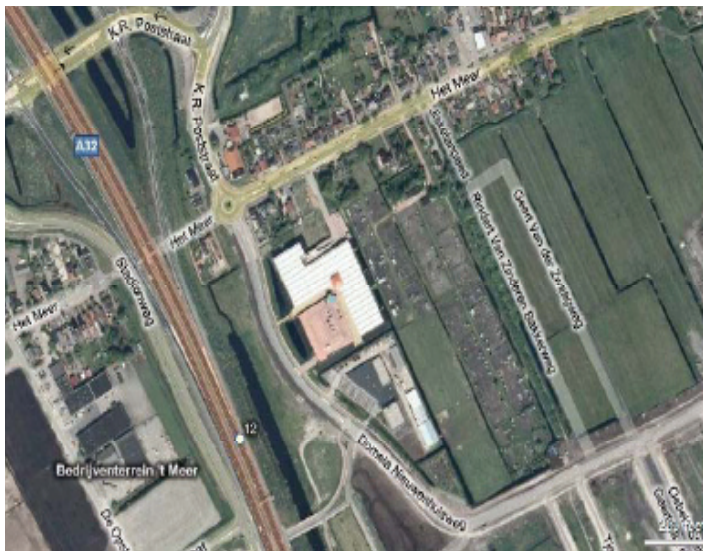


- Gemeente Heerenveen
- Bestemmingsplan  
“Tuincentrum/bouwmarkt, Domela Nieuwenhuisweg 1, Heerenveen”
- Vastgesteld



13 september 2010

# Bijlagen



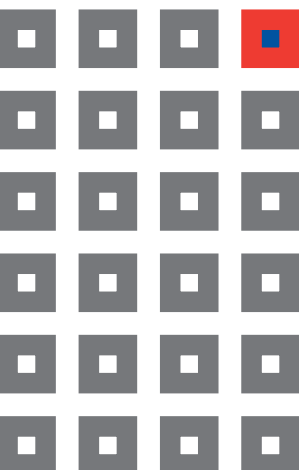
Gemeente Heerenveen

Bestemmingsplan

“Tuincentrum/bouwmarkt, Domela Niewenhuisweg 1, Heerenveen”

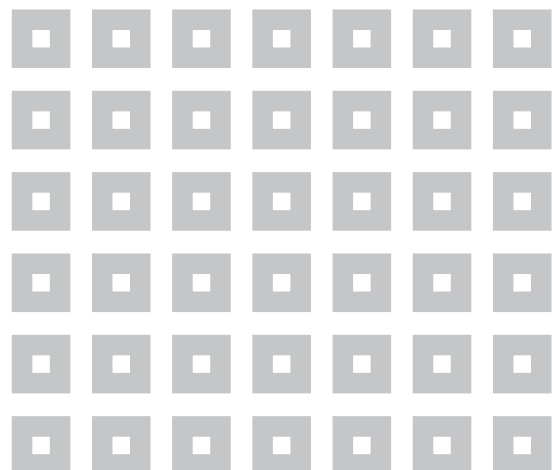
Vastgesteld

# Bijlagen



Inhoud:

1. *Heerenveen, Actualisatie PDV-beleid*, Broekhuis Rijs Advisering, d.d. 22 mei 2008.
2. Raadsvoorstel en -besluit, GF09.20016, d.d.23 maart 2009.
3. *Heerenveen, Doe-het-zelf-branche*, Broekhuis Rijsing Advisering, d.d. 9 juli 2009.
4. *Doe-het-zelf- branche in Heerenveen-vervolg*, Broekhuis Rijs Advisering, 9 maart 2010.
5. *Risicoberekening gastransportleidingen Sportstad Heerenveen*, (TOLTO 10.B.0272), N.V. Nederlandse Gasunie, d.d. 29 januari 2010.



werknummer: 201.001.01  
datum: 13 september 2010  
bestand: J\201\001\01\3. Projectresultaat\d. Vastgesteld  
Bijlagenboek (13 september 2010).

**KuiperCompagnons BV**

Ruimtelijke Ordening, Stedenbouw, Architectuur, Landschap  
Rotterdam



**Bijlage 1:**  
***Heerenveen, Actualisatie PDV-beleid,***  
**Broekhuis Rijs Advisering, d.d. 22 mei 2008**



## Heerenveen



## Actualisatie PDV-beleid

# Heerenveen

## Actualisatie PDV-beleid

Opdrachtgever: Gemeente Heerenveen  
Projectnummer: 1107.041  
Datum: 22-5-2008

Broekhuis Rijs Advisering  
Wederik 1  
9801 LX Zuidhorn  
tel. (0594-528358)  
fax: (0594-528487)  
e-mail: [info@broekhuisrijs.nl](mailto:info@broekhuisrijs.nl)  
internet: [www.broekhuisrijs.nl](http://www.broekhuisrijs.nl)



## Inhoudsopgave

1. Inleiding	4
2. Beschrijving beleidskader	6
2.1. Rijksbeleid	6
2.2. Provinciaal beleid	7
2.3. Gemeentelijk beleid	9
2.4. Randvoorwaarden gemeentelijk beleid	10
3. Huidige situatie Heerenveen	11
3.1. Heerenveen in de regio	11
3.2. Analyse bedrijventerreinen	13
3.3. Aanbod branches op perifere locaties	17
4. Trends en ontwikkelingen	23
4.1. Algemene trends	23
4.2. Ontwikkelingen Heerenveen	26
5. Beleidskader perifere detailhandel	28
5.1. Algemeen	28
5.2. Beleid per branche	29
6. Uitgangspunten ruimtelijk beleid	34

## 1. Inleiding

Detailhandel is voor de lokale economie een belangrijke sector. Tevens kan geconstateerd worden dat de dynamiek in deze bedrijfstak erg groot is. Met het opstellen en uitvoeren van goed ruimtelijk en economisch beleid kan een gemeente maximaal inspelen op deze dynamiek en mede bijdragen aan een goede gezondheid van de detailhandel. De gemeente Heerenveen is momenteel druk doende om voor de komende jaren haar beleid opnieuw vast te stellen. De detailhandelsstructuur van Heerenveen wordt beschreven in een visie voor het kernwinkelgebied middels het project "Centrum Breed". Het beleid voor detailhandel op perifere locaties, Perifere Detailhandel Vestigingen (PDV), wordt in de voorliggende beleidsnotitie uitgewerkt.

### *Aanleiding*

Voor de gemeente Heerenveen is in het verleden geen apart PDV beleid opgesteld, maar is dit meegenomen als onderdeel van de detailhandelsstructuurvisie Heerenveen (december 1996). In lijn met het voormalige Rijksbeleid heeft het gemeentelijk beleid zich beperkt tot het toelaten van detailhandel in de enkele branches. De perifere detailhandelsvestigingen (PDV) in Heerenveen omvatten de branches bouwmarkten, meubelen en woninginrichting en tuincentra. Daarnaast werd ook detailhandel in de zogenaamde ABC goederen (auto's, boten en caravans) op perifere locaties toegestaan.

De aanleiding voor het opstellen van het gemeentelijke PDV-beleid voor de gemeente als geheel wordt onder andere gevormd door het feit dat:

- de gemeente op korte termijn zal moeten komen met nieuwe bestemmingsplannen voor zowel de bedrijventerreinen in Heerenveen-Zuid als voor het IBF bedrijventerrein;
- de gemeente het Rijksbeleid en provinciaal beleid wil vertalen naar de lokale situatie;
- duidelijkheid gewenst is omtrent de voor- en nadelen van het clusteren van branches; een belangrijke vraag is of clustering zorgt voor onderlinge versterking;
- de gemeente vanuit de autobranche is benaderd voor het realiseren van een clustering van publiekstreckende bedrijven op het IBF. De vraag is of dit een goede ontwikkeling is en zo ja op welke wijze zo'n concept dan verder ontwikkeld zou moeten worden;
- de ontwikkelingen binnen de detailhandel zeer dynamisch zijn. Zowel vanuit de vraagzijde als vanuit de aanbodzijde is het gewenst om het bestaande gemeentelijke beleid nader te analyseren. Bij het PDV-beleid is bijvoorbeeld de voortschrijdende branchevervaging een belangrijk onderwerp om bij stil te staan;
-

- er vanuit meerdere lokale en regionale bedrijven verzoeken zijn voor vestiging van detailhandelsbedrijven op een bedrijventerrein.

#### *Vraag*

Rekening houdend met de dynamiek en de toekomstige ontwikkelingen op verschillende schaalniveaus heeft de gemeente behoefte aan een beleidsnotitie op het gebied van PDV die voor de komende 10 jaar richting geeft aan de ruimtelijke en economische ontwikkelingen in deze bedrijfstak. Naast de mogelijkheden voor detailhandel op bedrijventerreinen wordt in het kader van dit onderzoek ook gekeken naar de wenselijkheid van horecabedrijven op bedrijventerreinen, voor zover dit een relatie heeft met detailhandel op de bedrijventerreinen.

#### *Leeswijzer*

Het beleidskader voor het beleid voor detailhandel buiten winkelcentra is de laatste jaren enigszins gewijzigd, met name gedecentraliseerd. In hoofdstuk 2 wordt een beeld geschetst van het huidige beleidskader. Hoofdstuk 3 gaat vervolgens in op de huidige situatie in Heerenveen en maakt gebruik van onder andere de bevindingen uit het koopstromenonderzoek Friesland. In hoofdstuk 4 wordt een aantal belangrijke trends en ontwikkelingen geschetst, in combinatie met specifieke ontwikkelingen in Heerenveen. Na de analyse en de beschrijving van de trends en ontwikkelingen wordt in hoofdstuk 5 het toekomstige beleidskader per branche in beeld gebracht. Tot slot worden in hoofdstuk 6 handreikingen gegeven voor de vertaling in ruimtelijk beleid.

## **2. Beschrijving beleidskader**

Vóór de inwerkingtreding van de nota Ruimte hanteerde het Rijk de doelstelling dat zij de dynamiek van de detailhandel wenste te bevorderen, maar dat tevens de winkelfunctie van de binnensteden en andere bestaande winkelconcentraties moesten worden gehandhaafd. Deze doelstelling resulteerde in het beleid dat detailhandel aan de rand van kernen of buiten de stedelijke centra niet toegestaan werd, met uitzondering van zogenaamde perifere detailhandelsbedrijven die door hun aard minder goed inpasbaar zijn in centra. Het ging hierbij om de branches bouwmarkten, meubelen/woninginrichting en tuincentra. Daarnaast werd detailhandel in de branches auto's, boten en caravans (ABC) toegestaan buiten centra. In een aantal stedelijke centra, waaronder Groningen en Leeuwarden, werd de mogelijkheid geboden om ook uit andere branches grootschalige detailhandelsvestigingen uit het centrum te verplaatsen / vestigen. De ontwikkeling van de Centrale in Leeuwarden, met onder andere een Mediamarkt en BCC werd daardoor mogelijk.

Het locatiebeleid heeft er tot op heden aan bijgedragen dat er in Nederland, in tegenstelling tot het buitenland, nauwelijks weidewinkels zijn en er een fijnmazige detailhandelsstructuur bestaat die de leefbaarheid en vitaliteit van steden en dorpen ondersteunt.

### **2.1. Rijksbeleid**

In het kader van het Rijksmotto: "decentraal wat kan en centraal wat moet" heeft het Rijk met de Nota Ruimte (januari 2006) een andere invalshoek gekozen voor het beleid aangaande de detailhandel en in het bijzonder de perifere detailhandel. In de Nota Ruimte zijn daarvoor de volgende doelstellingen geformuleerd:

- economische ontwikkelingsmogelijkheden: het bieden van voldoende geschikte vestigingsplaatsen voor bedrijvigheid en voorzieningen;
- bereikbaarheid: het optimaal gebruik van alle vervoersmogelijkheden voor personen en goederen over de weg, het spoor en het water;
- leefbaarheid: kwaliteit, variatie, architectonische vormgeving en landschappelijke inpassing van vestigingplaatsen voor alle stedelijke activiteiten, zorgvuldig ruimtegebruik, fijnmazige detailhandelstructuur, functiemenging en kwaliteit van de leefomgeving (veiligheid, emissies en geluid).

Door dit nieuwe integrale locatiebeleid te decentraliseren kan in de afweging tussen dergelijke aspecten regionaal maatwerk worden geleverd. Provincies en gemeenten worden daarom verantwoordelijk gemaakt voor een voldoende en gevarieerd aanbod van locaties voor bedrijven en voorzieningen, dat afgestemd is op de vraag van de consument.

Provincies concretiseren het integrale locatiebeleid voor bedrijven en voorzieningen vervolgens in het provinciale ruimtelijke en verkeers- en vervoersbeleid. Belangrijk uitgangspunt is dat nieuwe vestigingslocaties voor detailhandel niet ten koste mogen gaan van de bestaande detailhandelsstructuur in wijkwinkelcentra en binnensteden. Essentieel is verder dat het locatiebeleid tenminste regels en criteria bevat die waarborgen dat:

- bestaande en nieuwe bedrijven en voorzieningen die uit oogpunt van veiligheid, hinder en verkeersaantrekkende werking niet inpasbaar zijn in of nabij woonbebouwing, ruimte wordt geboden op specifieke daarvoor te bestemmen (bedrijven)terreinen;
- aan nieuwe en zo mogelijk ook aan bestaande bedrijven en voorzieningen met omvangrijke goederenstromen en/of een omvangrijke verkeersaantrekkende werking, ruimte wordt geboden op locaties met een goede aansluiting op (bestaande) verkeers- en vervoersverbindingen van bij voorkeur verschillende modaliteiten (multimodale ontsluiting);
- aan nieuwe en zo mogelijk ook aan bestaande bedrijven en voorzieningen met arbeid- en/of bezoekersintensieve functies, ruimte wordt geboden op locaties bij voorkeur in de nabijheid van openbaar vervoersknooppunten en met een goede aansluiting op (bestaande) verkeers- en vervoersverbindingen.

## **2.2. Provinciaal beleid Fryslân (streekplan 2007)**

In het streekplan heeft de provincie Fryslân in 2007 de spreekwoordelijke handschoen van het Rijk opgepakt en een vertaalslag gemaakt van het Rijksbeleid voor detailhandel naar provinciaal niveau.

In het streekplan wordt voor het detailhandelsbeleid uitgegaan van het volgende begrippenkader:

- dagelijks: de hoofdbranches levensmiddelen en persoonlijke verzorging;
- niet-dagelijks (semi-)doelgericht: de hoofdbranches huishoudelijke en luxe artikelen, sport en spel, hobby, media, plant en dier, bruin- en witgoed, autoaccessoires en fietsen, doe-het-zelf, wonen en de overige detailhandel;
- niet-dagelijks recreatief: de hoofdbranches warenhuizen, kleding en mode, schoenen en lederwaren, juwelier en optiek.

Daarnaast wordt nog onderscheiden de perifere detailhandel; dit zijn winkelvoorzieningen buiten het kernwinkelgebied (en wijkwinkelcentra), die daar qua volumineuze aard van de goederen, gevaar en hinder of dagelijkse bevoorrading niet meer goed passen. Het gaat hier om de volgende branches uit de groepen dagelijks

en niet-dagelijks (semi)doelgericht: supermarkten, detailhandel in auto's, caravans en tenten, boten, keukens, meubelen, bouwmaterialen, plant en dier, fietsen en autoaccessoires, en brandbare of explosiegevaarlijke stoffen. Onder perifere detailhandel valt ook detailhandel als ondergeschikte nevenactiviteit van industrie en ambacht.

Nieuwe winkelvestigingen mogen ook in de ogen van de Provincie niet ten koste gaan van de bestaande detailhandelsstructuur in de wijkwinkelcentra en de binnensteden. Er wordt duidelijk gestuurd op versterking van de bovenregionale functie van de provinciehoofdstad Leeuwarden. In het Streekplan wordt Heerenveen naast Drachten en Sneek genoemd als een van de stedelijke centra in de A-7 zone.

De provincie geeft in het Streekplan aan, "dat vanuit de markt er een steeds grotere drang is om zich op perifere locaties (dus buiten de kernwinkelgebieden) te vestigen. In eerste instantie met name voor het doelgerichte winkelen<sup>1</sup>. Maar door branchevermenging of om voldoende kritische massa op die perifere locaties te hebben, ontstaat ook steeds meer een bedreiging van het kernwinkelgebied dat vooral op het recreatief winkelen is ingesteld. Gebleken is, dat grootschalige toevoegingen van perifere meters, met een breed samengesteld pakket van detailhandelsbranches, de detailhandelsstructuur in Fryslân ernstig verstoren. Eigenlijk zijn er in Fryslân geen toevoegingen hiervan mogelijk. Daarnaast is gebleken dat nieuwe toevoegingen van branches op perifere locaties binnen die branches voor behoorlijke marktverschuivingen zorgen, zowel in het betrokken kernwinkelgebied als in de kernen in de (ruimere) omgeving."

Volgens het Streekplan is in Fryslân vanuit het oogpunt van versterking van de detailhandelsstructuur in beginsel geen ruimte voor het verruimen van perifere vestigingsmogelijkheden. Er kunnen echter (lokaal) andere ruimtelijke factoren een rol spelen om bepaalde typen detailhandel vanuit het kernwinkelgebied te verplaatsen. Te denken valt aan problemen met de dagelijkse bevoorrading, het volumineuze karakter van de goederen of het gevaar voor de omgeving. Gekoppeld aan de relatief beperkte synergie-effecten, kan het in voorkomende gevallen voor de detailhandelsstructuur van een kern beter zijn wanneer specifieke branches een plek in een centrumrand of perifeer milieu krijgen.

Kernwinkelgebieden zijn er mee gediend dat detailhandel in eerste instantie daarbinnen wordt geconcentreerd. Het gaat hier vooral om detailhandel gericht op niet-dagelijkse (semi) doelgerichte en recreatieve aankopen. Vestiging van perifere detailhandel buiten het kernwinkelgebied is dus mogelijk, voor zover die binnen de

---

<sup>1</sup> Motief van de klant is de aankoop van een specifiek product, bijvoorbeeld doe het zelf, meubelen, fietsen, autoaccessoires, bruin- en witgoed. Combinatiebezoek met andere winkels vindt nauwelijks plaats.

kernwinkelgebieden moeilijk inpasbaar is, dan wel afbreuk doet aan de kwaliteit daarvan.

Op het gebied van de detailhandel is aangegeven, dat in Leeuwarden alle categorieën toegestaan zijn; uitbreiding met perifere detailhandel met (semi-)doelgerichte branches is hier mogelijk, bij voorkeur op De Centrale. In de overige stedelijke centra als Heerenveen is uitbreiding van de perifere detailhandel met andere branches niet toegestaan. Uitzondering op deze laatste regel is de vestiging van perifere detailhandel op de locatie Sportstad. Voorwaarde is dat deze detailhandel sport gerelateerd moet zijn en niet inpasbaar is in het centrum of de centrumrand.

### **2.3. Gemeentelijk beleid**

In december 1996 is de door D&P opgestelde detailhandelsstructuurvisie Heerenveen afgerond. Deze detailhandelsstructuurvisie richt zich met name op Heerenveen-Centrum, de dagelijkse voorzieningenstructuur en het gebied rondom het Abe Lenstra stadion. Voor wat betreft de perifere detailhandelsvestigingen is detailhandel in de ABC branches (auto's, boten en caravans) niet meegenomen. Voor wat betreft de branches woninginrichting, tuincentrum en DHZ (doe-het-zelf) op perifere locaties wordt vermeld dat:

- deze is geconcentreerd op de bedrijventerreinen Nijhaske – Businesspark Friesland;
- het aanbod kwantitatief vergeleken met het landelijk gemiddelde relatief groot is;
- het economisch functioneren matig is;
- er geen marktruimte is voor de nieuwe ontwikkelingen die leiden tot een kwantitatieve uitbreiding van het aanbod.

Voor wat betreft de perifere locaties worden geen voorstellen gedaan de structuur aan te passen. Wel wordt geconstateerd dat, indien het mogelijk wordt gemaakt dat perifere branches zich rondom het Abe Lenstra Stadion gaan vestigen, er een sanering van het huidige perifere aanbod moet plaatsvinden en er zodoende een actief verplaatsingsbeleid moet worden gevoerd.

In 2002 is door Goudappel Coffeng een rapport gemaakt over de "Reis en vrijetijdsboulevard stadiongebied" waarin de te verwachten effecten op de voorzieningenstructuur wordt beschreven. In deze rapportage wordt aangegeven dat als alternatief voor sportgerelateerde detailhandel in het stadiongebied gedacht zou kunnen worden aan specifieke PDV branches, zoals woninginrichting en doe-het-zelf. Een verdere concentratie van dit specifieke aanbod op Nijhaske ligt, volgens de opstellers van het rapport, echter meer voor de hand.

#### **2.4. Randvoorwaarden voor gemeentelijk beleid**

Op basis van het Rijks- en provinciaal beleid krijgen gemeenten meer mogelijkheden om goede vestigingslocaties voor perifere detailhandel te bepalen. Samengevat moet de gemeente bij het toetsen van perifere detailhandel in ieder geval de volgende voorwaarden in acht nemen:

- de detailhandel moet uit oogpunt van veiligheid, hinder, verkeersaantrekkende werking en ruimtelijke kwaliteit niet inpasbaar zijn in of nabij centrummilieus en/of woonbebouwing;
- detailhandel met omvangrijke goederenstromen en/of een omvangrijke verkeersaantrekkende werking kan ruimte geboden worden op locaties met een goede aansluiting op (bestaande) verkeers- en vervoersverbindingen (voorkeur multimodaal);
- bezoekersintensieve detailhandel kan ruimte geboden worden op locaties bij voorkeur in de nabijheid van openbaar vervoersknooppunten en met een goede aansluiting op (bestaande) verkeers- en vervoersverbindingen.
- er dient sprake te zijn van een goede afstemming tussen de bereikbaarheidseisen van functies en de ontsluiting van locaties zodat de mobiliteit beheerst wordt
- beperkte synergie-effecten en een moeizame inpassing in het centrum vanwege dagelijkse bevoorrading, het volumineuze karakter van de goederen of het gevaar voor de omgeving kunnen redenen zijn om detailhandel te verplaatsen naar centrumrand of perifeer milieu;
- nieuwe vestigingslocaties voor detailhandel mag niet ten koste gaan van de bestaande detailhandelsstructuur in kernwinkelgebieden (inclusief wijkwinkelcentra);
- branchevervaging moet worden voorkomen;

Aan de hand van deze voorwaarden krijgen gemeenten de ruimte om hun eigen visie te ontwikkelen.



