

**stec
groep**



Verdieping behoefte bedrijventerreinen Hollands Kroon

Stec Groep aan Gemeente Hollands Kroon

Jasper Beekmans & Robin Brooke
16 juni 2023

Inhoudsopgave

1	Aanleiding	3
2	Vraagvorming	4
2.1	Kwantitatieve vraagbeschrijving	4
2.2	Kwalitatieve vraagbeschrijving	7
3	Analyse ontwikkeling aanbod	9
3.1	Voorraad bedrijventerreinen Hollands Kroon	10
3.2	Actueel aanbod bedrijventerreinen Hollands Kroon.....	10
3.3	Kwaliteit bestaande voorraad	12
4	Behoeftanalyse	14
5	Samenvatting resultaten enquête	18
5.1	Opzet enquête	18
5.2	Samenvatting van belangrijkste uitkomsten	18
5.3	Conclusies.....	18
6	Conclusies & aanbevelingen	19
6.1	Conclusies.....	19
6.2	Aanbevelingen	20

1 Aanleiding

Aanleiding voor dit rapport is tweeledig. Enerzijds speelt dat de laatste behoefteprognose bedrijventerreinen uit 2020 stamt. Deze is op basis van data uit 2019. Sindsdien is er veel dynamiek geweest op de bedrijventerreinen in Hollands Kroon, en is er veel uitgifte geweest. Veel aanbod dat er nog was is inmiddels vergeven. Er is dus behoefte aan een update met de huidige stand van zaken. Anderzijds geeft u aan al enige tijd sterke signalen te ontvangen vanuit ondernemers aan de zuidzijde van de gemeente van vraag naar ontwikkelgrond. Bedrijven geven aan zich momenteel niet te kunnen vestigen of uitbreiden. In deze context is een actualisatie van de behoefteprognose in Hollands Kroon nodig om toekomstbestendig te zijn.

Lokale peilstok voor vraag, aanbod en dynamiek

U heeft aangegeven behoefte te hebben aan een lokale peilstok. Omdat er niet veel aanbod meer over is wilt u graag inzicht in de vraag. Op die manier kunt u goed geïnformeerd uw beleid afstemmen op datgene waar er vanuit de ondernemers in Hollands Kroon (en wellicht daarbuiten) behoefte aan is. Dit inzicht moet kwantitatief en kwalitatief onderbouwd zijn.

Koers bepalen voor de toekomst

Op basis van de inzichten wilt u koers kunnen bepalen. U wilt weten hoe een toekomstbestendige strategie voor bedrijventerreinen in Hollands Kroon eruit ziet. Deze moet kunnen voldoen aan toekomstige vraag, en daarmee voldoende kansen bieden voor ondernemers om te groeien. Tegelijk heeft de gemeente ook andere uitdagingen. Denk aan de energietransitie, vraag naar woningen, transitie in het landelijk gebied, mobiliteit, et cetera. Alle deze verschillende ruimteclaims maken keuzes noodzakelijk. Dit onderzoek biedt geen antwoord op alle ruimteclaims. We gaan vooral in op de vraag naar ruimte voor economie op bedrijventerreinen en welke mogelijkheden u heeft om daar als gemeente in te voorzien.

Leeswijzer

Dit rapport start met een vertaling van de regionale vraag naar het lokale schaalniveau van de gemeente. Daarbij baseren we ons op de laatste behoefteprognose bedrijventerreinen, waarbij we uiteraard vraag en aanbod updaten. In hoofdstuk 3 leest u hoe het staat met het aanbod in Hollands Kroon, zowel kwantitatief als kwalitatief. Hoofdstuk 4 confronteert vraag en aanbod. In het laatste hoofdstuk leest u conclusies en aanbevelingen.

2 Vraagaming

In dit hoofdstuk gaan we in op de beschrijving van de vraag naar kavels op bedrijventerreinen in de gemeente Hollands Kroon. Dit gebeurt tweeledig: eerst beschrijven we de kwantitatieve vraag, en vervolgens de kwalitatieve vraag. De kwantitatieve vraag is gebaseerd op de provinciale behoefteprognose. De kwalitatieve vraagbeschrijving komt tot stand aan de hand van onder andere uw input waarin u ook de geluiden van uw (lokale) ondernemers meeneemt en onze eigen kennis en expertise van de markt. Ook gebruiken we inzichten vanuit de monitoring van uitgifte van kavels aangeleverd door het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord (hierna: NHN).

2.1 Kwantitatieve vraagbeschrijving

Modelmatige berekening van de uitbreidingsvraag op basis van 3 indicatoren

De modelmatige prognose voor bedrijventerreinen berekent de verwachte ontwikkeling van het netto ruimtebeslag van bedrijventerreinen. Hiermee berekenen we hoeveel extra oppervlakte bedrijventerrein er nodig is ten opzichte van de huidige voorraad. Dit noemen we uitbreidingsvraag.

Om iets te kunnen zeggen over de ruimtebehoefte in gemeente Hollands Kroon kijken we welk gedeelte van de totale uitbreidingsvraag in de regio Noord-Holland Noord beredeneerd aan de gemeente valt toe te rekenen. Omdat het om relatief kleine aantallen hectares gaat kunnen één of een enkele transacties al een grote afwijking geven. Deze berekening moet dus vooral indicatief worden gebruikt. We gebruiken hiervoor het gemiddelde van drie indicatoren:

Werkgelegenheid op bedrijventerreinen

Deze indicator geeft een beeld van de economische positie van gemeenten/regio's op het gebied van bedrijventerreinen. Daarmee kan een gemeente of regio met een hogere economische dynamiek op bedrijventerreinen een groter deel van de vraag toebedeeld krijgen.

Voorraad / areaal bedrijventerrein (netto hectare)

Deze indicator geeft een beeld van de economische positie van een gemeente of regio op bedrijventerreinen, waarbij niet werkgelegenheid, maar de oppervlakte bepalend is. De indicator voegt een ruimtelijke component toe. De uitbreidingsvraag in de regio komt in de regel vooral van bestaande bedrijven, die, blijkt uit onderzoek van CBS, vaak over kortere afstand verhuizen (waarvan ruim twee derde binnen de eigen gemeente¹).

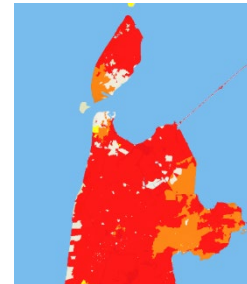
Historische uitgifte bedrijventerreinen

Deze indicator geeft een beeld van de historische uitgiftedynamiek. Een gemeente of regio die bijvoorbeeld in de afgelopen tien jaren bovengemiddeld in trek blijkt te zijn, krijgt hierdoor een groter deel van de vraag toebedeeld. Historische uitgifte zegt alleen niet alles over toekomstige uitgifte, we interpreteren deze cijfers daarom altijd met zorg. Daarnaast geldt uiteraard ook dat gemeenten wel over aanbod moeten beschikken om uitgifte te kunnen realiseren.

¹ CBS (2013). <https://www.cbs.nl/nl-nl/achtergrond/2013/33/bedrijven-verhuizen-vooral-binnen-eigen-gemeente>

RUIMTEVRAAG VERZWARING ENERGIENET: VOLGENS UW INVENTARISATIE CIRCA 20 HECTARE

Noord-Holland Noord kent zware beperkingen voor wat betreft de netcapaciteit. In vrijwel de hele regio kleurt de kaart rood voor afname (zie capaciteitskaart vanuit netbeheerders hiernaast voor de stand van zaken half medio maart 2023). In de praktijk kunnen daardoor veel bedrijven niet meer worden aangesloten. Voor uitbreiding en verzwaring van het net wordt veel ruimte gezocht. Daarbij zijn concrete en minder concrete locaties in beeld. U houdt als gemeente volgens een eigen inventarisatie rekening met circa 12 hectare voor een 380 kV station en circa 2,5 hectare voor een 150 kV station. Ook voor aanlandingsplekken om windenergie vanuit zee naar land te krijgen wordt in de toekomst vraag verwacht in de regio. Volgens dezelfde eerder genoemde inventarisatie gaat het voor een VAWOZ-station om een ruimtebeslag van circa 3,5-4,5 hectare. Deze fysieke vraag is geen onderdeel van de vraagprognose bedrijventerreinen. Mogelijk landt een deel van deze ontwikkelingen wel op bedrijventerreinen. Vanwege de vaak hogere milieucategorie die deze activiteiten met zich meebrengen zouden bedrijventerreinen een logische vestigingslocatie *kunnen* zijn. Wat niet wil zeggen dat deze ruimtevragers per se op een bedrijventerrein *moeten*. Geredeneerd vanuit het beperkte aanbod en het geringe aantal arbeidsplaatsen dat deze ruimtevragers met zich meebrengt is het misschien wel onwenselijk, maar de uiteindelijk afweging moet uiteraard vanuit meerdere invalshoeken worden gewogen. Welke (beleids)keuzes daarin ook wordt gemaakt: faciliteren op bedrijventerreinen zou betekenen dat er sprake is van additionele vraag. Omdat het om relatief grote ruimtevragers kan gaan zou dit om forse aantallen hectares kunnen gaan. Op bestaande bedrijventerreinen ontbreekt het vrijwel volledig aan aanbod. Eventuele uitleglocaties die ook in ruimtevraag voor verzwaring van het energienet moeten voorzien zullen dus ook zeker rekening moeten houden met deze ruimtevraag. Afstemming met de investeringsplannen van de netbeheerders is hiervoor cruciaal. Uiteraard moet deze afstemming (boven)regionaal worden gevoerd: het energienet heeft een veel groter verzorgingsgebied, maar de ruimtevraag landt wel degelijk lokaal.



Verwacht marktaandeel Hollands Kroon in prognose uitbreidingsvraag circa 25-50%

We vertalen bovenstaande naar de situatie in Hollands Kroon. Dat geeft een beeld van het 'marktaandeel' van de gemeente in de regionale economie van de Kop van Noord-Holland, zoals af te leiden is uit tabel 1 hieronder. Bijna een kwart van de werkgelegenheid in de Kop van Noord-Holland is in Hollands Kroon gevestigd. 41% van de totale netto uitgegeven voorraad bedrijventerreinkavels ligt in Hollands Kroon. In historische uitgifte is het aandeel van Hollands Kroon binnen de Kop van Noord-Holland regio steeds gestegen over de afgelopen 20 jaar. Dit komt vooral door de ontwikkeling van Agriport A7 met relatief grote kavels.

