

Glasconcentratie gebied Heerhugowaard

# Herstructurering Alton





# Inhoudsopgave

<b>1 Inleiding</b>	<b>5</b>
1.1 Vraagstelling	5
1.2 Doelstelling	5
<b>2 Glasconcentratiegebied Alton</b>	<b>6</b>
2.1 Inventarisatie gebied	6
2.2 Profiel Alton	7
2.3 Kwaliteiten Alton	9
2.4 Toekomstbeeld glastuinbouw	10
2.5 Toekomstbeeld Alton	11
2.6 Potentieel tuinders	12
2.7 Legitimatatie Alton	13
<b>3 Herstructurering Alton</b>	<b>14</b>
3.1 Vestigingsvoorwaarden	15
3.2 Herstructurering	17
<b>4 Advies</b>	<b>22</b>
4.1 Vervolgstappen	23
<b>Bijlage 1 Waardeberekeningen Ruimte voor Ruimte</b>	<b>24</b>
<b>Bijlage 2 Verbeelding Alton na herverkaveling</b>	<b>26</b>
<b>Colofon</b>	<b>27</b>



# 1 Inleiding

In de gemeente Heerhugowaard zijn meerdere glastuinbouwbedrijven gevestigd, waarvan de meeste in het glastuinbouwconcentratiegebied Alton. Alton wordt aan de west- en noordzijde afgebakend door de provinciale weg N242, aan de oostzijde door de Middenweg en aan de zuidzijde door de Hasselaarsweg. In Alton zijn 36 glastuinbouwbedrijven gevestigd, die zich met name bezig houden met de teelt en verwerking van bolbloemen, snijbloemen, een jaarspot- & perkplanten en vaste planten en met zaadteelt.

Daarnaast hebben enkele glastuinbouwbedrijven zich geclusterd bij 't Kruis, wat eveneens in de gemeente Heerhugowaard ligt. Met name glastuinbouwgebied Alton is verouderd, waardoor een groot aantal van de gevestigde bedrijven niet langer concurrerend genoeg is en bestaande bedrijven met perspectief zich niet kunnen ontwikkelen.

## 1.1 Vraagstelling

De provincie Noord-Holland heeft als doelstelling het glastuinbouwgebied Alton als onderdeel van de Glasdriehoek economisch vitaal te houden. Het gebied is verouderd.

Om Alton duurzaam toekomst bestendig te maken is het wenselijk te komen tot modernisering en verduurzaming van het gebied. Een toekomst bestendig glastuinbouwgebied bestaat uit een cluster van vitale en toekomst gerichte ondernemers en biedt deze ondernemers voldoende groeipotentie in kwalitatieve en kwantitatieve zin. Hier ligt ook een bovengemeentelijke opgave om in Alton ruimte te bieden voor de concentratie van het verspreid liggende glas. Veel solitaire bedrijven in het agrarische buitengebied hebben niet het voordeel om gezamenlijk met andere tuinders voorzieningen te realiseren zoals het uitwisselen van of het terugleveren van energie, het realiseren van een gemeenschappelijke waterstructuur etc. Dit kan nadelig werken op de economische concurrentiepositie van solitaire glastuinbouwbedrijven met positief perspectief.

Om de daadwerkelijke herstructurering van Alton te realiseren heeft de Provincie Noord-Holland in samenwerking met het ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord, de gemeente Heerhugowaard en de Alton Stichting het verzoek gedaan voor het opstellen van een Businesscase herstructurering glastuinbouw Heerhugowaard. In voorliggend plan presenteren wij onze visie en aanpak om hiertoe te komen.

Op basis van de geschetste achtergrond definiëren wij het probleem als volgt:

De glastuinbouw in Heerhugowaard heeft een aantal ruimtelijke beperkingen wat duurzame groei belemmert; in tegenstelling tot andere glastuinbouwgebieden heeft Alton geen helder vestigingsprofiel; een bovengemeentelijk beleid ontbreekt om tot een sterke clustering te komen en er is geen financiële slagkracht om beweging in het gebied te krijgen.

Vraagstelling is tweeledig:

- Alton vitaal en economisch sterk houden (Alton I en II).
- Buitengebied (solitaire bedrijven) saneren – ruimtelijk kwaliteit in buitengebied en versterking concentratiegebied Alton.

## 1.2 Doelstelling

Er is behoefte aan een businesscase die daadwerkelijk leidt tot uitvoering van herstructurering van de glastuinbouw in de regio Heerhugowaard. Daarbij moet tevens gekeken worden naar de structuur van Alton, de ontsluiting van het gebied en de ontbrekende samenhang.

Een collectieve businesscase voor de revitalisering van de het levensvatbare glastuinbouwconcentratiegebied Alton en daarmee tot het behoud van een belangrijke economische factor in de regio.

Richting en perspectief bieden is van belang om daadwerkelijk een impuls te geven aan de glastuinbouw in concentratiegebied Alton en de regio. Een impuls is nodig om Alton ook voor de toekomst te behouden als een belangrijke economische factor in de regio.

Om Alton weer aantrekkelijk te maken voor bestaande en nieuw te vestigen bedrijven, is het van groot belang dat er op een aantal vlakken concrete veranderingen plaats gaan vinden.

De voorliggende businesscase moet de basis zijn voor een concrete vervolgactie gericht op herstructurering. Het glasconcentratiegebied in Heerhugowaard staat daarbij vanwege de sociale cohesie niet op zichzelf. De provinciale structuurvisie en verordening geven aan dat duurzame doorgroei van primaire productiebedrijven alleen plaats kan vinden in glasconcentratiegebieden.

# 2 Glasconcentratiegebied Alton

## 2.1 Inventarisatie gebied

In het noorden van Heerhugowaard bevindt zich Alton<sup>1</sup>: een glasconcentratie gebied van met een bruto oppervlakte van 216 hectare, waarvan totaal 95 hectare netto glas. De overige ruimte bestaat uit bedrijfsgebouwen, openbare ruimte, waterberging, onbebouwde private kavels en overig agrarisch grondgebruik. Alton bestaat uit twee deelgebieden, te weten Alton I en Alton II (afbeelding 2.1). Alton is nu zo'n 30 á 40 jaar oud. Alton is ontstaan in de jaren 60 toen de vollegrondsgroenten moesten moderniseren. Alton is destijds door de provincie aangewezen als glasconcentratiegebied. Het gebied is begonnen als gebied voor de 'eigen tuinders' die wilden omschakelen naar glas, maar gaandeweg is het gebied ook opengesteld voor tuinders van 'buiten'. In het buitengebied zijn lange tijd ook glastuinbouwbedrijven toegestaan, waardoor er relatief veel glas in het buitengebied gevestigd is. In de jaren 90 is een derde glasconcentratiegebied aangewezen; Alton III. Dit gebied is er echter nooit gekomen.

Naast glasconcentratiegebied Alton is ook 't Kruis een glastuinbouw gebied geworden.

Alton I en II en 't Kruis zijn gelegen in de gemeente Heerhugowaard. De solitaire glastuinbouwbedrijven in het buitengebied liggen verspreid in 8 gemeenten (Alkmaar, Heerhugowaard, Hollands Kroon, Langedijk, Schagen, Opmeer, Koggenland en Schermer).

*<sup>1</sup>In deze rapportage gaat het over het glasconcentratiegebied Alton I en II en over het buitengebied. Qua terminologie houden we de volgende definitie aan:*

*Alton I Alton I (zie figuur 2.1)*

*Alton II Alton II (zie figuur 2.1)*

*Alton glasconcentratiegebied Alton I en II*

*Buitengebied gebied buiten glasconcentratiegebied Alton en buiten bebouwde kom gemeenten Alkmaar, Heerhugowaard, Hollands Kroon, Langedijk, Schagen, Opmeer, Koggenland en Schermer.*

*Tabel 2.1 overzicht aantal bedrijven en oppervlaktes*

Bedrijven Alton	Alton I	Alton II	Alton totaal	't Kruis	Buitengebied
<i>(peildatum april 2012)</i>					
Aantal bedrijven	14	22	36	12	56
Totaal oppervlak (ha)	80	136	216	121	120
Bebouwd met glas	32	63	95	36	77
Gemiddelde bedrijfsomvang (ha)	2,3	2,9		3,0	1,4
Onbebouwd (ha)	48	73	121	85	43



Afbeelding 2.1 Altongebied

## 2.2 Profiel Alton

Alton kenmerkt zich door kleinschalige glastuinbouwbedrijven van 1,0 tot circa 10 ha. De kavels in Alton I zijn gemiddeld kleiner, het gebied is ook minder ruim opgezet. De mogelijkheden voor uitbreiding zijn in Alton I dan ook beperkt. In Alton I worden met name sierteeltproducten geteeld (vanwege de kavelgrootte). In Alton II waren voorheen veel rozenkwekers gevestigd, maar vanwege faillissementen resteren er nog maar twee bedrijven. De gekweekte producten zijn momenteel hoogwaardige nicheteelten (een hoge toegevoegde waarde realisatie in € per vierkante meter). Bij niche productie gaat het om bepaalde kleinschalige teelten en / of teelten met een unieke (lokale) afzetmarkt.



Foto 1 Alton I

De bestaande diversiteit aan sierteeltproductie in het Altongebied en in de regio, is sterk en kan verder worden versterkt. De huidige mix bestaat uit voornamelijk sierteeltproductie (lelies, alstroemeria, rozen, chrysanten, amaryllis, pioenrozen, fresia's en Strelitzia), een groentebedrijf (paprika's) en een groot areaal aan zaadveredeling en reproductie.

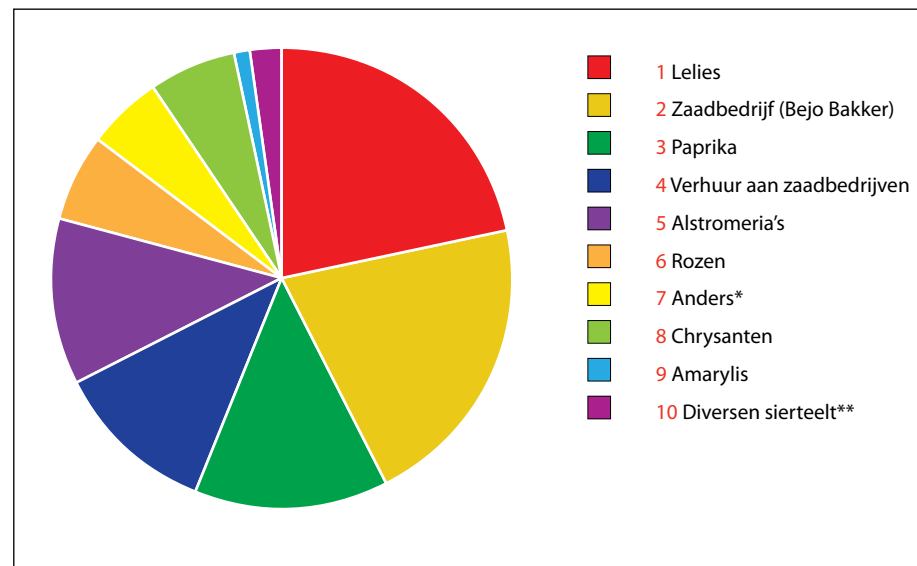
De hoogwaardige niche teelten hebben groeipotentie en daarmee toekomstperspectief.

Tabel 2.2 overzicht diversiteit aan teelten in het Alton gebied (peildatum 23 april 2012)

Teelt top 10	Alton I	Alton II	Alton totaal	
1 Lelies	15	5	21	
2 Zaadbedrijf (Bejo Bakker)		20	20	
3 Paprika		13	13	
4 Verhuur aan zaadbedrijven	3	8	11	
5 Alstroemeria's	11		11	
6 Rozen		6	6	
7 Anders*	2	4	5	tuinaanleg, hobby, tuincentrum, leeg (3ha)
8 Chrysanten		6	6	
9 Amaryllis	1		1	
10 Diversen sierteelt**		2	2	**Pioen, Strilitia
Totaal	32	63	95	

Op basis van tabel 2.1 kan worden geconcludeerd dat van het glastuinbouwgebied slechts 40% is bebouwd met netto glas (95 ha). Middels herstructurering en benutting van de nu nog agrarische kavels is intensivering mogelijk. In totaal is 31 ha nu (tijdelijk) in gebruik voor zaadteelt (tabel 2.2).

De ligging van glastuinbouw bedrijven in een concentratiegebied biedt voordelen voor de tuinders (samenwerking in ontwikkeling, bij elkaar 'afkijken' en positieve beïnvloeding). Samenwerking is er op het gebied van afzet, personeel en inkoop. De samenwerking vindt vooral plaats binnen de gebieden, en minder tussen de gebieden.



Afbeelding 2.2: Teelt top 10 Alton I & II





Afbeelding 2.3 Glasconcentratiegebied Alton I (rechts) en II (links) waarbij de kleuren de eigendomsverhouding weergeven en het gearceerde deel toekomstige uitbreiding.