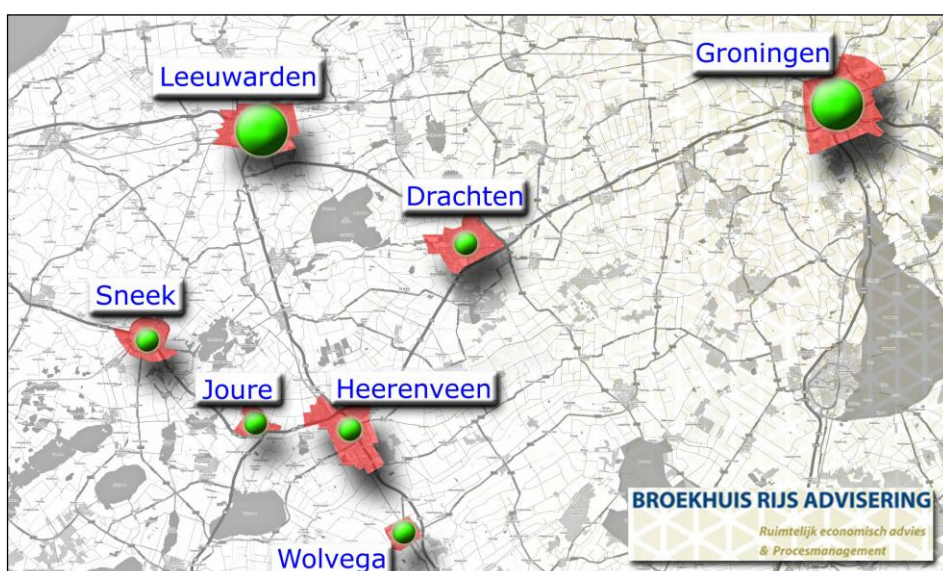
### 3. Huidige situatie Heerenveen

Na een beschrijving van het rijksbeleid, het provinciale en gemeentelijke beleid en randvoorwaarden voor het gemeentelijke beleid wordt in dit hoofdstuk de situatie in de gemeente Heerenveen beschreven. In de eerste paragraaf wordt de situatie in regionaal perspectief gezien. In de daaropvolgende paragrafen wordt de PDV in Heerenveen beschreven, zowel voor de afzonderlijke branches als voor de verschillende bedrijventerreinen.

#### 3.1. Heerenveen in de regio

Heerenveen is één van de vier grote kernen in Fryslân, naast Leeuwarden, Drachten en Sneek. In figuur 1 is weergegeven waar zich, in de omgeving van Heerenveen, de grootste concentraties detailhandel, inclusief GDV (grootschalige detailhandels vestigingen) en ABC detailhandel bevinden.. Leeuwarden en Groningen zijn als hoofdstad van de provincies Fryslân en Groningen provinciaal verzorgende kernen. In Leeuwarden is met name het geconcentreerde GDV aanbod op De Centrale aantrekkelijk. In Groningen zitten diverse trekkers, waarvan in de woninginrichting Ikea en Vos de belangrijkste zijn. In Drachten bevindt zich aan de Martin Luther Kingsingel een concentratie met PDV. Hier zijn o.a. gevestigd Jysk, Kwantum, Welkoop, Gamma, Leen Bakker, Seats&Sofas, Beter Bed, Tulp Keukens en Zwette Meubelen. In het Home Center te Wolvega zijn o.a. Trendhopper, Lundia, Pronto Wonen, Leolux Center en Alno Keuken gevestigd.

**Figuur 1 Regionale centra omgeving Heerenveen**



Bron: Broekhuis Rijs Advisering

In tabel 1 wordt het aanbod in de branches woninginrichting en bouwmarkten voor enkele omliggende kernen kort weergegeven.

**Tabel 1 Aanbod in de branches woninginrichting en bouwmarkten/DHZ in m<sup>2</sup>**

<b>Plaats</b>	<b>Woninginrichting</b>	<b>Bouwmarkten/ DHZ</b>	<b>Plant en dier</b>
Gemiddeld in Kernen 20.000- 30.000	11.814	5.273	5.360
Gemiddeld in Kernen 30.000- 50.000	19.639	8.691	5.485
Heerenveen	21.000	9.600	12.248
Wolvega	25.500	4.400	603
Sneek	21.000	8.700	5.424
Drachten	29.000	15.700	9.836
Joure	15.000	2.800	2.433

Ten westen van Heerenveen ligt in Joure langs de A-7 bedrijventerrein De Woudfennen. Hier zit eveneens een concentratie van voornamelijk meubelzaken, als Meubel Outlet Center, OTAK en De Wrede Meubelen. Dit PDV-gebied in Joure functioneert op dit moment niet optimaal. Ook Meubelstad in Oudehaske (tussen Joure en Heerenveen) is inmiddels fors verkleind.

In Sneek is sprake van enige concentratie van meubeldetailhandel op bedrijventerrein De Hemmen aan de westzijde van de stad.

In kernen met een bovenlokale functie zijn vaak meerdere bouwmarkten aanwezig. In tegenstelling tot de meubeldetailhandel, waar veelal sprake is van concentratie, zijn bouwmarkten vaak gespreid over een grotere kern terug te vinden. In Drachten is op de MLK boulevard, net als in Heerenveen, sprake van een bundeling van aanbod in de doe-het-zelf branche.

Op het gebied van de autobranche is onderlinge nabijheid vaak een belangrijk keuzemotief. In de grote kernen in Fryslân (Leeuwarden, Drachten, Sneek en Heerenveen) zijn van de meeste dealers vestigingen aanwezig.

In 2007 is in opdracht van de Kamer van Koophandel voor de provincie Fryslân als totaal een koopstromenonderzoek uitgevoerd door Broekhuis Rijs Advisering. Behalve de Kamer en de Provincie hebben 14 gemeenten, waaronder de gemeente Heerenveen, geparticipeerd in het onderzoek. Voor elk van deze gemeenten is daartoe een koopstromenonderzoek uitgevoerd. Hieruit kwam o.a. naar voren, dat de

koopkrachtbinding in Heerenveen op een niveau ligt, dat op of boven het landelijk gemiddelde voor kernen van deze omvang ligt. In de specifieke branches voor DHZ

en woninginrichting ligt de binding ook iets hoger dan gemiddeld. Gezien het ruime aanbod in Heerenveen in de doelgerichte non-food (met name DHZ) is dit niet verrassend.

In het koopstromenonderzoek is verder geconstateerd dat de afvloeiing van koopkracht in de niet-dagelijkse sector het hoogst is in de branche woninginrichting.

Het blijkt dat inwoners voor aankopen in deze branche het meest bereid zijn om afstanden te overbruggen. In Heerenveen is dat niet anders. Wanneer de inwoners van Heerenveen buiten de eigen gemeentegrenzen gaan winkelen, dan gaan ze voor de woninginrichting vooral naar Groningen of Weststellingwerf (Wolvega).

In de totale niet-dagelijkse sector in Heerenveen komt 56% van de bestedingen van buiten de kern; in vergelijkbare kernen ligt dit percentage vreemde omzet (omzet van buiten de eigen kern) rond de 50% (bron: Bolt). In Sneek en Drachten ligt dit percentage ongeveer even hoog. De vreemde omzet in Heerenveen is vooral afkomstig uit Joure en overig Skarsterlân, Opsterland, Weststellingwerf en Boarnsterhim (met name Akkrum).

Vanwege het tot voor kort stringent gevoerde PDV beleid door het Rijk zijn op perifere locaties alleen PDV (detailhandel in woninginrichting, bouwmarkten en tuincentra) en ABC (detailhandel in auto's, boten en caravans) gevestigd. Genoemde typen detailhandel kunnen een groot verzorgingsgebied hebben (regionale functie), waarbij de meubelbranche heeft bewezen met een goede formule grote trekkracht te kunnen ontwikkelen. Soms zitten enkele aanbieders (vooral in de meubelbranche) al jaren op een locatie, die niet specifiek als PDV is aangewezen. Een voorbeeld hiervan is bijvoorbeeld Blaauw Woonidee in Jubbega.

Voor wat betreft de perifere detailhandel in de gemeente Heerenveen spitst het aanbod zich in de huidige situatie met name toe op de woninginrichting, DHZ, tuincentrum, autobranche en botenbranche.

### **3.2. Analyse bedrijventerreinen**

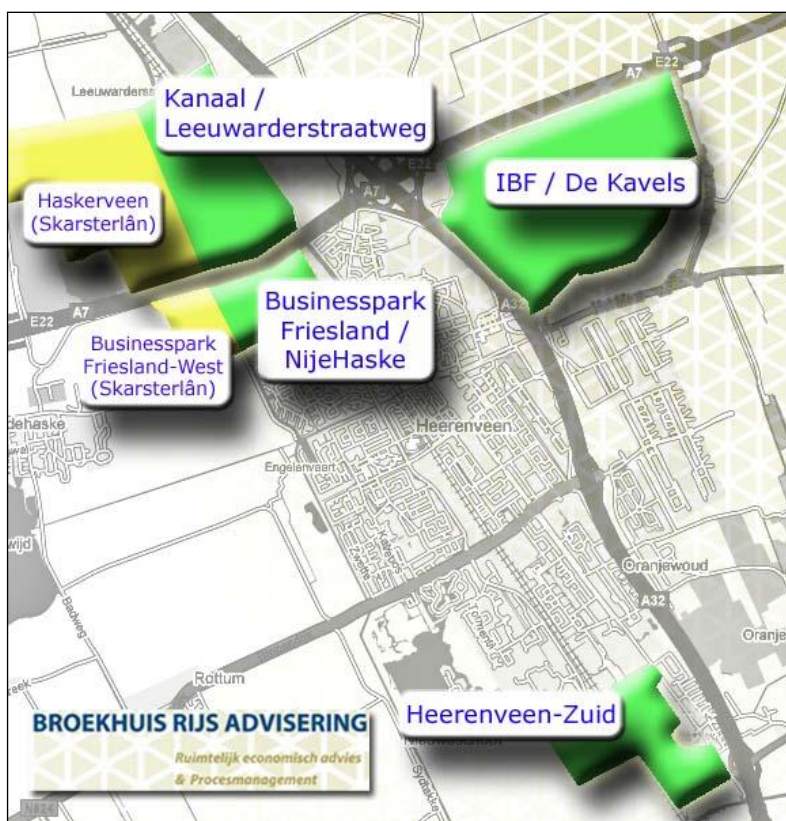
In deze paragraaf wordt per bedrijventerrein een beeld gegeven van de daar gevestigde perifere detailhandel. In figuur 2 zijn de bedrijventerreinen weergegeven die in de volgende subparagrafen worden beschreven.

**a. Kanaal / Leeuwarderstraatweg**

De bedrijventerreinen Kanaal en Leeuwarderstraatweg liggen in het noordwesten van Heerenveen, ten noorden van de A-7, ten westen van de A-32 en aan het Heerenveense Kanaal. Op deze bedrijventerreinen zijn voor wat betreft detailhandel alleen ABC bedrijven gevestigd. Tuincentra of bouwmarkten zijn niet aanwezig. Het

bedrijventerrein Leeuwarderstraatweg maakt een verouderde en rommelige indruk. Plannen voor een upgradering hebben vooralsnog een lage prioriteit.

**Figuur 2 Bedrijventerreinen Heerenveen**



Bron: Broekhuis Rijs Advisering

Voor wat betreft de autobranche zijn er geen dealers aanwezig, maar betreft het voor het overgrote deel reparatiebedrijven en (kleine) handelaren. Daarnaast zijn er enkele bedrijven aanwezig in de verkoop en reparatie van motoren.

Langs het water zijn enkele bedrijven gevestigd ten behoeve van de verkoop en reparatie van boten. Concentratie van de detailhandel in auto, boten, caravans is te vinden rondom de straten De Ynfart, de Kimslede en De Loads, in het westelijke

deel. Langs de Leeuwarderstraatweg (het oostelijke deel) zitten nog twee motorhandelaren.

Op de bedrijventerreinen Kanaal en Leeuwarderstraatweg vindt men vooral ondernemers, voor wie vestiging op een modern bedrijventerrein (met daarbij horende hogere huren) niet realistisch is.

#### **b. Businesspark Friesland / Nijhaske**

Dit bedrijventerrein bevindt zich eveneens in het noordwesten van Heerenveen, maar ten zuiden van de A-7 en westelijk van de A-32. Nijhaske is het zuidelijke deel van het bedrijventerrein, het dichtst bij de woonwijken Nijhaske en De Greiden gelegen. De zichtbaarheid van het terrein is prima; de bereikbaarheid is redelijk te noemen. Een eigen afslag vanaf de snelweg is er niet; bezoekers moeten hierdoor de weg wel kennen.

Op dit bedrijventerrein bevindt zich de meeste perifere detailhandel. Er is een duidelijk cluster van DHZ bedrijven aanwezig, welke bedrijven van voldoende omvang zijn om goed te kunnen functioneren. Het zijn onder andere de bouwmarkten Gamma, Praxis en Formido. Ook Welkoop (branche breedpakket) heeft hier een vestiging.

Op dit bedrijventerrein bevindt zich tevens het overgrote deel van de merkdealers. Met uitzondering van Volkswagen, Ford, Opel, Citroën en Mercedes zijn alle gangbare merkdealers op dit bedrijventerrein te vinden. Een belangrijk deel van de merkdealers is rondom de Jousterweg gevestigd. Toch is er geen duidelijke samenhang tussen de bedrijven, bevinden er zich tussen de merkdealers ook andersoortige bedrijven en opereren de bedrijven niet gezamenlijk richting de consument. De afstand tussen de merkdealers moet telkens met de auto worden afgelegd, waarbij men vaak kriskras over het bedrijventerrein moet rijden.

De woninginrichtingbranche is met name geconcentreerd langs de Jousterweg, met aan de zuidzijde discountwoninginrichting als Beter Bed, Kwantum en Grando Keukens. Tussen deze concentratie bevindt zich tevens een merkdealer van auto's. De indruk bestaat dat het aantal parkeerplaatsen op piekdagen niet toereikend is. Aan de noordzijde van de Jousterweg bevinden zich tevens enkele bedrijven in de woninginrichting en een DHZ-bedrijf. Van een duidelijke samenhang is geen sprake. Er is bovendien te weinig massa voor een meubelboulevard en de infrastructuur (de Jousterweg) maakt een samenhangend geheel onmogelijk.

Direct westelijk van Businesspark Friesland, langs Businesspark Friesland-*West* (in de gemeente Skarsterlân) is recentelijk een plan gerealiseerd waarbij zich meerdere dealers naast elkaar hebben gevestigd en er een duidelijke samenhang aanwezig is. Een nadeel van een dergelijke ontwikkeling is evenwel dat dealerbedrijven zich voor wat betreft de bouwvorm niet kunnen onderscheiden van de concurrent. In de meest

oostelijke unit van het plan is een beddenzaak gevestigd wat het concept van de autoboulevard enigszins verstoort.

### **c. IBF / De Kavels**

IBF(Internationaal Bedrijventerrein Friesland) / De Kavels is het laatst ontwikkelde bedrijventerrein van de gemeente Heerenveen. Het terrein is nog in ontwikkeling; veel

ruimte is nog beschikbaar voor potentieel gegadigden. De planontwikkeling rondom dit gebied is nog niet afgerond, en maakt mede deel uit van deze rapportage.

IBF / De Kavels ligt aan de noordoostzijde van Heerenveen, ten zuiden van de A-7 en ten oosten van de A-32. Bij de zuidwestelijke ontsluiting van het bedrijventerrein is een ontwikkeling gerealiseerd waar de consument in de autobranche naast het merk Mercedes (auto's en vrachtwagens) ook de merken Dodge, Chrysler en Jeep kan vinden.

Bij de afrit van de snelweg A-32 ligt Bos Tuin & Dier op een zichtlocatie. Dit tuincentrum heeft een grote oppervlakte.

Vooruitlopend op de juridisch planologische vastlegging in het bestemmingsplan is door de gemeenteraad als uitgangspunt voor de invulling van de middelste bebouwingskamer van het IBF meegegeven een clustering van volumineuze detailhandel in auto's, boten, campers/caravans en naar de aard daarmee gelijk te stellen bedrijven. Bedrijven die binnen de omschreven categorie vallen, die een showroom-functie hebben worden gesitueerd aan de randen van de kamer grenzend aan de A-7 en de hoofdontsluitingsweg Saturnus. De service verlenende bedrijven die bij de omschreven categorie behoren, worden in het middengebied van deze bebouwingskamer gesitueerd. In het kader van deze rapportage wordt beoordeeld of een combinatie van deze branches met andere branches van grootschalige detailhandel (zoals de meubelsector) en/of vestiging van horeca een versterking zou kunnen betekenen. Specifiek vindt, in het kader van een (gedeeltelijke) invulling van deze bebouwingskamer, ook een beoordeling plaats van het Mobilium-initiatief. De eerste bouwvergunningen voor deze bedrijven in de genoemde bebouwingskamer zijn inmiddels verleend: een bouwvergunning voor een fastfitter en een autoschadeherstelbedrijf op het middenterrein en een showroom voor een merkdealer in motoren in de zichtzone..

### **d. Heerenveen-Zuid**

Bedrijventerrein Heerenveen-Zuid ligt in het zuiden van Heerenveen, tegen de kern Oudeschoot aan. De spoorlijn loopt dwars door dit terrein heen, waardoor het bedrijventerrein feitelijk bestaat uit een deel Nieuweschoot en een deel Oudeschoot.

Heerenveen-Zuid is een wat ouder bedrijventerrein en is toe aan een functionele verbeteringsslag.

Op het terrein zijn op dit moment twee merkdealers voor auto's gevestigd. Voor het overige zijn er over het terrein verspreid meerdere onafhankelijke autohandelaren (reparatie en handel) gevestigd. Auto's worden veelal buiten en in enkele situaties zelfs in het openbaar gebied gestald, wat de uitstraling van het gebied niet ten goede komt. Samenhang tussen de bedrijven is niet aanwezig.

Daarnaast zit aan de noordzijde van het bedrijventerrein, nabij Thialf, een grote meubelvestiging Vesta. Dit is een belangrijke trekker in het midden /hogere segment van deze branche; het betreft een solitaire vestiging. Naast Vesta zijn (in de voormalige melkfabriek) ook enkele hoogwaardige, relatief kleinschalige, bedrijven uit de meubelsector gevestigd. De kwalitatieve uitstraling van Vesta en enkele andere solitaire meubelzaken is sterk strookt niet geheel met de autobranche met vooral niet-dealers en handelaren. Ten oosten van de spoorlijn bevindt zich op dit bedrijventerrein ook de Batavus fietsenfabriek.

### **3.3 Aanbod branches op perifere locaties**

#### **a. Doe-Het-Zelf sector**

De DHZ sector in de kern Heerenveen bestaat uit 13 ondernemingen in de branches bouwmarkt (Praxis, Gamma, Formido), breedpakket (Welkoop), Verf/Behang, Sanitair en Bouwmaterialen. In totaal gaat het om een winkelvloeroppervlak van 9.605 m<sup>2</sup>. Dit aanbod ligt duidelijk boven het gemiddelde van kernen met de omvang van Heerenveen. Landelijk ligt het gemiddelde aanbod in meters op 6.000 m<sup>2</sup>. Ruim 80% van het oppervlak in Heerenveen wordt ingenomen door de vestigingen van Welkoop, Formido, Gamma en Praxis op het Businesspark Friesland aan de noordwestzijde van de kern Heerenveen. Deze vestigingen zijn bij de tijd en van voldoende omvang om goed te kunnen functioneren. Ook voor wat betreft de parkeergelegenheid rond deze vestigingen zijn geen problemen te verwachten.



De ligging van de grootste aanbieders is geconcentreerd bij elkaar en decentraal binnen Heerenveen. Bouwmarkten kennen een aantal belangrijke locatiefactoren; dit zijn o.a. oppervlakte, parkeergelegenheid, bereikbaarheid, maar ook ligging ten opzichte van de bevolkingsconcentratie en nieuwbouwwijken. Met name de ligging ten opzichte van de bevolkingsconcentratie en de nieuwbouwwijken is niet optimaal ingevuld. De nieuwbouw van Heerenveen zit aan de oostzijde. De verbindingen naar het bedrijventerrein zijn redelijk, maar de afstanden vanuit de nieuwbouw, maar ook vanuit de rest van Heerenveen zijn behoorlijk groot. De omgeving nodigt niet uit om op de fiets aankopen te doen.

## **b. Woninginrichting**

Het totaal aantal meters in de branche woninginrichting in de gemeente Heerenveen bedraagt ruim 30.500 m<sup>2</sup>, verdeeld over 39 vestigingen. Voor wat betreft het winkelvloeroppervlak in de kern Heerenveen (ca. 21.000 m<sup>2</sup>) kan gesteld worden dat dit aantal veel hoger ligt dan in vergelijkbare kernen van deze omvang (ongeveer 14.000 m<sup>2</sup>). In meerdere Friese kernen ligt het aanbod overigens hoog; ter indicatie kan aangegeven worden, dat het aanbod op het gebied van wonen in Wolvega ca. 25.500 m<sup>2</sup> bedraagt, in Joure ruim 15.000 m<sup>2</sup>, ruim 29.000 m<sup>2</sup> in Drachten en ruim 21.000 m<sup>2</sup> in Sneek.

In Heerenveen bevindt iets meer dan de helft van deze branche zich op Businesspark Friesland/Nijehaske en bijna 25% op en nabij Heerenveen Zuid. In Heerenveen Zuid zit Vesta met een oppervlak van meer dan 5.500 m<sup>2</sup>.