Tabel 1: Indicatoren marktaandeel gemeente Hollands Kroon binnen Noord-Holland Noord

Indicator	Hollands Kroon	Kop van Noord-Holland	Aandeel Hollands Kroon
Werkgelegenheid op bedrijventerreinen (2019 ²)	18.168	74.246	24%
Netto uitgegeven voorraad BT in ha (2021)	301	738	41%
Historische uitgifte 20 jaar in ha (2002 – 2021)	182	361	50%
Historische uitgifte 15 jaar in ha (2007 – 2021)	158	251	63%
Historische uitgifte 10 jaar in ha (2012 – 2021)	154	238	65%

Bron: Stec Groep 2023, op basis van IBIS provincie Noord-Holland (2021) en LISA (2020)

Het 'natuurlijke marktaandeel' van Hollands Kroon binnen NHN komt daarmee op tussen de circa 25% en 65%. De historische uitgiftes vertekenen daarbij enigszins omdat Agriport grote kavels kent en ook

² We gebruiken hier de statistieken voor 2019 aangezien dit de meest recent bij ons bekende cijfers zijn. Uiteraard zit hier ontwikkeling in sinds 2019, maar we berekenen alleen het aandeel dat Hollands Kroon binnen de regio heeft. We verwachten niet dat dit aandeel tussen 2019 en 2023 substantieel is gewijzigd.

nadrukkelijk een groot (boven)regionaal verzorgingsgebied heeft. We vinden daarom een bandbreedte van tussen 25 en 50% realistisch voor Hollands Kroon. Nogmaals: dit is een indicatief percentage en 'aandeel'. Vandaar dat we deze ruime bandbreedte hanteren bij het bepalen van de indicatieve ruimtevraag naar bedrijventerrein in Hollands Kroon. In hoeverre het aandeel dicht bij de 50% (of zelfs daarboven) zal liggen in de toekomst hangt ook sterk samen met het aanbod dat in de toekomst wordt voorzien. Aanbod, zeker van grootschalige kavels, schept in zekere mate ook vraag. Bijvoorbeeld additionele ruimtevragers (zie ook verderop). Dit is zeker het geval in de huidige markt, waarin er in heel NHN sprake is van meer vraag dan aanbod. Afstemming over regiogrenzen heen bij het voorzien in aanbod is dan ook cruciaal.

Aandeel vraag in Hollands Kroon tussen de 14-28 hectare

De provinciale behoefteprognose uit 2020 raamt de vraag naar bedrijventerreinen voor de periode 2020-2040. De prognose kent twee periodes. Voor de periode 2020-2030 is 53 hectare vraag geraamd. In de periode 2030-2040 komen daar nog 18 hectare bij. Aangezien er van de eerste periode drie jaren zijn verstreken (2020-2022), verminderen we de verwachte vraag modelmatig met drie keer de gemiddelde jaarlijkse verwachting. De beschreven stappen worden hieronder en in tabel 2 toegelicht.

De jaarlijkse verwachting berekenen we door de verwachte 53 hectare over de periode van 10 jaar om te rekenen naar 5,3 hectare per jaar. Drie keer deze jaarlijkse verwachting komt neer op bijna 16 hectare. Deze 16 hectare trekken we vervolgens af van de 53 hectare verwachte vraag over de periode 2020-2030, en dan rest een totaal van 37 hectare. Om te komen tot de verwachte vraag binnen NHN voor de periode 2023-2040, tellen we daar vervolgens de verwachte 18 hectare voor de periode van 2030-2040 bij op: 55 hectare³. Op basis van een 'marktaandeel' van 25-50% komt de uitbreidingsvraag voor Hollands Kroon op 14-28 hectare.

Tabel 2: Toelichting bij uitbreidingsvraag Hollands Kroon 2023-2040

Onderdeel prognose	Oppervlakte (ha)
Uitbreidingsvraag NHN 2020-2030	53
Uitbreidingsvraag NHN 2030-2040	18
Uitbreidingsvraag NHN 2023-2030	37
Uitbreidingsvraag NHN 2023-2040	55
Uitbreidingsvraag HK 2023-2040 (bij 25%)	14
Uitbreidingsvraag HK 2023-2040 (bij 50%)	28

Bron: Stec Groep (2023)

Bij deze uitbreidingsvraag komt mogelijk nog extra vraag, zoals additionele of vervangingsvraag, zie ook kader hierna. De in het eerdere kader genoemde ruimtevraag vanuit de benodigde investeringen in het stroomnet zijn, als ze op een bedrijventerrein landen, sowieso additioneel. Die ruimtevragers zitten niet in de uitbreidingsvraag.

³ De precieze som is als volgt: $53 - ((53 \div 10) \times 3) + 18 = 55.1$

NAAST UITBREIDINGSVRAAG MOGELIJK OOK ADDITIONELE- EN VERVANGINGSVRAAG

Hiervoor hebben we de geraamde uitbreidingsvraag voor de regio NHN vertaald naar een 'marktaandeel' voor Hollands Kroon. De provinciale prognose houdt daarnaast nadrukkelijk rekening met vervangingsvraag (als gevolg van transformatie van bedrijventerreinen) en additionele vraag (vraag 'van buiten' die op de bedrijventerreinen in Hollands Kroon landt). In de volgende paragraaf analyseren we de uitgiften van de afgelopen jaren om een inschatting te kunnen maken van de additionele vraag die mogelijk onderdeel is geweest van uitgiften de afgelopen jaren. De provinciale prognose houdt nog geen rekening met vervangingsvraag in Hollands Kroon. Op dit moment speelt op een aantal plekken rond kleinschalige lokale bedrijventerreinen wel de vraag of er geen transformatie naar woningen zou kunnen plaatsvinden. De gemeente kent natuurlijk veel kleine lokale bedrijventerreinen die vanwege hun ligging in het dorp of dicht tegen de kern een logische locatie zouden kunnen zijn voor transformatie (zoals Molenveld, Den Oever en het kleinschalige bedrijventerrein Dorsmolen bij Wieringerwerf). Vanuit de grote ruimtevraag van bedrijven en het sociaal-economische belang dat deze bedrijventerreinen voor een kern hebben is het de vraag of transformatie wenselijk is. Als er transformatie plaatsvindt, treedt naar verwachting ook vervangingsvraag op omdat bedrijven die hun werkzaamheden voortzetten dan een alternatieve locatie nodig hebben. Als transformatieplannen concreet worden kan deze vervangingsvraag kwantitatief in beeld worden gebracht.

Additionele vraag is hiervoor al benoemd vanuit noodzakelijke verzwaring van energie-infrastructuur. Maar ook mogelijke spin-off van waterstof(productie) in de regio of de uitbreiding van grootschalige glastuinbouw zijn mogelijke bronnen van additionele vraag. Het is niet zeker dat deze vraag optreedt, en het is dan überhaupt ook nog de vraag of u dit als gemeente wilt en kunt faciliteren.

2.2 Kwalitatieve vraagbeschrijving

Het bepalen van de kwantitatieve vraag is een belangrijke stap. Maar de kwalitatieve invulling ervan is minstens zo belangrijk. Als we kijken naar de uitgiften die de afgelopen jaren zijn gerealiseerd dan valt op dat er aan de ene kant veel vraag van lokale ondernemers is in Hollands Kroon. De gemeente kent veel (kleine) kernen in een relatief groot gebied. Met veel lokaal gerichte ondernemers die weliswaar nationaal of internationaal opereren, maar vanwege historie en personeel dat in de directe omgeving woont erg veel binding heeft met de eigen kern. Deze ondernemers hebben een belangrijke sociaal-economische functie voor de kleine bedrijventerreinen en kernen waar ze gevestigd zijn. Anderzijds kenmerkt het bedrijvenbestand van Hollands Kroon zich, zeker de afgelopen tien jaar, door een schaalvergroting van de kavels en bedrijven. Voor een deel komen die bedrijven 'van buiten', maar voor een deel gaat het ook om al lokaal gevestigde bedrijven die doorgroeien. De A7 zone is voor grootschalige bedrijven (vanaf circa 1 hectare kavel, maar deze grens is niet 'met een schaar te knippen') de meest aantrekkelijke vestigingslocatie gebleken. Bereikbaarheid speelt daarin een belangrijke rol, net als de hogere milieucategorieën en uiteraard de grootschalige kavels die hier werden aangeboden. Agriport heeft daarnaast uiteraard een aantrekkingskracht voor bedrijven in en rond de sector agrifood.