## 2.3 Kwaliteiten Alton

Veel bedrijven in Alton zijn met de tijd meegegaan en hebben het bedrijf aan de huidige ontwikkelingen in de glastuinbouw aangepast. Uitbreiding met hogere kassen, warmtekrachtkoppelinginstallaties, warmte-uitwisseling tussen bedrijven en elektriciteit terugleveren aan het net zijn voorbeelden waar glastuinders in Alton en in de rest van Heerhugowaard zich reeds mee bezig houden. Tuinders in Alton zijn sterk lokaal en regionaal gebonden en het merendeel van de arbeidskrachten komt ook uit de nabije omgeving.

Als mindere kwaliteiten moeten de relatief kleine kavels en versnipperd eigendom worden benoemd (met name Alton I) en de beperkte onderlinge samenhang. In Alton I is bovendien beperkte uitbreidingsruimte. In het gebied staan er door de huidige economische omstandigheden een aantal bedrijven leeg en is een aantal bedrijven verhuurd met gebiedsvreemde functies (caravanstalling bijvoorbeeld). Door de huidige economische omstandigheden (veel leegstaande kavels, waardevermindering door de economische crisis) zijn de prijzen van de kavels in Alton wel weer aantrekkelijk voor uitbreiders of starters.

In het algemeen valt op dat Alton vooral bestaat uit solitaire bedrijfslocaties. Het ontbreekt daarbij aan samenhang en clustering doordat in een aantal gevallen bedrijven ingeklemd zitten tussen andere bebouwing waardoor uitbreidingsmogelijkheden beperkt zijn. Bestaande weg- en waterinfrastructuur vormen daarbij een barrière voor herinrichting van het gebied.

## 2.4 Toekomstbeeld glastuinbouw

Het aantal tuinders neemt landelijk af in de glastuinbouw; veelal door ontbreken van opvolging bij gepensioneerden en door de huidige economische omstandigheden. Er is wel sprake van schaalvergroting, zodat het areaal wel gelijk blijft. De toegenomen energie en gasprijzen geven een druk op kostprijs waardoor de winstgevendheid van een aantal bedrijven sterk is afgenomen. Daarnaast spelen de volgende zaken:

1. de toenemende concurrentie vanuit binnen – en buitenland;
2. de hoge kapitaalbehoefte voor grond, techniek en opstanden. Historische waardeestijging is achterhaald en eigen vermogen verdampt door lagere rendementen en grondwaardedaling. Banken zijn terughoudend met financiering (rendement te laag / risico te hoog). De vraag naar een lange termijn visie op de teelt (markt/afzetplan) en het gebied is noodzakelijk.
3. slechte prijsrealisatie door
  - a. beperkte grip op de markt (eindklant) en lange termijn afzet;
  - b. gebrek aan effectieve samenwerking (horizontaal & verticaal);
  - c. gebrek aan onderscheidend vermogen;
  - d. kennis die wegvloeit;
  - e. te veel productie/ kostprijs gedreven en te weinig marketing en consument centraal.

De glastuinbouwsector kenmerkt zich door een snelle schaalvergroting (bedrijven worden steeds groter). De glastuinbouw is landelijk gezien een sterke sector; economisch gezien doet de glastuinbouwsector het goed. De sector heeft begin deze eeuw een sterke groei doorgemaakt en daarmee onderscheidt de glastuinbouw zich van de andere agrarische sectoren.

De glastuinbouw zal de komende jaren te maken blijven houden met de gevolgen van de economische crisis. Op de korte termijn is de investeringsbereidheid laag, de financiële ruimte van ondernemers is beperkt. Deze situatie is dus ook risicovol voor geldverstrekkers.



Foto 2 Alton II

## 2.5 Toekomstbeeld Alton

Een flink deel van de glastuinbouwondernemingen is niet competitief genoeg en heeft het erg moeilijk. Twaalf bedrijven, met een gezamenlijk areaal van 10 hectare, zijn de afgelopen vijf jaar gestopt. Hierdoor zijn circa 60 arbeidsplaatsen verloren gegaan. Daarnaast zijn er twee bedrijven, met een gezamenlijk areaal van 9 hectare glas recent (2012) gestopt. Hierdoor zijn nog eens circa 35 arbeidsplaatsen verloren gegaan.

De vraag werpt zich op of glastuinbouwbedrijven in Heerhugowaard wel mee kunnen komen in bovengenoemde ontwikkelingen. Een aantal glastuinbouwbedrijven in Heerhugowaard is economisch gezien niet (meer) rendabel, verschillende tuinders zijn de afgelopen jaren al gestopt. De sterk gestegen energiekosten zijn een belangrijke oorzaak voor de economische omstandigheden waarin sommige glastelers verkeren; onvoldoende rendement in de teelt en waardevermindering van grond en opstallen. Deze bedrijven beschikken vaak niet over de financiële middelen om investeringen te doen om van het bedrijf een modern glastuinbouwbedrijf te maken. Daartegenover heeft een aantal bedrijven wel recent (> 2008) geïnvesteerd in modernisering, maar zijn vanwege hoge investeringskosten en terugvallende productopbrengsten gestopt. Een bijkomende vraag is of er wel voldoende uitbreidingsmogelijkheden zijn. Kleine kavels maar ook andere beperkende factoren als beperkte ontsluiting, waterstructuren et cetera kunnen hierbij een rol spelen.



Foto 3 Alton III



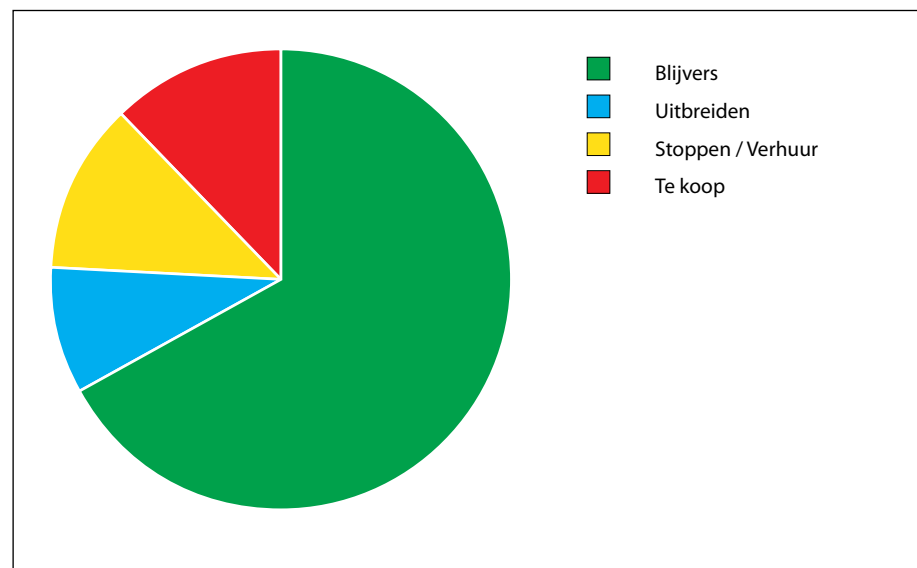
Ondernemers in Alton zijn gebaat bij een collectieve benadering in bijvoorbeeld vervoer, waterberging, toeleveranciers en dienstverlening. Ook op energiegebied zijn er verbeteringen denkbaar (CO<sub>2</sub> en warmtelevering). De potentie voor versterking is mogelijk in de productie (uitwisseling restwarmte, gietwater en productieruimtes) en in de afzet (bundeling, gezamenlijk marketing en verkoop van een gevarieerd assortiment aan sierteelt en mogelijk eigen (lokale) verkooppunten/kanalen). Samenwerking met de gevestigde veredelingsbedrijven (Bejo, Bakker, Tesselaar) biedt perspectief. o.a. op het gebied van koppeling internationale activiteiten, collectieve voorzieningen en tijdelijke productieruimte.

## 2.6 Potentieel tuinders

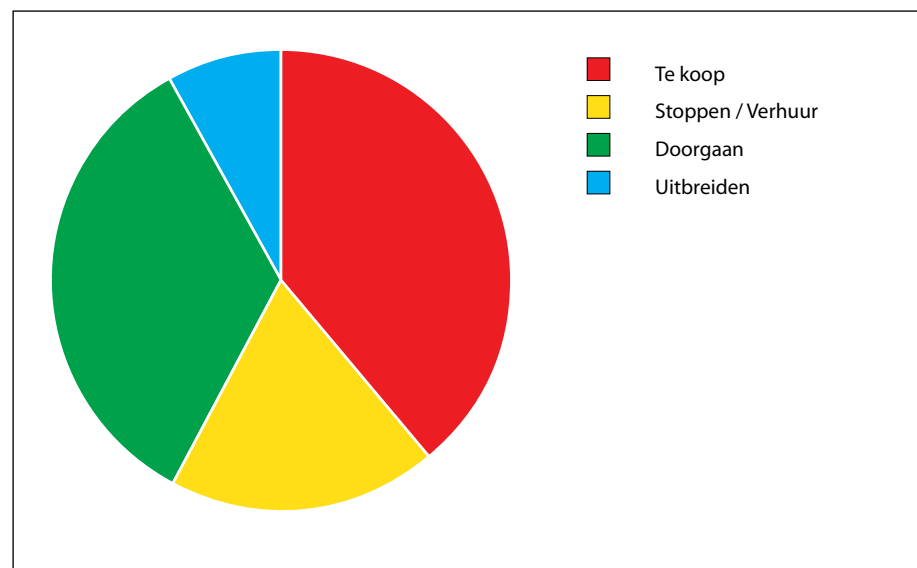
In onderstaande tabel is weergegeven hoe groot het potentieel aan blijvers en uitbreiders is, weergegeven in grondareaal en in glasareaal. Er zijn 6 bedrijven vanuit het buitengebied, die hebben aangegeven te willen uitbreiden, waarvan er 5 graag naar Alton zouden gaan (twee van deze bedrijven hebben al een positie in Alton). De grote belemmering op dit moment is de vertreklocatie; de sanering van het glas in het buitengebied, danwel geen nieuwe koper hebben voor de oude locatie (want beleidsmatig is het buitengebied 'op slot gezet'- er is geen uitbreiding mogelijk).

Tabel 2.3 Potentieel tuinders

	Blijvers		Uitbreiden		Verhuur		Stoppen		Totaal	
	Aantal	ha	Aantal	ha	Aantal	ha	Aantal	ha	Aantal	ha
Alton I	7	22	2	6	2	3	3	3	1	32
Alton II	11	42	1	2	5	9	5	10	22	63
't Kruis	6	16	0	0	3	9	3	10	12	36
Totaal	24	81	3	8	10	21	11	21	48	131



Afbeelding 2.4: Alton I & II gemeten in glasareaal



Afbeelding 2.4: Bedrijfsperspectief Alton gemeten in grondareaal

Alton kan op korte termijn voorzien (in oppervlakte, met grote kavels van 5 tot 9 ha) in de directe behoefte van de bedrijven die willen uitbreiden in Alton. Het totstandkomen van de verplaatsingen is afhankelijk van de mogelijkheden tot investeren (financiering), het ten gelde maken van de vertreklocatie (financiering) en de match van het prijsniveau tussen vraag en aanbod.

*Tabel 2.4 Uitbreidingsbehoefte in areaal glas*

Glasbehoefte	Casus 5 bedrijven buitengebied	Casus 6 bedrijven buitengebied	4 bedrijven Alton
Directe behoefte	19 ha	39 ha	
Uitbreidingsbehoefte	21 ha	26 ha	8 ha
Totale glasbehoefte op termijn	40 ha	65 ha	8 ha
Vertaald in grondbehoefte	45-50 ha	75-80 ha	9-10 ha

*Tabel 2.5 Uitbreidingsruimte in hectares*

Beschikbaar	Alton I	Alton II	Totaal
Direct te koop	9,5 ha	23 ha	
Bedrijven die willen stoppen/ verhuren	4,5 ha	8 ha	
Totaal beschikbaar op termijn	14 ha	31 ha	45 ha
Te saneren glasopstanden	6 ha	10 ha	16 ha

Op de langere termijn is de uitbreidingsbehoefte van de bedrijven groter dan de beschikbaarheid (ervan uitgaande dat binnen Alton uitbreidingswensen zijn). Met de huidige indeling en verkaveling ontstaat dan een probleem; de kavels die beschikbaar komen zijn (te) klein. Deze zijn slechts deels te clusteren, deels liggen de kavels versnipperd door het gebied, waardoor ze niet aantrekkelijk zijn om over te nemen. Daarbij zijn de glasopstanden van deze kavels deels verouderd, wat betekent dat deze gesaneerd moeten worden. Een uitzondering is het vollegrondstuinbouwbedrijf in de noordpunt van Alton I dat momenteel te koop staat. Het gaat om een bedrijf van circa 15 hectare, grotendeels onbebouwd.