Op bedrijvenpark Nijehaske is een concentratie van bedrijven in deze branche aanwezig (Beter Bed, Grando Keukens, Leen Bakker en Kwantum). Een dergelijke combinatie van bedrijven in dit branchesegment komt in ons land veelvuldig voor. Deze vestigingen zijn van redelijk recente datum. Aanbieders in dit segment van de markt hebben duidelijk voorkeur voor vestiging in elkaars nabijheid. Zij versterken elkaar. Het beperkte aantal gevestigde bedrijven op deze locatie en de versnippering van bedrijven in deze branche op de andere terreinen leidt ertoe dat niet gesproken kan worden van een samenhangende concentratie van bedrijven in dezelfde branche. De parkeersituatie op Nijehaske is op piekdagen aan de krappe kant om de bezoekersstroom aan te kunnen.

De vestigingen in Heerenveen-Zuid betreffen solitaire winkels, met name in een hoger marktsegment. Klanten komen gericht naar dit type winkels, waarbij vestiging in elkaars nabijheid niet een primair keuzecriterium is. Goede bereikbaarheid en voldoende parkeerplaatsen zijn hier van belang. Daarnaast is de uitstraling van de omgeving waar dit type vestigingen zich bevinden wel van belang. De huidige omgeving van bijvoorbeeld Vesta geeft geen positieve impuls aan de belevingswereld



van de consument. Winkels in dit segment zouden op een andere locatie wellicht beter tot hun recht komen en beter kunnen functioneren.



### c. Autobranche

Voor wat betreft deze branche wordt onderscheid gemaakt tussen detailhandel in nieuwe personenauto's (dealers) en onafhankelijke autobedrijven. Bij de onafhankelijke autobedrijven ligt de nadruk op verkoop en reparatie van gebruikte auto's en wordt slechts een enkele keer een nieuwe auto verkocht.

#### *Merkdealers*

Voor merkdealers is goede bereikbaarheid en vooral goede zichtbaarheid van belang. De uitstraling van het pand en de wijze waarop auto's geshowd kunnen worden, profilering, is van wezenlijk belang. Daarnaast is het voor consumenten prettig wanneer de dealers bij elkaar in de buurt gevestigd zijn, zodat vergelijkend winkelen eenvoudig gemaakt wordt.

De merkdealers in Heerenveen bevinden zich met name op het Businesspark Friesland. Vrijwel alle gangbare merken zijn hier vertegenwoordigd. Op bedrijventerrein Heerenveen-Zuid zijn twee merkdealers gevestigd, te weten Citroën en VW. De dealers van de merken Opel/Chevrolet, Hyundai en Ford zijn niet op een bedrijventerrein gevestigd. De vestiging van de dealers op Businesspark Friesland is gebaseerd op een ruimtelijke en economische visie, maar daar is onvoldoende aan

vastgehouden. Een ruimtelijke samenhang tussen de bedrijven is niet duidelijk zichtbaar en de dealers zijn verspreid over het terrein gevestigd.

Een samenhangende concentratie van merkdealers is wel gevestigd op het Businesspark Friesland-West, een samenwerking met en op grondgebied van de gemeente Skarsterlân. Het betreft een redelijk recente ontwikkeling waar zich meerdere dealers hebben gevestigd (Mazda, Kia, Toyota, Skoda, Seat en Suzuki).



*Onvoldoende uitstraling merkdealers op Heerenveen-Zuid*



*Solitaire vestiging vs. concentratie*

In Heerenveen Zuid zijn nog enkele dealers gevestigd. De uitstraling van deze vestigingen is onder de maat en gezien de decentrale ligging is het zeer aannemelijk dat deze bedrijven op termijn zouden willen verplaatsen naar een ander deel van de gemeente.;

Op het bedrijventerrein De Kavels bevindt zich een vestiging van Mercedes, Chrysler, Jeep en Dodge, in combinatie met een vrachtwagendealerschap van Mercedes. De laatste ontwikkeling is dat op het bedrijventerrein IBF een zogenaamde bebouwingskamer wordt gereserveerd voor de vestiging van bedrijven in de autobranche. Deze ontwikkeling is gebaseerd op het principe dat de gemeente ruimte wil bieden voor haar bedrijven en zal bij onvoldoende sturend beleid verdere versnippering van de autobranche in de hand werken.



*Gebrek aan samenhang op Businesspark Friesland*

*Onafhankelijke autobedrijven.*

De onafhankelijke autobedrijven hebben zich met name gevestigd in Heerenveen-Zuid. De samenhang ontbreekt echter, wat voor een groot deel wordt veroorzaakt door het feit dat dit type bedrijf zich veelal vestigt in gebruikte panden. De verschillende bedrijven zitten verspreid over het totale gebied, aan beide zijden van de spoorlijn. De uitstraling van deze panden is duidelijk anders dan bij de dealers. Goede zichtbaarheid is een minder belangrijke locatiefactor. Bereikbaarheid en onderlinge nabijheid zijn dat daarentegen wel.



**d. Tuincentrum**

In deze branche is slechts één ondernemer actief, te weten Bos Tuin & Dier gelegen aan de oostzijde (zichtlocatie) van de A32. Met een winkelvloeroppervlakte van meer dan 11.300 m<sup>2</sup> is Bos Tuin & Dier een forse vestiging.



De bereikbaarheid van de vestiging is goed. Enig (beperkt) minpunt aan de bereikbaarheid is dat tussen de afrit en de vestiging zelf een rotonde en verkeerslichten moeten worden gepasseerd..

**e. Overige branches**

In de bekende “ABC branche” is de detailhandel in boten en caravans (maar ook motoren) duidelijk ondergeschikt. Caravanhandel is momenteel niet aanwezig in Heerenveen. Detailhandel in boten beperkt zich tot enkele kleinere vestigingen gelegen aan het water (bedrijventerrein Kanaal). Over het algemeen zijn grote caravan- en motorzaken qua locatie redelijk vergelijkbaar met de autobranche. Afhankelijk van de positionering in de markt is een goede bereikbaarheid en in bepaalde gevallen een goede zichtbaarheid, van belang.

Met betrekking tot de dagelijkse voorzieningen is momenteel een vestiging van een Aldi Supermarkt nabij het Abe Lenstra Stadion aanwezig, op een decentrale locatie. Deze vestiging is echter van tijdelijke aard en krijgt straks weer een locatie die past in de detailhandelsstructuur van Heerenveen, aan de rand van het centrum.

Overige detailhandel gevestigd op perifere locaties betreft detailhandel die in het verlengde ligt van de bedrijfsuitoefening, en de detailhandelsstructuur van Heerenveen niet verstoren. Te denken valt aan detailhandel als de “Feanshop” van SC Heerenveen (de detailhandel is ondergeschikt aan de functie van het stadion) en de verkoop een reparatie van muziekinstrumenten bij de instrumentenfabriek van Van der Glas.

#### **4. Trends en ontwikkelingen.**

Voordat per branche en bedrijventerrein een beleidsrichting kan worden bepaald, moet ook worden gezien welke trends en ontwikkelingen zich in de markt voordoen. In dit hoofdstuk geven wij daarom per branche en algemeen een beknopte weergave van de trends en ontwikkelingen.

##### **4.1 Algemene trends**

Schaalvergroting blijft een belangrijke trend in de detailhandel, die een grotere ruimtebehoefte vereist. De hoge huren, bereikbaarheidsproblemen en bevoorradingsproblemen maken het de detaillist in de kernwinkelcentra steeds lastiger. Vanwege de ruimte die het rijksbeleid nu biedt ten aanzien van vestiging buiten de kernwinkelgebieden, uiten steeds meer detaillisten, formules en ketens de wens zich buiten de bestaande (kern)winkelcentra te vestigen. Hoewel de schaalvergroting zichtbaar is in nagenoeg alle branches, is dit met name het geval bij de supermarkten, bouwmarkten, tuincentra en in de modische sector.

Om consumenten aan te trekken wordt in de winkel steeds meer ruimte gereserveerd voor branchevreemde producten. De brancheervaging is dan ook een trend, die niet meer te keren is. Dit speelt zich eveneens in diverse branches af, maar heel duidelijk bij bouwmarkten, tuincentra en supermarkten.

De afgelopen jaren is de mobiliteit sterk toegenomen; ook de komende jaren zal zich dit voortzetten. Dit heeft tot gevolg dat parkeervoorzieningen en een goede bereikbaarheid nog belangrijker zijn geworden. Vooral voor branches op perifere locaties is dit een belangrijke randvoorwaarde om goed te kunnen functioneren.

Het gebruik van internet speelt een steeds belangrijker rol bij het doen van aankopen. Uiteraard worden er meer directe aankopen op het internet gedaan, maar een belangrijke trend is eveneens dat consumenten zich steeds beter informeren alvorens een aankoop te doen. Door deze ontwikkeling wordt het bezoek aan winkelgebieden steeds doelgerichter en minder recreatief. Dit speelt onder andere heel duidelijk in de autobranche.

##### **a. Doe-Het-Zelf branche**

Ook in de DHZ detailhandel is het aantal grootschalige bouwmarkten gestegen en daalt het aantal kleinere speciaalzaken. In de grotere bouwmarkten is meer ruimte beschikbaar gekomen om te voldoen aan de vraag naar ruime keuzemogelijkheden en een uitgebreid assortiment. Meer ruimte wordt gereserveerd voor branchevreemde producten, welke worden gebruikt om de consument te verleiden vaker naar de winkel te komen (recreatief winkelen wordt bevorderd). De twee grote partijen Praxis en

Intergamma hebben beide twee formules waarbij de ene formule zich meer richt op woninginrichting en accessoires (Karwei en Formido) en de ander zich meer richt op het klussen (Gamma en Praxis). Bij Karwei en Formido is dus een sterkere branchevervaging waarneembaar.

Aan het personeel worden steeds hogere eisen gesteld. De basisinformatie ten aanzien van het klussen kan de consument op internet vinden, maar in de winkel wordt om totaaloplossingen voor het klusprobleem gevraagd.

Op TV worden diverse klusprogramma's uitgezonden, die inspelen op de trend om vaker van interieur te wisselen, waarbij veel zelfwerkzaamheid wordt bevorderd. Dit heeft er mede toe bijgedragen, dat de afgelopen jaren de omzet in de branche is toegenomen, waarbij met name de bouwmarkten hebben geprofiteerd van de groei. De speciaalzaken blijven achter en zullen de komende jaren nog meer moeten concurreren met de bouwmarkten. Een goede bereikbaarheid en voldoende parkeermogelijkheden, de juiste locatie, een breed assortiment en deskundig personeel zijn belangrijk in de huidige concurrentiestrijd.

## **b. Woninginrichting**

Bestedingen aan duurzame goederen zoals meubelen moeten ook concurreren met bestedingen op het gebied van vrije tijd en ontspanning. Prijzen voor deze producten staan onder druk. In het duurdere segment gaan de meubelmerken zich sterker onderscheiden waarbij een shop-in-a-shop formule ontstaat. Consumenten komen dan minder op de naam van de meubelzaak af, maar richten zich op de meubelmerken die er worden verkocht. Deze shop-in-a-shop formule wordt ook toegepast bij branchevreemde producten zodat aparte afdelingen ontstaan met verlichting en accessoires. Dit komt ook ten goede aan de trend dat de consument vraagt om een compleet woonadvies. Ook dit wordt sterk bevorderd door de verschillende tijdschriften en TV-programma's op dit gebied.

In totaal is de woninginrichtingbranche veel trendgevoeliger geworden. Door de toegenomen welvaart wordt vaker van interieur gewisseld, alles moet bij elkaar passen, en deskundige interieur- en inrichtingsadviezen worden gevraagd. Een winkelketen als Ikea heeft daar vanaf het begin sterk op ingespeeld. Een vestiging van Ikea binnen de gemeentegrenzen wordt als een echte trekker beschouwd. In Friesland is momenteel geen Ikea-vestiging; de dichtst bij zijnde winkel is in Groningen. In Zwolle zal op korte termijn eveneens een Ikea komen.

In de discountmeubelzaken worden meer en meer branchevreemde producten verkocht, wat het recreatief winkelen door de consument bevordert. De accessoires in het interieur zijn veel belangrijker geworden, waarbij "het totaalplaatje" moet kloppen.

De oudere consumenten vormen een snel groeiende leeftijdsgroep die behoefte heeft aan kwaliteit en relatief veel besteedt. Voor wat betreft de bestedingen als totaal wordt een stijging verwacht vanwege het groeiend aantal huishoudens, de steeds ruimere woningen en de verwachte stijging van het aantal opgeleverde nieuwbouwwoningen.

### **c. Autobranche**

In de autobranche neemt de concurrentie tussen merkdealers en onafhankelijke autobedrijven toe. Bij de merkdealers worden sales en aftersales steeds minder strak aan elkaar gekoppeld, zodat er binnen het dealernetwerk ook afzonderlijke vestigingen ontstaan voor onderhoudswerkzaamheden.

Binnen de merkdealers zet de schaalvergroting ook verder door, waarbij grote dealerholdings een steeds groter marktaandeel krijgen en deze holdings zich tevens richten op het multi-merkdealerschap. Dealerholdings en importeurs stellen steeds hogere eisen aan presentatie/uitstraling, locatie van de vestiging en het opleidingsniveau van het personeel. Leaseauto's worden vaker rechtstreeks bij de importeur ingekocht, waarbij de merkdealer zijn vestiging als showroom gebruikt en een fee ontvangt voor de aflevering van deze nieuwe auto's.

Het onderhoudsinterval van auto's wordt groter en het onderhoud zelf specialistischer. Mede daardoor richten merkdealers zich nu ook meer en meer op het onderhoud van auto's na de fabrieksgarantie. Al met al lijkt het erop dat de merkdealers de grip op de occasionhandel aan particuliere afnemers verstevigen.

De handel in gebruikte auto's staat sterk onder druk vanwege de toenemende handel via internet en de stijgende im- en export. Door middel van uitbreiding van de dienstverlening knagen ook de fastfitters (Kwik-Fit, Euromaster, Profile Tyrecenter) aan de omzet van de onafhankelijke autobedrijven.

Al met al blijft het aantal auto's in Nederland groeien en neemt de gemiddelde leeftijd toe. Aangezien de fabrieksgarantie niet meer mag vervallen bij onderhoud door een onafhankelijke reparateur zijn er ook kansen. Ook leasemaatschappijen staan steeds meer toe dat het wagenpark door onafhankelijke autobedrijven aangesloten bij een bepaalde formule (zoals Bosch Carservice) worden gerepareerd.

Consumenten zijn minder merktrouw dan in het verleden. Daarnaast bepaalt de leaseauto steeds meer het straatbeeld, waarbij de werkgever in de meeste gevallen geen eisen stelt aan het te leasen merk, maar meer zal letten op uitstraling, brandstofverbruik en leaseprijs. Een en ander bevordert het recreatief winkelen bij de aankoop van nieuwe auto's. Goede uitstraling, presentatie en bereikbaarheid van de vestiging van de merkdealer, deskundigheid van personeel en een concentratie van merkdealers zijn dan belangrijke keuzefactoren voor de consument.

#### **d. Tuincentra**

Ook bij de tuincentra heeft een schaalvergroting plaatsgevonden. Het omzetaandeel van producten anders dan levende materialen ligt inmiddels op 55% en groeit nog steeds. De consument heeft behoefte aan inspiratie en vraagt een totaaladvies dat past bij zijn stijl. De tuin vormt steeds meer onderdeel van een life-style en wordt aangepast met levende en dode materialen zoals luxe tuinmeubelen en zelfs complete buitenkeukens. Dit leidt tot groei van het aantal grootschalige vestigingen met een breed assortiment. Ook hier hebben de tijdschriften en Tv-programma's een belangrijke rol gespeeld.

De tuincentra ondervinden steeds meer concurrentie van de bouwmarkten, waarbij bouwmarkten in enkele gevallen aparte tuinafdelingen openen (zoals Praxis Leeuwarden). In het voorjaar is sprake van een sterke piek in bezoekersaantallen. De rest van het jaar is er enige overcapaciteit; de bouwmarkten hebben daar veel minder last van. Al met al is de omzet in tuinartikelen en life-style producten de afgelopen jaren toegenomen en wordt verwacht dat deze groei doorzet. Verwacht wordt dat tuincentra andere concepten gaan ontwikkelen om zich te kunnen onderscheiden van de bouwmarkten.

#### **4.2 Ontwikkelingen Heerenveen**

Voor Heerenveen specifiek is er sprake van verschillende initiatieven – deels vanuit de markt - en zijn er locaties genoemd die mogelijk kunnen dienen als nieuwe perifere locatie. Hierbij gaat het onder meer om de volgende ontwikkelingen en locaties:

- *Bos Tuin&Dier*. Voor deze vestiging c.q. locatie is de vraag actueel of ook andere detailhandel dan de huidige toegestaan kan worden, zoals een grootschalige vestiging in consumentenelektronica, of een supermarkt;
- *Wasserij De Blinde*. Het betreft een (zicht)locatie direct ten zuiden van de A7 en ten oosten van het bedrijventerrein Businesspark Friesland. Na een brand is Wasserij De Blinde naar een locatie op het bedrijventerrein IBF verhuisd. Voor de oude locatie moet opnieuw de bestemming worden vastgesteld.
- *Project Centrum Breed*. Project Centrum Breed heeft tot doel om het centrum van Heerenveen zo sterk mogelijk te laten functioneren. In de relatie tussen het centrum en Sportstad Heerenveen kan perifere detailhandel (bepaalde branches) mogelijk een functionele rol spelen; op de mogelijke rol van (perifere) detailhandel wordt in dit rapport nader ingegaan;
- *Businesspark Friesland*. De concentratie van woninginrichting, DHZ en merkdealers is met name aanwezig op bedrijventerrein Businesspark Friesland. Aangegeven moet worden in hoeverre versterking van deze



concentratie nodig is voor specifieke branches en of daar dan ook mogelijkheden voor zijn.

- *Mobilium.*  
Vanuit de markt is een initiatief gekomen om binnen één bebouwingskamer van het IBF een totaal-concept te realiseren waarbinnen automobielbedrijven/automotive een belangrijke peiler is. Het concept behelst tevens zelfstandige activiteiten op het gebied van fun/experience, horeca- en vergaderfaciliteiten, congresruimte etc.

## 5. Beleidskader perifere detailhandel

### 5.1. Algemeen

Na een beschouwing van de huidige situatie en trends en ontwikkelingen kan het beleid voor de gemeente worden vormgegeven. Basis voor het beleid is dat het kernwinkelgebied van Heerenveen hét centrum blijft waar consumenten uit Heerenveen en de omliggende regio heen gaan voor de dagelijkse aankopen en het recreatieve winkelen. Dit is in overeenstemming met het provinciaal beleid. Uit het koopstromenonderzoek uit 2007 blijkt ook feitelijk dat het centrum van de gemeente Heerenveen een regionaal verzorgende functie heeft en dat zowel de functie boodschappen doen als recreatief winkelen belangrijke bezoekmotieven voor de (regionale) consument zijn.

Voor de gebieden buiten het kernwinkelgebied, de perifere locaties, wordt door de provincie alleen ruimte gegeven aan detailhandel, die vanwege de grootschaligheid niet inpasbaar in het centrum of het aanloopgebied daarvan is. Hoge huren, slechte bereikbaarheid en bevoorradingsproblemen in het kernwinkelgebied kunnen aanleiding zijn tot een sterkere wens voor vestiging op een perifere locatie. Het kernwinkelgebied van Heerenveen is goed bereikbaar voor de consument en de bevoorrading, en verwacht mag worden dat de mogelijk kleine knelpunten op dit vlak met het project "Centrum Breed" worden opgelost.

Op de schaalgrootte van het kernwinkelgebied Heerenveen is de vestiging van reguliere detailhandel buiten het centrum, het wijkwinkelcentrum De Greiden en buurtwinkelcentrum De Akkers niet gewenst. Dit geldt zowel voor de branches in de dagelijkse als in de niet-dagelijkse sector. Op dit moment wordt door de gemeente ook nagedacht over de toekomstige verzorgingsstructuur voor de dagelijkse voorzieningen. Op basis van de uitkomsten van de gewenste visie op de dagelijkse sector kan het beleid inzake deze sector nog wijzigen. Gemeentelijk beleid is hierbij leidend, en niet de vraag vanuit de markt.

Met betrekking tot de in het streekplan genoemde perifere detailhandel gaan we in dit hoofdstuk achtereenvolgens in op de volgende branches:

- Bouwmarkt doe-het-zelf branche
- Woninginrichting / meubelen
- Auto's, boten en caravans
- Tuincentra

Tot slot zal nog stilgestaan worden bij een restcategorie detailhandel waar nogal eens discussie over is en die niet direct passend is in een duidelijk omschreven branchetype.

## **5.2.     Beleid per branche**

### **a.        Bouwmarkten / doe-het-zelf branche**

Het aanbod in de branche bouwmarkten / DHZ is goed vertegenwoordigd in de gemeente Heerenveen. Er is geen distributieve ruimte aanwezig en daarom is het niet wenselijk om te komen tot een substantiële uitbreiding van het aanbod in deze sector met nieuwe formules.

Binnen de branche vindt een sterke verschuiving plaats van kleinere speciaalzaken naar grote bouwmarkten met een breed assortiment (in zowel materiaal als gereedschap). Het aanbod aan bouwmarkten is sterk geclusterd op het Businesspark Friesland. De afstand tot de wijken aan de oostzijde en zuidzijde van Heerenveen is relatief groot.

Bouwmarkten hebben een kleiner marktgebied dan bijvoorbeeld woninginrichting, en worden frequenter bezocht. Het kijk- en vergelijkgedrag in deze branche speelt een minder grote rol, terwijl nabijheid voor de consument een grotere rol speelt. Daarom is een evenwichtige spreiding van winkels met voldoende consumenten in de nabijheid voor deze branches belangrijk, belangrijker dan clustering rond een thematisch concept. Vanuit kwalitatief oogpunt vinden wij het dan ook verstandig een eventuele uitplaatsing van een bouwmarkt richting de oostzijde van de kern Heerenveen mogelijk te maken. De ruimte die de te verplaatsen bouwmarkt achter laat kan vervolgens worden benut voor schaalvergroting / uitbreiding van de bestaande zaken.

