

Transformatie Overleg Westpoort/Haven-Stad

1e Transformatieoverleg
Bedrijfsleven - Gemeente

Donderdag 29 juni 2023
REM Restaurant Houthavens



De context

Dit is het verslag van het overleg van ca 15 vertegenwoordigers van het Westpoort bedrijfsleven en 15 vertegenwoordigers van de ambtelijke organisatie van de Gemeente Amsterdam. De bijeenkomst vond plaats onder gezamenlijke regie van Verali von Meijenfeldt (bestuurslidOV Westpoort/Arcadis), Martijn Overmulder (Gemeente Amsterdam) en Lubbert Hakvoort (Projectbureau Haven-Stad).

Westpoort zal onder invloed van veel omstandigheden van kleur verschieten. Dat betreft niet alleen de beoogde Haven-Stad gebieden, maar het gehele bedrijvenpark. De problematieken zijn deelgebied-overstijgend. Dit overleg is daarom nadrukkelijk bedoeld om heel Westpoort in haar samenhang te bespreken. Op deze eerste van een reeks te houden kwartaaloverleggen tussen gemeente en bedrijfsleven worden de aanwezigen uitgenodigd om het perspectief van Westpoort te bespreken aan de hand van drie scenario's: Lange/Middellange/Kortetermijn.

Als referentie voor de ontwikkelingen in Westpoort werd besproken hoe het parallelle proces in het Hamerkwartier in Amsterdam Noord tot dusverre verliep de afgelopen jaren.



Samenvatting resultaten

Dit eerste overleg heeft een ruime oogst aan aanbevelingen, opmerkingen en aandachtspunten voor het lange aanstaande proces van transformatie in de Sloterdijken opgeleverd.

- Deze dialoog werkt prettig voor overheid en bedrijfsleven om elkaar beter te begrijpen en nader tot elkaar te komen; openhartigheid over concrete casussen helpt hierbij
- Doel voor de vervolgstap is om concreet te worden, en niet in de abstractie te blijven.
- Er worden kansen gezien bij de komst van Havenstad, met name:
 - o de nabijheid van personeel,
 - o de goede bereikbaarheid middels verschillende vervoersmodaliteiten,
 - o een nieuwe doelgroep van Business 2 Consumer omdat potentiële consument klanten dichterbij zitten.
 - o Ruimte om te pionieren tijdens de transitie periode
- Er zijn ook aandachtspunten waar de ondernemers zich zorgen over maken:
 - o Transitiesnelheid brengt onduidelijkheid met zich mee: wat mag/past wel en wat niet qua type bedrijven? Wat zijn de tijdspaden van verandering?
 - o Betaalbaarheid van de woningen
 - o Betaalbaarheid van de huur van bedrijfsruimte
 - o De voorzieningen moeten op tijd van voldoende niveau zijn
 - o Hoe vinden we nieuwe ruimte / hoe weten we welke ruimte er beschikbaar komt in de toekomst?
- Structureel dit kwartaaloverleg doorzetten, om de gesprekken concreter te maken
- Vervolgstap is te bespreken wat voor vorm de kwartaaldialogen gaan krijgen.



Hamerkwartier casus

Als start wordt gastspreker Martijn Gouman uitgenodigd om de ervaringen van het Hamerkwartier in Amsterdam Noord met ons te delen. Martijn is bestuurder van *Stichting Hamerkwartier Werkt* en partner bij communicatiebureau Brighthousemedia. Ook het bedrijvengebied Hamerkwartier moet van werklocatie naar gemengd gebied verkleuren. Formeel is dit geen onderdeel van Haven-Stad, maar de omstandigheden zijn zeer vergelijkbaar. De stichting is enige jaren geleden opgericht om de transformatie in goede banen te leiden en wordt mede gefinancierd door de gemeente en woningcorporaties. De vraagstukken:

- Wat is het draagvlak voor verandering?
- Wie gaat de belangen bewaken in een proces van 30 jaar?
- Hoe ondernemers wegwijs te maken in het veranderproces?
- Weten de ondernemers waar zij aan toe zijn?
- Wat zijn de relevante loketten?
- Wat zijn de ruimtelijke alternatieven?

Volgens Gouman is het draagvlak voor transformatie in principe aangetoond, maar blijven er veel onzekerheden bestaan in praktijk van het veranderproces. Er is overigens intussen nog geen steen veranderd.