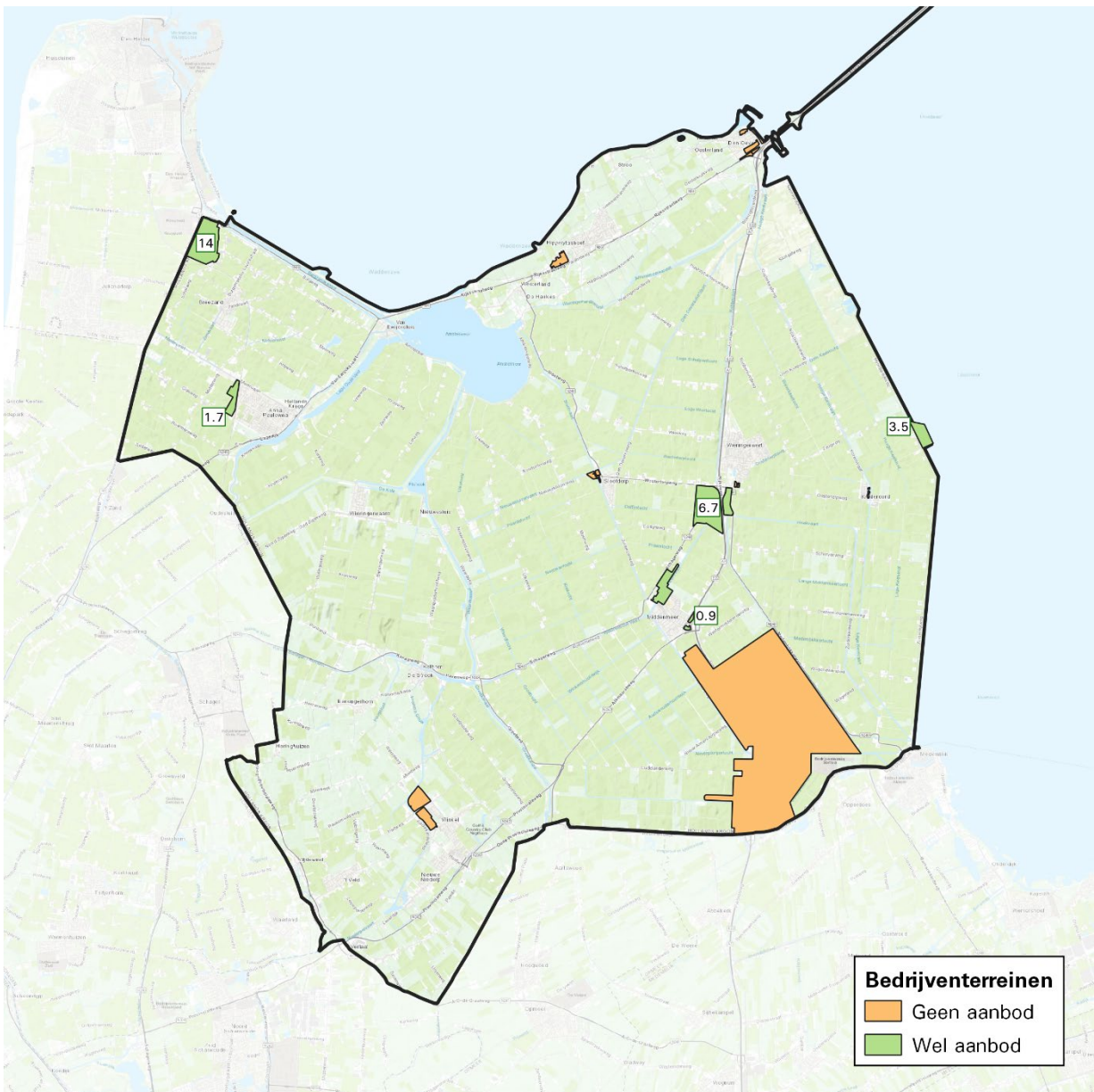
De aanbodzijde bepaalt voor een belangrijk deel ook hoe de kwalitatieve vraag die aangetrokken kan worden eruit ziet. Aanbod van grootschalige kavels aan de A7, waar eventueel ook hogere milieucategorieën zijn toegestaan zal waarschijnlijk ook (tenminste deels) additionele vraag blijven aantrekken. Maar uitgiften van grootschalige kavels is de laatste jaren ook zeker niet alleen aan bedrijven 'van buiten' (en daarmee aan additionele ruimtevragers) geweest. Ook lokale bedrijven maken een schaalvergroting door. Economisch trends zoals circulaire economie, energietransitie en de groei van logistieke bedrijvigheid dragen bij aan schaalvergroting. Op de locaties rond de A7 (Agriport en Robbenplaat met name) zien we ook kleinere kavels die zijn ingevuld. We constateren daarom dat deze locaties in staat zijn gebleken om zowel vraag vanuit lokale bedrijven (grootschalig en kleiner) en additionele ruimtevragers te faciliteren.

De regio heeft speerpuntsectoren gedefinieerd: agri, energie en maritiem. Deze speerpunten wil de regio graag versterken. Faciliteren van de ruimtevraag is uiteraard een belangrijke randvoorwaarde om bedrijven in deze speerpuntsectoren te kunnen bedienen. Agri is van oudsher al veel in Hollands Kroon aanwezig. Veel van deze bedrijven willen dichtbij primaire productielocaties gevestigd zijn. Clustering zoals op Agriport is gebeurd maakt bedrijventerreinen toekomstbestendig. Dit is daarom richting de vraag van de toekomst ook aan te bevelen. Energie kan een grote ruimtevrager zijn richting de toekomst (zie ook kader in paragraaf 2.1). Maritiem concentreert zich op dit moment vooral in Den Helder rond de waterontsloten terreinen voor kadegebonden bedrijvigheid. Maar ook in achterland zijn uiteraard toeleverende bedrijven voor het maritieme cluster gevestigd. Een deel van de groei zal daarom ook zeker in Hollands Kroon gefaciliteerd kunnen worden. Kooyhaven zou specifiek voor watergebonden bedrijven in de maritieme sector ingezet kunnen worden. En ook voor toeleverende bedrijven die niet direct van het water gebruik hoeven maken (maar hun klanten wel) kan Kooyhaven een interessante vestigingslocatie zijn. Voor energie is in de regionale bedrijventerreinstrategie al geconstateerd dat naast ruimte ook milieuruimte (bijvoorbeeld om te experimenteren) wezenlijk is. Dus de geraamde ruimtevraag zal voor een belangrijk deel ook naar hogere milieucategorieën zijn.

3 Analyse ontwikkeling aanbod

In dit hoofdstuk staat de voorraad terreinen centraal. We beginnen met een overzicht van alle terreinen in de gemeente. Daarna stellen we het actuele aanbod vast op uw bedrijventerreinen. Vervolgens confronteren we het aanbod met de verwachte vraag zoals geconstateerd in hoofdstuk 2.

Overzichtsk kaart bedrijventerreinen Hollands Kroon



3.1 Voorraad bedrijventerreinen Hollands Kroon

Tabel 3: Overzicht voorraad per terrein

Terrein	Netto oppervlakte totaal (ha)	Oppervlakte uitgifbaar (ha)
Agriport A7	270,2	0
Den Oever-Kom	1,8	0
Den Oever-Zuid	6,8	0
Dorsmolen	1,5	0
Hoornseweg	3,5	0,9
Industrieweg	18,8	0,1
Kooyhaven	60	14
Kreileroord	1	0
Kruiswijk	28	1,7
Molenveld	9	0
Robbenplaat	138,3	6,7 ⁴
Slootdorp	4	0
Visserijhaven	2	0
Winkelerzand	37	0
Totaal	581,9	21,4

In tabel 3 ziet u een overzicht van de bedrijventerreinen in de gemeente Hollands Kroon, met daarin de totale netto oppervlakte per terrein en de resterend uitgifbare voorraad. In bovenstaande kaart is dit overzicht visueel gemaakt. Zichtbaar is dat een grote meerderheid van de terreinen geen resterend aanbod heeft. Er zijn zes terreinen die wel nog beschikbaar oppervlakte hebben. Dit zijn Hoornseweg, Industrieweg, Kooyhaven, Kruiswijk en Robbenplaat.

3.2 Actueel aanbod bedrijventerreinen Hollands Kroon

Regulier aanbod op bedrijventerreinen Hollands Kroon in 3 jaar met 70% verminderd

In tabel 4 ziet u hoe de uitgifbare ruimte zich heeft ontwikkeld over de afgelopen 3 jaar sinds de prognose werklocaties voor NHN. Dit is uitgesplitst per terrein, voor de vijf bedrijventerreinen met de meeste beschikbare ruimte en welke mee waren genomen in de prognose werklocaties NHN. Daaruit volgt het actuele aanbod op deze bedrijventerreinen in 2023. Figuur 1 vergelijkt het aanbod in 2020 met dat in 2023. Er is veel gebeurd in 2020-2022; het aanbod is in drie jaar gehalveerd. Met name in 2021 en 2022 was de uitgifte op een zeer hoog niveau.

Tabel 4: Uitgegeven hectaren bedrijventerrein 2020-2022 en resterend aanbod peildatum 1-1-2023

Bedrijventerrein	Uitgifbaar 2020 ⁵	Uitgegeven 2020	Uitgegeven 2021 ⁶	Uitgegeven 2022	Aanbod 2023*
Agriport A7	8,5	1,6	1,9	5,0	0,0
Robbenplaat	22,6	0,0	6,3	7,4	6,7
Kruiswijk	3,2	0,3	1,4	0,0	1,5
Hoornseweg	1,3	0,3	0,0	0,4	0,6
Overige terreinen	0,8	0,5	0,2	0,1	0,0

⁴ We hanteren voor alle cijfers peildatum 1 januari. De gemeente geeft aan dat op peildatum medio maart het aanbod op Robbenplaat nog circa 3,3 hectare is. Het totale aanbod zou daarmee op circa 5,5 hectare komen in plaats van 11. We hanteren in dit onderzoek de peildatum van 1 januari. Maar de uitgiftes in 2023 tot nu toe geven aan dat de vraag naar kavels groot blijft.

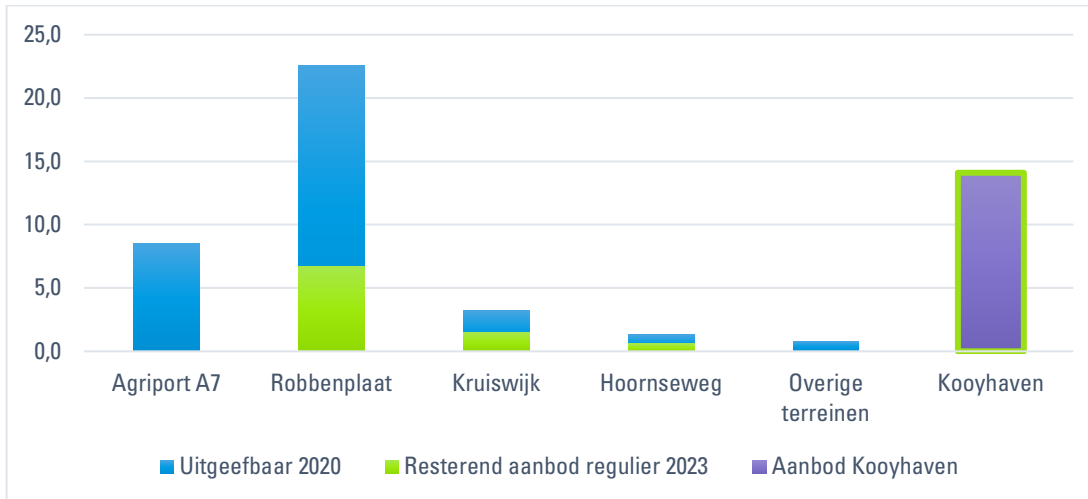
⁵ Hier is uitgegaan van de recent aangeleverde definitieve aanbodcijfers 2020 van ontwikkelingsbedrijf NHN. Die definitieve cijfers waren ten tijde van het opstellen van de prognose nog niet bekend.