### **b.        Woninginrichting / meubelen**

De woninginrichting valt grofweg uiteen in twee typen, te weten de kwaliteitswinkels en de discountzaken.

De *kwaliteitswinkels* hebben een bovenregionale functie en kunnen solitair functioneren (Blaauw te Jubbega, Vesta te Heerenveen, Vos te Groningen) of werken samen in een concept (Home Center Wolvega en Woonforum te Groningen). Op een goede locatie nabij een kernwinkelgebied kunnen een kwaliteitswinkel (al dan niet in samenwerking met soortgelijke winkels) en het kernwinkelgebied van elkaars nabijheid profiteren. Het aanloopgebied van het kernwinkelgebied, zoals ontwikkeld wordt in de visie Heerenveen Centrum Breed biedt ons inziens mogelijkheden voor de vestiging van één of enkele kwaliteitswinkel(s) in deze branche.

Voor wat betreft de *discountzaken* in deze branche is sprake van enige concentratie. Het is verstandig om het beleid van de gemeente er op te richten om verdere versnippering van dit type detailhandel te voorkomen en concentratie te bevorderen. Gezien de huidige vestigingen is de concentratie op het Businesspark Friesland-Nijehaske logisch. Dit komt tevens tegemoet aan de wens van de consument om

recreatief te winkelen bij meerdere aanbieders in dit branchesegment. Bovendien worden extra vervoersbewegingen per auto voorkomen. Bij nieuwe ontwikkelingen en/of herinrichting van het openbaar gebied dienen de parkeervoorzieningen extra aandacht te krijgen.

Met betrekking tot de branchesegmenten keukens, tegels en vloeren geldt feitelijk hetzelfde als voor de meubelbranche. Kwalitatief hoogwaardige aanbieders zouden in het aanloopgebied naar het centrum, in combinatie met een aanbod van hoogwaardige meubelwinkels van toegevoegde waarde kunnen zijn. In een goed doordacht concept zijn deze branches namelijk direct aanvullend. Voor de discountzaken is vestiging op het Businesspark Friesland-Nijehaske weer logisch.

### **c. Auto's, boten en caravans**

Deze bij uitstek perifere branches (auto's, boten en caravans) hebben in hun functioneren nauwelijks relatie met het kernwinkelgebied. Voor autodealers geldt wel dat concentratie en clustering van aanbieders de aantrekkingskracht ten goede komt. In deze paragraaf worden de zogenaamde ABC branches besproken.

De *botenbranche* heeft aan de noordzijde van de gemeente haar plek gevonden. Er zijn op dit moment geen noemenswaardige problemen met betrekking tot de botenbranche. Vanwege het huidige functioneren, stellen wij voor dat de gemeente de bestaande bedrijven op het bedrijventerrein Kanaal/Leeuwarderstraatweg positief faciliteert.

De *caravanbranche* is op dit moment niet aanwezig in de gemeente, maar mochten er initiatieven ontstaan, dan zal de gemeente een visie moeten hebben op de vestigingsplek voor deze bedrijven..Omdat het meest de doelgerichte aankopen betreft en deze branche veel ruimte nodig heeft lijkt het bedrijventerrein Heerenveen Zuid (Nieuweschoot) de meest logische locatie. De uitstraling die de caravanbranche heeft richting de openbare ruimte sluit het best aan bij de ruimtelijke kwaliteit van de op dit bedrijventerrein aanwezige onafhankelijke autobedrijven. Voor mogelijke vragen vanuit de de camperbranche adviseren wij om deze branche ook een plek te geven op bedrijventerrein Heerenveen-Zuid.

Met betrekking tot de *motorenbranche* kan worden geconstateerd dat deze branche zich op enkele solitaire locaties bevindt. Deze locaties, waaronder één op

bedrijventerrein Kanaal, hebben weinig uitstraling. Het verdient aanbeveling om de branche motoren uiteindelijk ook onder te brengen op het Businesspark Friesland. De koppeling met de aanwezige autodealers en de mogelijkheid van een sterke profilering maken dit bedrijventerrein hiervoor geschikt. Ook de voor de autobranche aangewezen bebouwingkamer op het IBF kan, onder stringente voorwaarden, in beeld gebracht worden. De algemene presentatie en de showroomfunctie zijn hierbij zeer bepalend.

De *merkdealers* hebben baat bij een concentratie oftewel de nabijheid van collega-merkdealers. In de huidige situatie hebben de merkdealers zich vooral op twee locaties geconcentreerd, namelijk in de ontwikkeling langs de weg Businesspark Friesland West en meer versnipperd op het bedrijventerrein Businesspark Friesland.

De merkdealers aanwezig op Heerenveen-Zuid kunnen beter verplaatsen naar een locatie waar meer merkdealers zijn gevestigd en waar een showroom kan worden gerealiseerd met een betere uitstraling.

Om een goed vestigingsmilieu voor de merkdealers te bewerkstelligen zijn er twee mogelijkheden:

- *Ontwikkeling van een nieuwe concentratie van automobielbedrijven met een bovenregionale uitstraling op bedrijventerrein IBF*

Het is interessant om één bebouwingkamer van het IBF te benutten voor de ontwikkeling van een nieuwe (boven)regionale autoshowroomboulevard. De nabijheid van een kruising van twee rijkssnelwegen en een zichtlocatie vanaf de A7 zijn daarvoor zeer gunstige vestigingsfactoren. Op deze toplocatie kan middels het inzetten op volume, ruimtelijke kwaliteit, beeldkwaliteit en profilering een onderscheidende lokatie worden ontwikkeld.

Met een dergelijke concentratie kan de trend worden gevolgd dat de koppeling tussen sales en aftersales minder belangrijk is en importeurs op termijn wellicht kiezen voor een netwerk van (boven)regionale autoshowrooms met een hoge ruimtelijke kwaliteit aangevuld met lokale vestigingen voor onderhoud- en reparatie. Vestiging van showroomfuncties op een zichtlocatie langs de A7 moet worden nagestreefd. De aftersales (onderhoud en reparatie) kan binnen dezelfde bebouwingkamer op andere (niet-zicht)locaties worden gevestigd. De voorgestane concentratie zal een substantieel aantal automerken van verschillende importeurs moeten bevatten. De haalbaarheid hiervan zal op basis van overleg met merkdealers, merkdealerholdings en importeurs getoetst moeten worden. Wij adviseren de gemeente voor tenminste vijf tot 10 jaren voldoende ruimte in deze bebouwingkamer te reserveren om een groot deel van de merkdealers die nu op de meer solitaire locaties in de gemeente gevestigd zijn en mogelijke overige belangstellenden te kunnen (her)vestigen op het IBF. Verkoop van percelen aan onafhankelijke autobedrijven (geen merkdealers) doet

afbreuk aan het neerzetten van deze regionale autoshowroom boulevard met een hoogwaardige uitstraling en presentatie. Een bijkomend voordeel van deze ontwikkeling is dat er mogelijk weer ruimte ontstaat op het Businesspark Friesland, waardoor een herstructurering van branches aldaar beter mogelijk wordt. Bij de invulling van dit concept zullen er stringente omschrijvingen voor beeldkwaliteit, minimale bouwhoogtes, inrichting openbare omgeving en gerichte profilering moeten worden meegegeven in een beeldkwaliteitplan.

- *Concentratie op Businesspark Friesland.*

Indien het genoemde concept op IBF niet haalbaar blijkt te zijn, dan is het gewenst om de clustering op Businesspark Friesland te blijven bevorderen. Door geen nieuwe ruimte te bieden voor vestiging van merkdealers op andere terreinen wordt de markt binnen het Businesspark Friesland zelf (waar op dit moment geen vrije ruimte meer beschikbaar is) uitgedaagd oplossingen te zoeken.

Om meer samenhang te verkrijgen tussen de gevestigde en wellicht nieuw te vestigen merkdealers wordt voorgesteld dat de gemeente de mogelijkheden voor een actief relocatiebeleid nader in beeld brengt. In ieder geval moet voorkomen worden, dat op meer dan twee locaties (Businesspark Friesland en IBF) (concentraties van) merkdealers gevestigd zullen worden of zijn.

De onafhankelijke autobedrijven (geen merkdealers) zijn versnipperd over de bedrijventerreinen te vinden. Op het bedrijventerrein Heerenveen-Zuid zijn de meeste bedrijven in deze branche gevestigd. Het kijk-en-vergelijk gedrag van de consument is belangrijk in deze branche. Wij adviseren om de vestiging van de onafhankelijke autohandelaren niet verder te versnipperen en meer te concentreren. Gezien de huidige vestigingen van bedrijven in deze branche en de bestaande bebouwing op de bedrijventerreinen, lijkt het westelijke deel van het bedrijventerrein Heerenveen Zuid (Nieuweschoot) ons het meest geschikt voor deze (verdere) concentratie. Het is gezien de uitstraling van bedrijven in deze branche niet gewenst om de zichtlocatie langs het spoor hiervoor te benutten.

#### **d. Tuincentra**

Binnen de gemeente is één tuincentrum gevestigd op een uitstekend ontsloten zichtlocatie. Een kwantitatieve uitbreiding in deze branche is niet noodzakelijk. Deze branche ondervindt concurrentie van bouwmarkten, die zich ook steeds meer op het vlak van de tuincentra begeven. Voorgesteld wordt om het beleid van de gemeente te richten op het op de huidige locatie consolideren van de functie tuincentrum en verder geen vestigingen op andere locaties in of nabij de kern Heerenveen toe te staan. Door de verplaatsing van een bouwmarkt vanuit het Businesspark Friesland kan gekomen worden tot een functionele versterking van de locatie Bos Tuin & Dier, ontstaat een

betere spreiding van de bouwmarkten over de plaats en wordt de mogelijkheid van (beperkte) schaalvergroting in de branche bouwmarkten mogelijk gemaakt.

**e. Overige branches zoals genoemd in provinciaal beleid.**

Naast de behandelde branches wordt in het Streekplan Fryslân ook over andere branches op perifere locaties gesproken, namelijk supermarkten, fietsen, brandbare of explosiegevaarlijke stoffen en detailhandel als ondergeschikte nevenactiviteit van industrie en ambacht.

Voor wat betreft de laatstgenoemde categorie gaat het om detailhandel die in het verlengde ligt van de bedrijfsuitoefening, maar daaraan ondergeschikt is. Deze vorm van detailhandel komt vaak voor en is op alle terreinen vertegenwoordigd. Geheel in lijn met het provinciale beleid kan ook de detailhandel in brandbare of explosiegevaarlijke stoffen worden toegestaan. Beide typen detailhandel zijn niet verstorend voor de detailhandelsstructuur en kunnen bij vrijstelling worden toegestaan.

Het vestigen van supermarkten en detailhandelsbedrijven in fietsen is op de in deze rapportage behandelde bedrijventerreinen niet gewenst. Op de schaal van Heerenveen kunnen deze functies uitstekend in of aan de rand van het kernwinkelgebied worden gevestigd. In de structuurvisie Heerenveen "Centrum Breed" worden hiervoor voorstellen gedaan.

## 6. Uitgangspunten ruimtelijk beleid

In dit hoofdstuk worden de beleidsuitgangspunten, zoals in het vorige hoofdstuk omschreven vertaald naar een planologisch kader: op welke wijze kan per bedrijventerrein het gewenste beleid vormgegeven worden in de bestemmingsplannen. Alvorens hiertoe over te gaan wordt eerst nog stilgestaan bij horeca en internetwinkels op bedrijventerreinen.

### *Horeca*

In Heerenveen is horeca op de bedrijventerreinen in beperkte mate aanwezig: als ondergeschikte nevenactiviteit, bijvoorbeeld in meubelzaken, en als hoofdactiviteit, bijvoorbeeld Sir Sebastian op bedrijventerrein Nijehaske. Horeca als hoofdactiviteit is op een bedrijventerrein een vreemde eend in de bijt. Het is niet wenselijk om op de bedrijventerreinen van Heerenveen over te gaan tot verdere uitbreiding van horeca als hoofdactiviteit. Het opnemen van horeca als ondergeschikte nevenactiviteit, is voor sommige specifieke branches gewenst. Vooral voor meubelbedrijven en tuincentra is een koffie corner / snack hoek een directe aanvulling op het eigen concept. Als sprake is van een grotere conceptuele ontwikkeling, bijvoorbeeld in de autobranche op het IBF/ De Kavels, dan kan een op zich staand horecabedrijf een meerwaarde hebben. Dit zal dan wel uit het concept moeten blijken en moet voor meerdere omliggende bedrijven in een behoefte voorzien. De opening- en sluitingstijden zullen moeten overeenstemmen met de opening – en sluitingstijden van de omliggende bedrijven.

### *Internetwinkels*

Met de komst van het internet is ook het internet winkelen op gang gekomen. De laatste jaren wordt steeds vaker gebruik gemaakt van het internet als aankoopplaats. Bij de groei van de internetwinkels is ook de uitgifte van deze goederen via internetwinkels in opkomst. Als een internetwinkel zich vestigt op een bedrijventerrein en uitsluitend op deze plek, via het internet bestelde goederen, verstrekt is formeel niet sprake van een detailhandelsfunctie. De verkoop is via het internet verricht en de consument komt zijn artikel ophalen. Het is echter wel van belang om bij deze bedrijven geen showroomfunctie toe te staan zoveel mogelijk te beperken en uit te gaan van afgiftepunten.

### *Uitgangspunten algemeen*

In zijn algemeenheid kan gesteld worden dat voor de bedrijventerreinen detailhandel, als ondergeschikte nevenactiviteit van industrie of ambacht, met vrijstelling in de bestemmingsplannen kan worden toegestaan. Bij deze vrijstellingen kunnen de volgende voorwaarden worden gesteld:

- een maximaal winkelvloeroppervlak;
- een maximaal percentage winkelvloeroppervlak ten opzichte van het totale bedrijfsvloeroppervlak;



- parkeren op eigen terrein;
- nadere voorwaarden ten aanzien van reclame-uitingen.

Een algemeen probleem bij de perifere detailhandel is de branchevervaging, die plaats vindt in verschillende perifere branches: de bouwmarkt die fietsen verkoopt, de meubelzaak die verlichting verkoopt en het tuincentrum waar kleding wordt verkocht. Branchevervaging is nooit volledig te voorkomen. In verband met de vele ontwikkelingen in de detailhandel en steeds wijzigende winkelformules is het onmogelijk om een sluitende lijst op te stellen voor het toegestane aanvullende assortiment.

Zonder een goede regeling wordt echter wel oneigenlijke concurrentie aan winkels in het centrum aangedaan. Wij stellen dan ook voor om de verkoop van aanvullend (branchevreemd) assortiment toe te staan tot maximaal 15% van het verkoopvloeroppervlak, met een maximum van 500 m<sup>2</sup> verkoopvloeroppervlak. Hierbij mag per assortimentsgroep (branche) maximaal 100 m<sup>2</sup> worden ingericht. Deze beperking voorkomt dat zelfstandige bedrijfsonderdelen gaan functioneren die eigenlijk thuishoren in een regulier winkelgebied.

Ten aanzien van de specifieke bedrijfsterreinen worden de volgende uitgangspunten gehanteerd.

#### *Kanaal / Leeuwarderstraatweg*

Afgezien van de handel in boten zijn de terreinen Kanaal en Leeuwarderstraatweg geen locaties die geschikt zijn voor detailhandel en moet worden voorkomen dat er zich detailhandel gaat vestigen. De situatie op dit bedrijventerrein wordt daarom geconsolideerd. Alleen detailhandel in boten wordt op locaties langs het water toegestaan. De reeds gevestigde detailhandel moet geen ruimte geboden worden om uit te breiden, met uitzondering van detailhandel in boten. Verplaatsing van de overige perifere detailhandel naar een andere locatie is wenselijk. Vooralsnog wordt niet uitgegaan van een actief verplaatsingsbeleid.

#### *Businesspark Friesland / Nijehaske*

Op deze terreinen bevinden zich de meeste perifere detailhandelsvestigingen. Wij bevelen aan dat de gemeente actief de mogelijkheden van bedrijfsverplaatsingen in beeld brengt, zodat het duidelijk wordt of er meer samenhang tussen de detailhandelsvestigingen in dezelfde branche gecreëerd kan worden. Op basis van deze inventarisatie kunnen concentraties en gewenste verplaatsingen van bedrijven worden bepaald.

#### *IBF / De Kavels*

Voor dit bedrijventerrein geldt dat er voldoende uitgeefbare oppervlakte beschikbaar is. De ambitie is om in de middelste bebouwingkamer langs de A7 een

(boven)regionale autoshowroom boulevard met een hoogwaardige uitstraling en presentatie te ontwikkelen. Het toelaten van overige branches perifere detailhandel op dit bedrijventerrein (zowel in de bedoelde bebouwingkamer als het overige IBF/De Kavels), is ongewenst omdat het een ongewenste versnippering met zich meebrengt. Dit geldt ook voor het toelaten of uitbreiding toestaan van in voornoemde ontwikkeling passende autobedrijven elders op het bedrijventerrein IBF/De Kavels. De reeds aanwezige perifere detailhandelsbedrijven buiten de aangewezen bebouwingkamer op IBF/De Kavels moeten in principe geen uitbreidingsmogelijkheden krijgen en bij voorkeur is het gewenst dat deze perifere detailhandel wordt verplaatst naar de voorgestelde concentratiegebieden.

#### *Heerenveen-Zuid*

Op dit terrein wordt voorgesteld om op het westelijke deel van het bedrijventerrein (Nieuweschoot) in één gebied buiten de zichtzone rond het spoor, detailhandel in auto's en caravans toe te staan. De gevestigde detailhandel buiten dit concentratiegebied moet geen uitbreidingsmogelijkheden krijgen en bij voorkeur moet in het plan aangegeven worden, dat het op termijn gewenst is deze detailhandel te verplaatsen. Genoemd beleid bevordert de gewenste concentratie van de onafhankelijke autobedrijven en geeft tevens de mogelijkheid voor caravanhandel en campers binnen de gemeente. De scheiding tussen openbaar gebied en uit te stallen handelswaar moet duidelijk worden weergegeven zodat daar zo nodig in de handhavende sfeer tegen kan worden opgetreden.

Met betrekking tot de detailhandel in meubelen wordt geadviseerd deze functie op deze locatie vooralsnog te consolideren. Afhankelijk van de invulling van de branche meubelen in de nabijheid van het centrum, kan op termijn de bestemming voor perifere detailhandel van de locatie worden afgehaald.

#### *Locatie Bos Tuin & Dier*

Voor deze specifieke locatie wordt de huidige situatie geconsolideerd. Geadviseerd wordt om een wijziging of aanvulling met een bouwmarkt (verplaatsing) toe te staan. Voorwaarden zijn in ieder geval een distributieplanologische onderbouwing en het parkeren op eigen terrein.

#### *Wasserij de Blinde*

Gezien de huidige versnippering van, en de in deze nota beschreven gewenste structuur voor de perifere detailhandel in Heerenveen is het niet gewenst dat er meer locaties worden toegevoegd waarop detailhandel zich kan vestigen. Wasserij de Blinde is in het kader van dit beleid dan ook geen optie. Ook bij een eventuele verplaatsing van Hajé dient naar onze mening hier niet overgegaan te worden naar een vorm van detailhandel.

### *Mobilium*

Gezien het in dit hoofdstuk en het vorige hoofdstuk geadviseerde beleid voor het bedrijventerrein IBF/De Kavels wordt afgeraden planologische medewerking te verlenen aan dit initiatief. Het huidige Mobilium concept past niet in de hoogwaardige invulling van de bebouwingkamer van het IBF. Bovendien zitten er functies in het concept (zoals horeca, vergaderfaciliteiten en congresruimtes) die afbreuk doen aan ontwikkelingen elders in Heerenveen, waaronder de verdere ontwikkeling van sportstad.



**Bijlage 2:  
Raadsvoorstel en -besluit, GF09.20016,  
d.d. 23 maart 2009**



27/1/09 7



Aan de gemeenteraad

---

Registratienummer: GF09.20016

Datum: 3 februari 2009

Agendapunt: 7

Portefeuillehouder:  
mevrouw J. van der Laan

Behandelend ambtenaar:  
mevrouw M. de Jeu

Telefoonnummer: 617672

---

Onderwerp:  
Beleid 'Perifere detailhandelsvestigingen' -PDV-

---

**Voorstel:**

Vooruitlopend op de vaststelling van een integrale detailhandelsstructuurvisie, de gemeentelijke visie op perifere detailhandel vaststellen, zodat deze als toetsingskader voor verzoeken en eventuele vrijstellingen van vigerende bestemmingsplannen kan worden gebruikt.

---

**Motivering:**

De meest actuele detailhandelsvisie voor de gemeente Heerenveen dateert van 1996. Daarin wordt een gemeentelijke visie verwoord gericht op voornamelijk het centrum van Heerenveen. Er is beperkt aandacht voor de mogelijkheden voor perifere detailhandel. Perifere detailhandel betreft die branches die gevestigd mogen of kunnen worden op bedrijventerreinen. De aanleiding om nu te komen tot een gemeentelijke visie op PDV (perifere detailhandelsvestigingen) ligt, naast het hiervoor al genoemde feit dat het integrale beleidskader verouderd is, in de volgende zaken:

- het nieuwe Rijks- en provinciale beleid met betrekking tot PDV dient een vertaling te krijgen in het gemeentelijke beleid;
- de gemeente is aan de slag met nieuwe bestemmingsplannen voor Heerenveen Zuid, Nijehaske en het IBF. Een nieuwe visie op PDV moet worden meegenomen in deze plannen;
- de ontwikkelingen binnen de detailhandel zijn zeer dynamisch, branchevervaging is bijvoorbeeld een belangrijk onderwerp om bij stil te staan;
- er is duidelijkheid gewenst over de voor- en nadelen van clustering van bepaalde branches;
- er liggen diverse ontwikkel-ideeën dan wel concrete verzoeken waarvoor nu geen adequaat toetsingskader is.