## 2.7 Legitimatie Alton

Ondernemers in Alton hebben een sterke sociale binding met de regio (sterke sociale cohesie) die maakt dat ondernemers blijven en willen investeren in het gebied. De arbeidskrachten komen ook uit het gebied zelf, wat maakt dat Alton een belangrijke bijdrage levert aan de lokale en regionale economie. Alton is verder herkenbaar aan de nicheproducten (met name sierteelt) en levert vanuit deze niches een bijdrage aan de zaadveredeling.

# 3 Herstructurering Alton

Om Alton een toekomstbestendig en levensvatbaar glasconcentratiegebied te houden/maken, is er perspectief nodig voor ondernemers om in Alton te blijven, uit te breiden of zich te vestigen. Dat perspectief is enerzijds financieel gedreven (financiering voor investeringen danwel compensatie voor saneringslocaties), anderzijds gedreven door vestigingsvoorwaarden (beschikbare arbeidskrachten, voorzieningen in energie, infrastructuur en kavelgrootte- ruimtelijke structuur) en de meer beleidsmatige aspecten. Een ondernemer heeft ruimte nodig om te blijven ondernemen, binnen - uiteraard- de wettelijke kaders.

Vanuit ruimtelijke kwaliteit en een vitaal, economisch sterk gebied, zijn drie fysieke bewegingen nodig:

1. 'Opruimen' verouderd glas en geschikt maken kavels voor nieuw gebruik (Alton I en II).
2. Saneren verspreid glas buitengebied (verplaatsen naar glasconcentratiegebied).
3. Uitbreiding glas in concentratiegebied (Alton I en II).

Deze fysieke bewegingen zijn verder uitgewerkt in paragraaf 3.1. Vanuit ruimtelijke kwaliteit is het wenselijk om in de herstructurering ook het gebied Alton als geheel mee te nemen in inrichting en beeldkwaliteit.



Foto 4 gedateerde kassen in Alton I

De vestigingsvoorwaarden op Alton zijn niet optimaal. Om de vestigingsvoorwaarden te optimaliseren, zijn de volgende maatregelen nodig:

1. Op middellange en lange termijn hervakelen om ruimte te bieden aan verdere uitbreiding en beter in te spelen op de vraag van nu en de toekomst. Er worden grotere kavels gevraagd om de bedrijven beter in te kunnen richten en uit te breiden.
2. Droge en natte infrastructuur aanpassen aan ontwikkelingen.
3. Verduurzamen; energievoorzieningen om kostenreductie te realiseren (vraag en aanbod analyse).
4. Beschikbaarheid borgen van arbeidskrachten.

Naast deze zogenaamde 'hardere' aspecten, moet beleidsmatig ook duidelijk zijn wat mogelijkheden zijn en wat een ondernemer wel en niet kan en mag. Dat betekent dat het bovengemeentelijk beleid op orde moet zijn (consequent doorvoeren van provinciaal, regionaal naar lokaal beleid).

Door profilering van het gebied en het versterken van de samenhang, zal het gebied een aantrekkelijke werking krijgen. Door meer samen te werken en gezamenlijk te werken aan collectieve oplossingen kan toegevoegde waarde worden gecreëerd. Hierbij moet niet alleen binnen Alton zelf gekeken worden, maar ook naar de bestaande organisaties zoals bijvoorbeeld het ontwikkelingsbedrijf en STIVAS.

Autonoom zal er geen verandering komen. Er is een geïntegreerde aanpak nodig om daadwerkelijk een impuls te geven aan Alton. Een actieve rol vanuit de gevestigde en nieuwe bedrijven, overheden en derden is noodzakelijk om de randvoorwaarden te bepalen en invulling te geven aan de gewenste situatie (ontwikkelvisie). Van belang hierbij is bedrijven met toekomstperspectief en plannen te faciliteren.

De vestigingsvoorwaarden zijn nader uitgewerkt in paragraaf 3.1.

## 3.1 Vestigingsvoorwaarden

In Alton zijn de vestigingsvoorwaarden niet optimaal. Het gaat hierbij om de beschikbare middelen die een ondernemer nodig heeft of ter beschikking heeft bij de bedrijfsvoering in een gebied. Dit gaat over beschikbare (planologische) ruimte, infrastructuur (nat, droog, energie en in mindere mate ICT) en arbeidskrachten.

### 3.1.1 Verkaveling

De kavelstructuur op Alton is verouderd. Alton I kent kleine kavels, Alton II is moderner met wat meer grote kavels. De ontsluiting is niet voor alle kavels optimaal. De behoefte van ondernemers is om grotere kavels, en meer courante kavels (rechter van vorm) ter beschikking te hebben. Indien de kavelstructuur niet wordt aangepast, biedt Alton op de korte termijn ruimte aan de directe uitbreidingsbehoefte (zie tabel 2.4), op basis van het aantal gevraagde hectares en beschikbare kavels. Daarbij wordt vooral de vrijkomende ruimte ingevuld, maar die is versnipperd en daarmee niet aantrekkelijk voor ondernemers. De theoretisch beschikbare ruimte wordt dus in de praktijk niet als geschikt gezien en daarmee niet benut.

Bij een verdergaande groei en ontwikkeling is echter een toekomst gerichte ruimtelijke structuur nodig; met grotere kavels en een betere ontsluiting, zodat de kavels bedrijfseconomisch beter benut kunnen worden. Grotere kavels ontstaan meestal niet vanzelf. Door coördinatie te zetten op en inzicht te krijgen in de bewegingen en schuifruimte in het gebied, kunnen mogelijkheden voor verkaveling inzichtelijk worden gemaakt. Vervolgens moet ook fysiek geschoven gaan worden, dit vraagt om begeleiding en coördinatie.

Er liggen nu geen acute knelpunten in de natte en droge infrastructuur, maar de ontsluitingen en de voorzieningen zijn verouderd en zullen bij verkaveling moeten worden aangepast. Om inzicht te krijgen in de mogelijkheden bij herverkaveling van Alton, is een verbeelding gemaakt van een mogelijke inrichting van Alton na herverkaveling (zie bijlage 2). Opgemerkt moet worden dat deze verbeelding niet realistisch is binnen de huidige schuifruimte en kaders en puur dient als lonkend perspectief. Om tot een goede, gedragen inrichting van Alton te komen, zullen schetssessie samen met ondernemers en gemeente gemaakt moeten worden, zodat de wensen en behoeften goed afgestemd kunnen worden met de mogelijkheden.

### 3.1.2 Duurzaamheid

Vanuit de gesprekken met de betrokken tuinders en LTO is duidelijk naar voren gekomen dat ten aanzien van het onderwerp duurzaamheid in eerste instantie focus nodig is op energie en meer specifiek op betaalbare warmte en CO<sub>2</sub> voor de tuinbouwbedrijven. Dit is vooral ingegeven door de knellende economische situatie van veel bedrijven mede als gevolg van de hoge energiekosten. Energie is voor nagenoeg elk glastuinbouwbedrijf de grootste of op één na grootste kostenpost. Andere aspecten rond verduurzaming van glastuinbouw zijn onder andere water- en ruimtegebruik.

#### Warmte en CO<sub>2</sub>

De warmtevraag is per bedrijf sterk wisselend. Dit komt door de verschillen in glasoppervlaktes, teelten, teeltwijzen, etc. Ook de mogelijkheden voor verduurzaming van de energievoorziening verschillen per bedrijfstype. Mogelijkheden voor verduurzaming van de energievoorziening van belichte bedrijven zijn zeer beperkt omdat deze bedrijven voor de elektriciteitsvoorziening werken met een WarmtekrachtKoppeling (WKK). Deze WKK draait op aardgas en levert elektriciteit voor de belichting en warmte en CO<sub>2</sub> (als product bij het opwekken van electra). Tuinbouwbedrijven zonder belichting hebben meer mogelijkheden om te verduurzamen. De warmtebehoefte is bij deze bedrijven bijvoorbeeld in te vullen door inzet van een externe warmtebron.

Onderkend wordt dat een alternatieve CO<sub>2</sub>-voorziening een randvoorwaarde is voor verduurzaming van de energievoorziening. Immers in de huidige situatie is CO<sub>2</sub> beschikbaar van de ketel of WKK. Wanneer volledig overgegaan wordt naar externe warmtelevering of bijvoorbeeld geothermie zal er op een alternatieve wijze invulling moeten worden gegeven in de CO<sub>2</sub> vraag. Wellicht kan ook een centrale opslag ter plekke in Alton een oplossing bieden. Per schip zou de CO<sub>2</sub> in vloeibare vorm worden aangevoerd en kan de centrale opslag worden gevuld. Er is dan een lokaal leidingnet in Alton nodig voor distributie van CO<sub>2</sub>.

Vanuit een eerste inventarisatie naar de warmtevraag in Alton blijkt dat de warmtevraag welke extern kan worden ingevuld, in de huidige situatie bij 5 bedrijven (totaal ca. 16 hectare kas) vrij groot is (> 300.000m<sup>2</sup> a.e.) met een gezamenlijke vermogensvraag van ca. 3 MWth (basislast). De andere bedrijven hebben een kleinere warmtevraag welke extern kan worden ingevuld. Om een collectief warmtenet haalbaar te maken is een minimum omvang van warmtevraag benodigd. De huidige vermogensvraag (3 MWth) is hiervoor onvoldoende. Dit kan veranderen wanneer nieuwe energie-intensieve bedrijven zich zullen vestigen in Alton en er een mogelijkheid ontstaat om ook de belichte bedrijven te belevieren met warmte, wordt de extern in te vullen warmtevraag een stuk groter. Voldoende omvang (globaal > 15 MWth, vanaf 20 – 30 ha zwaar verwarmde kas) vergroot de kansen sterk voor het haalbaar maken van collectief (rest)warmtenet.

De mogelijkheden voor de levering van restwarmte kunnen worden vergroot als koppelingen kunnen worden gemaakt met een aantal andere ontwikkelingen in en rond Heerhugowaard. Mogelijke kansen doen kunnen zich voordoen met bijvoorbeeld WKK net Langedijk, WKK net HHW, Woningbouw 'de Draai' en Bedrijventerreinen 'de Vaandel' en De Zandhorst. Ook zijn er met het Hoogheemraadschap verkennende gesprekken over mogelijkheden voor restwarmtewinning uit afvalwater.

Naast restwarmte wordt aardwarmte genoemd als goede mogelijkheid voor verduurzaming van de energievoorziening. Aardwarmteprojecten geven in potentie veel warmteproductie (globaal 6 tot 20 MWth). Hierbij geldt ook dat deze projecten kapitaalintensief zijn (globaal 9 tot 15 milj. €). Één en ander heeft tot gevolg dat een aardwarmteproject haalbaar wordt vanaf een glasoppervlakte van ca 15ha met een grote warmtebehoefte.

De geologische verwachtingswaarde voor aardwarme in het gebied is goed. Dit biedt perspectief. Binnenkort start de eerste aardwarmteboring in Noord-Holland in Heemskerk. De technische ervaringen in dit project kunnen zeer bruikbaar zijn voor Alton en omgeving.

### CO<sub>2</sub>

Een randvoorwaarde voor verduurzaming van de energievoorziening op tuinbouwbedrijven is CO<sub>2</sub>. Het vinden van een alternatieve economisch haalbare invulling van de CO<sub>2</sub> vraag is een grote uitdaging.

Zoals aangegeven is een goede match tussen bron en afname essentieel bij warmtelevering. De kosten zitten vooral aan de voorkant. Dit geldt zowel bij aardwarmte als (rest)warmte. Het aangaan van een lange termijn verbintenis met de warmte-afnemer is vanuit de bronzijde geredeneerd nodig om zeker te zijn van voldoende inkomsten.

### 3.1.3 Beleid

Een ondernemer heeft duidelijkheid nodig in wat kan en mag. Het provinciaal beleid moet volgen op landelijk beleid, en gemeentelijk beleid moet volgen op provinciaal beleid. Alton is als glasconcentratiegebied gelegen in de gemeente Heerhugowaard. Het buitengebied met de solitaire glastuinbouwbedrijven, bevindt zich echter in verschillende gemeenten. Dat vraagt daarmee om een bovenlokale aanpak. Een aanpak in beleid en in het faciliteren van ondernemers die vanuit het buitengebied willen verplaatsen naar Alton, of willen stoppen.

Het provinciaal beleid is opgenomen in de Structuurvisie 2040. De onderliggende bestemmingsplannen worden getoetst aan de structuurvisie. Glastuinbouwbedrijven mogen uitbreiden in de glasconcentratiegebieden (Glasdriehoek Alton, grootslag, Agriport A7).

Voor de sanering van verspreid liggend glas (solitaire bedrijven buitengebied) kan de Ruimte voor Ruimte regeling worden ingezet. Deze Uitvoeringsregeling Ruimte voor Ruimte is gericht op verbetering van de ruimtelijke kwaliteit van het landelijk gebied, door bestemmingswijzigingen en sloop van storende of niet passende bebouwing in het landschap. Als tegenprestatie krijgt de aanvrager planologische medewerking voor nieuwbouw op een andere plek of op de saneringslocatie.