Hamerkwartier is 40 ha groot, wordt gekenmerkt door een diversiteit van kleine en middelgrote bedrijvigheid, naast het chemische productiebedrijf Albemarle als meest dominante gebruiker. De ambities zijn hoog: introductie van wonen en verdubbeling van de bedrijvigheid. Maar de gemeente heeft geen eigen grondposities. De situatie nu: er zijn bij het bedrijfsleven 176 ruimtezoekers en nul locaties beschikbaar. Albemarle heeft rechtszaken lopen tegen de gemeente. Het proces stagneert. Gouman geeft aan dat de mening overheerst dat de ondernemers een grotere stem nodig hebben, zodat zij veel actiever kunnen meedoen in het veranderproces. Amsterdam Noord is erg versnipperd; overal spelen deelproblematieken; hoe dat georganiseerd moet worden is een lastige vraag. Intussen is er een grote behoefte aan een grondige inventarisatie van de bedrijvigheid die er nu zit. Dat moet helpen om de stap van theorie naar praktijk te vergemakkelijken. Kennis van de aanwezige bedrijven moet realisme in de plannen brengen.

Het idee is opgekomen om een tijdelijke ruimte (onder auspiciën van de stichting?) te gebruiken als proeflocatie voor het opdoen van praktijkervaring, ook in de verhouding tot de woonfunctie.



Economische Visie

Anke Rolsma (EZ Gemeente Amsterdam) licht de stand van zaken toe van de Economische Visie die wordt opgesteld als onderdeel van het Integraal Raamwerk Haven-Stad. Uitgangspunt: Er is nog maar weinig ervaring op het gebied van mengen van (hoogstedelijk) wonen en werken in voormalige werkgebieden.

De gemeente hanteert een *Kernbelofte*: In Haven-Stad zal meer dan elders worden gezocht naar de juiste balans en samenhang tussen de verschillende functies die bijeen worden gebracht in dit veranderingsproces. De aandachtspunten:

- Invulling van economische aspect van transformatie
- Perspectief bieden aan zittende bedrijven
- Oplossingen voor druk op de beschikbare ruimte
- Betaalbaarheid van de opgave

Vraagstukken:

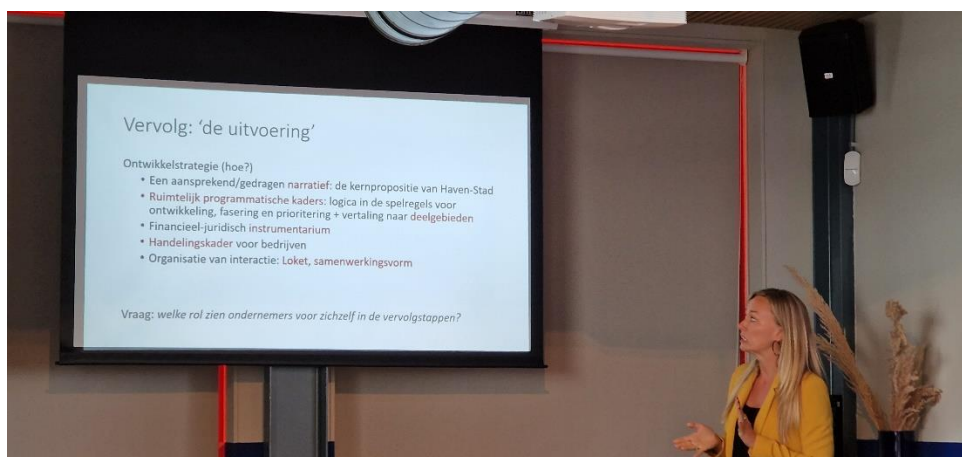
De schaal van Westpoort/Haven-Stad is erg groot. Dat werpt de vraag op of er moet worden aangestuurd op (economische) specialisaties voor deelgebieden.

De toekomst van de economie zal medebepalend zijn voor de aard van het ruimtegebruik.

Beschikbare ruimte in Sloterdijk 2 wordt in principe gereserveerd voor bedrijven afkomstig uit de Haven-Stad transformatiegebieden (Behalve in Westpoort ook het Cornelis Douwes terrein in Noord)

De wijze van bouwen zal essentieel zijn voor een efficiënt ruimtegebruik.