Voor de perifere detailhandel is door BroekhuisRijs een visie opgesteld, die wij op onderdelen overnemen, maar ook op onderdelen gewijzigd hebben. Onze gemeentelijke visie is derhalve de basis die wij ter vaststelling aan u voorleggen.

Voor de beschrijving van de geldende beleidskaders, een beschrijving van de huidige situatie in Heerenveen en de trends en ontwikkelingen op detailhandel en PDV-gebied verwijzen wij naar de beleidsnotitie van BroekhuisRijs (bijgevoegd). In dit voorstel wordt uitsluitend ingegaan op de beleidsuitspraken.

### Advies BroekhuisRijs

De beleidsvisie is uitgewerkt naar de diverse branches. Basis van de visie is dat het centrum van Heerenveen dé plek blijft waar de consumenten uit Heerenveen en de omliggende regio heen gaan voor hun dagelijkse aankopen en recreatief winkelen.

#### *Bouwmarkten en Doe het zelf*

Het aanbod bouwmarkten-DHZ is goed vertegenwoordigd in Heerenveen. Er is geen distributieve ruimte aanwezig en daarom is in beginsel het niet wenselijk om te komen tot een substantiële uitbreiding van het aanbod in deze branche met nieuwe formules. Voor een evenwichtige spreiding van het aanbod (zeker ten opzichte van de bevolkingsconcentratie in Heerenveen) is het wenselijk om een eventuele uitplaatsing van een bouwmarkt richting de oostkant van Heerenveen mogelijk te maken (bijvoorbeeld naar de locatie Bos Tuin en Dier). Bij een mogelijke uitplaatsing van één van de bouwmarkten naar de locatie Bos Tuin en Dier ontstaat ruimte voor een (beperkte) schaalvergroting van de bestaande bouwmarkten (zodat zij beter invulling kunnen geven aan de nieuwe concepten die op dit gebied zijn en worden ontwikkeld en elders geïmplementeerd). Landelijk is sprake van de trend dat het aantal grootschalige bouwmarkten en het verkoopvloeroppervlak toeneemt. De consument vraagt steeds meer keuzemogelijkheden onder één dak en stelt steeds hogere eisen aan deskundigheid van het personeel. Door een beperkte schaalvergroting toe te staan kan wellicht beter worden bijgedragen aan het ontwikkelen van een onderscheidend karakter.

#### *Woninginrichting*

Kwaliteitswinkels op het gebied van meubels, keukens, sanitair e.d. hebben een bovenregionale functie en kunnen solitair opereren of samenwerken in een concept. Het aanloopgebied van het centrum zoals wordt ontwikkeld in het kader van Heerenveen Centrum Breed biedt mogelijkheden voor de vestiging van één of enkele kwaliteitswinkels uit de deze branche.

Bij de discountzaken in deze branche is in Heerenveen sprake van een aardige concentratie op BPF/Nijehaske. De visie is om op deze locatie deze concentratie te bevorderen, en versnippering te voorkomen.

#### *Auto's, boten en caravans*

De botenbranche is voornamelijk gevestigd aan de noordkant van Heerenveen. Visie is dat de gemeente de bestaande bedrijven op het bedrijventerrein Kanaal/Leeuwarderstraatweg positief faciliteert. Voor de caravanbranche lijkt bedrijventerrein Heerenveen Zuid de beste plek. De uitstraling van het gemiddelde caravanbedrijf sluit het beste aan bij de ruimtelijke kwaliteit van dit terrein.

Voor de onafhankelijke autobedrijven (geen merkdealers, de universelen in het jargon) adviseert BroekhuisRijs deze verder te concentreren op Heerenveen-zuid, en wel het westelijke deel (Nieuweschoot).

Voor de merkdealers zijn twee scenario's uitgewerkt. BroekhuisRijs geeft de voorkeur aan een sterke concentratie van merkdealers op de zichtlocatie van het IBF. Op deze toplocatie zou een middels het inzetten op volume, ruimtelijke kwaliteit, beeldkwaliteit en profilering een bovenregionale onderscheidende locatie kunnen worden ontwikkeld. In deze visie is het nodig actief aan tafel te gaan met de merkdealers en de meest optimale bebouwingskamer hiervoor 5 tot 10 jaar te reserveren. Na verloop van tijd zal door herplaatsing van bedrijven vanuit BPF op de achterblijvende locaties ruimte ontstaan om daar ook een herstructurering van branches mogelijk te maken.

Als dit scenario niet haalbaar lijkt te zijn dan is het gewenst om clustering van merkdealers op BPF te blijven bevorderen. Door geen nieuwe ruimte te bieden voor merkdealers op andere terreinen wordt de markt uitgedaagd zelf oplossingen te zoeken.

#### *Tuincentra*

In Heerenveen is één tuincentrum op een goed ontsloten locatie. Een kwantitatieve uitbreiding in deze branche is niet nodig. De visie is derhalve gericht op het consolideren van deze vestiging op deze locatie en elders geen uitbreidingen/vestigingen toe te staan. Zoals al benoemd bij de bouwmarkten



zou een koppeling van een bouwmarkt met dit tuincentrum een functionele versterking betekenen voor deze locatie.

#### *Overig*

Supermarkten en fietsenzaken zijn ook branches die in principe op een perifere locatie zouden mogen worden gevestigd. Beleidsuitgangspunt voor Heerenveen is dat deze branches uitstekend in of aan de rand van het centrum gevestigd kunnen worden. Dit zal in het kader van Heerenveen Centrum Breed verder worden uitgewerkt. Verder zijn er in de Greiden en op De Akkers supermarkten gevestigd.

#### *Uitgangspunten ruimtelijk beleid*

Om branchevervaging te kunnen aanpakken adviseert BroekhuisRijs om per winkel op maximaal 15% van de verkoopvloeroppervlakte (met een absoluut maximum per winkel van 500 m<sup>2</sup>) de verkoop van branchevreemde goederen toe te staan.

#### Proces en aanpak

BroekhuisRijs heeft in samenwerking met een interne ambtelijke werkgroep de concept-visie opgesteld. Deze visie is voor commentaar toegestuurd naar de provincie, Kamer van Koophandel en het HoofdBedrijfsschap Detailhandel. Verder is de visie gepresenteerd tijdens een bijeenkomst van ondernemers van het BusinessPark Friesland en op een aparte bijeenkomst van alle autodealers in Heerenveen. Ook een aantal individuele bedrijven heeft gevraagd om de visie toegestuurd te krijgen. De hoofdlijnen zijn besproken in de bestuurlijke overleggen met de HOV en de OKH. Onderstaand kort het ontvangen commentaar.

Zowel de Kamer van Koophandel als de HOV vindt meer helderheid over wat bij Sportstad komt van groot belang. Daarbij wordt verwezen naar het Streekplan waar overigens een maximale maat voor PDV (max 1000 m<sup>2</sup>) is opgenomen. In het kader van Heerenveen Centrum Breed zal nader op de Sportstadontwikkeling worden ingegaan.

De provincie (ambtelijk) vindt het een goed verhaal en is blij met het uitgangspunt dat de versterking van het centrum centraal staat. Verder geeft zij aan dat bij het ontwikkelen van de zichtlocatie op het IBF ervoor moet worden gewaakt dat de gronden te gemakkelijk worden "weggegeven". Ook wijst zij op het belang goed om te gaan met de locaties die mogelijk achterblijven bij het herplaatsen van de autobranche (vanaf BPF). De maximale maten die gericht zijn op het tegengaan van branchevervaging vindt de provincie veel te ruim. Zij stelt een absoluut maximum van 150 m<sup>2</sup> voor.

In de bijeenkomst met de autodealers is het verhaal heel gericht doorgenomen. De hoofdlijn is dat zij de voorgestelde ontwikkeling voor een bovenregionale clustering van autobedrijven op het IBF niet wenselijk vinden. Enerzijds omdat op dat bedrijventerrein geen andere perifere detailhandel mogelijk wordt gemaakt (zij vinden de nabijheid van branches zoals meubelzaken e.d. essentieel voor een goede "loop" naar en op het terrein), anderzijds omdat de voorgestelde bebouwingskamer geen goede bereikbaarheid kent. Men ziet voor het belang van de hele branche meer in een verdere concentratie op het Business Park Friesland. Het bij-elkaar-zijn is, voor de toekomst van groot belang, evenals de genoemde aanwezigheid van overige perifere branches. Omdat reële uitbreidingsruimte (in vorm van inbreiding) op het bestaande BPF niet wordt gezien, is er sterke aanbeveling vanuit de autodealers om op het Skarsterlandse gedeelte, in aansluiting op de huidige autoboulevard, te voorzien in een nieuwe vestigingslocatie (A7 zuid).

#### Gemeentelijke visie

Wij stellen voor het grootste deel van de visie zoals geformuleerd door BroekhuisRijs als gemeentelijke visie over te nemen. Naar aanleiding van de reacties van lokale en regionale partijen en een bredere interne afweging is echter op een aantal punten sprake van een gemeentelijke visie die afwijkt van de advisering van Broekhuis Rijs. Op deze punten wordt nader ingegaan.

#### *Bouwmarkten en Doe het zelf*

We stellen voor de visie van BroekhuisRijs om te komen tot een evenwichtige spreiding over te nemen met een lichte nuancering. De distributieve ruimte in Heerenveen is beperkt. Daarom verplaatst bij

voorkeur een bestaande bouwmarkt vanaf het bedrijventerrein aan de westkant van Heerenveen naar deze locatie. Wanneer echter deze beweging niet vanuit de markt op gang komt behoudt de gemeente de mogelijkheid om een partij vanuit buiten de gemeente in de gelegenheid te stellen op de locatie Bos Dier en Tuin een Bouwmarkt/DHZ-zaak te ontwikkelen. Dit heeft vanzelfsprekend direct gevolgen voor de aanwezige distributieve ruimte.

#### *Woninginrichting*

We stellen voor de visie van BroekhuisRijs ongewijzigd over te nemen. Als aanvulling op de door BroekhuisRijs geformuleerde visie wordt als gemeentelijke visie voorgesteld om de concentratie van woninginrichtingsbranche op BPF/Nijhaske te versterken door een plan te ontwikkelen voor de herinrichting van de Jousterweg. De Jousterweg is nu nog te veel een barrière om het gebied als één verblijfsgebied te beschouwen. Relatief beperkte aanpassingen (bijvoorbeeld een routing door het gebied voor voetgangers) waardoor consumenten gemakkelijker diverse winkels kunnen bezoeken, kunnen het gebied al een kwaliteitsimpuls geven.

#### *Auto's, boten en caravans*

De visie van BroekhuisRijs op het gebied van boten en caravans kan ongewijzigd worden overgenomen.

Voor de autobranche (niet merkdealers) nemen we de visie ook over. In aanvulling daarop stellen wij voor om op Heerenveen-zuid (deel Nieuweschoot) planologische ruimte te bieden voor niet-merkdealers en op het deel Oudeschoot in te bestemmen wat er zit en geen nieuwvestigingen in deze branche meer toe te staan.

Voor de merkdealers is sprake van een complexe situatie. De insteek van de gemeentelijke visie werd niet gedeeld door de lokale merkdealers. Is dit reden om van onze ambitie af te zien? Houden we vast aan een hoge ambitie om op IBF iets bovenregionaals en onderscheidends te realiseren en zijn we bereid daarvoor gedurende meerdere jaren een deel van het IBF te reserveren. Zetten we in op de insteek dat de markt zelf oplossingen moet zoeken voor een herstructurering en clustering op BPF, of overwegen we op korte tot middellange termijn de mogelijke ontwikkeling van A7 zuid om de gewenste clustering tot stand te brengen?

Wij adviseren de visie van BroekhuisRijs over te nemen en op het IBF de bebouwingskamer bestemd voor de autobranche in te vullen aan de hand van het bovenregionale en onderscheidende concept van BroekhuisRijs. Hierdoor ontstaat een concentratie van merkdealers op de zichtlocatie van het IBF. Op deze toplocatie zou een middels het inzetten op volume, ruimtelijke kwaliteit, beeldkwaliteit en profilering een bovenregionale onderscheidende locatie kunnen worden ontwikkeld. In deze visie is het nodig actief aan tafel te gaan met de merkdealers en de meest optimale bebouwingskamer hiervoor minimaal 5 jaar te reserveren. Na 3 jaar kan een tussenevaluatie worden gedaan.

De twee overige opties zorgen niet voor een onderscheidend karakter en daarmee wordt geen extra aantrekkingskracht gegenereerd. Verder zijn ze (zeker op de korte tot middellange termijn) praktisch lastig te realiseren.

#### *Tuincentra*

We stellen voor de visie van BroekhuisRijs ongewijzigd over te nemen.

#### *Overig*

We stellen voor de visie van BroekhuisRijs met betrekking tot de supermarkten ongewijzigd over te nemen. Voor de fietsenbranche stellen we voor de mogelijkheden niet alleen tot het Sportstadgebied te beperken, maar ook bij het opstellen van de nieuwe bestemmingsplannen voor BPF en Nijhaske de mogelijkheden te onderzoeken voor het vestigen van de fietsenbranche op die delen van deze terreinen die nu ook al een sterke clustering van publieksgerichte functies bevatten.

### Vervolgproces

De bedoeling is dat ons beleid op het gebied van perifere detailhandel, samen met een aantal andere deelvisies gezamenlijk een integrale detailhandelsstructuurvisie zullen gaan vormen, de meest actuele detailhandelsvisie dateert zoals al vermeld van 1996. Deze aanvullende notities betreffen:

- beleid gericht op de dagelijkse sector (supermarkten). Deze notitie is van groot belang voor een aantal afwegingen in het kader van Heerenveen Centrum Breed en ligt al in concept gereed.
- beleid gericht op de niet dagelijkse sector. Deze notitie moet nog worden ontwikkeld, en is eveneens van groot belang voor de ontwikkeling van Heerenveen Centrum Breed.

Wanneer na afronding van de notitie "niet dagelijkse sector" alle onderdelen voor een integrale detailhandelsstructuurvisie gereed zijn zal deze integrale visie ter vaststelling aan de gemeenteraad worden aangeboden. Hierbij zal (zowel inhoudelijk als in de tijdsplanning) aansluiting worden gezocht bij het aanbieden van het voorlopig ontwerp structuurvisie voor Heerenveen Centrum Breed.

Het middels dit raadsvoorstel vastgestelde beleid voor PDV kan dan al als toetsingskader worden gebruikt en worden meegenomen bij het bepalen van de uitgangspunten voor het opstellen van nieuwe bestemmingsplannen.

---

### **Ter inzage liggende stukken:**

- Collegebesluit van 3 februari 2009
- Actualisatie PDV beleid Heerenveen, van BroekhuisRijs

---

Het college van burgemeester en wethouders van Heerenveen,  
de secretaris, de burgemeester,

The image shows three handwritten signatures in black ink, positioned below the text of the council members. The signatures are stylized and appear to be written over a horizontal line.



## Gemeenteraad

---

Onderwerp:            Beleid 'Perifere detailhandelsvestigingen' -PDV-  
Registratienummer:   GF09.20016

---

De raad der gemeente Heerenveen;

gelezen het voorstel van het college van burgemeester en wethouders van 3 februari 2009;

overwegende dat het wenselijk is een actuele visie op perifere detailhandel te hebben;

gelet op het feit dat:

- dit PDV-beleid een bouwsteen is voor de nog te ontwikkelen detailhandelsstructuurvisie;
- diverse belangen zijn afgewogen en er met diverse externen vooroverleg is geweest;

### BESLUIT:

De gemeentelijke visie op PDV (met als achtergronddocument de actualisatie PDV-beleid van BroekhuisRijs) vast te stellen.

Aldus vastgesteld in de openbare raadsvergadering van 23 maart 2009.

De griffier,

De voorzitter,

**Bijlage 3:**  
***Heerenveen, Doe-het-zelf-branche,***  
**Broekhuis Rijs Advisering, d.d. 9 juli 2009**



# Heerenveen



## Doe-het-zelf branche

# Heerenveen

## Doe-het-zelf branche

Opdrachtgever: Gemeente Heerenveen  
Projectnummer: 0509.091  
Datum: 9-7-2009

Broekhuis Rijs Advisering  
Postadres: Wederik 1  
9801 LX Zuidhorn  
Tel. (0594-528358)  
E-mail: [info@broekhuisrijs.nl](mailto:info@broekhuisrijs.nl)  
Internet : [www.broekhuisrijs.nl](http://www.broekhuisrijs.nl)



## Inhoud

1	Inleiding	4
2	Huidige situatie	5
3	Toekomstige situatie	8
4	Conclusies	11

## 1 Inleiding

De gemeente Heerenveen werkt hard aan de verdere ontwikkeling van de kern Heerenveen, waarvoor op verschillende terreinen beleidsstukken worden gerealiseerd. In het kader van de detailhandel is in 2008 door ons een actualisatie van het Perifere Detailhandels Vestigingen (PDV-)beleid in Heerenveen geschreven. De Doe Het Zelf branche (DHZ-branche) vormt een onderdeel van het PDV-beleid. In deze visie is aangegeven, dat het gezien de beperkte uitbreidingsruimte in de DHZ branche niet gewenst is om te komen tot een substantiële uitbreiding van het aanbod. Voor een evenwichtige spreiding van het aanbod over Heerenveen is aanbevolen om een eventuele uitplaatsing van een bouwmarkt richting de oostkant van Heerenveen (bv. naar de locatie Bos Tuin en Dier) mogelijk te maken.

Op 23 maart 2009 is het PDV-beleid door de gemeenteraad vastgesteld. Op de adviesrapportage is door de gemeenteraad met betrekking tot de DHZ-branche een nuancering aangebracht. Er is een voorkeur is uitgesproken voor een verplaatsing van één van de huidige bouwmarkten vanaf het bedrijventerrein aan de westkant naar de oostkant van Heerenveen (met name locatie Bos Tuin en Dier). Wanneer echter deze beweging niet vanuit de markt op gang komt, behoudt de gemeente de mogelijkheid om een partij van buiten de gemeente in de gelegenheid te stellen op de locatie Bos Dier en Tuin een bouwmarkt/DHZ-zaak te ontwikkelen.

Momenteel loopt een discussie aangaande de DHZ- branche ten aanzien van de uitbreidingsruimte, de daarmee samenhangende locaties en de mogelijkheden voor een nieuwe toetreder in de markt.

Broekhuis Rijs Advisering is gevraagd om specifiek en in detail naar deze branche te kijken, waarbij het besluit van de Raad uitgangspunt is.

### *Onderzoeksvraag*

In deze rapportage zal antwoord gegeven worden op de volgende vraag:

- Welke distributieplanologische uitbreidingsruimte is aanwezig in de kern Heerenveen in de DHZ-branche? En welke gevolgen heeft de komst van een nieuwe toetreder in Heerenveen op het reeds aanwezige aanbod in de DHZ-branche?

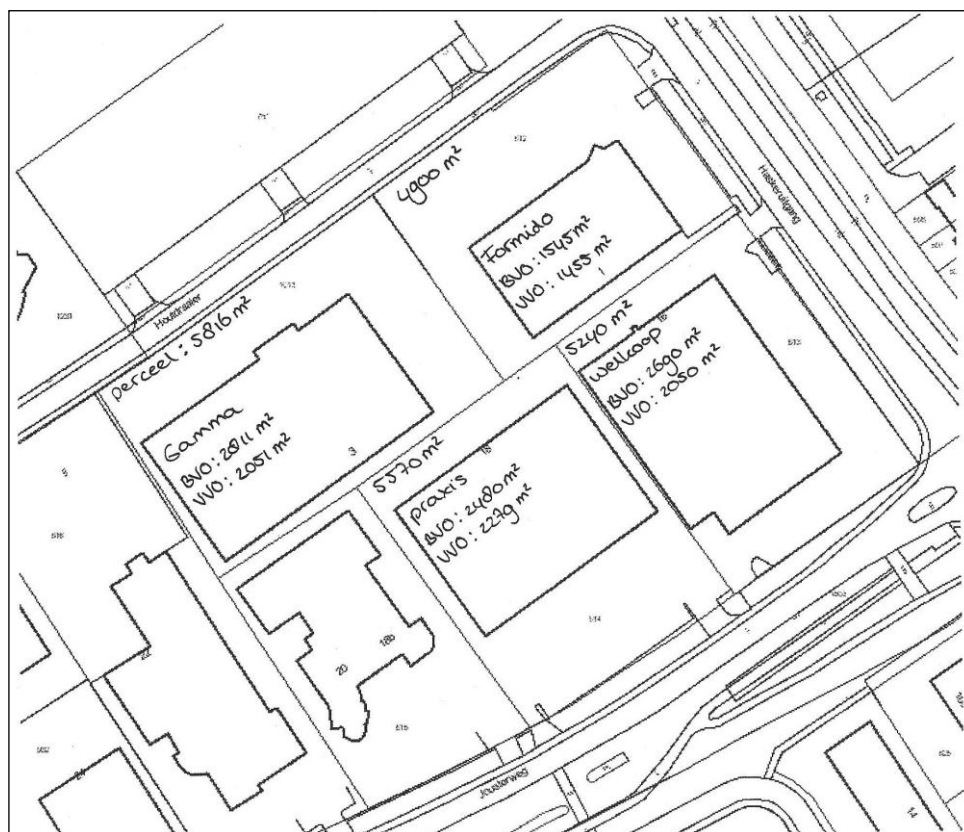
## 2. Huidige situatie

Er zijn momenteel drie relatief grote bouwmarkten in Heerenveen, allen vlakbij elkaar gelegen op het Business Park Friesland (BPF):

- Praxis, 2.279 m2 winkel vloer oppervlak (wvo)
- Gamma, 2.051 m2 wvo
- Formido, 1.455 m2 wvo

Direct naast deze drie bouwmarkten zit tevens een vestiging van Welkoop, waarvan een deel van het assortiment overlappend is met de bouwmarkten. De vestiging van de Welkoop is 2.050 m2 wvo groot. Maximaal 30% van het assortiment van Welkoop bestaat echter daadwerkelijk uit bouwmarktartikelen. De rest bestaat vooral uit tuin- en dierenbenodigdheden. Derhalve is het gerechtvaardigd om in de hierna volgende berekeningen 615 m2 wvo (is 30% van 2.050 m2) mee te nemen. Het totaal voor de grote vier komt hiermee op 6.400 m2 wvo.