Gebleken is dat de Ruimte voor Ruimte regeling (te) verschillend wordt ingezet en als complex wordt ervaren. Onduidelijkheid en onwetendheid bij de ondernemers, maar ook bij betrokken overheden leidt tot het niet of te weinig inzetten van de regeling. De Ruimte voor Ruimte regeling wordt ingezet als compensatie voor het saneren van verspreid liggend glas. Uit de berekeningen (zie 3.2 herstructurering) blijkt dat voor de compensatie een groot aantal woningen nodig is. De woningen zullen niet (volledig) op de eigen kavels gebouwd kunnen worden, zodat ook rekening gehouden moet worden met kleine uitbreidingen van kernen. Dit kan niet worden opgelost binnen de gemeentegrenzen van een gebied, maar vraagt om een bovenlokale, regionale aanpak. De uitbreidingen zullen bovendien afgestemd moeten worden met de geplande woningbouwprogramma's van de betrokken gemeenten en ontwikkelaars.

### 3.1.4 Profilering

Alton heeft naast vestigingsvoorwaarden en ruimte, een duidelijk profiel nodig om ondernemers te blijven aantrekken en om onderscheidend te zijn van andere glastuinbouwgebieden. Alton kenmerkt zich door hoogwaardige niche producten, vooral sierteelt. Alton is altijd sterk geweest in de sierteeltproductie voor daglevering aan Aalsmeer en heeft daarmee de potentie in zich om bijvoorbeeld de sierteelt-proeftuin van Noord Holland Noord te worden.

Om goed vorm en uiting te geven aan de profilering, is het nodig om Alton (gezamenlijk) gericht te promoten en vermarkten. Slimme marketing om de herkenbaarheid van Alton (in samenwerking met elkaar) te vergroten door bijvoorbeeld "Kopen bij de tuinder" initiatieven.



### 3.1.5 Samenwerking & innovatie

Veel initiatieven die invulling moeten geven aan de agenda van Alton overstijgen het werkveld en de mogelijkheden van een individuele burger, ondernemer of organisatie. Samenwerking is daarom een noodzakelijke voorwaarde om de ambities waar te maken. Belangrijke criteria bij het smeden van de samenwerkingsverbanden zijn draagvlak, slagkracht en financiële middelen. De samenwerkingsverbanden kunnen tijdelijk of structureel zijn, klein of omvangrijk, formeel of officieus. Maar het vereist overzicht, contacten, verbindingskracht en gerichte inzet om ze tot stand te brengen.

In Alton is de Alton stichting actief. Deze stichting heeft echter een breder doel dan de herstructurering van Alton. De Alton stichting kan vanuit haar rol niet de impuls geven aan de herstructurering van Alton en aan de bevordering van samenwerking en innovatie die nodig is. Daarom is het noodzakelijk dat hiervoor een samenwerkingsverband voor Alton wordt opgericht en een gebiedscoördinator wordt aangesteld. Een die in staat is de coöperatieve gedachte in Alton weer terug te brengen en hierop te sturen. Een samenwerkingsverband en gebiedscoördinator voor Alton is een belangrijke impuls voor de versterking van de profilering van het gebied. Belangrijk hierbij is werken aan vertrouwen en een gezamenlijk belang. Aspecten die door een gebiedscoördinator en samenwerkingsverband opgenomen kunnen worden zijn coördinatie van schuifruimte, stimuleren van samenwerking in gebied en keten en op gebied van innovatie. Daarnaast kan een gebiedscoördinator en samenwerkingsverband een positieve bijdrage leveren aan de profilering van Alton (zie ook paragraaf 3.2.4).

De waarde van samenwerking kennen ondernemers als geen ander. Met leveranciers, strategische partners, kennissen en klanten buiten de eigen organisatie gaan zij samenwerkingsrelaties aan om het eigen belang van de onderneming te dienen. In het economisch domein is samenwerking een begrip waar alle bedrijven mee bekend zijn. Vanuit regionaal beleid wordt dit vaak gestimuleerd met clusterregelingen of clusterprojecten. Ze zijn gericht op samenwerking tussen verschillende bedrijven en kennisinstellingen rondom bijvoorbeeld prototypes. De focus ligt daarbij vaak op technologische innovatie door samenwerking op het gebied van onderzoek en ontwikkeling. Het is de harde kant van innovatie, waarin slechts een deel van de bedrijven participeert. Maar innovatie heeft ook een zachte kant, waarin een veel groter deel van het bedrijfsleven zich thuis voelt. Het is een vorm van innovatie waarbij samenwerking tussen ruimtelijke, economische en maatschappelijke organisaties bij uitstek past. Innovatie komt voor ondernemers vooral tot stand wanneer ook buiten het eigen domein samenwerkingsrelaties worden opgebouwd (strategische innovatie). In populaire termen: cross-overs. Samenwerking en innovatie leiden tot waardecreatie met nieuwe technieken, producten, diensten en concepten als antwoord op behoeften van deze tijd en de behoeften van de toekomst. Binnen bedrijven vertaalt zich deze waarde creatie in werkgelegenheid, omzet en rendement.

## 3.2 Herstructurering

In de structuurvisie van de provincie Noord Holland 2040 is Alton aangewezen als glasconcentratiegebied, met als doelstelling het integreren van verspreid glas in het cluster en het duurzaam doorgroeien van primaire productiebedrijven in de concentratiegebieden (Glasdriehoek). Het omliggende buitengebied moet uiteindelijk vrij komen van verspreid liggend glas. De Ruimte voor Ruimte regeling is een instrument om de ruimtelijk kwaliteit in het landelijk gebied op niveau te krijgen door het (vrijwillig) saneren van 'storende elementen' in het landschap.

Vanuit ruimtelijke kwaliteit en een vitaal, economisch sterk gebied, zijn drie fysieke 'bewegingen' nodig;

1. 'Opruimen' verouderd glas en geschikt maken kavels voor nieuw gebruik (Alton I en II).
2. Saneren verspreid glas buitengebied (stoppen of verplaatsen naar glasconcentratiegebied Alton).
3. Uitbreiding glas in concentratiegebied (Alton I en II).

Om deze beweging te realiseren zijn drie scenario's denkbaar.

1. Scenario 1: Bijna autonome ontwikkeling (niets doen behalve toetsen op beleid)
2. Scenario 2: Stimuleren vestigen ondernemers binnen Alton, sanering verspreid glas afhankelijk van ondernemers (door Ruimte voor Ruimte regeling).
3. Scenario 3: Stimuleren vestigen ondernemers binnen Alton. Stimuleren van de sanering van verspreid glas in het buitengebied (Ruimte voor Ruimte regeling).

Om inzichtelijk te maken wat de financiële consequenties of benodigde impulsen zijn, zijn een aantal rekenexercities gedaan voor het Alton gebied. De berekeningen zijn opgenomen in bijlage

1. Opgemerkt wordt dat de berekeningen een eerste globale verkenning zijn en dus als indicatief moeten worden beschouwd. De uitkomst van de berekeningen is sterk afhankelijk van gehanteerde uitgangspunten zoals waardering glas/opstallen, aantal woningen en grondprijzen. Om een preciezer beeld te krijgen, zal per ondernemer een businesscase opgesteld moeten worden, die inzicht geeft in de benodigde aantallen woningen voor verplaatsing en sanering.

### 3.2.1 Scenario 1

Scenario 1 gaat uit van een bijna autonome ontwikkeling. Door geen actieve stimulering te organiseren, bepalen de ondernemers het tempo van verplaatsing of uitbreiding. Voor Alton is dat een continuering van de huidige situatie, met (tijdelijke) verhuur, leegstand en verouderde kavels en kassen. Ondernemers willen wel uitbreiden of verplaatsen, maar zijn beperkt in hun financiële middelen en moeten een relatief groot risico nemen door het gat (in tijd) in de voorinvestering en het terugverdienkapitaal uit de Ruimte voor Ruimte regeling. De opbrengsten uit woningbouw zijn op korte termijn onzeker, zodat de ondernemer een relatief groot risico op zich neemt.

Bovendien blijven de inrichting en de vestigingsvoorwaarden gelijk aan de huidige situatie. Dat betekent dat er beperkte (geschikte) beschikbare ruimte is voor uitbreiding en dat een verbetering afhankelijk is van eventuele onderlinge uitruil tussen ondernemers. Voor een toekomst bestendig Alton zijn vestigingsvoorwaarden belangrijk in verduurzaming en bereikbaarheid. Bij een autonome ontwikkeling is verduurzaming afhankelijk van individuele initiatieven, terwijl juist met collectiviteit de randvoorwaarden voor verduurzaming ingevuld kunnen worden (afname van warmte/CO<sub>2</sub> bepaalt haalbare businesscase voor aanleg van warmtenet of CO<sub>2</sub> leiding). De huidige infrastructuur is verouderd en levert bij toenemende bezetting van de beschikbare kavels een knelpunt op.

Zes ondernemers hebben aangegeven te willen uitbreiden in Alton. Een aantal van deze ondernemers heeft al posities in Alton. Een paar van deze bedrijven zijn relatief groot met een hoge waarde op de saneringslocatie. De saneringslocatie krijgt een nieuwe functie, conform Ruimte voor Ruimte regeling; woningbouw. De ondernemers hebben voor de uitbreiding een ontwikkeltempo aangegeven voor de komende 4 tot 5 jaar (2013-2017).

Om deze 6 ondernemers te compenseren voor de verplaatsing, is de bouw van circa 130 tot 140 woningen nodig, waarvan er 30 tot 40 woningen op de saneringslocaties zelf ontwikkeld kunnen worden. De overige woningen moeten dan in een beperkte dorpsuitbreiding worden ontwikkeld. Dat betekent dat grond moet worden aangekocht om de woningen te kunnen ontwikkelen. De te ontwikkelen woningen zijn begroot in het midden en dure segment. Met deze woningaantallen, ontstaat voor de financiering (compensatie) van de saneringslocatie een tekort van 2,1 tot 4,4 miljoen euro (zie bijlage 1 voor berekeningen).

Als rekening gehouden wordt met een langere ontwikkelperiode (gefaseerd), wordt het bestaande glas langer geëxploiteerd, waarmee een lagere restwaarde overblijft. Daarnaast heeft de afzet van woningen wellicht meer kans van slagen als over een langere periode gerekend wordt. Het tekort op de Ruimte voor Ruimte regeling is bij deze fasering 1,6 tot 3,7 miljoen euro.

Om een sluitende begroting te krijgen, moet een nog groter aantal woningen worden gerealiseerd (60 tot 100 woningen op de saneringslocaties). Er is in dat geval geen sprake meer van kleinschalige woningbouw op saneringslocaties, maar van kleine dorpsuitbreidingen. Dit achten wij niet realistisch op korte termijn (2013-2017).

Het risico bij het ontwikkelen van woningen buiten de eigen kavels, is de verwerving van geschikte locaties. Bovendien ontstaat er zo een groter gat in tijd tussen de voorfinanciering (investering) en de opbrengsten.

### 3.2.2 Scenario 2

In het tweede scenario gaan we uit van een actieve stimulans richting ondernemers om in Alton te vestigen. Dat betekent dat de ruimte binnen Alton geschikt gemaakt moet worden voor uitbreiding van bestaande bedrijven en voor de nieuw binnen Alton te vestigen bedrijven. De huidige kavels zijn beperkt geschikt, ze zijn relatief klein en niet logisch ingedeeld of gepositioneerd ten opzichte van de ontsluitingen. Herverkaveling en sanering van verouderd glas is dus nodig om ruimte te bieden en vanuit uitbreidingsbehoefte perspectief te bieden. De kavels kunnen dan na sanering bouwrijp worden opgeleverd. Met een herverkaveling is ook een aanpassing van de huidige infrastructuur nodig (nat en droog). Naast de herverkaveling is het ook nodig dat de bedrijven en het gebied toekomst bestendig worden, door het beschikbaar maken/krijgen van energievoorzieningen (warmtenet en CO<sub>2</sub>).

De huidige situatie laat zien dat een aantal bedrijven in Alton hun posities niet verkocht krijgen. Ze kunnen dus niet weg, zijn soms feitelijk al gestopt, maar in een aantal gevallen zijn deze kavels verhuurd. Om ruimte te creëren voor uitbreiders en deze patstelling te doorbreken, kan een impuls worden gegeven door deze kavels op te nemen in een grondbank.