Er moet *schuifruimte* worden gecreëerd om veranderingen mogelijk te maken.



Haven-Stad

Toelichting van Lubbert Hakvoort (Gemeentelijk projectleider Haven-Stad).

Met Haven-Stad heeft de gemeente de strategie verlaten van aankopen van grote grondposities om snelle ontwikkeling in gang te zetten. Er is nu sprake van maatwerk per kavel. Er worden deelgebieden onderscheiden met elk hun eigen fasering.

Het Convenant Houthavens is destijds afgesloten, waarin werd bepaald dat vanwege de aanwezigheid van bedrijven met ruime milieuzones tot 2029 een *'pas-op-de-plaats beleid'* wordt gevoerd. Tot dan vindt er geen ontwikkeling plaats. De gekozen gemeentelijke strategie brengt nogal wat praktische vraagstukken met zich mee. Steeds terugkerende aandachtspunten voor Haven-Stad zijn:

- Het behoud van personeel
- Nabijheid van werknemers
- Welke bedrijven moeten echt dicht bij de stad zitten?
- Wat zijn de relaties tot de primaire afzetmarkten?
- Welke aandacht moet besteed worden aan de business-to-consumer bedrijven?
- Zijn er sociale bedrijfsvestigingscriteria te onderscheiden?
- Welke economische consequenties kan de transformatie hebben (bijvoorbeeld voor kostprijscalculaties)?
- Hoe kunnen vraag en aanbod goed op elkaar worden afgestemd?

Ook in Westpoort doet zich nu op grond van bovenstaande de behoefte voor van een goede inventarisatie van het zittende bedrijfsleven. Dat moet het 'ouderwetse makelen' mogelijk maken op grond van goede informatie.

Ruimte zal moeten worden gegeven aan de mogelijkheid van pionieren in een gebied-in-ontwikkeling, met als uitgangspunt de bestaande verhoudingen welke er worden aangetroffen, om op voort te borduren. Temeer omdat het hier om een zeer lange-termijn ontwikkelingsproces gaat, met ongetwijfeld behoefte aan bijstellingen in de loop van de tijd.

Ten aanzien van regelgeving en omgaan met omgevingsfactoren zal een bepaalde tolerantie worden gevraagd.

Ten aanzien van Retail en PDV in Westpoort: Gekeken moet worden naar mogelijkheden om ruimte te delen. Pullfactoren goed benutten.



Discussie over de scenario's/Canvassen

Scenario A: beweging naar de transformatie toe. Een bedrijf komt naar de ontwikkeling toe een bedrijf gevestigd in de Westpoort of buiten Westpoort heeft interesse om met de komst van Haven-Stad daar te vestigen. Kortom; een bedrijf dat door de transformatie van Haven-Stad en omgeving getrokken wordt.

• Wat zijn in dit scenario **push en pull** factoren om naar de ontwikkellocatie toe te komen? Wat is er aantrekkelijk van het komen naar Haven-Stad en omgeving, wat zorgt ervoor dat een bedrijf elders wilt vertrekken? *Voorbeeld van push factor: personeel vind de bereikbaar van een locatie buiten of aan de rand van Westpoort niet gunstig waar woon-werk reistijd lang duurt. Voorbeeld van pull factor: de hogere OV - en fietsbereikbaarheid in de Sloterdijken trekt nieuwe talenten aan uit de regio, en zorgt voor kortere woon-werk reistijden.*

Aantrekkelijk om te komen:

- Kantoor bij OV: bereikbaarheid omhoog
- Nieuwe afzetmarkt / bewoners: Aantal klanten neemt toe
- Goede ligging zowel lokaal als internationaal / dichtbij Amsterdam /
- Extra metro
- Personeel kan hier wonen / nabijheid van woonruimte voor werknemers
- arbeidsmarkt / personeel woont in amsterdam
- Van b2b naar b2c
- Diversiteit aan bedrijvigheid kan aantrekkelijk zijn
- Watergebondenheid
- Autenticiteit
- Nog ruimte om vorm te geven