**Kaart 1 Ligging bouwmarkten BPF**



De parkeerplaatsen liggen direct bij de entrees van de verschillende vestigingen. Op kaart 1 is de ligging van de vestigingen aangegeven. De clustering voldoet momenteel prima.

De vier vestigingen op het BPF hebben de bestemming "Bedrijventerrein". De vrijstelling t.b.v. detailhandel in volumineuze goederen wordt slechts verleend indien vestiging in of in de nabijheid van het kernwinkelgebied van Heerenveen en/of Joure vanwege het ruimtebeslag en/of verkeersoverlast ongewenst is. Tevens dient het netto vloeroppervlak tenminste 1.500 m<sup>2</sup> te bedragen. Hieraan voldoen de vestigingen.

In de voorschriften van het bestemmingsplan is tevens de voorwaarde opgenomen, dat de gebouwen uitsluitend binnen de op de plankaart aangegeven bouwzone mogen worden gebouwd en dat ten hoogste 50% van een bouwperceel mag worden bebouwd. Dit betekent, dat op dit moment Gamma en Welkoop geen uitbreidingsruimte meer hebben. Praxis heeft in principe nog ruimte om ongeveer 300 m<sup>2</sup> uit te breiden, en Formido nog 900 m<sup>2</sup>. Overigens geldt dus voor alle vier de vestigingen dat ze hier met vrijstelling gevestigd zijn, wat betekent dat ze bij uitbreidingsplannen opnieuw deze vrijstelling zullen moeten aanvragen.

Naast deze 4 relatief grote panden is verspreid over Heerenveen nog een aantal kleinere dhz-zaken aanwezig, zoals bijvoorbeeld Decokay aan de K.R. Poststraat. Tezamen hebben deze overige vestigingen een winkelvloeroppervlak van 1.251 m<sup>2</sup>. Dit betekent, dat momenteel het totale aanbod in de doe-het-zelf branche 7.651 m<sup>2</sup> vwo bedraagt.

**Tabel 1 Berekening huidige marktruimte dhz-branche, Heerenveen**

	thans	Bron	Jaartal
Bestedingen per hoofd	€ 273	GfK	2007
Inwoners Heerenveen	28.820	gemeente	1-1-2009
Koopkrachtbinding	87%	Koopstromenonderzoek	2007
Gebonden koopkracht	€ 6.85 mio		
Inwoners secundair gebied	14.180	gemeente	1-1-2009
Koopkrachtbinding	57%	Koopstromenonderzoek	2007
Gebonden koopkracht	€ 2.20 mio		
Omzet	€ 9.05 mio		
Extra toevloeiing	40%	Koopstromenonderzoek	2007
Totaal	€ 15.1 mio		
Gem. omzet per m <sup>2</sup> /jr.	€ 1.650	GfK	2005
Potentieel winkelaanbod m <sup>2</sup>	9.143		
Aanwezig aanbod m <sup>2</sup>	7.651	Locatus, gemeente	2007
<b>Uitbreidingsruimte in vwo</b>	<b>1.492</b>		

In tabel 1 is een berekening gemaakt van de thans aanwezige distributieve ruimte, met daarachter de bronvermelding van de cijfers.

Veel van de gehanteerde cijfers zijn afkomstig van het Koopstromenonderzoek, dat in 2007 is uitgevoerd in opdracht van de Kamer van Koophandel in Friesland, en waaraan ook de gemeente Heerenveen heeft deelgenomen. Hieruit kwam naar voren, dat de koopkrachtbinding in de DHZ-branche op 87% ligt. Ook is aangegeven dat de inwoners uit de andere kernen van de gemeente Heerenveen 57% van hun DHZ-uitgaven in Heerenveenkern doen. Dit betekent, dat 9 miljoen euro aan DHZ-goederen in de kern Heerenveen wordt uitgegeven door inwoners van de gemeente.

Daarnaast komen van buiten de gemeente nog aanzienlijke bestedingen. In het Koopstromenonderzoek is berekend, dat 45% van alle niet-dagelijkse bestedingen van buiten de gemeente afkomstig is. De niet-dagelijkse sector bestaat uit diverse branches, waaronder de dhz-branche. De inschatting is, dat de toevloeiing voor deze branche iets lager zal liggen, aangezien in de omringende kernen ook aanbieders zijn. Daarom is deze toevloeiing op 40% geschat.

Uiteindelijk resulteert dit in een potentieel winkelaanbod in de DHZ-branche van ruim 9.100 m<sup>2</sup>. Op dit moment is bijna 7.700 m<sup>2</sup> aanwezig in Heerenveen, waarbij voor de Welkoop een deel van de totale oppervlakte (30%) is meegenomen. Het verschil bedraagt ca. 1.500 m<sup>2</sup>, waardoor geconcludeerd mag worden dat er op dit moment enige uitbreidingsruimte aanwezig is.

### **3 Toekomstige situatie**

#### *Trends*

Op het gebied van de detailhandel is sprake van vele trends met meer of minder effect op de diverse onderdelen van de detailhandel. Op het gebied van de grootschalige detailhandel, en specifiek op dat van de dhz-branche, kunnen een paar trends genoemd worden, die al jaren een behoorlijke impact hebben. Het gaat in deze branche met name om de schaalvergroting en de branchevervaging.

Een moderne bouwmarkt kent tegenwoordig al snel een oppervlakte van ongeveer 4.000 m<sup>2</sup> wvo. Er is meer ruimte noodzakelijk om te voldoen aan de vraag naar ruime keuzemogelijkheden en een uitgebreid assortiment. Ten gevolge van de schaalvergroting zijn nog nauwelijks aanbieders in de DHZ-branche in het centrum van een plaats of in een wijk aanwezig. Ook in Heerenveen zijn de bouwmarkten vrijwel allemaal naar de buitenkant van de plaats verhuisd. Behalve een grote verkooppriimte zijn voor dhz-winkels ook goede parkeermogelijkheden en een goede bereikbaarheid per auto erg belangrijke vestigingsfactoren. Ook om deze reden zijn ze uit het centrum vertrokken, en zitten ze veelal op locaties waar mensen gericht naar toe gaan om aankopen te doen. De verwachting is dat deze trend van schaalvergroting ook de komende jaren zal voortgaan.

Een tweede belangrijke trend betreft de branchevervaging. Aanbieders in de ene branche gaan ook producten verkopen uit andere branches; dit gebeurt in diverse branches. Als voorbeeld kunnen genoemd worden bouwmarkten die planten en fietsen verkopen, tuincentra verkopen ook huishoudelijke artikelen en diervoeders, en supermarkten verkopen mediaproducten en planten. Ook hier is sprake van een onomkeerbaar proces; ook dit zal zich de komende jaren voortzetten. Zowel de schaalvergroting als de branchevervaging zorgen voor vraag naar grotere verkooppriimtes.

#### *Kwantitatief*

Door de groei van het inwonertal zal de marktruimte de komende jaren nog iets gaan toenemen. Er is geen aanleiding om de overige kengetallen te laten stijgen of dalen; de binding of toevloeiing zal niet fundamenteel veranderen. Daardoor zal de groei van het inwonertal uiteindelijk resulteren in een marktruimte van ongeveer 2.000 m<sup>2</sup> wvo. Tabel 2 geeft de berekening weer. Deze kwantitatieve berekeningen geven – evenals die van de huidige situatie - aan, dat er beperkt ruimte in de markt aanwezig is voor toevoegingen in de DHZ-branche.

**Tabel 2 Berekening marktruimte dhz-branche in 2016, Heerenveen**

	2016	Bron	Jaartal
Bestedingen per hoofd	€ 273	GfK	2007
Inwoners Heerenveen	31.000	gemeente	1-1-2009
Koopkrachtbinding	87%	Koopstromenonderzoek	2007
Gebonden koopkracht	€ 7.4 mio		
Inwoners secundair gebied	14.180	gemeente	1-1-2007
Koopkrachtbinding	57%	Koopstromenonderzoek	
Gebonden koopkracht	€ 2.2 mio		
Omzet	€ 9.6 mio		
Extra toevloeiing	40%	Koopstromenonderzoek	
Totaal	€ 16.0 mio		
Gem. omzet per m <sup>2</sup> /jr.	€ 1.650	GfK	2005
Potentieel winkelaanbod	9.666		
Aanwezig aanbod	7.651	Locatus, gemeente	2007
<b>Uitbreidingsruimte</b>	<b>2.015</b>		

*Kwalitatief*

Kwalitatieve redenen spelen in de uiteindelijke afweging ook een belangrijke rol. Enige dynamiek in de branche zal aanwezig moeten blijven. Stilstand is immers achteruitgang.

- De grootste bouwmarkten in Heerenveen zijn momenteel allemaal in het noordwesten van de plaats, op het BPF, gevestigd. Vanuit het oogpunt van enige spreiding over de plaats is dit niet ideaal. Bouwmarkten hebben een kleiner marktgebied dan bijvoorbeeld de winkels in de woninginrichting, en worden frequenter bezocht. Het kijk- en vergelijkgedrag in deze branche speelt een minder grote rol, terwijl nabijheid voor de consument een grotere rol speelt. Daarom is voor deze branches een evenwichtige spreiding van winkels – indien mogelijk – met voldoende consumenten in de nabijheid belangrijk. Een verplaatsing van één van de bouwmarkten naar de oostzijde van Heerenveen zou wellicht een mogelijkheid zijn, hoewel het bevolkingspotentieel aan deze zijde niet erg groot is.
- Ondanks de trend van schaalvergroting heeft geen van de bouwmarkten in Heerenveen thans een oppervlak van 4.000 m<sup>2</sup>. Er is momenteel dan ook sprake van relatieve kleinschaligheid.

Op kwantitatieve gronden is uitbreiding in de branche voor doe-het-zelvers op termijn beperkt mogelijk. Op kwalitatieve gronden kan gepleit worden voor een vernieuwingsslag en een betere uitstraling van de bouwmarkten, waardoor schaalvergroting mogelijk wordt. Om dit te realiseren doen zich in Heerenveen twee mogelijkheden voor:

1. De fysieke uitbreidingsmogelijkheden voor de gevestigde bouwmarkten zijn op de huidige plek beperkt. De gewenste kwalitatieve versterking door vergroting ter plekke is hierdoor lastig in te vullen. Om toch een kwaliteitsimpuls te geven zijn er twee opties:
  - a. Onderzoeken of door samenwerking met of aankoop van naburige panden toch vergroting ter plekke gerealiseerd kan worden.
  - b. Uitplaatsing van één van de bouwmarkten naar een andere locatie (bijvoorbeeld aan de oostzijde, bij Bos Tuin & Dier), waardoor zowel deze vestiging als de achterblijvende drie de ruimte krijgen voor uitbreiding; ze kunnen dan voldoen aan de eisen van de hedendaagse consument en kunnen hun vestiging up-to-date maken.

De kans op structuurverstoring in de DHZ-branche is bij deze opties niet groot. De absolute toename van meters is beperkt, terwijl er een forse kwaliteitsimpuls tegenover staat.

2. Een andere mogelijkheid is de komst van een nieuwe toetreders op de DHZ-markt in Heerenveen, bijvoorbeeld aan de oostzijde van Heerenveen. Het is aannemelijk dat deze nieuwe toetreders zal kiezen voor een moderne maatvoering, waarbij derhalve uitgegaan dient te worden van circa 4.000 m<sup>2</sup> wvo. Hierdoor neemt het aanbod in m<sup>2</sup> wvo in Heerenveen toe van 7.651 nu naar ongeveer 11.651 m<sup>2</sup>. De spreiding over Heerenveen zal hierdoor verbeteren, maar de toename van meters zal de kans op structuurverstoring in de branche vergroten. Uiteindelijk zal bij dit scenario sprake zijn van een overaanbod van ongeveer 2.000 m<sup>2</sup> wvo.



#### 4. Conclusies

- Het aanbod in de DHZ-branche in Heerenveen bestaat momenteel vooral uit drie grote bouwmarkten, aangevuld met een Welkoopvestiging. Deze vestigingen kennen allemaal een verkoopoppervlakte tot ongeveer 2.300 m<sup>2</sup>, zijn bij elkaar gevestigd op het Businesspark Friesland en functioneren naar behoren.
- Tegenwoordig meet een moderne bouwmarkt al snel 4.000 m<sup>2</sup> wvo, mede als gevolg van schaalvergroting en branchevervaging.
- Distributieplanologisch gezien is momenteel sprake van enige ruimte in de markt in Heerenveen. De marktruimte bedraagt ongeveer 1.500 m<sup>2</sup> wvo; deze ruimte zal de komende jaren door de nieuwbouw nog toenemen tot ongeveer 2.000 m<sup>2</sup> wvo.
- De marktruimte kan benut worden door de huidige bouwmarkten, om een kwaliteitsslag te kunnen maken. Omdat uitbreiding ter plekke lastig te realiseren is, zou één van de bouwmarkten kunnen verplaatsen naar bijvoorbeeld de oostkant van Heerenveen, locatie Bos Tuin & Dier. Door deze acties zal geen overaanbod in de branche ontstaan; de huidige ruimte wordt benut.
- De marktruimte kan ook benut worden door de komst van een nieuwe toetreders, op locatie Bos Tuin & Dier. Naar verwachting zal deze nieuwe aanbieder met een moderne maatvoering komen, waardoor uiteindelijk sprake zal zijn van overaanbod in de branche. Naar verwachting zal dit uiteindelijk niet leiden tot een fundamentele structuurverstoring. Hierdoor ontstaat dan een iets betere spreiding van het aanbod over kern Heerenveen.



**Bijlage 4:**  
***Doe-het-zelf-branche in Heerenveen-vervolg,***  
**Broekhuis Rijs Advisering d.d. 9 maart 2010**



## Doe-het-zelf branche in Heerenveen – vervolg

### *Aanleiding*

In juli 2009 is door ons een rapportage geschreven over de doe-het-zelf (DHZ) branche in Heerenveen. De vraag die hierin beantwoord werd, betrof hoeveel distributieplanologische uitbreidingsruimte aanwezig was in de kern Heerenveen in de DHZ-branche. En tevens is gekeken welke gevolgen de komst van een nieuwe toetreders in Heerenveen op het reeds aanwezige aanbod in de DHZ-branche zou hebben.

Inmiddels is sprake van enkele nieuwe ontwikkelingen bij de DHZ-ers op het Business Park Friesland (BPF) in Heerenveen. De daar gevestigde Formido en Gamma hebben uitbreidingsplannen van hun huidige vestiging.

Als gevolg van deze nieuwe ontwikkelingen zijn nieuwe vragen geformuleerd, waarop in deze notitie antwoord gegeven zal worden. Deze vragen luiden als volgt:

1. De gemeenteraad heeft het DHZ-beleid vastgesteld. Op basis daarvan is het bestemmingsplan voor Bos Tuin&Dier opgesteld. Is er uitgaande van de verwezenlijking van één of beide ontwikkelingen op BPF aanleiding de gemeenteraad een heroverweging voor te leggen t.a.v. het DHZ-beleid?
2. Als het beleid niet wordt heroverwogen, is er dan onder de nieuwe omstandigheden voldoende basis om het bestemmingsplan Bos Tuin&Dier overeind te houden bij de Raad van State?

### *Uitkomsten rapportage juli 2009*

De belangrijkste conclusies uit genoemde rapportage waren de volgende:

- Het aanbod in de DHZ-branche in Heerenveen bestaat momenteel vooral uit drie grote bouwmarkten, aangevuld met een Welkoopvestiging. Deze vestigingen kennen allemaal een verkoopoppervlakte tot ongeveer 2.300 m<sup>2</sup>, zijn bij elkaar gevestigd op het Businesspark Friesland en functioneren naar behoren. De totale verkoopruimte bedraagt momenteel 7.651 m<sup>2</sup>.
- Tegenwoordig meet een moderne bouwmarkt al snel 4.000 m<sup>2</sup> vwo, mede als gevolg van schaalvergroting en branchevervaging. Een nieuwe toetreders op de markt zal bij voorkeur deze maatvoering wensen.
- Distributieplanologisch gezien is momenteel sprake van enige ruimte in de markt in Heerenveen. De marktruimte bedraagt ongeveer 1.500 m<sup>2</sup> vwo; deze ruimte zal de komende jaren door de nieuwbouw nog toenemen tot ongeveer 2.000 m<sup>2</sup> vwo.
- De marktruimte kan benut worden door de huidige bouwmarkten, om een kwaliteitsslag te kunnen maken. Omdat uitbreiding ter plekke lastig te realiseren lijkt, zou één van de bouwmarkten kunnen verplaatsen naar bijvoorbeeld de oostkant van Heerenveen, locatie Bos Tuin & Dier. Door deze acties zal geen overaanbod in de branche ontstaan; de huidige ruimte wordt benut. De kans op structuurverstoring in de DHZ-branche is bij deze opties niet groot. De absolute toename van meters is

beperkt, terwijl er een forse kwaliteitsimpuls tegenover staat. Deze variant geniet onze voorkeur.

- De marktruimte kan ook benut worden door de komst van een nieuwe toetreder, op locatie Bos Tuin & Dier. Naar verwachting zal deze nieuwe aanbieder met een moderne maatvoering komen, waardoor uiteindelijk sprake zal zijn van overaanbod in de branche, ter grootte van ongeveer 2.000 m<sup>2</sup>. Naar verwachting zal dit uiteindelijk niet leiden tot een fundamentele structuurverstoring. Hierdoor ontstaat dan een iets betere spreiding van het aanbod over de kern Heerenveen.

#### *Nieuwe situatie*

Het DHZ-beleid is in het voorjaar van 2009 door de gemeenteraad vastgesteld. Het op basis hiervan opgestelde bestemmingsplan maakt een DHZ-er op locatie Bos Tuin&Dier mogelijk; een nieuwe marktpartij is hierdoor mogelijk geworden. Inmiddels heeft Formido een bouwaanvraag ingediend voor een uitbreiding op de huidige locatie met 900 m<sup>2</sup> bvo, ca. 650 m<sup>2</sup> wvo. Tevens werkt Gamma aan een tweetal initiatieven om tot vergroting op de huidige locatie te komen. Deze plannen zijn nog niet verder ontwikkeld; een nieuwe maatvoering is nog niet bekend. Gemakshalve wordt hier uitgegaan van een uitbreiding met ongeveer 500 m<sup>2</sup> wvo.

Er vanuit gaande dat beide initiatieven (Formido en Gamma breiden beide uit) doorgang vinden, betekent dat de aanwezige uitbreidingsruimte van 2.000 m<sup>2</sup> in Heerenveen voor meer dan de helft wordt opgesoupeerd.

Wanneer een nieuwe toetreder zich op locatie Bos Tuin&Dier zou gaan vestigen, ontstond al een overaanbod van 2.000 m<sup>2</sup>; dit overaanbod neemt bij realisatie van de huidige plannen toe tot ruim 3.000 m<sup>2</sup>. Het huidige aanbod neemt toe van 7.650 tot 8.800 m<sup>2</sup> wvo. Daar komt de extra 4.000 m<sup>2</sup> op locatie Bos nog extra bij, derhalve bijna 13.000 m<sup>2</sup> wvo, terwijl de beschikbare marktruimte berekend is op ca. 9.700 m<sup>2</sup> wvo.

#### *Gevolgen nieuwe situatie*

In de 'oude' situatie werd geconstateerd, dat sprake zou zijn van een overaanbod van ca. 2.000 m<sup>2</sup> wvo na toetreding van een nieuwe marktpartij op locatie Bos Tuin&Dier. De kans op structuurverstoring door de komst van deze nieuwe partij zou toenemen, maar van echte structuurverstoring zou nog geen sprake zijn.

In de nieuwe situatie neemt het overaanbod nog verder toe, naar ruim 3.000 m<sup>2</sup> wvo. De aanwezige en nieuwe marktpartijen zullen sterkere concurrentie van elkaar voelen. De toetreding zal deels ten koste gaan van de al bestaande ondernemers. Wie uiteindelijk de minste hinder zal ondervinden, is afhankelijk van vele factoren. Te noemen zijn onder meer het ondernemerschap van de eigenaar/bedrijfsleider, het assortiment (kwantiteit en kwaliteit), de locatie, de parkeergelegenheid en uitstraling.

Cruciaal is de vraag of uiteindelijk ook echt structuurverstoring dan wel duurzame ontwrichting zal optreden. Naar onze mening komt de structuurverstoring dichterbij in de buurt, maar is de grens nog niet bereikt. Dit betekent dat er geen reden is om de gemeenteraad een heroverweging voor te leggen.

Voor de Raad van State zijn een aantal zaken belangrijk om te komen tot de uiteindelijke uitspraak. Naast de procedurele kant zijn diverse inhoudelijke onderwerpen van belang. Een distributieplanologisch onderzoek maakt daar in dit soort situaties veelal deel van uit.

In een aantal uitspraken blijkt dat in eerste instantie beoordeeld wordt of sprake is van overaanbod. In het geval van de bouwmarkten in Heerenveen zal daarvan sprake zijn na toevoeging van een bouwmarkt op locatie Bos Tuin&Dier. Maar alleen overaanbod is voor de Raad geen reden om niet met het bestemmingsplan in te kunnen stemmen. Marktverschuivingen kunnen altijd optreden. Van groter belang is vervolgens of deze overbewinkeling een duurzame ontwrichting tot gevolg heeft. Overaanbod of zelfs mogelijke sluiting van bestaande vestigingen zijn niet van doorslaggevende betekenis. "Van doorslaggevende betekenis is wel sprake wanneer voor de inwoners van een bepaald gebied geen voldoende voorzieningenniveau of aanbod behouden blijft, in de zin dat zij op een aanvaardbare afstand van hun woonplaats hun gangbare inkopen kunnen doen". Deze uitspraak van de Raad heeft inmiddels betrekking gehad op situaties met supermarkten, maar ook op vestigingen in de niet-dagelijkse sector, zoals de DHZ-branche. Een verschraling van het aanbod en minder specialisatie in het aanbod is geen reden om een duurzame ontwrichting te verwachten.