⁶ In de monitor neemt het aanbod in 2021 met circa 2,2 hectare meer af dan er uitgiftes zijn geregistreerd. Dit heeft mogelijk te maken met een andere indeling van openbare ruimte of verkaveling.

<i>Kooyhaven</i>	14,1	0,0	0,0	0,0	14,1
Totaal (+ Kooyhaven)	36,4 (50,5)	2,7	9,8	12,9	8,8 (22,9)

Bron: Ontwikkelingsbedrijf NHN (2022) * peildatum 1-1-2023

Figuur 1: Ontwikkeling aanbod uitgifbare ruimte bedrijventerreinen



Bron: Ontwikkelingsbedrijf NHN (2022)

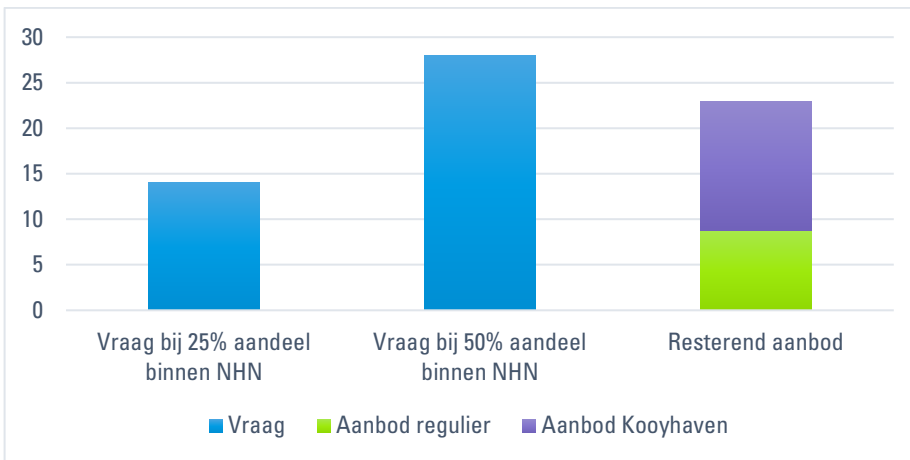
8,8 hectare bestand aanbod ((exclusief Kooyhaven) resteert ten opzichte van 2020

We zien een aantal opvallende zaken. Zo is in Agriport A7 alle beschikbare ruimte verkocht in drie jaar tijd. Over de laatste twee jaar zien we dat op het terrein Robbenplaat bijna twee derde van alle beschikbare ruimte is verkocht. Dit zijn terreinen waarop bijna uitsluitend sprake is van grote tot zeer grote kavels, wat een indicatie geeft dat dit type kavels buitengewoon in trek was. Op één van de laatste kavels van Agriport van ruim twee hectare wordt overigens wel Bedrijvenpark Agriport gerealiseerd, dit is een groot terrein met onder andere kleinschalige bedrijfsunits waar dus kleinschalige vraag wordt ingevuld. Niet alle grote kavels trekken dus bovenregionale en/of grotere bedrijven. Verder zien we dat op de terreinen Kruiswijk en Hoornseweg ruim de helft van alle beschikbare ruimte verkocht is. Kooyhaven is een uitzonderingsgeval: hier zijn geen kavels verkocht over de laatste drie jaar, en dus blijft het aanbod hetzelfde (14,1 hectare). Gemeente geeft aan dat er wel enkele concrete leads zijn. Mede door de watergebondenheid kan niet zomaar elk bedrijf zich er vestigen. Volgens de gemeente is hiervan afwijken eventueel wel mogelijk. Als aan de watergebondenheid wordt vastgehouden kunnen deze hectares dus ook maar beperkt voorzien in het opvangen van de geraamde uitbreidingsvraag. Het totaal resterende aanbod voor 2023 is dus in totaal 22,9 hectare, maar exclusief Kooyhaven slechts 8,8 hectare.

Nieuw aanbod nodig om geraamde uitbreidingsvraag tussen 2023-2040 op te kunnen vangen

Eerder hebben we in tabel 2 indicatief de uitbreidingsvraag voor Hollands Kroon gesteld tussen 14-28 hectare voor de periode 2023-2040. In figuur 2 wordt voor beide scenario's een vergelijking gemaakt met het resterende aanbod. Rekening houdend met het de beperkte mogelijkheden voor het invullen van aanbod op Kooyhaven, zien we dat het huidige reguliere aanbod van 8,8 hectare onvoldoende is om de geprognostiseerde uitbreidingsvraag op te vangen zelfs als de onderkant van de bandbreedte wordt aangehouden. Om de geprognostiseerde uitbreidingsvraag op te vangen is dus nieuw aanbod van kavels nodig.

Figuur 2: Confrontatie resterend aanbod met uitbreidingsvraag 2023-2040



Bron: Ontwikkelingsbedrijf NHN (2022)

3.3 Kwaliteit bestaande voorraad

In 2020 heeft de regio onderzoek laten doen naar de toekomstbestendigheid van de bedrijventerreinen in NHN. In dat onderzoek hebben we een indeling gemaakt van bedrijventerreinen in Noord-Holland Noord naar levensfase en Next Economy (NE) potentie. In tabel 5 ziet u een overzicht van de resultaten voor de bedrijventerreinen in Hollands Kroon. Destijds zijn alleen terreinen vanaf minimaal 5 hectare uitgegeven meegenomen, vandaar dat in de tabel niet alle terreinen zijn opgenomen.

Tabel 5: Indeling bedrijventerreinen naar levensfase en NE-potentie

Kern	Terrein	Levensfase	NE-potentie
Anna Paulowna	Kruiswijk	2	Hoog
Den Oever	Den Oever Zuid	2	Basis
Hippolytushoef	Molenveld	2	Basis
Middenmeer	Agriport	1	Excellent
Middenmeer	Industrieweg	2	Hoog
Slootdorp	Slootdorp	3	Basis
Wieringerwerf	Dorsmolen	3	Basis
Wieringerwerf	Robbenplaat	1	Hoog
Winkel	Winkelerzand	2	Basis

Bron: Stec Groep (2020)

We hebben deze resultaten voor u overzichtelijk weergegeven in een confrontatiematrix (zie figuur 3). Een gemeente heeft doorgaans elk type terrein nodig om een goede portefeuille van werklocaties te hebben. Wat wel opvalt is dat Hollands Kroon relatief veel terreinen heeft in levensfasen II en III. Dit geeft de indicatie dat er sprake is van veroudering over het geheel van bedrijventerreinen in de gemeente Hollands Kroon.

We zien relatief veel terreinen in levensfase II en met een hoog of basis NE-potentie: Kruiswijk, Industrieweg, Den Oever-Zuid, Molenveld en Winkelerzand. Dit zijn de terreinen die te maken hebben met veroudering en een relatief beperkte (basis) of gemiddelde (hoog) NE-potentie hebben. Als er keuzes gemaakt moeten worden over transformatie van bedrijventerreinen naar andere functies, zoals wonen, zijn terreinen aan het einde van de levenscyclus met een basis NE-potentie daarvoor logische terreinen. Maar, deze beslissing hangt niet alleen daarvan af. De gemeente Hollands Kroon heeft zoals gezegd een totale portefeuille van bedrijventerreinen nodig waarin ook plek is voor terreinen met een 'laagwaardiger' uitstraling. Daar kunnen lokale, startende ondernemingen met nog weinig 'vet op de botten' tegen relatief lage huren ondernemen. Ook deze bedrijven kunnen

uiteindelijk mogelijk uitgroeien tot stabiele, innovatieve bedrijven. En daarnaast is ook gewoon voor het 'garagebedrijf op de hoek' ruimte nodig. De beslissing om al dan niet te transformeren moet dan ook zeker niet alleen van de uitkomsten van dit onderzoek afhangen. Het kan daarbij wel helpen in het maken van de afweging tussen verschillende terreinen. De uiteindelijke beslissing is altijd integraler dan alleen op basis van de uitkomsten van dit onderzoek.

Figuur 3: Confrontatiematrix levensfasen en NE-potentie

	Fase I	Fase II	Fase III
Excellent	Agriport A7		
Hoog	Robbenplaat	Kruiswijk Industrieweg	
Basis		Den Oever-Zuid Molenveld Winkelerzand	Slootdorp Dorsmolen

4 Behoefteanalyse

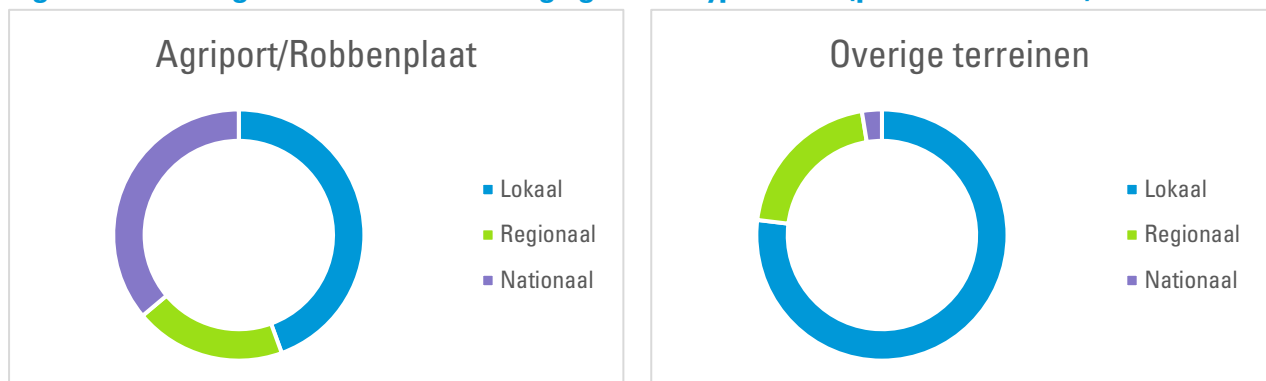
In de vorige hoofdstukken is de ruimtevrage op bedrijventerreinen voor Hollands Kroon geraamd op basis van de prognose voor NHN, en is vervolgens de ontwikkeling van het aanbod in kaart gebracht gedurende de verstreken jaren sinds het opstellen van de prognose. Nu gaan we de behoefte kwalitatief analyseren voor de periode 2023-2040.