• **Wat voor type bedrijven** is dit het aannemelijkste scenario: kantoor, productie, maak, creatief, winkel, horeca/uitgaan, etc. Groot/klein. Stadsverzorgend/ havengebonden/internationaal etc. *Is er een duidelijke doelgroep/type bedrijf aan te wijzen, of zijn er meerdere typologieën mogelijk?*



- Grote verschillen ambacht / productie en kantoor en grote bedrijven
- Verschillen tussen huurders of eigenaren
- Commerciële voorzieningen
- Stadsverzorgende bedrijven
- Watergebondenheid

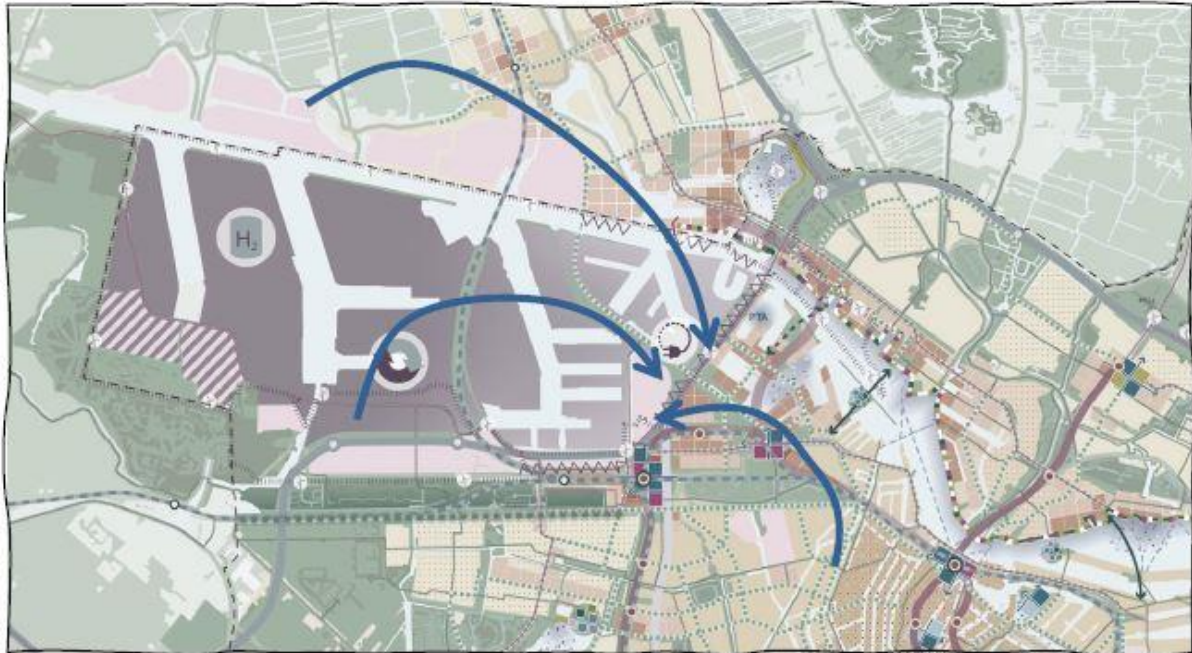


• Zijn er andere **beweegredenen** om voor dit scenario te kiezen? *Denk bijvoorbeeld aan bepaalde dienstverlening die aantrekkelijker worden in een stedelijke omgeving, of aan het transformeren van businessonderdelen naar meer B2C ipv B2B – bij hogere woon/werk dichtheden in de directe omgeving.*



- Betaalbare woningen
- Schaarste
- Horeca / leisure weet zich goed te voegen / ondernemen = pionieren





• Wat zijn **zorgpunten** voor dit scenario?



- Woningen moeten geschikt en betaalbaar zijn; het moet matchen en aansluiten met de arbeidsmarkt
- Welzijnsniveau → voorzieningen → lokale ondernemers
- Onzekere toekomst / onduidelijkheid over wat er gaat gebeuren en hoe snel de transformatie gaat
- Mening van wonen en werken : wat betekent dit?

• Wat zijn de **kansen** die dit scenario met zich mee brengt?



- Woon – werk verkeer :mits goede match
- Aansluiting op onderwijs

• **Wat is er nodig** om dit scenario te realiseren van wie, en in welke tijdsvakken speelt dit? Denk bijvoorbeeld aan afspraken met de grond- en gebouw eigenaren, regelgeving of bepaalde processtappen.