Een grondbank kan kavels aankopen tegen de executiewaarde, met een volledige afwaardering van het glas. De grond wordt vrijgemaakt van belemmeringen/opstallen en kavels kunnen waar mogelijk worden samengevoegd en herschikt. Er is gerekend met een relatief hoog rendement om het risico van de voorfinanciering te kunnen dragen. Uitgaande van een risico van drie jaar, is er dekking voor 4% financieringskosten per jaar. Uitgangspunt daarbij is dat de verworven posities maximaal 3 jaar in portefeuille zijn voordat ze vermarkt worden. In het mogelijke model grondbank (zie bijlage 1) is een risico plafond opgenomen van 3 miljoen euro. De grondbank heeft een beperkte hoeveelheid grond in voorraad (maximaal 15 hectare) en koopt pas nieuw aan als kavels verkocht worden.

Het voordeel hiervan is de mogelijkheid bieden voor kleine ondernemers om daadwerkelijk te stoppen en daarmee schaalvergroting te kunnen realiseren voor meer kapitaalcrachtige bedrijven. Door de optimalisatie van de kavels stijgt tevens de grondwaarde (marktconforme kavels).

Voor de compensatie van de verplaatsing van de 6 ondernemers (en sanering van de vertrekloactie), gelden dezelfde voorwaarden als in scenario 1.

Scenario 2 biedt op de middellange en lange termijn perspectief voor Alton, maar vraagt een actieve houding van ondernemers en gemeenten en vraagt tevens om een actieve benadering in de herverkaveling. Dit kan ingevuld worden door een gebiedscoördinator in te zetten. Naast de gebiedscoördinator zal een samenwerkingsverband opgezet moeten worden voor verduurzaming, en verdergaande herstructurering.

### 3.2.3 Scenario 3

In het derde scenario vindt zowel actieve stimulering plaats van vestiging binnen Alton, als het actief saneren van het verspreid glas in het buitengebied. Naast de maatregelen die nodig zijn om Alton geschikt te maken voor uitbreiding en vestiging (zie ook scenario 2), zijn maatregelen nodig om in het buitengebied de sanering van solitaire bedrijven te realiseren. Om het gehele buitengebied vrij te krijgen van solitaire bedrijven in de glastuinbouw, zouden circa 67 bedrijven verplaatst (uitgekocht) moeten worden. Hiervan zijn ongeveer 12 bedrijven in de bedrijvenconcentratie 't Kruis gelegen, of hebben een grote omvang. Als deze buiten beschouwing worden gelaten, resteren 55 bedrijven (104 ha). De verwachting is dat circa de helft van deze bedrijven zal stoppen de komende jaren. Het is de verwachting dat (een deel) van deze stoppers een beroep zal doen op de Ruimte voor Ruimte regeling. De totale omvang van deze verplaatsing is circa 50- 75 ha. Dat past niet in Alton. Voor deze verplaatsing moet dus invulling ofwel ruimte gezocht worden. Deze ruimte kan (deels) worden gevonden in de overige glasconcentratiegebieden (Grootslag en Agriport A7).

Naast de verplaatsing van de 6 ondernemers naar Alton, zullen in dit scenario ook de locaties van de overige ondernemers uit het buitengebied gesaneerd worden. Indien alle 55 bedrijven worden gesaneerd, dan zouden er totaal ruim 200 woningen in het buitengebied gebouwd moeten worden, bovenop de 140 woningen van de 6 ondernemers die nu concreet willen verplaatsen. De vraag is of de huidige markt dit kan dragen.

### Woningbouw

In de globale berekeningen van scenario 3, is een groot aantal woningen nodig om de sanering van de vertreklocatie te kunnen bekostigen. In de huidige woningmarkt en met het al aanwezige aanbod in de regio, zien wij een toename van een dorpsuitbreiding boven 100 woningen niet als realistisch. Er moeten serieuze bedenkingen worden geplaatst bij het aantal, in relatie tot de ontwikkeltijd en het afzetgebied.

Recent onderzoek naar vraag en aanbod van woningbouw<sup>2</sup>, heeft uitgewezen dat in de regio Alkmaar (en Heerhugowaard) een fors planoverschot in de woonmilieus kleinstedelijk en groen-kleinstedelijk is. Er is wel behoefte aan woningen in de woonmilieus 'dorps' en 'landelijk bereikbaar'.

Scenario 3 biedt perspectief op een toekomstbestendig Alton en zorgt voor een schoon en groen buitengebied. Als kanttekening moet worden geplaatst dat dit scenario een meer dan actieve houding van alle betrokken partijen vraagt. Gezien de huidige woningmarkt en het eerder genoemde knelpunt op vraag en aanbod, achten wij dit scenario op korte termijn niet realistisch.

### 3.2.4 Voorkeursscenario

Vanuit de overheden wordt het belang van het behoud van Alton onderkend. Alton levert een belangrijke bijdrage aan de economie en werkgelegenheid in Heerhugowaard en omliggende gemeenten. Vanuit ondernemers is de wens en behoefte voor behoud, versterking en verduurzaming van Alton nadrukkelijk uitgesproken. De (sociale) binding van de ondernemers met Alton is groot. Ondanks deze positieve instellingen, lukt het niet om de ondernemers binnen Alton te behouden, te laten uitbreiden of vestigen. Helaas houden een aantal randvoorwaardelijke aspecten zoals vestigingsvoorwaarden en financiering elkaar in de greep. Om deze impasse te doorbreken heeft scenario 2 in de basis de voorkeur. Dat betekent dat de ondernemers die nu willen uitbreiden, actief gestimuleerd moeten worden om ook daadwerkelijk naar Alton te komen. Deze actieve stimulans betreft het beleidsmatig faciliteren vanuit de omliggende gemeenten (eenduidig beleid op Ruimte voor Ruimte en bestemmingsplan). Tevens zal een start gemaakt moeten worden met de herverkaveling en verduurzaming. Dit vraagt om bestuurlijke consensus en een (boven)regionale aanpak, maar ook om een actieve houding van de ondernemers. In het kader van de uitbreiding en verplaatsing, zullen de individuele businesscases door de bedrijven opgesteld moeten worden, zodat inzichtelijk wordt op welke manier de verplaatsing, uitbreiding en sanering gerealiseerd kan worden.

<sup>2</sup>Onderzoek "Vraaggestuurd bouwen" – Companen, September 2012

### Ruimte voor Ruimte

De Ruimte voor Ruimte regeling is een middel om ondernemers in de gelegenheid te stellen hun bedrijfsverplaatsing en sanering van de vertreklocatie te financieren. De Ruimte voor Ruimte regeling wordt op dit moment niet eenduidig ingezet en toegepast. Oorzaak hiervan ligt bij de diversiteit in aanpak bij de verschillende gemeenten. Gemeenten zullen met elkaar tot een heldere eenduidige aanpak moeten komen, met een aanpak die bestuurlijk consensus heeft. Ondernemers zullen individueel hun businesscase moeten doorrekenen, om aan te geven hoeveel woningen er nodig zijn voor de sanering van de vertreklocatie.

Eenduidigheid in aanpak en uitvoering van beleid is cruciaal. Gemeenten hebben een verantwoordelijkheid om met elkaar het beleid af te stemmen en uit te dragen, conform provinciaal beleid (Structuurvisie). Een regionale aanpak is nodig, voor de Ruimte voor Ruimte regeling als regeling.

### Woningbouw

Vanwege de slechte huidige omstandigheden op de woningmarkt, is de verkoop van woningen onzeker. Bovendien is het aanbod groter dan de vraag (in Heerhugowaard en omliggende gemeenten). Woningbouw zal niet op korte termijn in een hoog tempo tot ontwikkeling komen. Er is nog veel ontwikkelvoorraad in Heerhugowaard en er staan vele woningen en kavels te koop in het buitengebied. In de cases is gerekend met een geleidelijke afzet van 15 tot 20 woningen per jaar, te starten in 2015.

De woningbouw zal niet (volledig) ingevuld kunnen worden in het huidige gebied. Een bovenlokale of -regionale aanpak is nodig om op een juiste manier vraag en aanbod op elkaar af te stemmen. In verkennende gesprekken met de gemeente Heerhugowaard en Alkmaar is dit bovenlokale belang ook onderkend.

### Financieel

In alle gevallen (scenario's) is een tekort aan (of gebrek aan beschikbaarheid van) financiële middelen, rekening houdend met een realistisch aantal te ontwikkelen woningen. Daarnaast ligt er bij de individuele ondernemers een relatief groot risico bij verplaatsing; de Ruimte voor Ruimte regeling biedt een financieel kader, maar de voorinvestering, door grondverwerving en herontwikkeling, is groot in relatie tot de onzekerheid over wanneer opbrengsten verwacht kunnen worden. Voorfinanciering of een garantiefonds biedt hier mogelijk een oplossing.

Ook in het kader van verkaveling moet gekeken worden naar de benodigde financiën. Om schuifruimte op gang te brengen en de sanering van verouderd glas binnen Alton te realiseren, moet een beweging op gang worden gebracht. Een grondbank kan hierin een goede oplossing zijn, waarbij nadrukkelijk moet worden gekeken naar het budgetplafond.

Qua risico deling kan gedacht worden aan een grondbank, garantiefonds of voorfinanciering (revolventend fonds). Hierbij zijn de factor tijd, gezamenlijk belang en gedeelde verantwoordelijkheid bepalend. Voor het 'vullen' van het fonds kunnen verschillende partijen aan zet zijn, afhankelijk van mogelijkheden en (gedeeld) belang.

### Organisatie

Voor de uitvoering van het proces van herstructurering is samenwerking en organiserend vermogen nodig om te komen tot een integrale aanpak. Deelname van publieke en private partijen hierin is een vereiste (o.a. provincie, gemeenten, LTO, STIVAS, Alton stichting als ook de banken).

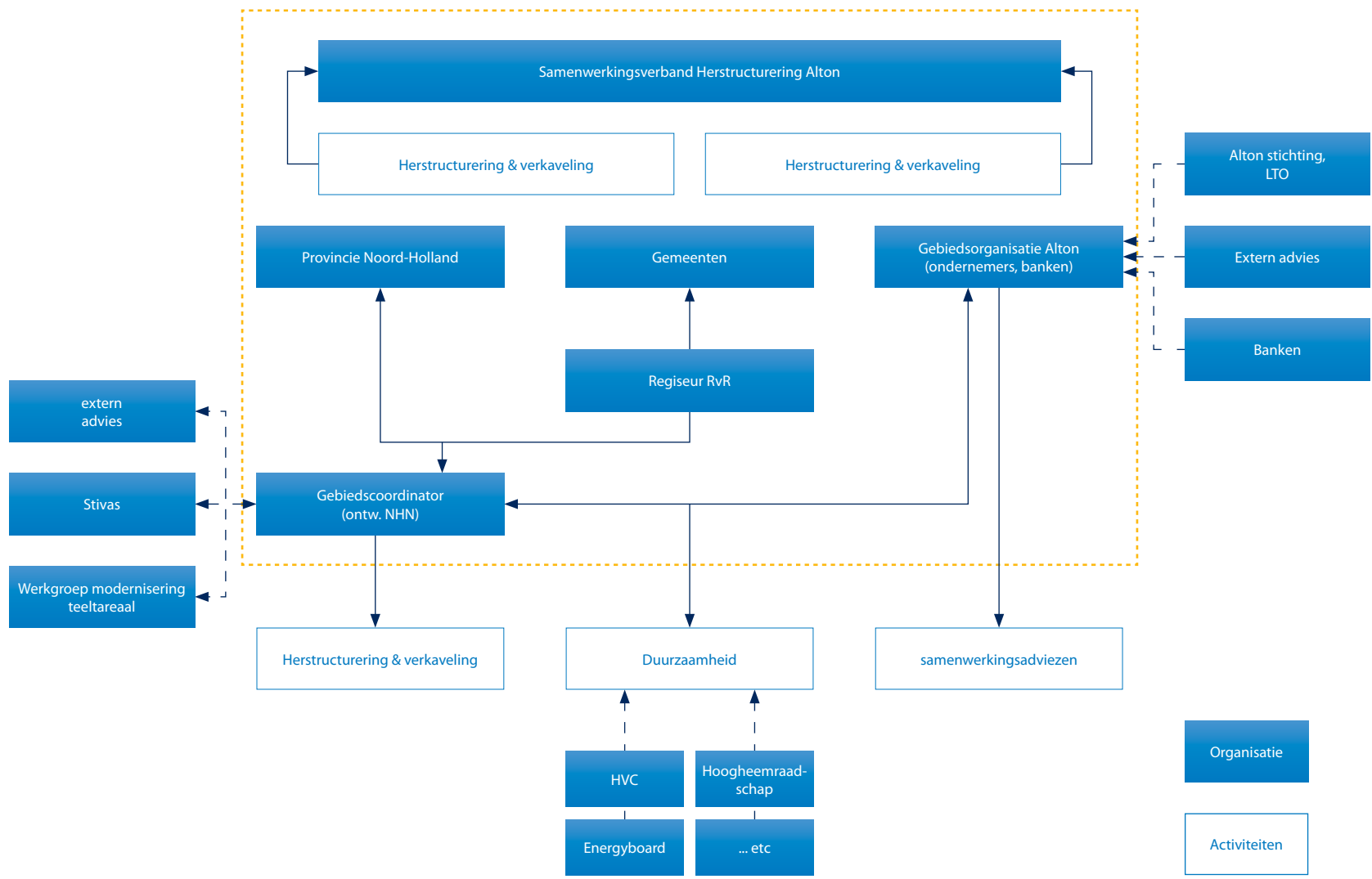
Voor de herverkaveling van Alton, het faciliteren van de bedrijven uit het buitengebied en het inzetten van de Ruimte voor Ruimte regeling als kostendrager. Gezien de kennis en kunde bij het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord en de actieve rol in het voortraject, is het ontwikkelingsbedrijf bereid gevonden om de rol van gebiedscoördinator op zich te nemen. De verkenningen naar verduurzaming, worden momenteel gedaan door LTO, HVC en betrokken gemeenten. Het organisatie-model is weergegeven in onderstaande figuur.

