen.
- Brancheervaging in pdv neemt enorme vormen aan. Dit hebben we met elkaar gekozen, bepaalde branches op perifere locaties. En vervolgens handhaven we niet. Ondernemers zoeken de randen op, gemeenten en provincie staan toe. In tijden van hoogconjunctuur is dit minder urgent, maar vandaag de dag wellicht heel relevant. Handhaven is wel iets dat dan nodig is. Strengere regels pzh en niet handhaven leidt niet tot succes. Heeft effect op vitaliteit van dorps- en stadscentra.
- Dit is niet alleen op pdv locaties een enorme discussie. Ook bij 'blurring' van detailhandel, drank en horecawet staat alcohol schenken gecombineerd met detailhandel niet toe.
- Is er een kritische massa nodig om winkelcentrum aantrekkelijk te maken. Gaan we in alle gemeenten hetzelfde zitten doen? Wat is wijsheid voordat we ons politiek committeren.
- HOM, DTNP heeft daar zelf aan gerekend. Daarbij heeft bureau niet gezegd of de gemeente Zoetermeer de ontwikkeling van de HOM wel of niet zou moeten doen. Wat uit KSO opvalt is de trek naar grotere aankoopplaatsen en eenheden. Het Stadshart in Zoetermeer is een grotere aankoopplaats die goed functioneert. Aankoopplaatsen om de HOM heen hebben er last van de ontwikkeling. De meer politieke vraag is dan versterken wat sterk is? Of zo laten en andere gebieden zich ook laten ontwikkelen? Wat is ruimtelijk beleid van provincie? De detailhandelsadviescommissie is voor onze regio de partij waar we onze hoop in eerste instantie op vestigen
- Hou goed in de gaten wat er wel kan in de sociale functie van winkelen. Inwoners zoeken het hart van de wijk.
- Dagelijkse aankoopgedrag is anders dan niet-dagelijkse boodschappen
- Detailhandelsvisie Leidse regio, sterke winkelgebieden en in de andere gebieden transformatie toestaan. Voorbeeld Alphen; compacte sterke binnenstad, min of meer afgeschermd gebied, waar horeca niet uit vervliegt. Consument gaat waar aanbod en kritische massa aanwezig is. Zij richten zich naar grootste stadscentra. De opgave is middelgrote centra in dagelijkse sector in stand te houden ter vervanging van niet-dagelijkse sector.
- Component aantrekkelijkheid centrum ook voor toerisme in Bollenstreek van belang. Gewone publiek neemt af, seizoenspubliek neemt toe. Dat betekent extra opgave voor centra in die dorpen.