Er zijn twee typen terreinen naar verzorgingsfunctie te onderscheiden in Hollands Kroon

In Hollands Kroon onderscheiden we grofweg twee verschillende type terreinen⁷. Aan de ene kant zijn er terreinen zoals Robbenplaat, Kooyhaven en Agriport A7: terreinen met een hogere milieucategorie (categorie 4), grotendeels grootschalige kavels (>1 hectare), en met een regionale dan wel nationale verzorgingsfunctie. De overige terreinen, zoals onder andere Kruiswijk, Hoornseweg, Industrieweg en Winkelerzand, zijn wezenlijk anders: deze terreinen hebben een lagere milieucategorie (categorie 2 of 3) en daardoor andere typen activiteiten, hebben doorgaans veel kleinere kavels, en hebben grotendeels een lokale verzorgingsfunctie. Op dit type terreinen zijn daarom vooral (lokale) MKB-bedrijven gevestigd. Uiteraard is deze indeling niet 'met een schaar te knippen'. Op lokaal verzorgende terreinen zijn ook grote, landelijk opererende bedrijven gevestigd en omgekeerd.

Figuur 4 geeft de verdeling weer van de verhuisbewegingen naar de verschillende typen terreinen. Dit geeft een indicatie van het verzorgingsgebied van een terrein omdat het inzicht biedt in waar vestigende bedrijven vandaan komen. We maken hierbij onderscheid tussen lokaal (verhuizingen binnen de gemeente), regionaal (verhuizingen vanuit de regio Noord-Holland Noord), en nationaal (verhuizingen van buiten de regio).

Figuur 4: Verdeling herkomst verhuisbewegingen naar type terrein (periode 2020-2022)



Bron: Vastgoeddata.nl

Ten opzichte van de overige terreinen hebben Agriport A7 en Robbenplaat een belangrijke aantrekkingskracht op bedrijven van buiten de gemeente en buiten NHN. Van de verhuizingen naar deze terreinen in de periode 2020-2022 is ruim de helft afkomstig van buiten de gemeente (hoewel ook nog een fors deel van de bedrijven uit de gemeente zelf afkomstig is). Op de overige terreinen ligt dit echter nog een stuk hoger met ruim driekwart van de vestigers afkomstig uit de gemeente. Het aandeel van nationale verhuizingen is vooral een opvallend verschil in deze vergelijking. Een eerste conclusie die we hieraan verbinden is dat regionale bedrijventerrein zoals Agriport of Robbenplaat dus het hele spectrum aan doelgroepen lijkt te bedienen, waar een lokaal terrein vooral lokale bedrijvigheid (en enkele nationale spelers) bedient.

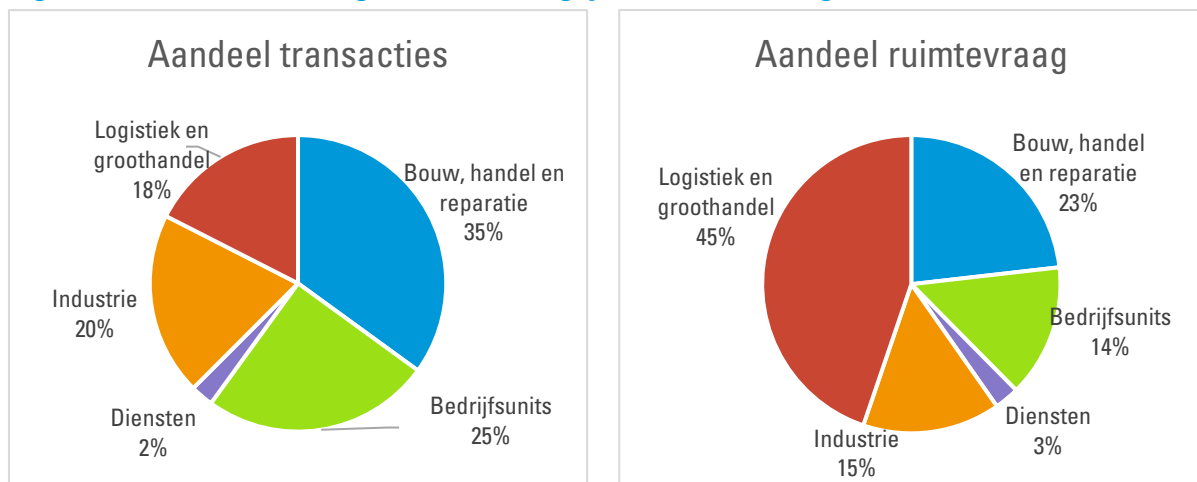
⁷ Uiteraard is er ook een middenweg. Agriport en Robbenplaat bieden ook grotere kavels en op bedrijventerrein Winkelerzand zijn ook een aantal grootschalige kavels in gebruik.

Behoefte aan ruimte vanuit alle sectoren, op beide typen terreinen

In de periode 2020-2022 zijn er 40 transacties geweest in totaal, en de gepaarde ruimtebeslag was in totaal 22,1 hectare. We zien in figuur 5 dat de vraag over de afgelopen 3 jaar afkomstig was uit verschillende sectoren, en dat die redelijk evenredig is verdeeld voor wat betreft het aantal transacties. Op diensten na is aan alle sectoren een aanzienlijk aandeel van de transacties (tussen de 18-35%) toe te wijzen, maar geen meerderheid. Dit laat zien dat de vraag niet eenzijdig is, en dat er een aanzienlijke behoefte is aan ruimte vanuit alle sectoren (behalve diensten). Als we het aandeel van de transacties naast het aandeel van de ruimtevraag leggen, krijgen we een completer beeld. Logistiek en groothandel heeft een veel groter aandeel van de totaal verkochte hectares kavel dan van het aantal transacties. Daar tegenover staat dat in de sectoren bouw, handel en reparatie en bedrijfsunits⁸ het aandeel van de ruimtevraag juist kleiner is dan het aandeel van de totale transacties. Dit laat zien dat eerstgenoemde sector vraag heeft naar grote kavels (op terreinen als Robbenplaat en Agriport A7) en de twee laatstgenoemde sectoren vooral vraag hebben naar kleinere kavels (vaker op overige terreinen).

Agro bedrijven zijn niet als aparte sector opgenomen. Deze bedrijven zijn wel belangrijk in de gemeente en de regio, maar zijn niet direct sterk vertegenwoordigd op bedrijventerreinen. Vier van de transacties (10%) zijn verwant aan de agro sector. Op Robbenplaat zijn kavels verkocht aan Voets (tractor en machinehandel, sterk agrogerelateerd) en Royal ZAP (veredelaar), en op Agriport A7 zijn kavels verkocht aan Palletcentrale (pallethandel) en Transport en Handelsonderneming Wieggersma (transport bulkgoederen, voornamelijk agrogerelateerd). Voets is ondergebracht in de sector Bouw, handel en reparatie, en de andere drie zijn ondergebracht in de sector Logistiek en groothandel.

Figuur 5: Sectorale verdeling transacties en gepaarde ruimtevraag



Bron: Ontwikkelingsmonitor NHN (2022)

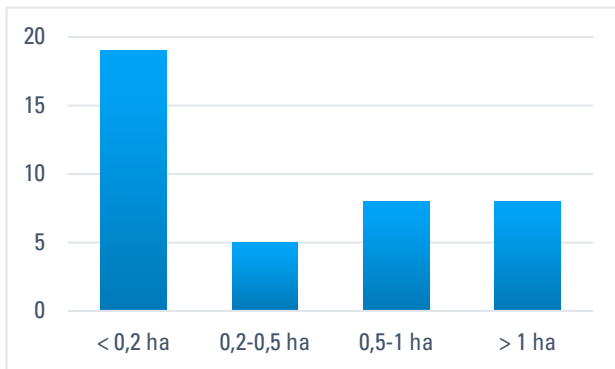
Uitgiftes: veel kleine kavels maar in aantal hectares vooral grootschalige kavels

We analyseren van alle verkochte kavels de omvang. Dit maakt inzichtelijk naar welke kavelgrootte er vraag is geweest de laatste jaren. Wij verdelen de uitgiftes onder in vier klassen: minder dan 0,2 ha, 0,2-0,5 ha, 0,5-1 ha, en meer dan 1 ha (zie figuur 6).

De populariteit van de kleinste kavels in de afgelopen 3 jaar valt meteen op. In deze periode zijn 19 kavels > 0,2 hectare verkocht. Hier zitten overigens ook zeer kleine (rest)kavels tussen. Daarbij is belangrijk te vermelden dat het te realiseren Bedrijvenpark Agriport op een kavel van circa 2,5 hectare in kleine bedrijfsunits zal voorzien. Er blijkt dus uit de recente transacties dat er veel vraag is in

⁸ 'Bedrijfsunits' is hier aangeduid als sector vanwege de schaal van het onderzoek. Het gaat hier om bedrijfsunits, garageboxen en verwante kleinschalige bedrijfsruimte met een minimale omvang van 50 m² en een maximale omvang van circa 500 m². Het grootste deel van dit soort units bevindt zich tussen de 50 en circa 150 m² en bieden daarmee plaats aan gemiddeld maximaal 1-2 arbeidsplaatsen. Dit betreft lokale vraag op het niveau MKB.