#### *Conclusies*

- Met de vergrotingen van Formido en Gamma zal in Heerenveen de beschikbare marktruimte vrijwel benut worden.
- Met de komst van een nieuwe marktpartij op locatie Bos Tuin&Dier van ongeveer 4.000 m<sup>2</sup> wvo zal sprake zijn van een overaanbod in Heerenveen.
- Dit overaanbod zal niet tot een ontwrichting van de voorzieningenstructuur in de DHZ-branche in Heerenveen leiden. Wel zal de concurrentie verhevigen, en kunnen marktverschuivingen optreden.
- Voor de rechtbank is vooral van belang of het overaanbod ook aanleiding geeft tot een situatie waarin de inwoners geen voldoende voorzieningenniveau meer hebben op een aanvaardbare afstand van hun woonplaats.
- Naar onze mening geeft de nieuwe situatie niet genoeg aanleiding om een heroverweging aan de gemeenteraad voor te leggen.
- Het bestemmingsplan zal gezien eerdere uitspraken in vergelijkbare situaties gehandhaafd kunnen blijven bij de Raad van State. Het voorzieningenniveau in Heerenveen in de DHZ-branche blijft voldoende op peil.





**Bijlage 5:**  
***Risicoberekening gastransportleidingen***  
***Sportstad Heerenveen, (TOLTO 10.B.0272),***  
**N.V. Nederlandse Gasunie, d.d. 29 januari 2010**



Gemeente Heerenveen  
t.a.v. mevr. M. Postma  
Postbus 15000  
8440 GA Heerenveen

GEMEENTE HEERENVEEN

nr.: 10.1000643

afd.: VO / MP

ingekomen d.d.:  
01 FEB 2010

afgehandeld d.m.v.:

paraaf: ..... d.d. ....

N.V. Nederlandse Gasunie  
Kantoor Deventer  
Postbus 162  
7400 AD Deventer  
Zutphenseweg 51023  
T (0570) 696911  
F (0570) 696411  
E communicatie@gasunie.nl  
Handelsregister Groningen 02029700  
www.gasunie.nl

Datum 29 Januari 2010  
Doorkiesnummer ( 0566 ) 631149  
Ons kenmerk TOLTO 10.B.0272  
Uw kenmerk

Onderwerp  
**Risicoberekening gastransportleidingen Sportstad Heerenveen**

Geachte mevrouw Postma,

Op uw verzoek ontvangt u hierbij u de resultaten van de Risicoberekeningen (PR + GR) m.b.t. nieuwbouwplannen te Heerenveen ten opzichte van onze aardgastransportleidingen N 500-20 KR002 t/m 006 en N 500-08 KR001 (bijlage 66912927-GCS 10-50611 26 januari 2010 RPC)

Technisch gezien is ons inziens realisatie van de bebouwing op een afstand van minimaal 4 meter ( belemmerende strook ) van de transportleiding geen bezwaar, mits wordt voldaan aan de door ons aangeduide maatregelen:

1. de leidingstrook duidelijk gemarkeerd wordt.
2. tijdens transport dient bij het kruisen van de leidingen gebruik te worden gemaakt van een ontlastende constructie.
3. het aanbrengen van diepwortelende beplanting en/of hoogopgaande beplanting is niet toegestaan.
4. het indrijven van voorwerpen in de bodem is niet toegestaan.
5. het wijzigen van het maaiveldniveau door ontgroning of ophoging is niet toegestaan.
6. permanente opslag van goederen en afvalstoffen is niet toegestaan evenals het plaatsen van objecten zoals lichtmasten, etc.
7. het oprichten van enig bouwwerk is niet toegestaan.
8. het aanbrengen van gesloten verhardingen is niet toegestaan.
9. Invloeden binnen de belemmerende strook door activiteiten buiten deze strook zijn niet toegestaan.
10. het aanleggen van waterlopen of het vergraven, verruimen of dempen van bestaande waterlopen is niet toegestaan.
11. het verrichten van grondroeractiviteiten b.v. het aanbrengen van rioleringen, kabels, leidingen en drainage anders dan normaal split- en ploegwerk is niet toegestaan, .
12. werkzaamheden binnen de leidingstrook mogen alleen worden uitgevoerd in aanwezigheid van Gasuniepersoneel.

**N.V. Nederlandse Gasunie**

Datum: 29 januari 2010

Ons kenmerk: TOLTO 10.B.0272

Onderwerp: *Risicoberekening gastransportleidingen Sportstad Heerenveen*

13. Mogelijk dienen er beschermende voorzieningen tijdens bouwactiviteiten te worden getroffen.

Mocht u naar aanleiding van deze brief nog vragen hebben, dan verzoeken wij u contact op te nemen met ondergetekende

Hoogachtend,



G. Pater

Tracébeneerder



66912927-GCS 10-50611

26 januari 2010 RPC

Notitie aan : G. Pater Gasunie  
van : R.P. Coster KEMA  
kopie : Registratuur KEMA  
Registratuur Gasunie  
P.C.A. Kassenberg Gasunie  
Betreft : Risicoberekening gastransportleidingen N-500-08-KR-001 en N-500-20-KR-002 t/m 006

### ***Inleiding***

In verband met gewijzigde nieuwbouwplannen in Heerenveen, nabij de gastransportleidingen N-500-08-KR-001 en N-500-20-KR-002 t/m 006, zijn de plaatsgebonden risicoberekeningen (PR) en groepsrisicoberekeningen (GR) uit het Gasunie-memorandum DET 2008.M.0116, van 18 februari 2008, herzien.

De risicoberekeningen zoals vastgelegd in dit memorandum zijn conform PGS 3 [1] uitgevoerd met PIPESAFE, een door de overheid goedgekeurd softwarepakket voor het uitvoeren van risicoberekeningen aan aardgastransport [2]. Voor de GR-berekening is gebruikgemaakt van de bevolkingsgegevens zoals aangeleverd door de gemeente Heerenveen, weergegeven in Appendix A.

De GR-berekeningen zijn uitgevoerd voor twee mogelijke situaties: de situatie waarin het nieuwe Thialf-stadion in noord-zuidrichting wordt gebouwd (in het vervolg genoemd de 'noord-zuid-situatie'), en de situatie waarin het nieuwe Thialf-stadion in oost-westrichting wordt gebouwd (in het vervolg genoemd de 'oost-west-situatie').

### ***Uitgangspunten bij de berekeningen***

De leidingparameters zijn weergegeven in Tabel 1.

*Tabel 1 Parameterwaarden van de leiding*

Parameter	N-500-08-KR-001	N-500-20-KR-002 t/m 006
Diameter [mm]	219.1	323.9
Wanddikte [mm]	6.3	7.1
Staalsoort [-]	Grade B	Grade B
Ontwerpdruk [barg]	40	40
Typische dekking [m]	1.5	1.25

De volgende uitgangspunten zijn gehanteerd:

- De faalfrequentie is gebaseerd op schade door derden. Falen door corrosie wordt voldoende ondervangen in het zorgsysteem van Gasunie en de inspectie daarop door de overheid; in overleg met het ministerie van VROM wordt falen door corrosie daarom niet meegenomen bij de bepaling van de faalfrequentie van de leidingen;
- De faalfrequentie als gevolg van schade door derden is gecorrigeerd met een factor 2.5 als gevolg van een wettelijke grondroedersregeling;
- De faalfrequentie als gevolg van schade door derden is gecorrigeerd voor recent ingevoerde maatregelen (factor 1.2) en een dalende trend in leidingbreuken (factor 2.8);
- In de plaatsgebonden risicoberekening is rekening gehouden met directe ontsteking (75%) en ontsteking na 120s (25%);
- In de risicoberekening is rekening gehouden met de uit casuïstiek verkregen diameter- en drukafhankelijke ontstekingskans plus een opslag van 10% voor indirecte ontsteking bij RTL leidingen;
- Voor de GR-berekening is gebruikgemaakt van de windroos van Leeuwarden.

#### **Resultaten PR-berekeningen**

Voor de gastransportleidingen is een plaatsgebonden risicoberekening uitgevoerd. In Figuur 1 is de geografische ligging van de gastransportleidingen weergegeven, waarbij ook eventuele  $10^{-6}$  per jaar plaatsgebonden risicocontouren worden weergegeven. Uit de berekening volgt dat voor de beschouwde situatie geen  $10^{-6}$  contouren aanwezig zijn.



*Figuur 1 Ligging van de beschouwde gastransportleidingen (rood). Eventuele  $10^{-6}$  per jaar plaatsgebonden risicocontouren worden lichtblauw weergegeven.*

***Procedure GR-berekeningen***

Voor de leidingen is het groepsrisico berekend voor die kilometer die het hoogste groepsrisico oplevert (worst-casesegment). Voor de berekeningen is gebruikgemaakt van de daadwerkelijke parametering over het geselecteerde, één kilometer lange segment.

Om het worst-casesegment van iedere leiding te vinden is per stationing de overschrijdingsfactor van het groepsrisico weergegeven. Deze is berekend door rondom elk punt op de leiding een segment van een kilometer te kiezen, dat gecentreerd ligt ten opzichte van dit punt. Voor deze kilometer leiding is een FN-curve berekend en van deze FN-curve de overschrijdingsfactor.

De overschrijdingsfactor is de maximale verhouding tussen de FN-curve en de oriëntatiewaarde. Daarmee is de overschrijdingsfactor een maat die aangeeft in hoeverre de oriëntatiewaarde wordt genaderd of overschreden. Een overschrijdingsfactor kleiner dan één geeft aan dat de FN-curve onder de oriëntatiewaarde blijft. Bij een waarde van één zal de FN-curve de oriëntatiewaarde raken. Bij een waarde groter dan één wordt de oriëntatiewaarde overschreden.

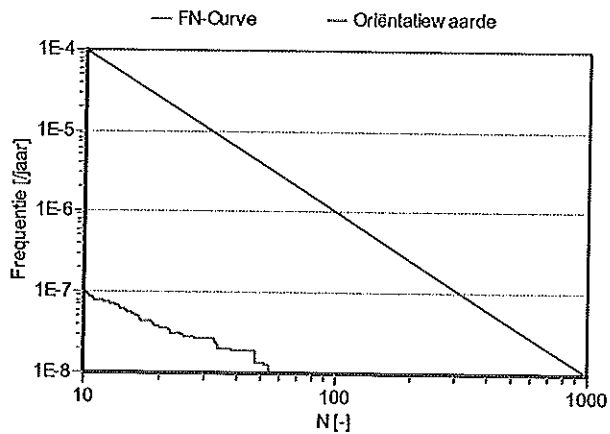
Deze overschrijdingsfactor is vervolgens, voor alle leidingen, tegen de stationing uitgezet in een grafiek. In deze grafieken is tevens af te lezen waar het middelpunt van het worst case één kilometer segment ligt. Van het worst-casesegment is de FN-curve weergegeven. Hiermee wordt inzichtelijk gemaakt wat het groepsrisico is.

***Resultaten GR-berekening N-500-08-KR-001, noord-zuid-situatie en oost-west-situatie***

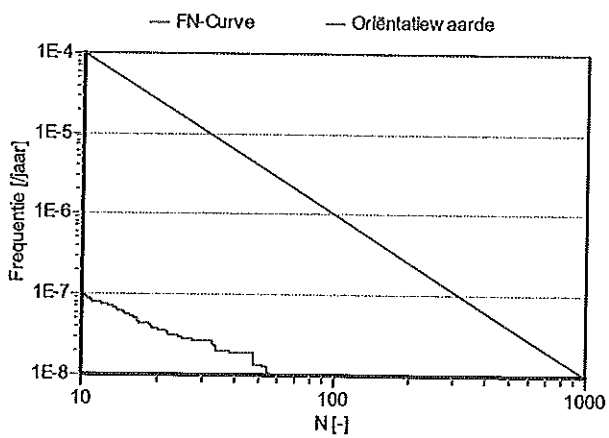
Omdat de N-500-08-KR-001 korter is dan één kilometer, is de FN-curve van de totale lengte van de leiding berekend. Daarom is de grafiek overschrijdingsfactor tegen stationing niet weergegeven.

De resultaten van de GR-berekeningen zijn als volgt weergegeven:

- Figuur 2: FN-curve van de N-500-08-KR-001, in de noord-zuid-situatie.
- Figuur 3: FN-curve van de N-500-08-KR-001, in de oost-west-situatie.
- Figuur 4: FN-curve van de N-500-08-KR-001, in de bestaande situatie. Overgenomen uit DET 2008.M.0116.
- Figuur 5: Ligging van de N-500-08-KR-001.

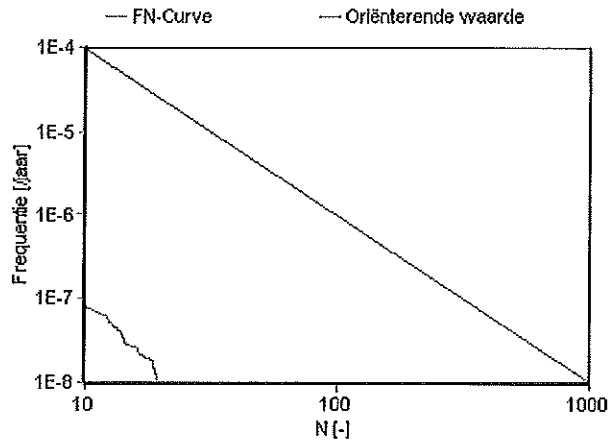


Figuur 2 FN-curve N-500-08-KR-001, noord-zuid-situatie. Overschrijdingsfactor 0.00.

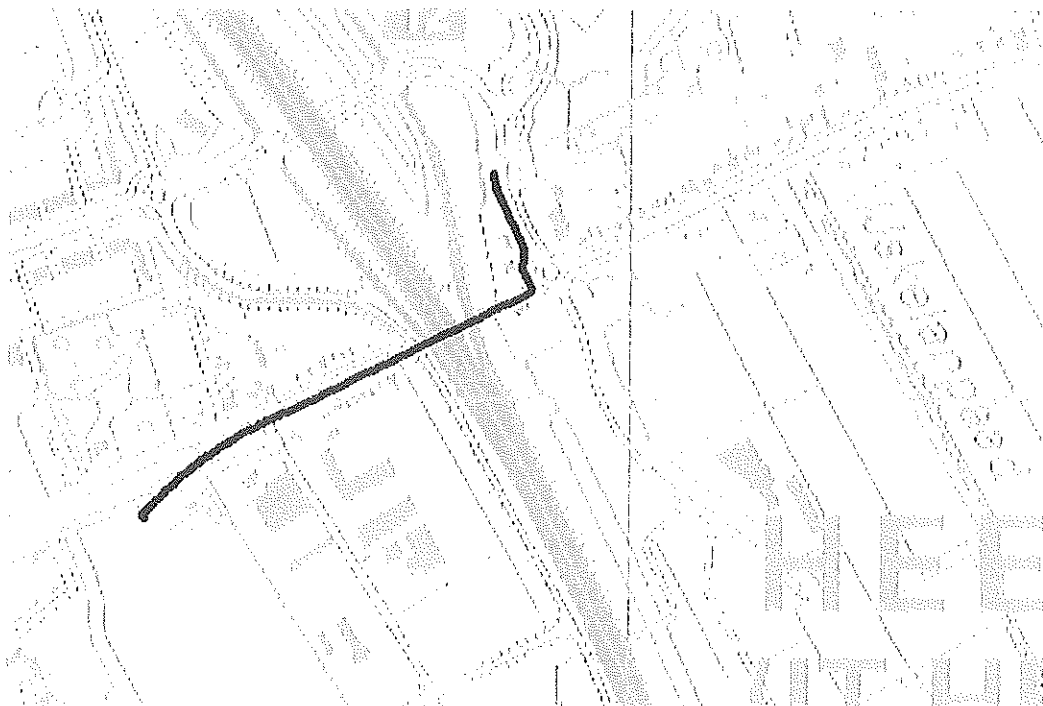


Figuur 3 FN-curve N-500-08-KR-001, oost-west-situatie. Overschrijdingsfactor 0.00.





*Figuur 4 FN-curve N-500-08-KR-001, bestaande situatie. Overgenomen uit DET 2008.M.0116, van Gasunie.*



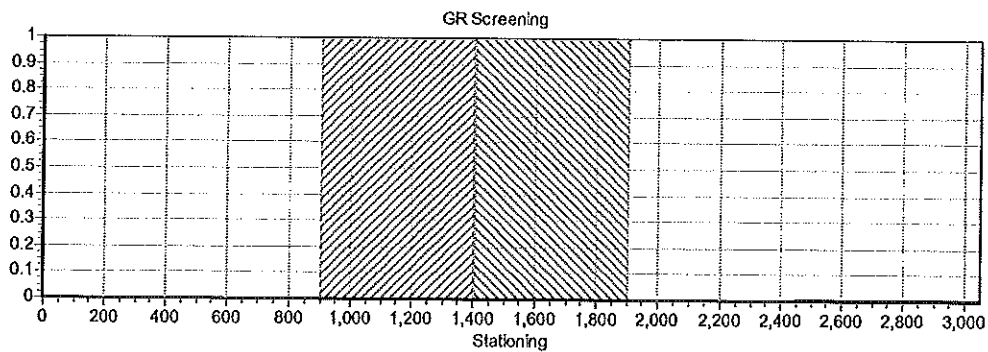
*Figuur 5 Ligging van de N-500-08-KR-001, weergegeven in rood.*

**Resultaten GR-berekening N-500-20-KR-002 t/m 006, noord-zuid-situatie**

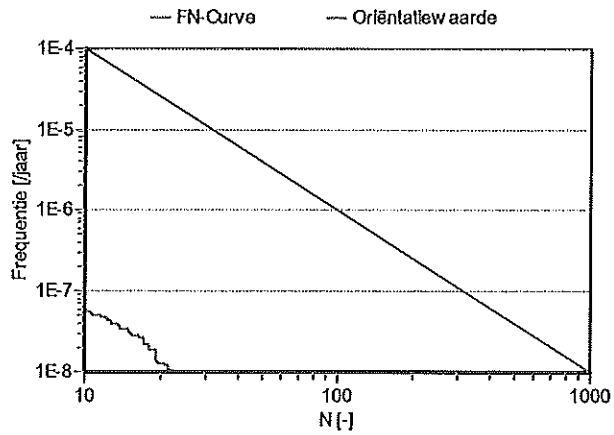
De resultaten van de GR-berekening voor de N-500-20-KR-002 t/m 006, voor de noord-zuid-situatie, zijn als volgt weergegeven:

- Figuur 6: Overschrijdingsfactor tegen stationing.
- Figuur 7: FN-curve van het segment rond de nieuwbouw.
- Figuur 8: FN-curve van de leiding, in de bestaande situatie. Overgenomen uit DET 2008.M.0116, van Gasunie.
- Figuur 9: Ligging van het segment rond de nieuwbouw.

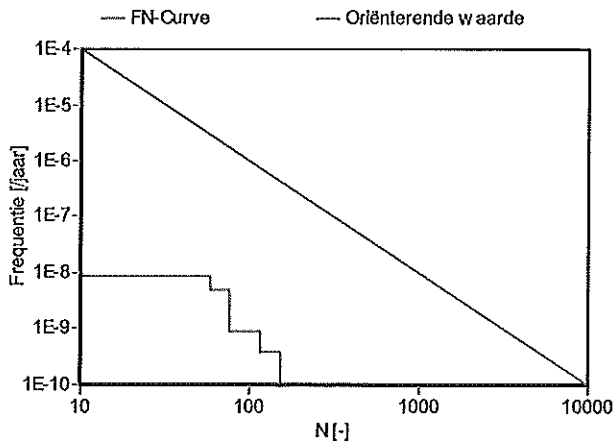
In Figuur 6 is te zien dat de overschrijdingsfactor over de gehele lengte van de leiding niet significant groter is dan nul, zodat het niet mogelijk is een worst-casesegment vast te stellen. Daarom is de FN-curve weergegeven van een kilometer van de leiding die grofweg gecentreerd ligt rond de nieuwbouwplannen.