### Organisatiemodel herstructurering Alton

In het samenwerkingsverband Herstructurering Alton nemen zowel private partijen, als publieke partijen deel.

Vanuit de gemeente Heerhugowaard wordt een regisseur voor het RO en EZ beleid aangewezen. Deze regisseur draagt zorg voor een bovengemeentelijke aanpak in het Ruimte voor Ruimte beleid en de eenduidigheid in beleid. Deze regisseur stemt dus af met de beleidsambtenaren EZ en RO. De gebiedscoördinator wordt vanuit de publieke kant beschikbaar gesteld. De gebiedscoördinator heeft primair tot taak om de wensen en belangen vanuit de ondernemers in beeld te brengen en houden, zodat de mogelijkheden voor herverkaveling tijdig worden gezien en daarop actie kan worden genomen (gebiedsbemiddelaar). De daadwerkelijke verkaveling kan door bijvoorbeeld Stivas worden begeleid.

De private partijen, met ook organisaties als de Alton stichting, LTO en bijvoorbeeld banken, zijn primair verantwoordelijk voor samenwerking op het gebied van innovaties en arbeidskrachten. Bij zowel de publieke als de private kant ligt een verantwoordelijkheid om met elkaar de mogelijkheden voor verduurzaming te verkennen.



# 4 Advies

Om de herstructurering van Alton een positieve impuls te geven en daarmee een duurzaam, toekomst bestendig glastuinbouw concentratiegebied, moet een balans bestaan tussen financiële, procesmatige en planologische stimuleringsinstrumenten, welke flexibel ingezet kunnen worden en maatwerkoplossingen mogelijk maken. Het initiatief en de actieve houding moet primair vanuit de ondernemers komen, waarbij de gemeenten stimulerend en faciliterend moeten werken. De herstructurering van Alton kan een positieve impuls krijgen als onderstaande voorwaarden worden ingevuld:

1. Het gebied heeft ondernemers nodig die daadwerkelijk in beweging komen en in staat zijn om de beweging te maken (financieel daadkrachtig). De intentie en wil is er vanuit de ondernemers. Businesscases vanuit de ondernemers zijn nodig om een realistisch beeld van (on)mogelijkheden te krijgen. Op deze manier wordt ook (financieel) duidelijk waar knelpunten liggen.
2. Uit recente inventarisaties is bekend welke ondernemers willen uitbreiden en verplaatsen. Het is nodig om dit beeld actueel te houden en duidelijk te hebben waar de individuele plannen op (dreigen te) stranden en welke doorgaan.
3. Ondernemers moeten voorinvesteren en moeten daarmee relatief veel risico nemen. Een garantiefonds voor de sanering van de vertreklocatie, met bijbehorende compensatie uit woningbouw, biedt mogelijk een oplossing. Nagedacht moet worden over de financiële structuur waarbinnen risico's kunnen worden ingeperkt. Een oplossing voor de huidige risico's en problematiek in voorfinanciering is nodig om een beweging te krijgen in het gebied.
4. Om de Ruimte voor Ruimte regeling goed te kunnen benutten, is bovenlokale afstemming nodig tussen de gemeenten. Inzicht in vraag en aanbod van woningbouw en afstemming in prioritering om duidelijkheid te kunnen geven over haalbaarheid van plannen in relatie tot woningtype en tijd.
5. Alton zal in de toekomst een nieuwe, aangepaste ruimtelijke structuur moeten krijgen, met bedrijfsseconomisch courante kavels. Herverkaveling is hiertoe een goed middel.
6. Om de herverkaveling in Alton op gang te brengen, biedt een grondbank model mogelijk een oplossing om schuifruimte te creëren. Deze optie moet verder worden uitgewerkt.
7. De vestigingsvoorwaarden op orde! Natte en droge infrastructuur moeten aansluiten op de hernieuwde kavelstructuur en ruimte bieden voor de logistieke bewegingen die nodig zijn om het gebied te ontsluiten en voeden. Samenspel is daarbij nodig tussen ondernemers en gemeente in de uitwerking van de gewenste aanpassingen.
8. Qua vestigingsvoorwaarden is verduurzaming een belangrijke voorwaarde, voor de beschikbaarheid van voorzieningen als warmte en CO<sub>2</sub>, maar bovenal ook als kostenreductie in de kostprijs. De mogelijkheden voor verduurzaming moeten verder worden uitgewerkt in een concrete business case.
9. Samenwerken in gebied en bedrijf, en tussen ondernemer en overheid. De situatie is te complex voor de huidige organisatie. Er is behoefte aan een gebiedscoördinator, die zich beweegt tussen de verschillende ondernemers en de overheid. Om de verschillende partijen te laten samenwerken en de verschillende belangen inzichtelijk te houden, is een gebiedsorganisatie nodig, waarin de verschillende partijen een duidelijke rol hebben.
10. Voor de uitvoering van energie systemen is aanhaking van investeerders van belang. Voor de financiering kan in de planstudiefase aansluiting worden gezocht bij subsidies (EFRO, SDE+, ..).

## 4.1 Vervolgstappen

Om bovengenoemde voorwaarden verder in te kunnen vullen, adviseren wij onderstaande stappen te nemen.

1. Het opstellen van concrete business cases door en voor de ondernemers die aangegeven hebben te willen vestigen of uitbreiden in Alton. De belemmeringen en (financiële) knelpunten moeten naast de mogelijkheden worden gelegd, zodat duidelijk wordt waar een gat zit in financiering of uitwerking.
2. Het oprichten van een samenwerkingsverband, bestaande uit publieke en private deelnemers. Daarbij is initiatief en samenwerking vanuit de ondernemers een belangrijke voorwaarde. Vanuit de provincie en de gemeente Heerhugowaard wordt een sturende en coördinerende rol verwacht. De overige betrokken gemeenten zijn vooral faciliterend. Het organisatiemodel kan hierbij een aanzet zijn, om verdere uitwerkingen vorm te geven.
3. Grondbank model voor herverkaveling of garantiefonds voor saneringslocaties verder uitwerken en mogelijke investeerders en financiers benaderen. Er moet sprake zijn van een revolverend fonds; geld dat wordt ingelegd moet ook weer terugverdiend worden. Mogelijkheden en consequenties verder uitwerken. Hierbij ook de banken betrekken die een belang hebben bij een toekomst bestendig Alton. De uitwerking van de financiële mogelijkheden moet verder worden ingevuld vanuit de gebiedsorganisatie.
4. Een gebiedscoördinator om invulling te geven aan herverkaveling en de oprichting van een grondbank en/of garantiefonds verder te verkennen. De gebiedscoördinator is in staat om de belangen van de verschillende partijen bij elkaar te brengen en op deze wijze een positieve impuls te geven aan samenwerking. De gebiedscoördinator heeft en houdt beeld van de individuele plannen van de ondernemers. Het ontwikkelingsbedrijf Noord Holland Noord heeft toegezegd de gebiedscoördinator te leveren. De exacte invulling van de taken en verantwoordelijkheden moeten verder worden uitgewerkt.
5. De geschetste opties voor verduurzaming (restwarmte van HVC, aardwarmte in combinatie met alternatieve CO<sub>2</sub> voorziening) (globaal) verder verkennen op haalbaarheid. Hierbij gaat het onder andere om de warmte- en CO<sub>2</sub> vraag in de huidige situatie alsook de maximale vraag in de toekomst bij een volgebouwd Alton. Door gebieden samen te brengen en een gecombineerde vraag- aanbod markt te organiseren, wordt een warmtenet mogelijk rendabel. De mogelijkheden nu en in de toekomst voor verduurzaming inzichtelijk hebben. LTO verkent met betrokken partijen en gemeenten de mogelijkheden. Partijen die hierin een rol kunnen spelen zijn Energyboard, HVC, Hoogheemraadschap Hollands Noorderkwartier.
6. Inzichtelijk maken welke aanpassingen gewenst zijn aan de natte en droge infrastructuur ten aanzien van gewenste kavelstructuren en toekomstige invulling. Deze aanpassingen worden kenbaar door de mogelijkheden van verkaveling in beeld te hebben en de vervoersstromen vanuit de ondernemers duidelijk te hebben.
7. Voor de verdere uitwerking van energiesystemen aansluiting zoeken bij een investeerder of energiebedrijf.
8. Bovenlokaal afstemming door en met de betrokken gemeenten organiseren, om beleidsmatige afstemming te hebben en een duidelijke lijn uit te kunnen zetten. Daarnaast bovenlokaal afstemming organiseren om een antwoord te kunnen bieden op de vraag- en aanbod problematiek van de woningbouwopgave. Is bovenlokale verevening een reële optie? De gemeente Heerhugowaard heeft de regie in de bovenlokale afstemming op zich genomen en neemt daarmee het voortouw in het verbinden van de betrokken gemeenten.
9. Alton is als pilotproject opgenomen in het landelijke onderzoek "modernisering duurzaam teelt-areaal". Daarop aansluiten. Door deel te nemen in het landelijke onderzoek, worden ervaringen van elders gedeeld en kan daar op ingespeeld worden. Zo hoeft het wiel niet opnieuw uitgevonden te worden. Het landelijke onderzoek werkt aan instrumenten om herstructurering beter vorm te geven. Mogelijk dat Alton kan worden ingezet als pilot project.

Voor Alton adviseren wij het uitrollen van het voorkeursscenario, met een quick win of vliegwiel effect door ondernemers vanuit het buitengebied naar Alton te halen. Concrete businesscases (laten) maken. Actief posities geschikt gaan maken door herverkaveling en de sanering van de vertreklocaties te faciliteren. Met elke uitbreiding of nieuwe vestiging, een herijking doen van de situatie en business case. Gemeenten samenbrengen in een bovenlokale aanpak en inzet en een gebiedsorganisatie inzetten om nieuwe ondernemers te ondersteunen met een businesscase en zo daadwerkelijk de beweging op gang te brengen en houden.

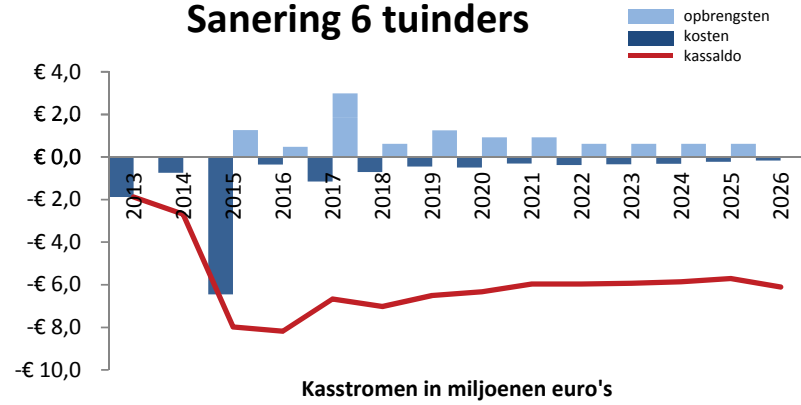
# Bijlage 1 Waardeberekeningen Ruimte voor Ruimte