Figuur 6: Verdeling transacties 2020-2022 in grootteklassen

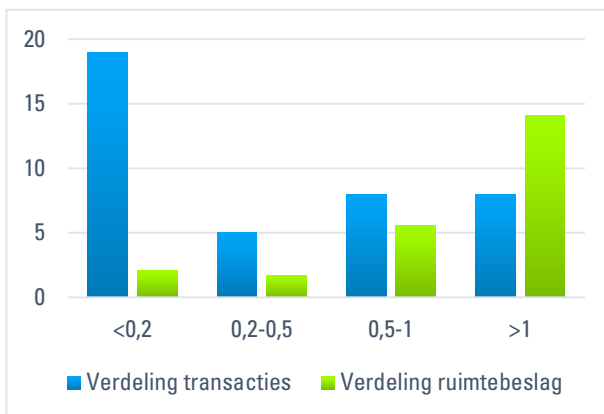


Bron: Ontwikkelingsmonitor NHN (2022)

Hollands Kroon naar kavels van minder dan 0,2 hectare. Verder blijkt ook dat er veel vraag is naar kavels groter dan 0,5 hectare. Dit komt overeen met het beeld uit figuur 1 en tabel 4: het aanbod op Agriport A7 en Robbenplaat is met meer dan twee derde verminderd.

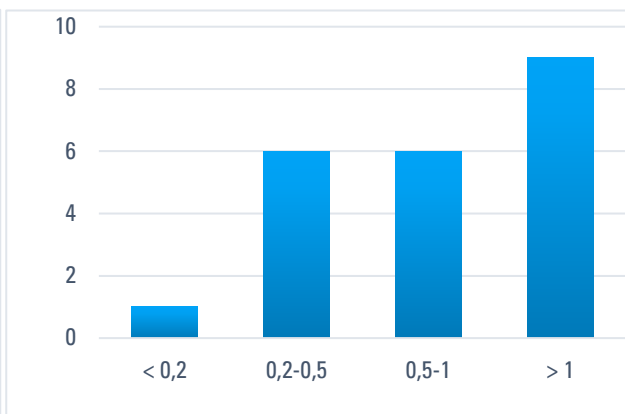
Zo is het beeld echter incompleet. In totaal is circa 2 hectare uitgegeven in 19 transacties > 0,2 hectare, en ruim 14 hectare in 8 transacties aan kavels > 1 hectare (waarvan circa een derde tot de helft als additionele ruimtevrage⁹ betreft). Als we de verdeling van de transacties dan vergelijken met het gepaarde ruimtebeslag zien we dat een beperkt aantal transacties een veel groter ruimtelijk effect heeft (zie figuur 7). Dit houdt in dat terwijl de vraag naar kleine kavels groot is, de daarmee gepaard gaande beslaglegging op de ruimte beperkt is. De grootste vraag qua transacties wordt dus vervuld met een relatief zeer beperkt deel van de ruimte.

Figuur 7: Transacties en ruimtebeslag



Bron: Ontwikkelingsmonitor NHN (2022)

Figuur 8: Verdeling resterend aanbod



In figuur 8 is te zien dat op één kavel na het gehele aanbod van kavels in de kleinste categorie verkocht is. We verwachten, en uw beeld is dat ook, dat lokale ondernemers behoefte blijven houden aan kavels in dit segment. Op Agriport A7 zal een deel van die vraag worden opgevangen (op de genoemde kavel van 2,5 hectare waar het businesspark wordt gerealiseerd), maar in andere delen van Hollands Kroon ontbreekt dit aanbod.

Zoals gebruikelijk is kijken we ook naar het aangrenzend aanbod in nabijgelegen gemeenten. In de regio Alkmaar en Westfriesland is de situatie ook steeds krapper. In de directe omgeving van Hollands Kroon zijn nog hectares uitgeefbaar, hoewel ook een groot deel onder optie is en dus niet

⁹ Bedrijvigheid die van buiten de regio naar Hollands Kroon kwam. Het resterende deel betreft lokale/regionale bedrijvigheid.

meer vrij uitgeefbaar. In regio Alkmaar gaat het om Breekland (in 2021 volgens monitor NHN nog circa 10 hectare uitgeefbaar. Alle ruimte is volgens de gemeentelijke website onder optie) en de Vaandel (eveneens circa 10 hectare op basis van de monitor in 2021, alle kavels zijn volgens de gemeentelijke website in onderhandeling). In Westfriesland is geen direct aanbod, maar wordt wel aanbod ontwikkeld. In eerste instantie circa 5 hectare, met wijzigingsbevoegdheid uit te breiden tot in totaal circa 15 hectare) op de Veken 4.1. Ook wordt gewerkt aan een uitbreiding van Zevenhuis (fase 2). Op Lagedijk in Schagen is nog circa 6 hectare uitgeefbaar waarvan circa de helft in optie is (bron: gemeentelijke website). Ook Kooypunt in Den Helder zou een deel van de vraag vanuit Hollands Kroon kunnen bedienen, bijvoorbeeld vanuit Anna Paulowna.

Gezien de vraag-aanbodssituatie in omliggende regio's verwachten we dat het aanbod in regio Alkmaar en Westfriesland rond Hollands Kroon nodig zal zijn om de eigen autonome ruimtevraag vanuit die regio's op te vangen. Voor toekomstig nieuw aanbod op de Veken en Zevenhuis fase 2 is die verwachting hetzelfde. Een (kwalitatieve) behoefteanalyse zal dit verder moeten aantonen, bijvoorbeeld bij het opstellen van bestemmings- of omgevingsplan en bijbehorend Ladderonderzoek. Het aanbod op Kooypunt kan mogelijk wel voorzien in (een deel van) de vraag vanuit Hollands Kroon. Hetzelfde geldt voor het aanbod op Lagedijk in Schagen. Kwalitatief geldt die locatie zeker voor bedrijven met veel transportbewegingen en hogere milieucategorieën, dus we schatten op voorhand een eventueel Ladderrisico in als beperkt. Maar ook hiervoor geldt dat een nadere analyse (bijvoorbeeld van de verhuisbewegingen en transacties in Schagen en de ontwikkeling van het aanbod daar) daar meer uitsluitsel over zou moeten geven.

5 Samenvatting resultaten enquête

5.1 Opzet enquête

Tussen medio april en medio mei is een enquête uitgezet onder ondernemers in Hollands Kroon. Doel is om de (kwalitatieve) ruimtevraag op en naar bedrijventerreinen in de gemeente te peilen. Daardoor neemt de ruimtedruk op bedrijventerreinen toe, zo merkt de gemeente. Het doel van de enquête is onder meer om meer kwalitatief 'beeld en geluid' te krijgen bij de ruimtevraag van ondernemers en de voorkeuren daarin. In de bijlage leest u een uitgebreide toelichting op de resultaten uit de enquête.

5.2 Samenvatting van belangrijkste uitkomsten

In totaal hebben 93 ondernemers de enquête ingevuld. Dit is een mooie score die de betrokkenheid van ondernemers laat zien. Het betekent echter ook dat de uitkomsten zorgvuldig moeten worden geïnterpreteerd. De antwoorden van 93 deelnemers zijn niet per se dé wensen van de ondernemers uit Hollands Kroon. De uitkomsten van de enquête laten zien dat circa 60% van de ondervraagde ondernemers met uitbreidings- en/of verhuisplannen bezig is. Hiervan geeft een kwart aan het tekort aan ruimte in de gemeente hen belemmert in het invullen van die plannen. Uitbreiden op de huidige locatie of in de huidige kern waar bedrijven nu gevestigd zijn is daarbij favoriet, maar die voorkeuren zijn met 40-50% niet overweldigend. Een bestaand pand in de huidige kern heeft de voorkeur voor circa een kwart van de bevroegde ondernemers. Dit komt ook terug in de vraag naar gebondenheid. Die lijkt het meest op regionaal niveau te liggen. Gebondenheid wordt het sterkst ervaren vanuit de werknemers en investeringen in huidige bedrijf of vastgoed. Die gebondenheid wordt het sterkst gevoeld op regioniveau¹⁰, hoewel ook hier de verschillen niet heel groot zijn met gebondenheid op gemeente- en kernniveau. Er is vooral vraag naar reguliere bedrijfsruimte: bedrijfshal met en zonder (ondergeschikt) kantoor. 75% van de geënquêteerden zoekt een kavel tot 5.000 m².

5.3 Conclusies

De bevroegde ondernemers, die voor een groot deel op bedrijventerreinen gehuisvest zijn, laten een duidelijke verhuis- en/of uitbreidingswens zien. Winkelerzand en Kruijswijk zijn goed vertegenwoordigd in de enquête. Veel van de ondervraagde ondernemers zouden hun uitbreidingswens het liefst op de huidige locatie of elders in de kern waar ze nu gevestigd zijn ingevuld zien worden. Maar met circa 40-50% van de ondernemers die zegt hier voorkeur aan te geven lijkt het erop dat een substantieel deel ook met een uitbreiding elders geholpen zou kunnen worden. Nieuwbouw elders is voor maar 20% een favoriete optie. Dit betekent dat eventueel nieuw aanbod elders in de gemeente bij maar een klein deel van de ondernemers de voorkeur heeft. Tegelijk lijkt de gebondenheid van ondernemers een lichte voorkeur te hebben op regioniveau, en wat minder op gemeente of kern. Maar ook hier zijn de verschillen klein. Nieuw aanbod zou zowel groot- als kleinschalige ruimtevragers moeten kunnen bedienen. Veel ruimtevraag zit in het segment tot 5.000 m² (circa 75% van de deelnemers heeft voorkeur aan een kavel tot die omvang). Maar dit betekent ook dat een substantieel deel van de ruimtevraag naar grotere kavels is. Eventueel nieuw aanbod (van reguliere kavels voor met name bedrijfshallen) zou dus liefst beide doelgroepen bedienen.

¹⁰ In de enquête is 'de regio' bewust niet gedefinieerd als de (bestuurlijke) regio Kop van Noord-Holland maar omschreven als 'denk daarbij aan omliggende gemeente zoals Den Helder, Schagen, Dijk en Waard, Medemblik, Hoorn, et cetera'. Voor een ondernemer in Anna Paulowna zijn buurgemeenten als Den Helder en Schagen waarschijnlijk relevant, maar voor een ondernemer in Winkel of Middenmeer is de A7-as en daarmee gemeenten als Medemblik en Hoorn wellicht meer 'de regio'.