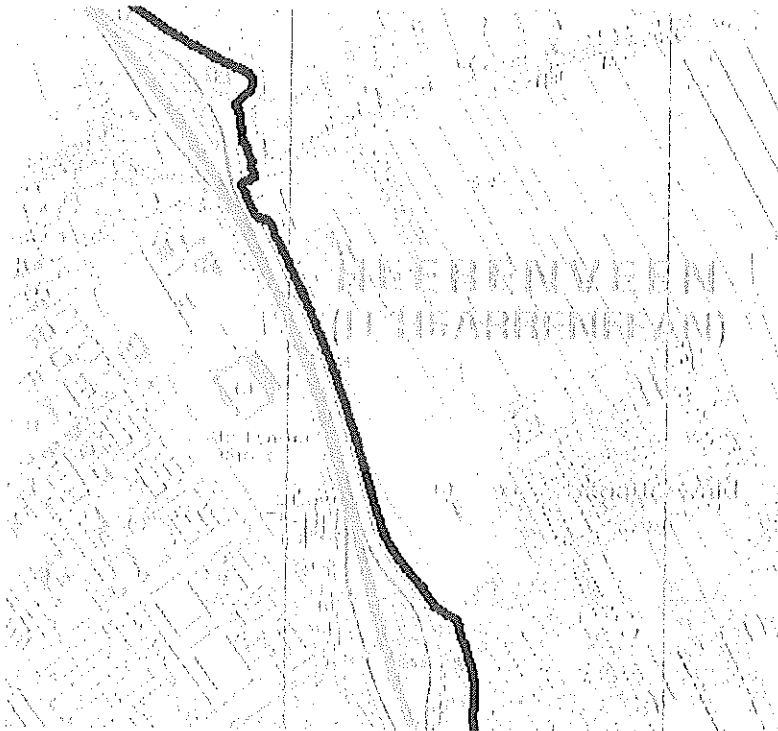
*Figuur 6 Overschrijdingsfactor uitgezet tegen stationing van de N-500-20-KR-002 t/m 006, noord-zuid-situatie. Het rood gearceerde deel geeft de kilometer aan waarover de FN-curve is berekend.*



*Figuur 7 FN-curve van het segment van de N-500-20-KR-002 t/m 006 rond de nieuwbouw, noord-zuid-situatie. Overschrijdingsfactor 0.00.*



*Figuur 8 FN-curve van de N-500-20-KR-001 t/m 007-2, bestaande situatie. Overgenomen uit DET 2008.M.0116. Merk op dat de schaal verschilt van die van Figuur 7.*



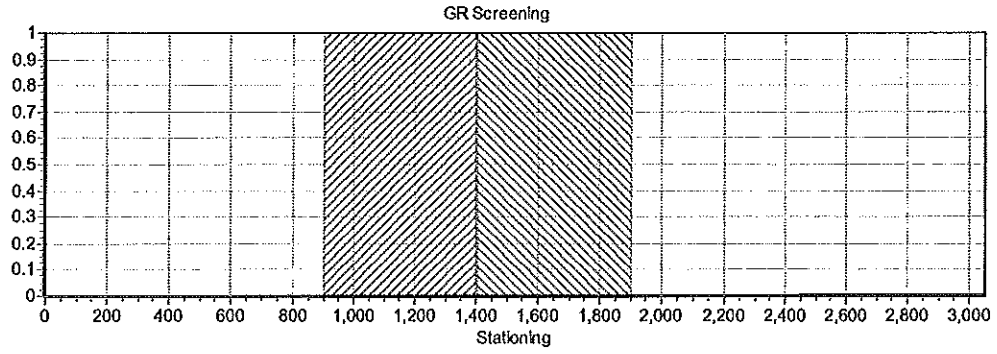
*Figuur 9 Segment van N-500-20-KR-002 t/m 006 rond de nieuwbouw, weergegeven in rood. De weergegeven FN-curve voor de nieuwe situatie is over dit segment berekend.*

**Resultaten GR-berekening N-500-20-KR-002 t/m 006, oost-west-situatie**

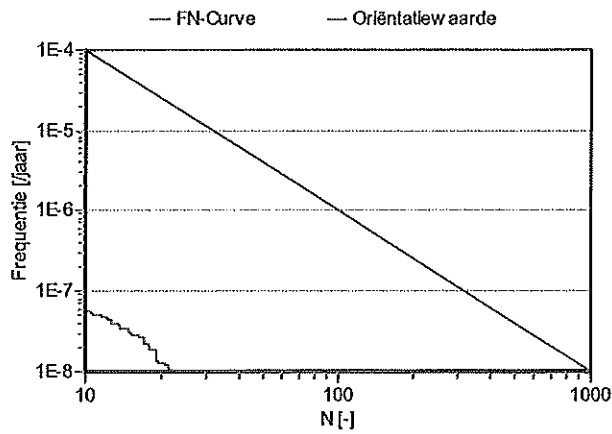
De resultaten van de GR-berekening voor de N-500-20-KR-002 t/m 006, voor de oost-west-situatie, zijn als volgt weergegeven:

- Figuur 10: Overschrijdingsfactor tegen stationing.
- Figuur 11: FN-curve van het segment rond de nieuwbouw.
- Figuur 12: FN-curve van de leiding, in de bestaande situatie. Overgenomen uit DET 2008.M.0116, van Gasunie.
- Figuur 13: Ligging van het segment rond de nieuwbouw.

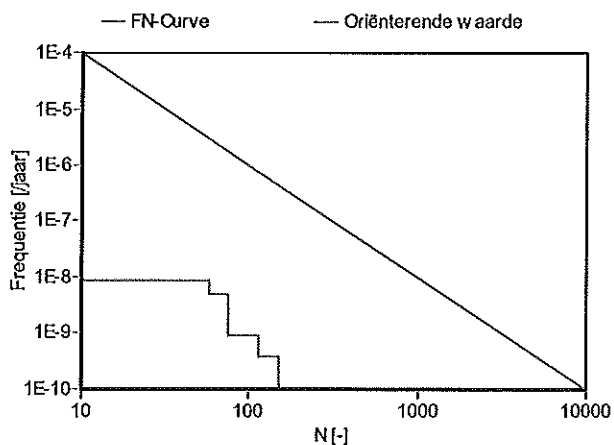
In Figuur 10 is te zien dat de overschrijdingsfactor over de gehele lengte van de leiding niet significant groter is dan nul, zodat het niet mogelijk is een worst-casesegment vast te stellen. Daarom is de FN-curve weergegeven van een kilometer van de leiding die grofweg gecentreerd ligt rond de nieuwbouwplannen.



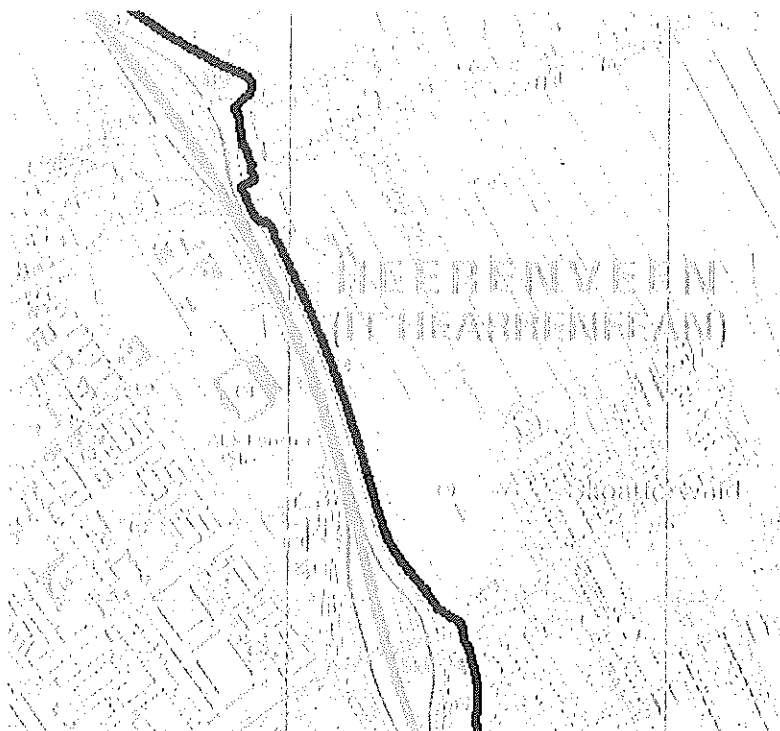
*Figuur 10 Overschrijdingsfactor uitgezet tegen stationing van de N-500-20-KR-002 v/m 006, oost-west-situatie. Het rood gearceerde deel geeft de kilometer aan waarover de FN-curve is berekend.*



*Figuur 11 FN-curve van het segment van de N-500-20-KR-002 v/m 006 rond de nieuwbouw, oost-west-situatie. Overschrijdingsfactor 0.00.*



*Figuur 12 FN-curve van de N-500-20-KR-001 t/m 007-2, bestaande situatie. Overgenomen uit DET 2008.M.0116. Merk op dat de schaal verschilt van die van Figuur 11.*



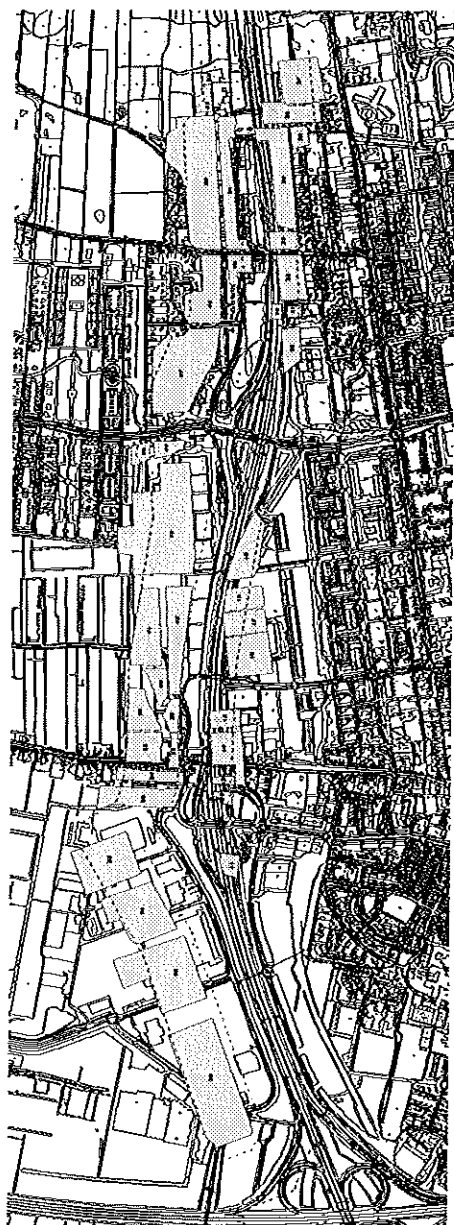
*Figuur 13 Segment van N-500-20-KR-002 t/m 006 rond de nieuwbouw, weergegeven in rood. De weergegeven FN-curve voor de nieuwe situatie is over dit segment berekend.*

***Referenties***

- [1] Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (VROM), Publicatiereeks Gevaarlijke Stoffen 3, "Guidelines for quantitative risk assessment" (PGS 3), 2005.
  
- [2] Toepasbaarheid van PIPESAFE voor risicoberekeningen van aardgastransportleidingen, ministerie van VROM, VROM DGM/SVS/2000073018, 10 juli 2000.

**Appendix A**

Hieronder worden de bevolkingsgegevens weergegeven zoals aangeleverd door de gemeente Heerenveen.



*Figuur 14 Inventarisatie bebouwing voor de N-500-20-KR-002 t/m 006 zoals aangeleverd door de gemeente Heerenveen voor het Gasunie-memorandum DET 2008.M.0116.*



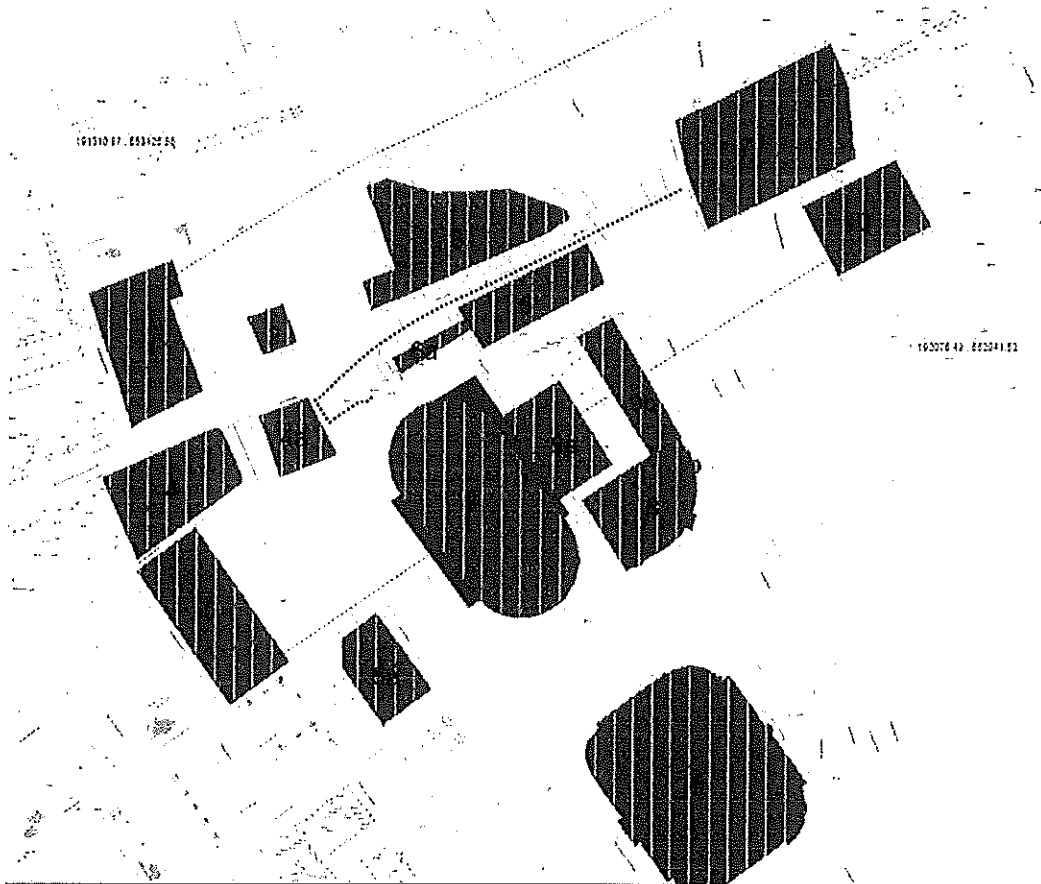
Blok	Type	Aanwezige personen	
		Overdag	's nachts
1	Woningen	89	127
2	Woningen	2	2
3	Woningen	32	46
4	Woningen	35	50
5	Woningen	181	269
6	Woningen	20	29
7	Woningen	37	53
8	Kantoren/detail/horeca	62	14
9	Detailhandel + horeca	400	400
10	Tuincentrum	447	0
11	Horeca	60	0
12	Woningen	12	17
13	Woningen	13	19
14	Kantoren/detail/horeca	82	14
15	Kantoren (13.000 m2 bvo)	429	0
16			
18	Stadion (medewerkers)	222	0
17	Bedrijven (o.a. sportschool)	50	2
18	School voor voortgezet onderwijs	1960	0
19	Kantoren (9.000 m2 bvo)	297	0
20	Tennispark	10	0
21	Woningen	3	5
22	Woningen	60	72
23	Woningen/bakkerij	12	22
24	Woningen	138	197
25	Kantoren	12	0
26	Woningen	25	36
27	Verpleeghuis	200	200
28	Horeca	10	10
29	Industrie	84	0
30	Distributiecentrum	40	0
31	Industrie	120	0
32	Voortgezet onderwijsinstelling	880	0
33	Woningen	47	67
34	Woningen	22	31
35	Tuincentrum	447	0
36	Voortgezet onderwijsinstelling	1000	0
37	Voortgezet onderwijsinstelling	16	0
38	MKB	28	0
39	MKB	54	0
40	Appartementen	22	31
41	Woningen	74	149
42	Parkeren	63	63
43	Sportterrein	196	196
44	Bestemming UMK (werknemers)	44	0
45	Woningen speciaal	79	79
46	Crematorium	10	0
47	Woningen	86	122
48	Woningen	32	46
49	Woningen	17	24
50	Woningen	104	149
51	Woningen	60	86
52	Scouting	0	0
53	Dagopvang gehandicapten	50	0

In het stadion kunnen 27.000 mensen bij voetbalwedstrijden/evènements. Dit gebeurt max. 42 maal per jaar

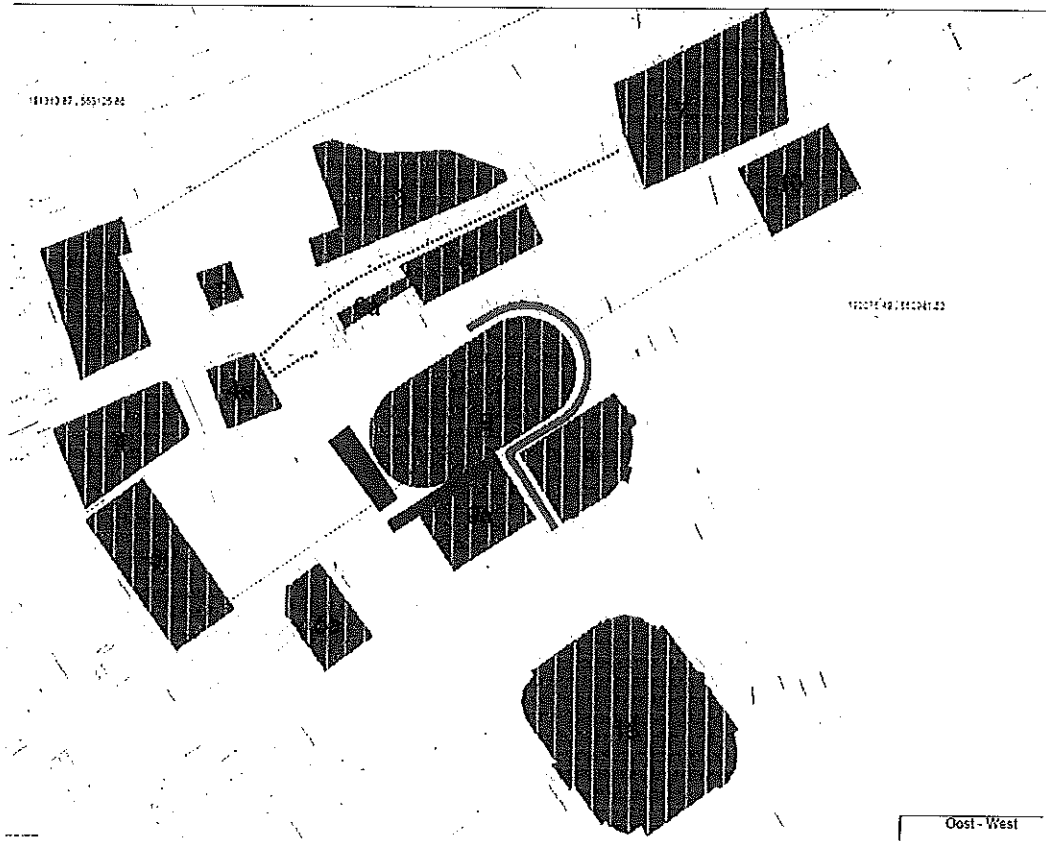
Aantal gasten dat aanwezig is vaneert. Doordeweeks natuurlijk beperkt, 's weekends mogelijk tot 150 personen

Sporadisch gebruik

Tabel 2 Aantal aanwezigen per object zoals aangeleverd door de gemeente Heerenveen voor het Gasunie-memorandum DET 2008.M.0116.



*Figuur 15 Plattegrond van de nieuwbouw, noord-zuid-situatie.*



*Figuur 16 Plattegrond van de nieuwbouw, oost-west-situatie.*

Blok	Type	Aanwezige personen		bestaand	nieuw	
		overdag	nacht			
1	Woningen	89	127	x		
2	Woningen	2	2	x		
3	Woningen	32	46	x		
4	Woningen	35	50	x		
4	Appartementen	107	132		x	55 Fokus appartementen, 16 minder valide
5	Woningen	181	259	x		
5a	Appartementen	98	137		x	57 appartementen La Ronduite
6	Woningen	20	29	x		
6a	wonen/werken	67	96		x	mog. appartementen/sportersverblijven oid, schatting 40 appartementen
7	Woningen	37	53	x		
8	Kantoren	429	0		x	P3 locatie (13.000 bruto m2)
9	Ijsstadion	500	0		x	14.000 zitplaatsen schaatswedstrijden/evenementen; 6 dg/jr (weekend). 15x evenement met 7.500 bezoekers en 6x met 10.000 bezoekers. Totaal 230.000-280.000 bezoekers/jaar, avond en weekend (klein beetje overdag) seizoen 20 september tot 1 april
9a	Evenementenhal ijshockey	100	0		x	2500 zitplaatsen, regelmatig evenementen (in weekend), totaal aantal bezoekers per jaar 15000.
9b	kantoren	295	0		x	alleen bij noord-zuid variant III uitgaande van 9000 m² bvo
10	Tuincentrum	447	0	x		
16	Voetbalstadion (medewerkers)	222	0		x	Aantal neemt toe: in het stadion kunnen 34.000 mensen bij voetbalwedstrijden/evenementen; max. 42x per jaar

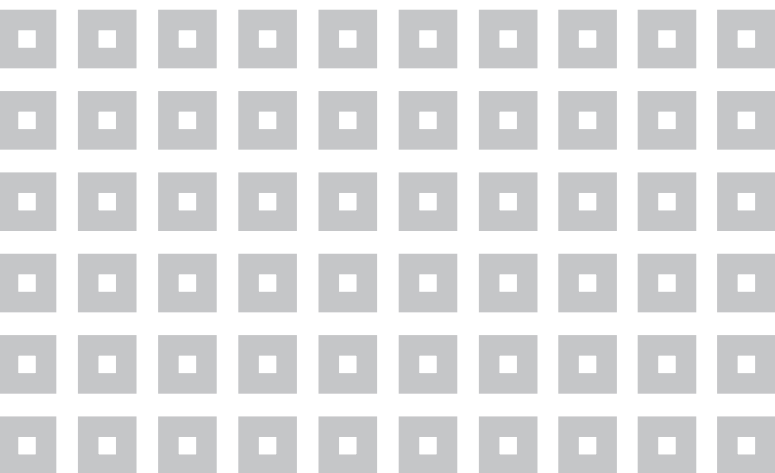
Tabel 3 Bevolkingsgegevens van blokken 1 t/m 10 en 16.

Voor de blokken 1 t/m 10 en 16 zijn de gegevens uit Tabel 3 gebruikt, die de gegevens uit Tabel 2 vervangen.

De volgende aannames en schattingen zijn gebruikt:

- Conservatief is gerekend met de aanname dat de bezoekers in Thialf de hele dag aanwezig zijn.
- Conservatief is gerekend met de aanname dat er in blok 9a dagelijks 500 mensen heel de dag aanwezig zijn.
- Er is gerekend met de aanname dat de 34.000 bezoekers in het voetbalstadion in blok 16 bij wedstrijden of evenementen 2 uur aanwezig zijn. Er is aangenomen dat al deze personen buiten zijn. Er is aangenomen dat de 222 medewerkers dagelijks aanwezig zijn.





## KuiperCompagnons

Ruimtelijke Ordening, Stedenbouw, Architectuur, Landschap  
City & Regional Planning, Urban Design, Architecture, Landscape

e-mail: [kuiper@kuiper.nl](mailto:kuiper@kuiper.nl)

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

Van Nelle Ontwerfabriek

Schiegebouw

Van Nelleweg 6060

3044 BC Rotterdam

T 010 433 00 99

F 010 404 56 69