Alton varianten Ruimte voor Ruimte	opgave 6 tuinders		6 tuinders uitstel vertrek		opgave 5 tuinders		5 tuinders uitstel vertrek	
Saneringslocaties tuinders	ha	st	ha	st	ha	st	ha	st
oppervlakte grondgebied tuinders	37,5		37,5		25,5		25,5	
waarvan woonbestemming	4,0	40	4,0	40	3,0	29	3,0	29
waarvan agrarisch herbestemmen	33,5		33,5		22,5		22,5	
oppervlakte te saneren glas	28,0		28,0		16,0		16,0	
uitbreidingslocaties dorpsontwikkeling elders	4,0	97	4,0	97	4,0	97	4,0	97
Totaal locaties								
sanering glas	28,0		28,0		16,0		16,0	
Woonbestemming	8,0	137	8,0	137	7,0	126	7,0	126
saldo toename open gebied	20,0		20,0		9,0		9,0	
Financieel saneringslocaties	in mln	per m2	in mln	per m2	in mln	per m2	in mln	per m2
Kosten te saneren glas	€ 9,6		€ 9,6		€ 6,1		€ 6,1	0
Sanering Glas		€ 29		€ 29		€ 33		€ 33
Restwaarde glas		€ 5-	glas afgeschreven	€ -		€ 5-	glas afgeschreven	€ -
Afwaardering gronden glastuinbouw		€ 10		€ 10		€ 10		€ 10
Toename waarde woning		€ 180.000-		€ 180.000-		€ 180.000-		€ 180.000-
Kosten woonbestemming	€ 2,1		€ 2,1		€ 1,4		€ 1,4	
Verwerving		€ 15		€ 15		€ 15		€ 15
Bouwrijp maken		€ 9		€ 9		€ 9		€ 9
Woonrijp maken		€ 12		€ 12		€ 12		€ 12
Overige		€ 16		€ 16		€ 12		€ 12
Opbrengsten woonbestemming	€ 4,7		€ 4,7		€ 3,5		€ 3,5	
Kavelprijs (800 m2)		€ 150		€ 150		€ 150		€ 150
Saldo opbrengsten minus kosten	€ 6,9-		€ 7,0-		€ 4,1-		€ 4,1-	
Afschrijving en Rente-effect contant maken	€ 1,4		€ 2,1		€ 0,8		€ 1,3	
Totaal Saldo netto contant saneringslocaties	€ 5,5-		€ 4,9-		€ 3,3-		€ 2,8-	

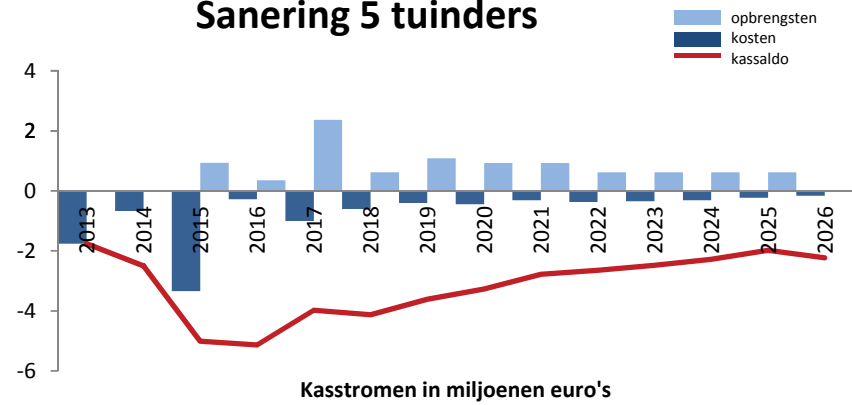


<b>Financieel dorpsuitbreiding</b>					
Kosten woonbestemming	€ 2,8		€ 2,8		€ 2,8
Verwerving		€ 5		€ 5	€ 5
Bouwrijp maken		€ 16		€ 16	€ 16
Woonrijp maken		€ 23		€ 23	€ 23
Overige		€ 25		€ 25	€ 25
Bijdrage aan Ruimte voor Ruimte	€ 1,4		€ 1,4		€ 1,4
Opbrengsten woonbestemming	€ 6,2		€ 6,2		€ 6,2
Kavelprijs ( 160 en 400 m2)		€ 250		€ 250	€ 250
Saldo opbrengsten minus kosten	€ 2,0		€ 2,0		€ 2,0
Rente-effect contant maken	€ 1,2-		€ 1,2-		€ 1,2-
Totaal Saldo netto contant dorpsuitbreiding	€ 0,8		€ 0,8		€ 0,8
<b>Ruimte voor Ruimte</b>					
Saldo saneringslocaties	€ 5,5-		€ 4,9-		€ 2,8-
Bijdrage uit dorpsuitbreiding (contant)	€ 1,1		€ 1,1		€ 1,1
Resultaat op Ruimte voor Ruimte	€ 4,4-		€ 3,8-		€ 1,7-

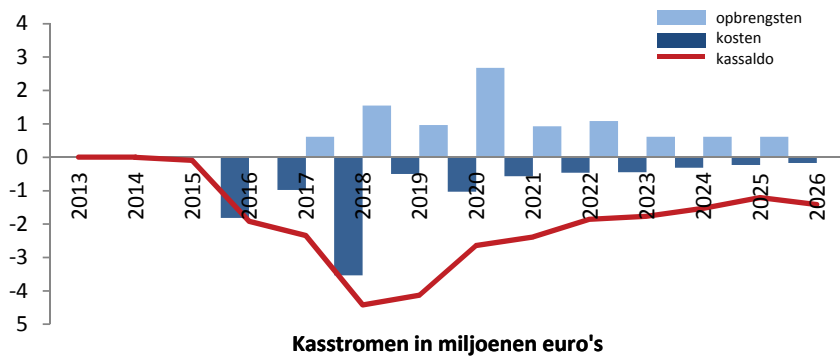
### Sanering 6 tuinders



### Sanering 5 tuinders

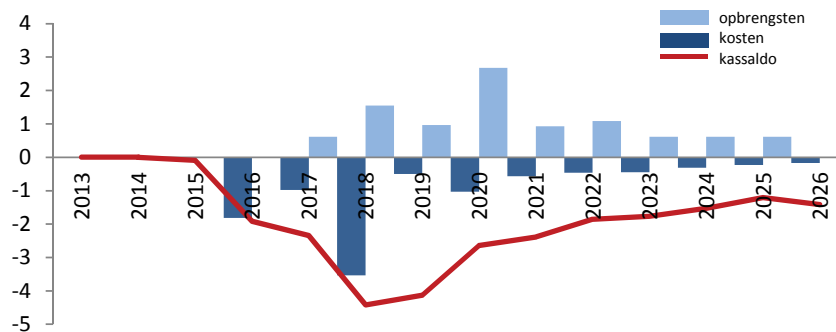


### Sanering 5 tuinders, uitstel vertrek



Kasstroom in miljoenen euro's

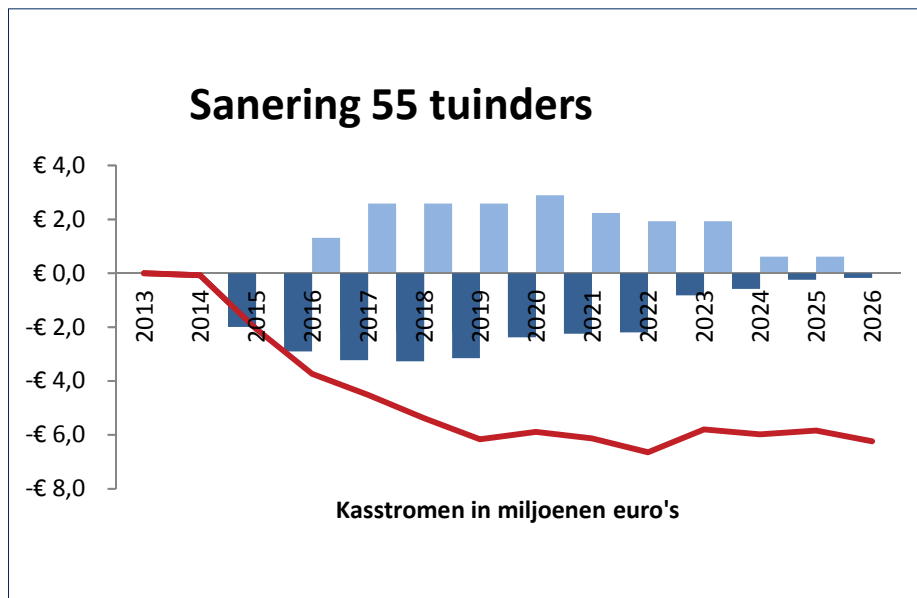
### Sanering 5 tuinders, uitstel vertrek



Kasstroom in miljoenen euro's

verspreid glas regio HHW	Alton	55
<b>Saneringslocaties tuinders</b>	<b>ha</b>	<b>st</b>
oppervlakte grondgebied tuinders	115,8	
waarvan woonbestemming	11,0	109
waarvan agrarisch herbestemmen	104,8	
oppervlakte te saneren glas	75,3	
uitbreidingslocaties dorpsontwikkeling elders	4,0	97
Totaal locaties		
sanering glas	75,3	
Woonbestemming	15,0	206
saldo toename open gebied	60,3	
<b>Financieel saneringslocaties</b>	<b>in mln</b>	<b>per m2</b>
Kosten te saneren glas	€ 17,9	
Sanering Glas		€ 20
Restwaarde glas		€ -
Afwardering gronden glastuinbouw		€ 10
Toename waarde woning		€ 150.000-
Kosten woonbestemming	€ 5,4	
Verwerving		€ 15
Bouwrijp maken		€ 9
Woonrijp maken		€ 12
Overige		€ 13
Opbrengsten woonbestemming	€ 13,1	
Kavelprijs		€ 150
Saldo opbrengsten minus kosten	€ 10,2-	
Afschrijving en Rente-effect contant maken	€ 4,6	

<b>Totaal Saldo netto contant saneringslocaties</b>	<b>€ 5,6-</b>
Financieel dorpsuitbreiding	
Kosten woonbestemming	€ 2,8
Verwerving	€ 5
Bouwrijp maken	€ 16
Woonrijp maken	€ 23
Overige	€ 25
Bijdrage aan Ruimte voor Ruimte	€ 1,4
Opbrengsten woonbestemming	€ 6,2
Kavelprijs	€ 250
Saldo opbrengsten minus kosten	€ 2,0
Rente-effect contant maken	€ 1,2-
<b>Totaal Saldo netto contant dorpsuitbreiding</b>	<b>€ 0,8</b>
<b>Ruimte voor Ruimte</b>	
Saldo saneringslocaties	€ 5,6-
Bijdrage uit dorpsuitbreiding (contant)	€ 1,1
<b>Resultaat op Ruimte voor Ruimte</b>	<b>€ 4,5-</b>



55 bedrijven in het buitengebieduitgezonderd 't Kruis en 1 grote chrysantenkweker met 18 ha glas.

In deze opstelling is gerekend met 2 woningen per tuinder op eigen grond als elke tuinder 2 woningen kan ontwikkelen, dan wordt het toegevoegde woningareaal 109 + 97 zorgelijk groot. Dit geeft vraagtekens bij afzet en prijsvorming. Per woning per tuinder bedraagt het verschil op resultaat RvR ca. 3,5 miljoen.

Er is uitgegaan van een waardestijging van te handhaven woningen van bedrijfswoning naar burgerwoning. Deze waardestijging is echter alleen reëel als door de gemeente hierop beleid wordt gevoerd en ook wordt gehandhaafd. Een toename van nieuwbouw heeft ook invloed op de prijs van bestaande woningen.

In deze opstelling is gerekend met een actieve saneringsperiode van 10 jaar. Gezien de golf aan woningen die nodig is om er enigszins financieel acceptabel uit te komen zou je dit over een veel langere periode moeten spreiden.

Van grote invloed op het resultaat van de berekening zijn de waardering van het glas en de omzetting van een bedrijfswoning naar een burgerwoning. De uitkomst is dan ook slechts indicatief. Voor een meer gedegen berekening is nodig een indicatieve taxatie van glasopstanden en woningen, en meer inzicht in (handhaving van) het beleid op bedrijfswoningen in het buitengebied.

## Mogelijk model Grondbank

Model grondbank		
	per m2	
inkoop kavels tegen executiewaarde		
marktwaaarde grond	15	
marktwaaarde kassen	0	
inkoop executiewaarde	80%	12
bijkomende kosten aankoop		1
kosten hrinrichting kavel		2
kosten saneren glas		3
totaal kosten verkoopklaar kavel		18
rendement op investering	10%	2
Verkoopwaarde grond		20
Maximaal in voorraad	15 ha	
Maximale investering		€ 3.000.000

### Uitgangspunt:

- Kavels die boven de 5 ha zitten komen niet in aanmerking; die moeten op zichzelf voldoende marktpotentie hebben.
- Inkoop van kavels die op de markt niet verkocht worden koopt de grondbank aan tegen executiewaarde.
- Glas wordt niet meer gewaardeerd. Indien glasopstanden nog een waarde hebben koopt de grondbank die niet aan
- Grond wordt vrijgemaakt van belemmeringen.
- Kavels worden waar mogelijk samengevoegd en heringericht.
- Door kavelgroottes te optimaliseren stijgt de grondwaarde.
- Bijkomende kosten beperken: constructie overdrachtsbelasting/BTW.

### Winst:

- Vergroten mogelijkheid te stoppen voor kleine ondernemers.
- Schaalvergroting trekt meer krachtige bedrijven aan.

### Risico:

- (asbest)verontreiniging.
- Financiële draagkracht/bereidheid tot afwaarderen bezit vertrekkende tuinders.
- De grondbank krijgt onvoldoende grip op het gebied om de schaalvergroting te realiseren.
- Gronden blijven te lang bij de grondbank voor ze weer verkocht worden.

Een grondbank kan pas functioneren als er gezonde handel is.