6 Conclusies & aanbevelingen

6.1 Conclusies

Nieuwe ruimte nodig om geprognostiseerde vraag 2023-2040 op te vangen

Modelmatig verwachten we dat de indicatieve uitbreidingsvraag in Hollands Kroon voor de periode 2023-2040 tussen de 14 en 28 hectare ligt. Het actuele aanbod is met 11 hectare op dit moment niet toereikend om aan de verwachte minimale uitbreidingsvraag te voldoen. Bovendien verwachten we dat er zeker nog additionele ruimtevraag zal willen landen in Hollands Kroon. We houden nu nog geen rekening met vervangingsvraag. Maar als er terreinen worden getransformeerd om in de vraag naar woningen te kunnen voorzien, zal voor (een deel) van de ruimte op bedrijventerreinen die getransformeerd wordt ook vervangingsvraag optreden. Als deze totale ruimtevraag gefaciliteerd moet worden zal dus nieuwe ruimte gecreëerd moeten worden.

Behoeftte vanuit speerpuntsectoren

Zowel de uitbreidings- als eventuele additionele vraag zullen voor een belangrijk deel samenhangen met bedrijven uit de clusters agri, maritiem en energie. In de prognose komt deze vraag vanuit sectoren als industrie en vervoer. Denk aan transportbedrijven gelieerd aan (en veel werkend voor) voedselproducerende of -verwerkende bedrijven of toeleverende maakbedrijven aan de maritieme industrie. Additionele vraag kan ook vanuit deze speerpuntsectoren ontstaan. Denk aan de doorontwikkeling van de waterstofindustrie in NHN.

Schaalniveau van ruimtelijke ontwikkelingen

In het kader op pagina 5 is specifiek ingegaan op mogelijke additionele ruimtevraag die samenhangt met noodzakelijke investeringen in het hoogspanningsnet. Deze ruimtevraag is in hectares groot (in totaal circa 15 tot 20 hectare) en heeft daarnaast ook behoefte aan milieuruimte. Dit is een vraagstuk dat zich op een hoger schaalniveau dan de gemeente of zelfs de regio bevindt, maar wel lokaal neerslaat en ook impact kan hebben op de ruimte voor (nieuwe) bedrijvigheid in de gemeente. Hetzelfde geldt, hoewel in iets mindere mate voor de andere mogelijke richtingen van waaruit additionele vraag kan optreden die in hoofdstuk twee zijn benoemd: grootschalige glastuinbouw en (spin-off van) bedrijvigheid rond waterstof. De gemeente heeft niet altijd invloed op dit soort ontwikkelingen of het tempo waarin ze zich voltrekken. Maar de vraag of de gemeente alle ruimtevraag wil en kan faciliteren blijft belangrijk. Het zal zeker ook een uitdaging blijven om op dit soort ontwikkelingen ruimtelijk-economisch beleid te voeren. In de aanbevelingen geven we enkele handvatten om hiermee om te kunnen gaan.

Behoeftte voor ruimte beide typen bedrijventerreinen

We onderscheiden grofweg twee typen terreinen in Hollands Kroon aan de hand van de verzorgende functie. Enerzijds zijn er terreinen met een regionale/nationale verzorgingsfunctie: deze hebben grotere kavels, een hogere maximaal toegestane milieucategorie. Anderzijds zijn er terreinen met een overwegend lokale verzorgingsfunctie: deze hebben kleinere kavels en een lagere maximaal toegestane milieucategorie. De verwachting is dat de behoefte op beide typen terreinen zich zal voortzetten. In de periode 2020-2022 is voor beide typen terreinen meer dan twee derde van het beschikbare aanbod verkocht.

Uit enquête komt behoefte aan zowel groot- als kleinschalige kavels naar voren

De bevraagde ondernemers geven aan dat er zowel behoefte aan kavels <5.000 m² is, als kavels oplopend tot 30.000 m². In aantallen zijn de kleine kavels dominant, maar in ruimtevraag overstijgen

enkele kavels tot 30.000 m² de totale ruimtevraag naar kleine kavels al snel. In de enquête zijn alleen lokaal gevestigde ondernemers bevestigd, dus het gaat bij die grootschalige ruimtevragers niet om bedrijven 'van buiten' die veel ruimte in de gemeente Hollands Kroon zoeken. Kwalitatief heeft een overduidelijke meerderheid van de bevestigde ondernemers behoefte aan bedrijfshallen (al dan niet met kantoor).

UITBLIJVEN DYNAMIEK BETEKENT NIET DAT ER GEEN VRAAG IS

Industrieweg, Molenveld en Winkelerzand zijn voorbeelden van terreinen waarvan in de ontwikkelingsmonitor NHN geen of zeer weinig transacties of aanbod is terug te vinden. De terreinen zijn namelijk (al lang) volledig uitgegeven. Het uitblijven van transacties betekent niet dat er geen vraag is vanuit deze ondernemers. Geluiden vanuit ondernemers, waarbij behoefte aan nieuwe ruimte op Winkelerzand wordt uitgesproken, ondersteunen dit. We werken aan een inventarisatie en verkenning van de kwantitatieve en kwalitatieve ruimtevraag, op basis van een ondernemersenquête. De enquête zal belangrijke bouwstenen leveren ter aanvulling van deze analyse.

Ondernemers hebben lichte voorkeur voor de huidige vestigingslocatie en -kern, maar tonen ook een regionale gebondenheid

Als ondernemers met verhuis- of uitbreidingswensen wordt gevraagd waar hun voorkeur voor de uitbreiding of verhuizing naar uitgaat dan geeft circa 40-50% aan een (zeer) sterke voorkeur voor de huidige locatie of nieuwe locatie in de huidige kern te hebben. Een bestaand pand of nieuwbouw buiten de huidige kern hebben beide bij maar 20% van de bevestigde ondernemers (sterke) voorkeur. Tegelijk duiden de antwoorden op de vraag over gebondenheid aan kern, gemeente of regio op een sterkere gebondenheid met de regio dan met kern en gemeente. Voornamelijk de gebondenheid door personeel en investeringen in bedrijf en vastgoed zijn voor de regio wat sterker dan voor kern en gemeente. De bevestigde ondernemers laten hiermee zien wel degelijk ook een regionale gebondenheid te hebben.

6.2 Aanbevelingen

Drie mogelijke scenario's voor invullen behoefte

We schetsen drie scenario's om de ruimtebehoefte en de kwalitatieve inkleuring door middel van de enquête die we hiervoor uiteen zetten, in te vullen. Het eerste scenario is een nieuwe greenfield ontwikkeling aan de A7. Met kwalitatief vergelijkbare kavels als het huidige Robbenplaat en Agriport A7. Grotendeels grootschalige kavels, maar ook ruimte voor kleine kavels gericht op lokaal verzorgende bedrijvigheid. Het tweede scenario is uitbreiding met enkele hectares op een aantal terreinen geografisch verdeeld over de gemeente. Deze kavels zullen vanwege de beperkingen die lokaal verzorgende terreinen kennen met bijvoorbeeld afwikkeling van vrachtverkeer, alleen kleinschalige vraag bedienen (kavels tot circa 0,5 hectare). Een derde alternatief is om de ruimtevraag niet te faciliteren. We geven voor dit scenario een doorkijk wat het kan betekenen voor de werkgelegenheid in kwantitatieve zin.

Scenario 1: nieuw greenfield bedrijventerrein kan meerdere doelgroepen bedienen en maakt doorschuiven mogelijk

Een nieuw greenfield terrein op een relatief centraal gelegen locatie in de gemeente zien we als meest kansrijke optie. De vraag in Hollands Kroon is divers, zowel vanuit sectoraal als ruimtelijk perspectief. Een bedrijventerrein met een vergelijkbare omvang en karakter als Robbenplaat en Agriport A7 lijkt daar kwalitatief het best bij aan te sluiten. Dit type terrein kan als enige voorzien in grote kavels geschikt voor logistiek, groothandel en grootschalige industrie. Daarnaast kan het ook voorzien in de vraag naar kleinere kavels zoals we die zien op de overige terreinen in de gemeente. Deze optie biedt dus één oplossing waarmee aan alle soorten geprognosticeerde vraag kan worden voldaan. Het sluit bovendien ook goed aan op de kwalitatieve vraag die we peilden in de enquête naar zowel kleinere als grotere kavels. Nadeel is dat lokaal gebonden ondernemers met een ruimtebehoefte vanuit lokale

kernen zullen moeten verplaatsen. Vanwege de lokale gebondenheid en het sociaal-economische belang van bedrijven voor de lokale gemeenschap zal dit voor veel bedrijven een impactvolle stap zijn. Een grote groep ondernemers geeft in de enquête aan dat zij een voorkeur heeft voor gevestigd blijven op de huidige locatie of in de kern. Tegelijk ligt de gebondenheid eerder op het regionale schaalniveau. Doorschuiven van of enkele grotere bedrijven van lokale bedrijventerrein naar een nieuw terrein dat toegesneden is op grootschalige bedrijven biedt echter veel voordelen. Belangrijkste is nog wel dat een verplaatsing direct veel kleinschalige kavels voor kleinere bedrijven op kan leveren. Dit geeft dynamiek en groeikansen voor lokale ondernemers op terreinen die ook vooral voor die ondernemers bedoeld zijn. De verplaatsing van één of enkele (wat grotere) bedrijven zou dus ruimte kunnen opleveren voor een aantal kleinere bedrijven dat ook graag op die locatie gevestigd blijft.

Voor de succesvolle implementatie van een dergelijke oplossing is wél een heldere visie nodig. Van tevoren moet goed nagedacht worden over de ruimtelijke indeling. Dit is nodig om er zeker van te zijn dat het nieuw te ontwikkelen terrein ook aanbod realiseert voor bedrijvigheid die behoefte heeft aan kleinere kavels (o.a. kleinschalige industrie en in de sector bouw, handel en reparatie). De verschillende typen bedrijvigheid hebben andere behoeften en dus is het in bepaalde gevallen wenselijk om activiteiten te scheiden op het terrein. Hierbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan verschillende zones met verschillende milieucategorieën en de clustering van logistieke bedrijvigheid.