- Goed openbaar Vervoer / bereikbaarheid
- In blokken: niet mengen deelgebieden (onderscheiden) en bijbehorend vestigingsklimaat/
- Goede stedenbouwkundige inpassing
- Flexibiliteit
- Tolerantie

2025

2030

2035

2040

Scenario B: verplaatsen binnen het gebied Een bedrijf is gevestigd op een van de locaties waar getransformeerd wordt. Het bedrijf wil graag blijven op haar huidige locatie. De functie van het bedrijf past wel binnen het nieuwe programma van Westpoort. Maar zal mogelijk op een andere plek/deelgebied in beter passen

• Wat zijn in dit scenario **push en pull** factoren om naar Haven-Stad toe te komen? Wat is er aantrekkelijk van het komen naar Haven-Stad en omgeving, wat zorgt ervoor dat een bedrijf elders wilt vertrekken? *Voorbeeld van push factor een huidige bedrijfs functie past niet in het nieuwe programma voor het blok waar in het in ligt. Voorbeeld van pull factor: dicht in de buurt past het programma wel; werknemers vinden de huidige locatie prettig en zien verhuizen naar een locatie in de buurt als positief omdat er meer functies in de directe omgeving bijkomen.*



Aantrekkelijk om te komen:

- Goede bereikbaarheid
- Uitsraling voorzieningen
- Personeel

Wat zorgt voor vertrek:

- Niet stapelen met verandering



• **Wat voor type bedrijven** is dit het aannemelijkste scenario: kantoor, productie, maak, creatief, winkel, horeca/uitgaan, etc. Groot/klein. Stadsverzorgend/ havengebonden/internationaal etc. *Is er een duidelijke doelgroep/type bedrijf aan te wijzen, of zijn er meerdere typologieën mogelijk?*



- Voor Klein MKB aantrekkelijk: Architectenbureau en Kleine bureau's
- Wat is een stadsverzorgende onderneming? Meer duiding nodig.
- Economische haalbaarheid – toekomst bieden



• Zijn er andere **bewegredenen** om voor dit scenario te kiezen? *Denk bijvoorbeeld aan bepaalde dienstverlening die aantrekkelijker worden in een stedelijke omgeving, of aan het transformeren van businessonderdelen naar meer B2C ipv B2B – bij hogere woon/werk dichtheden in de directe omgeving.*



- Maak het aantrekkelijk voor de buurt
- Business 2 consumer (B2C) = heeft commerciële plint nodig en de B2C die met een garage deur volstaat.
- Bij woningbouw kan ook de MKB / bedrijven wijken. Accepteren dat je die uiteindelijk eruit drukt.





• Wat zijn **zorgpunten** voor dit scenario?



- Kostprijs
- Aansluiting van de planning: voorkomen van dubbele kosten
- Niet relevant voor iedereen
- Vraag en aanbod komt niet samen: misschien ook een kans

• Wat zijn de **kansen** die dit scenario met zich mee brengt?



- Behoud van de identiteit: onderhoud van de vrachtwagens (gemeente amsterdam)

• **Wat is er nodig** om dit scenario te realiseren van wie, en **in welke tijdsvakken** speelt dit? *Denk bijvoorbeeld aan afspraken met de grond- en gebouw eigenaren, regelgeving of bepaalde processtappen.*



- Inventarisatie van alle bedrijven. Soort marktplaats van vraag en aanbod bedrijvigheid. Branch, bereidheid om te verplaatsen, m2 benodigd etc.
- Aandacht voor verschillende ritmes: doorlooptijden zijn zo lang.
- MKB belang/ een gebied van met tijdelijke mogelijkheden: 'wissellocaties'

2025

2030

2035

2040

Rapportage van de tafels:

Anke & Marcel:

- **Personeel dichtbij**
- **Dichtbij OV: bereikbaarheid gebied omhoog**
- **Ligging is goed**

- **Aandachtspunt = betaalbaarheid van de woningen**
- **Aandachtspunt = voorzieningen moeten er op tijd zijn / op niveau zijn**

Hans, Lubbert, Verali:

- **Aandachtspunt: onduidelijkheid over wat valt wel en niet onder stadsverzorgende bedrijven**
- **'sociale bedrijven'**

Martijn:

- **Het geeft de mogelijkheid om te pionieren**
- **Kans = watergebondenheid**
- **Het is al bestaand gebied. Is al iets om op voor te bereiden**
- **Woningbouw brengt ook onduidelijkheid**
- **Wat is er nodig: tolerantie/**

- **Nu concreet worden; weg van de abstractie!**

Groep 4:

- **Ruimtes delen**
- **Pull = klanten in het gebied voorzien**
- **Aandachtspunt = betaalbaarheid**
- **Zaken die veel ruimte in nemen: floating hub**
- **In het blok een expeditie delen**
- **Marktplaats voor bedrijvigheid waar vraag en aanbod samen kan komen: hoeveel m2 is er wenselijk per wanneer**

De perspectieven

Bestemmingsplannen geven zekerheid; maar kunnen ook sterk beperkend uitwerken op de grote transformatie ambitie en het proces nodeloos klemzetten. Goed uitzoeken waar ruimte dient te worden gegeven aan flexibele aanpassingen van bestemmingsplannen om de urgente grote en complexe veranderingen te kunnen faciliteren. De Ondernemers Vereniging Westpoort is voorstander van tempo in de transformatie. Stagnatie of traagheid kunnen negatief uitwerken op de kwaliteit en aantrekkelijkheid van dit werkgebied.

Westpoort heeft behoefte aan een “werkruimte” waar *Maken, Assembleren* en *Uitleveren* in een experimentele en verkennende setting ruim baan krijgen. Deze functies moeten voor de toekomst worden veiliggesteld.

Haven-Stad vormt voor de gemeente Amsterdam en betrokkenen een *Grand Challenge*. Dit grootschalige ontwikkelingsproces heeft invloed op een veel grotere regio.

Het transformatieproces dient helder verankerd te zijn in de *hogere waarden* die de stad Amsterdam nastreeft.



Conclusies

Er wordt in wezen afscheid genomen van het traditionele fenomeen “bedrijvenpark” met haar uitgangspunt van functiescheiding.

Verkennen of de stedelijke economie van de toekomst nog (ruimtelijke) specialismen kent.

In het toekomstige Haven-Stad/Westpoortgebied komt een scala aan problematieken samen. De ambitie is een gebalanceerde mix, met als opgaven:

- Diversiteit (behoud van verschillende typen werk)
- Verbinding (samenhangende ketens van economische activiteit)
- Inpassing (specialismen in de toekomstige stedelijke economie)

Aan het creëren van *schuifruimte* om veranderingen mogelijk te maken moet hoge prioriteit worden toegekend.

Niet schromen om concrete zaken in deze context te bespreken. Dat kan sterk tegemoet komen aan kennisdeling, inzicht in de praktijk en ruimte om te makelen.

Het bijeen brengen van ondernemers en ambtenaren heeft steun. Voor de planvorming en procesgang op de langere termijn is het beter om periodiek plenair processen af te stemmen en concrete zaken te bespreken (“met een batterij ambtenaren”) dan uitsluitend te proberen in een geïsoleerd proces afspraken te maken met individuele belanghebbenden.

Wij moeten onszelf ruimte bieden voor een proces van ‘specifiek’ naar ‘algemeen’, in de wetenschap dat dit de besluitvorming op individuele casussen tenslotte het meeste rendement zal bieden.

Westpoort heeft behoefte aan een Kenniscentrum. De aanstaande periodieke publiek/private Transformatie sessies in het vervolg van deze bijeenkomst kunnen gezien worden als een virtueel kenniscentrum.

Het streven naar een fysiek kenniscentrum, waarin publiek en privaat belang verankerd zijn, moet ruim baan krijgen.

Te doen in de volgende sessies

- Duidelijk beeld scheppen van locatiewensen en vestigingsfactoren.
- Plan voor inventariseren van bestaande bedrijvigheid in Westpoort/Haven-Stad.
- Visie op flexibele lokale hantering van bestemmingsplannen in deelgebieden op basis van consensus moet worden verkend.

- Range van activiteiten definiëren: Van *regionaal stadsverzorgend* naar *Internationaal kennisintensief*
- Ruimte bieden aan concrete casussen, bijvoorbeeld in een experimentele “werkruimte”
- Plan voor *schuifruimte* om veranderingen mogelijk te maken.