Het rendement is hoog ingestoken omdat het voldoende moet zijn om het risico van voorfinanciering te dragen.

Als we uitgaan van een risico van 3 jaar, dan is er dekking voor 4% financieringskosten per jaar.

Het rekenvoorbeeld toont aan dat er financieel gezien een haalbare businesscase zou moeten zijn.

Waarom zouden banken als intermediair kunnen optreden

Grondposities uit faillissement zijn al afgewaardeerd.

Het is niet verstandig als een overheid de risicopositie van banken overneemt

De overheid zou de banken wel kunnen helpen door:

- Vraag te stimuleren uit RvR.
- Transactiekosten te beperken.

Wat zou de banken verleiden om meer risicopositie te nemen?

Risico afdekken door onrendabele top te dekken (rente tussen transacties).

Op zoekopdracht laten werken als een ondernemer wil saneren ikv RvR (makelaar).

## Herstructureringsbehoefte Alton I en II

Glasbehoefte bedrijven buitengebied	variant 5 bedrijven	variant 6 bedrijven
directe behoefte	19 ha	39 ha
uitbreidingsbehoefte	21 ha	26 ha
Totale glasbehoefte op termijn	40 ha	65 ha
Vertaald in grondbehoefte	45-50 ha	75-80 ha

Glasbehoefte uitbreiding bedrijven Alton	vooralsnog 4 bedrijven
uitbreidingsbehoefte	8 ha
Vertaald in grondbehoefte	9-10 ha

Beschikbaar	in Alton II	in Alton I	Totaal
direct te koop	23 ha	9,5 ha	
bedrijven die willen stoppen/verhuren	8 ha	4,5 ha	
Totaal grond beschikbaar op termijn	31 ha	14 ha	45 ha
Te saneren glasopstanden	10 ha	6 ha	16 ha

Conclusie:

Voor 1e aanzet verplaatsing is er ruim voldoende aanbod, voornamelijk van grote kavels (5-9 ha).

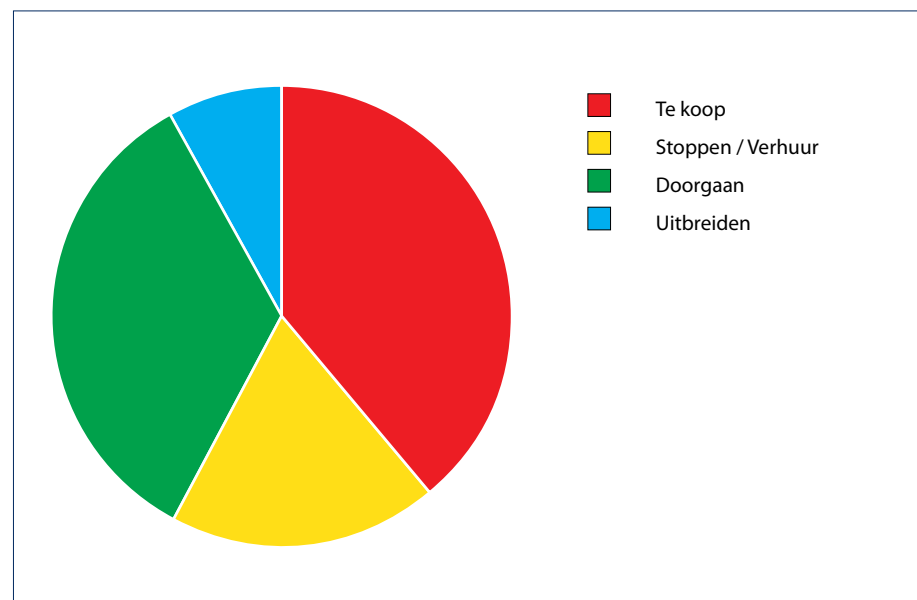
Het tot stand komen is afhankelijk van:

- Mogelijkheid tot investeren.
- Te gelde maken saneringslocatie.
- Match prijsnivo vraag en aanbod.

De uitbreidingsbehoefte van bedrijven is groter dan de beschikbaarheid op termijn, in aanmerking nemend dat er binnen Alton ook uitbreidingswensen zijn.

De problematiek die gaat spelen:

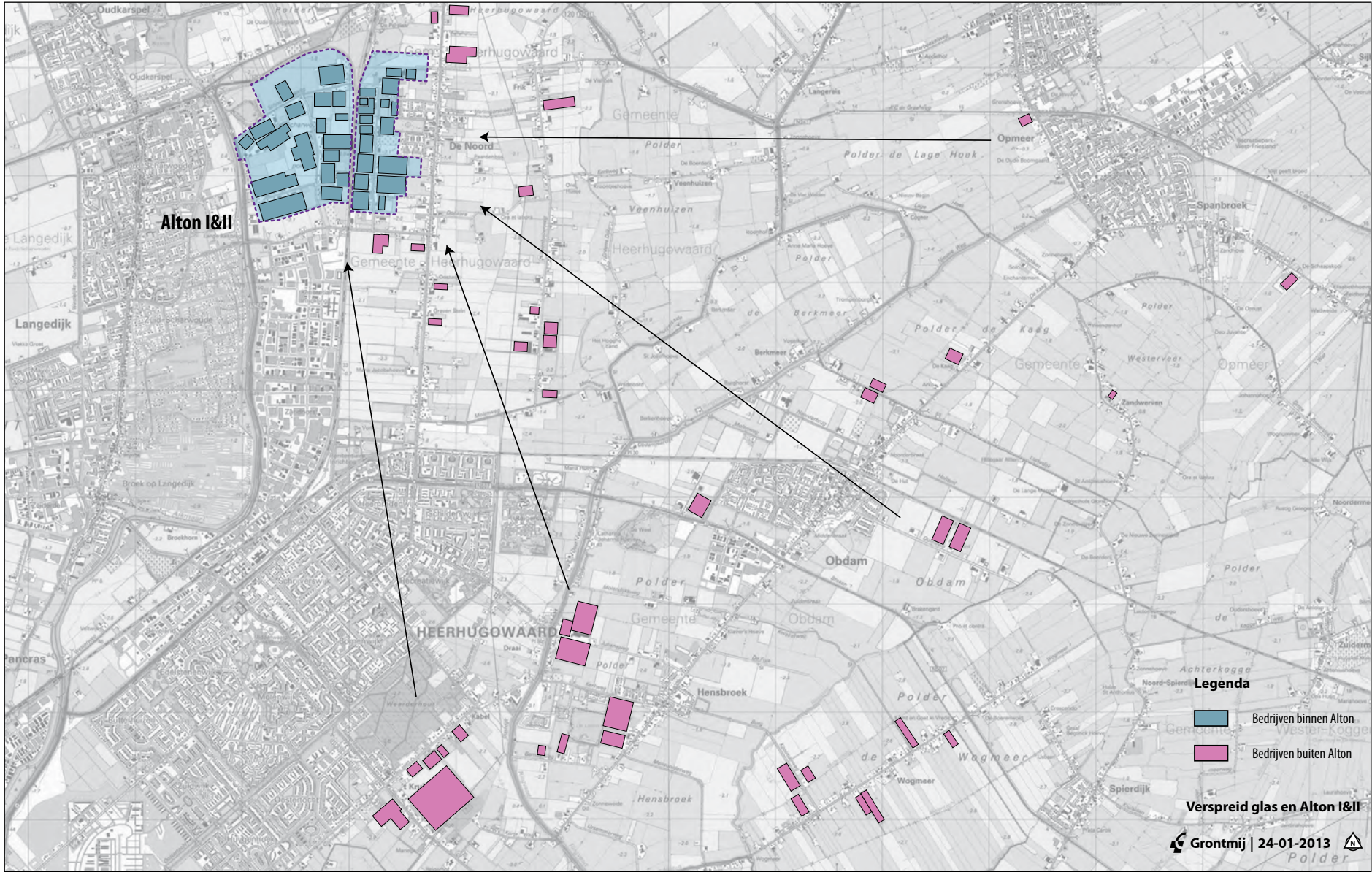
- Er komen voornamelijk kleine kavels beschikbaar.
- Deels zijn deze kavels te clusteren, deels liggen ze versnipperd.
- De glasopstanden op die kavels zijn grotendeels verouderd en moeten gesaneerd worden.

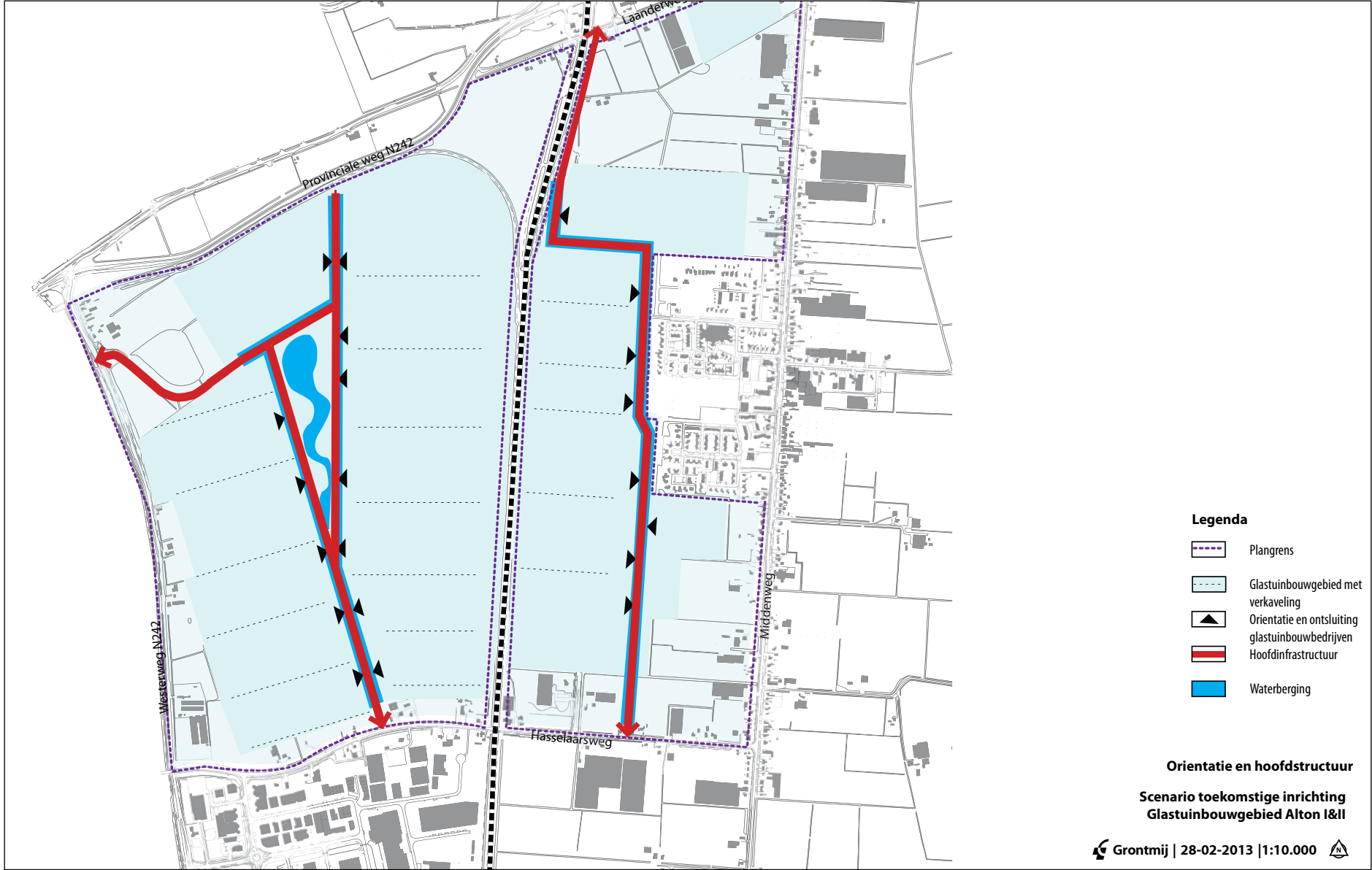


Afbeelding 2.4: Bedrijfsperspectief Alton gemeten in grondareaal

# Bijlage 2 Verbeelding Alton na herverkaveling











# Colofon

**Titel:** Herstructurering Alton

**Subtitel:** Glasconcentratie gebied Heerhugowaard

**Projectnummer:** 318746

**Documentnummer:**

**Revisie:** Definitief, versie 1

**Datum:** 1 maart 2013

**Auteur(s):**

**E-mail adres:**

**Gecontroleerd door:**

**Paraaf gecontroleerd:**

**Goedgekeurd door:**

**Paraaf goedgekeurd:**

**Contact:** Robijnstraat 11  
1812 RB Alkmaar  
Postbus 214  
1800 AE Alkmaar  
**T** +31 72 547 57 57  
**F** +31 72 547 57 50

[www.grontmij.nl](http://www.grontmij.nl)