Scenario 2: Bestaande terreinen uitbreiden faciliteert veel lokale ondernemers direct

Een andere optie is om de mogelijkheden te onderzoeken om bestaande bedrijventerreinen uit te breiden. Van de terreinen met grotere kavels en waar zwaardere bedrijvigheid is toegestaan heeft alleen Robbenplaat nog aanbod over. Daar is echter slechts een derde van het in 2020 nog beschikbare aanbod over. Afhankelijk van de ontwikkeling van de snelheid van verkoop van de resterende kavels is het dus raadzaam opties te overwegen om dit terrein uit te breiden mocht er voor deze strategie gekozen worden. Op Agriport A7 is het aanbod helemaal op. Mocht u opteren voor deze strategie dan is het aan te raden meteen nieuwe uitbreidingsopties in kaart te brengen. De oplossing zou hier kunnen liggen in het uitbreiden van één van de terreinen, of een combinatie van beide.

Voor de vraag naar kleinere kavels moet er worden gekeken naar uitbreiding van andere terreinen. Meerdere terreinen moeten dan uitgebreid worden. Dit komt omdat het type vraag meer lokaal gebonden is en ruimtevragers daardoor minder bereid zijn over afstand te verhuizen. De afstanden binnen de gemeente, bijvoorbeeld tussen Winkelerzand en Den Oever, zijn groot. Hier moet van tevoren strategisch over worden nagedacht mocht u besluiten om voor deze optie te kiezen. Een strategische benadering houdt ook in dat gekeken wordt naar welke terreinen qua NE-potentie en levensfase het beste in aanmerking komen voor uitbreiding/investering. De terreinen waar dit het meest kansrijk is kunnen we afleiden uit figuur 3. Dit zijn Kruiswijk en Industrieweg. En daarna Den Oever-Zuid, Molenveld en Winkelerzand.

Er kleven ook nadelen aan deze strategie. Een nadeel is dat er meerdere nieuwe bestemmingsplannen zullen moeten worden gemaakt. Verder is uitbreiding van deze terreinen ook eindig. Elke tien of twintig jaar een paar hectare uitbreiden is vanwege verschillende (ruimtelijke) beperkingen niet eindelijk vol te houden.

Scenario 3: Ruimtebehoefte niet invullen

Uiteraard heeft u ook de keuze om de ruimtevraag niet te faciliteren. Het kan een beleidskeuze zijn om te kiezen voor bepaalde sectoren, bedrijven of activiteiten die goed passen bij de regio. En andere ruimtevragers niet te faciliteren. Of dit acceptabel is en onder welke voorwaarden wordt idealiter in de regio (en mogelijk zelfs met de MRA) afgestemd. De propositie die u als Kop van Noord-Holland wilt opstellen (zoals benoemd in de bedrijventerreinstrategie) zou hierin leidend moeten zijn. Zodat voor iedereen ook duidelijk is welke keuzes worden gemaakt. We schetsen hier in kwantitatieve zin

hoeveel werkgelegenheid er met de geraamde uitbreidingsvraag samenhangt. Die banen zouden dan dus mogelijk niet gefaciliteerd worden. *Mogelijk*, want het kan natuurlijk dat ruimtevragers die al in de gemeente gevestigd zijn en willen uitbreiden toch op hun huidige locatie investeren in intensiever ruimtegebruik. Een belangrijk deel van de bevroegde ondernemers geeft in de enquête immers ook aan een voorkeur te hebben voor uitbreiding op de huidige locatie. Als er geen nieuw aanbod komt, stimuleert dat mogelijk ook dat ondernemers creatief gaan zijn met hun huidige vestigingslocatie. Ook is uiteraard niet exact te zeggen welke (soorten) bedrijven in de uitbreidingsvraag zitten die dan niet meer gefaciliteerd worden en hoeveel werkgelegenheid zij met zich meebrengen. Het is daarom geen zekerheid dat onderstaande berekening precies zo uitkomt. Het geeft wel een indicatief inzicht in het aantal banen dat samenhangt met de geraamde uitbreidingsvraag. In totaal gaat het om een vraag van 14 tot 28 hectare. Als we rekenen met het huidige ruimtegebruik in de gemeente Hollands Kroon (circa 60 banen per hectare bedrijventerrein) dan gaat het om circa 850 tot 1.700 banen die bij niet faciliteren van ruimtevraag mogelijk dus ook niet in de gemeente zullen landen. Nogmaals: dit is een indicatieve berekening zonder detailinzicht in welke soorten bedrijven dit zijn en mogelijk kunnen deze banen ook door intensivering landen op bestaande plekken.

Combinatie van scenario's

Uiteraard is ook een combinatie van scenario's mogelijk. Een nieuwe uitbreiding met een combinatie van grootschalige en kleinschalige kavels is vanwege de bereikbaarheid en het feit dat er al dit soort bedrijventerreinen zijn logisch in de A7-as. Of zelfs aansluitend aan een bestaand terrein als Robbenplaat of Agriport. Daarmee zou zo'n terrein eventueel ook lokale ondernemers met een ruimtevraag uit Wieringerwerf en Middenmeer kunnen voorzien. Voor andere kernen zouden kleinere uitbreidingen bij lokale bedrijventerreinen vanuit de primaire behoefte van ondernemers logischer zijn. Uiteraard blijft het ook mogelijk, en is het misschien gelet op de druk op de open ruimte en andere ruimteclaims zelfs wel nodig, om ook zeer kritisch te kijken naar alle ruimtevraag die zich aandient. En soms ook de keuze te maken om een ruimtevraag niet te faciliteren. Of om bestaande ruimte intensiever te benutten dit kan op verschillende manieren. We geven hierna nog twee aanbevelingen voor mogelijke 'flankerende' maatregelen voor uw bedrijventerreinenbeleid.

Onderzoek naar het beter benutten van bestaande terreinen

Naast uitbreiding wijzen we u ook op de mogelijkheden van beter benutten van de al bestaande ruimte. De ervaring met onze Beter Benutten Indicator (BBI) leert dat op vrijwel alle terreinen die onderzocht worden ruimte hebben die niet ten volle wordt benut. De BBI geeft inzicht in locaties waar intensivering van het ruimtegebruik kansrijk is, zowel in het 'platte vlak' als in de hoogte. Intensivering van bestaande terreinen heeft het voordeel dat uitbreiding gefaciliteerd kan worden terwijl er geen nieuw terrein nodig is. Er is wel een intensief traject voor nodig en veel kennis van (de investeringsplannen van) uw ondernemers. Daar staat tegenover dat een gemiddeld bestemmingsplan opstellen ook minstens vijf jaar in beslag neemt. Zie enkele voorbeelden uit verschillende delen van Nederland en voor verschillende soorten bedrijvigheid ter inspiratie van hoe beter benutten kan uitpakken.

Figuur 9: voorbeelden van beter benutten van bestaande bedrijventerreinen

Optimaal gebruik van bouwvlak	
<p>Voorbeeld: Frasers Property International op Hazeldonk in Breda Herontwikkeling van verouderd logistiek vastgoed met veel buitenruimte naar een nieuw modern logistiek pand met een BREAAAM-NL 'Excellent' certificering. Het bebouwd bouwvlak van de kavel is hiermeer verhoogd van 32% naar 76%.</p>	
Voor	Na
	

Benutten bouwhoogte	
<p>Voorbeeld: ViaVac in Lopik Herontwikkeling van verouderde laagbouw loods naar moderne bedrijfshal met marktconforme hoogte en drielaags kantoorgedeelte. Zowel in bouwvlak als in hoogte geoptimaliseerd.</p>	
Voor	Na
	

Herontwikkelen kantoren op bedrijventerrein naar bedrijfsruimte	
<p>Voorbeeld: Van den Hondel Prefab & Van Munster Sanitair op Coenecoop I&I in Waddinxveen Herontwikkeling van een kavel met solitair kantoorpand naar kavel met twee bedrijfspanden</p>	
Voor	Na
	

Houd zicht op wie kavels koopt en wat ze daar gaan doen

NHN monitort uitgiftes op uw bedrijventerreinen. Een belangrijke aanbeveling is om daarmee door te gaan en ook scherpe keuzes te maken in de uitgiftes van kavels. We pleiten er sterk voor dat bij eventuele nieuwe ontwikkelingen er scherp gestuurd wordt op 'de juiste bedrijf op de juiste plek'. Dit is des te belangrijker als een terrein moet voorzien in verschillende typen vraag en kavels van uiteenlopende formaten. Er is bijvoorbeeld veel vraag naar grootschalige kavels met hoge milieucategorieën voor energietransitie, circulaire economie en de groei van logistieke bedrijvigheid. Als dit soort kavels beschikbaar zijn, dan is het de meest toekomstbestendige strategie om deze kavels gereserveerd te houden voor dit type bedrijvigheid. Gedegen inzicht in de eindgebruikers van de kavel is daarbij essentieel.

Veel ruimteclaims vragen ook om intensief en innovatief ruimtegebruik

Tot slot, u merkt dat er van veel kanten om de schaarse ruimte wordt 'gestreden'. Kavels voor bedrijvigheid zijn maar een keer uit te geven. Stapeling van functies lijkt nog toekomstmuziek voor veel ondernemers en de grondprijzen in Hollands Kroon zullen ook zeker nog omhoog moeten om dubbel ruimtegebruik te rechtvaardigen. Eerste voorbeelden van kassen op daken zien we daarom vooral nog in hoogstedelijke gebieden. Parkeren op daken wordt echter steeds normaler en zal de komende jaren een vlucht nemen, zo verwachten we. Grond voor bedrijven wordt te schaars om op maaiveld te blijven parkeren. Overigens liet onderzoek van ons in samenwerking met DENC architecten al zien dat veel dubbel ruimtegebruik op (grootschalige) logistiek financieel al vaak prima uit kan (zie [LINK](#) voor het onderzoek). Meervoudig en intensief ruimtegebruik zijn vooral toepasbaar bij wat grootschaligere ontwikkelingen. Het is eenvoudiger kassen of parkeerplaatsen op daken te realiseren op bedrijfshallen van 30.000 m² dan op bedrijfshallen van 3.000 m². Terwijl juist tegen grootschalige ontwikkelingen doorgaans meer maatschappelijke weerstand optreedt. Bij mogelijke grootschalige ontwikkelingen die zich in de gemeente kunnen voorzien zou dit ook als kans gezien kunnen worden.

Figuur 9: kassen op bedrijfsdaken. The New Farm, Den Haag (boven). Agrotopia, Brussel (linksonder) en LUFA farms Montreal (rechtsonder)

