




Herijking programma en visie winkelcentrum Plein West te Vlaardingen



12 november 2014



Concepteindrapport

**BUREAU
STEDELIJKE
PLANNING**

Status:

Concept eindrapport

Datum:

12 november 2014

Een product van:

Bureau Stedelijke Planning bv

Silodam 1E

1013 AL Amsterdam

020 - 625 42 67

www.stedplan.nl

amsterdam@stedplan.nl

Team Detailhandel en Leisure:

Drs. Toine Hooft

Dr. Anne Risselada

Voor meer informatie: Toine Hooft, th@stedplan.nl

In opdracht van:

gemeente Vlaardingen



Gemeente Vlaardingen

De in dit document verstrekte informatie mag uitsluitend worden gebruikt in het kader van de opdracht waarvoor deze is opgesteld. Elk ander gebruik behoeft de voorafgaande schriftelijke toestemming van Bureau Stedelijke Planning BV©.

Projectnummer: 2014.A.579

Referentie: 2014.A.579 Vlaardingen, Plein West herijking programma en visie_121114



Inhoudsopgave

	Pagina
Inleiding en samenvatting	4
1 Contextanalyse Plein West	6
1.1 Omvang en samenstelling draagvlak	
1.2 Voorzieningenstructuur Vlaardingen	
1.3 Relevante trends en ontwikkelingen	
1.4 Conclusies en eerste oordeelsvorming	
2 Specificatie marktmogelijkheden detailhandel en aanverwante functies	15
2.1 Winkdichtheden	
2.2 Benchmark	
2.3 Vergelijking met winkelboulevard Van Hogendorp	
2.4 'Lessons learned' referentiecentra	
2.5 Distributieve berekening	
2.6 Conclusies	
3 Uitkomsten consultatie stakeholders	21
3.1 Ondernemersenquête	
3.2 Werkatelier	
3.3 Markconsultatie Westwijk 1 oktober 2014	
4 Visie en programma Plein West	27
4.1 Visie	
4.2 Programma	
4.3 Ruimtelijk-funtionele structuur Plein West	
4.4 Effecten op bestaande winkelstructuur	
4.5 (Her)invulling Van Baerlestraat	
4.6 Op naar een toekomstbestendig Plein West!	
Bijlage: Winkelaanbod de Westwijk	35

Inleiding en samenvatting

Het hart van de Westwijk ondergaat een opwaardering. Recent is de winkelstrip aan de Dr. Wiardi Beckmansingel opgeknapt met een nieuwe inrichting, bestrating, straatmeubilair, verlichting en luifel. Dirk en Aldi zijn verplaatst naar de koppen van het plein. Zo is winkelcentrum Plein West ontstaan, dat het hart van de Westwijk gaat vormen. Voor de vrijgekomen panden aan de Van Baerlestraat wordt naar een geschikte herinvulling gezocht. In de toekomstplannen is tevens nog 4.000 m² aan additionele ruimte voorzien.

De gemeente heeft Bureau Stedelijke Planning gevraagd om op basis van marktonderzoek een gedragen visie en programmering samen te stellen voor de toekomst van Plein West. Hierbij is de hoofdvraag wat de (additionele) behoefte is aan wijk(winkel)voorzieningen op Plein West.

1. Wat is de behoefte aan detailhandel, horeca, vrije tijd, services en (maatschappelijke) wijkvoorzieningen of combinaties in Plein West algemeen en voor enkele specifieke objecten (op de van Baerlestraat) in het bijzonder?
2. Aan welke randvoorwaarden dient verdere versterking van Plein West te voldoen en wat is het ruimtelijk-functioneel wensbeeld voor Plein West?
3. Wat zijn de effecten van een eventuele versterking van Plein West op de voorzieningenstructuur in Vlaardingen algemeen en de Westwijk en het centrum in het bijzonder?

Uitkomsten in een notendop

- De Westwijk en de Indische buurt tellen ruim 16.000 inwoners. Dit is (meer dan) voldoende om een volwaardig wijkwinkelcentrum op te dimensioneren.
- Plein West is de logische plek voor concentratie van publieks- en wijkvoorzieningen: centraal gelegen en prima bereikbaar. Plein West beschikt met drie (vernieuwde) supermarkten van divers pluimage over een solide basis als boodschappencentrum.
- De ambitie is alle inwoners uit de Westwijk en de Indische Buurt zo optimaal mogelijk te bedienen voor hun **dagelijkse boodschappen**, als ook als ontmoetingsplek ('**Hart van de wijk**') te fungeren.
- In deze visie/ambitie past:
 - Een beperkte uitbreiding van circa 1.000 m² wvo voor toevoeging aan niet-dagelijks detailhandelsaanbod, vooral in de discountsfeer en met betrekking tot de geregelde aankopen (bijvoorbeeld Action, Big Bazar, Zeeman, Wibra).
 - Bijzondere concepten van niet-reguliere vormen van detailhandel en aanverwante functies aan/op het Plein. Denk aan een weekmarkt, (dag)horeca, ambacht, kiosken, verkoopwagens, kramen en andere hybride concepten.
 - Schaalvergroting van enkele bestaande aanbieders.
 - Zoveel mogelijk wijk- en commerciële voorzieningen in de directe schil rond Het Plein, wat zorgt voor extra aanloop en het 'hart van de wijk'-gevoel.
 - Het posteren van wijk- en commerciële voorzieningen in de schil rondom het Plein. Hiermee ontstaat een levendig 'Hart van de wijk', dat voor extra traffic voor ondernemers aan het Plein en een langere verblijfsduur (lees meer bestedingen) zorgt. Hierin past een herpositionering van de Van Baerlestraat, het betrekken

van het Heempark en de ontwikkeling van een multifunctionele accommodatie (sporthal+) aan het Erasmusplein.

- Een succesvolle verdere ontwikkeling van Plein West vereist meer dan alleen een aantrekkelijke functie- en branchemix. In samenspraak met betrokken zijn een vijftal 'quick wins' en middellange termijnmaatregelen opgesteld met als doel het ruimtelijk-economisch functioneren te verbeteren, passend (in ieder geval niet conflicterend) binnen de visie. Zie hiervoor de afsluitende paragraaf 4.6.
- Tot slot: een expliciete keuze voor de verdere ontwikkeling van Plein West tot het 'Hart van de wijk' impliceert dat uiterst terughoudend worden omgegaan met (detailhandels)ontwikkelingen elders in Westwijk en waar mogelijk afbouw plaats vindt.

Figuur 1 Ruimtelijk-functioneel wensbeeld Plein West



Bron: Bureau Stedelijke Planning

Leeswijzer

De opbouw van de rapportage is als volgt. In hoofdstuk 1 wordt de context geschetst en komen de vraag- en aanbodverhoudingen, het functioneren van Plein West en trends en ontwikkelingen aan bod. In hoofdstuk 2 zijn de marktmogelijkheden voor detailhandel en andere functies gespecificeerd. De uitkomsten van de consultatie van stakeholders zijn samengevat in hoofdstuk 3. In hoofdstuk 4 is op basis van de analyses in voorgaande hoofdstukken de visie en programma voor Plein West gedefinieerd.

1 Contextanalyse Plein West

In dit hoofdstuk is de context geschetst voor de Plein West, de nieuwe naam voor het (winkel)hart van de Westwijk. Achtereenvolgens komen aan de orde:

- De vraag- en aanbodverhoudingen (paragraaf 1.1 en 1.2);
- Trends en beleid (paragraaf 1.3);
- Eerste oordeelsvorming (paragraaf 1.4).

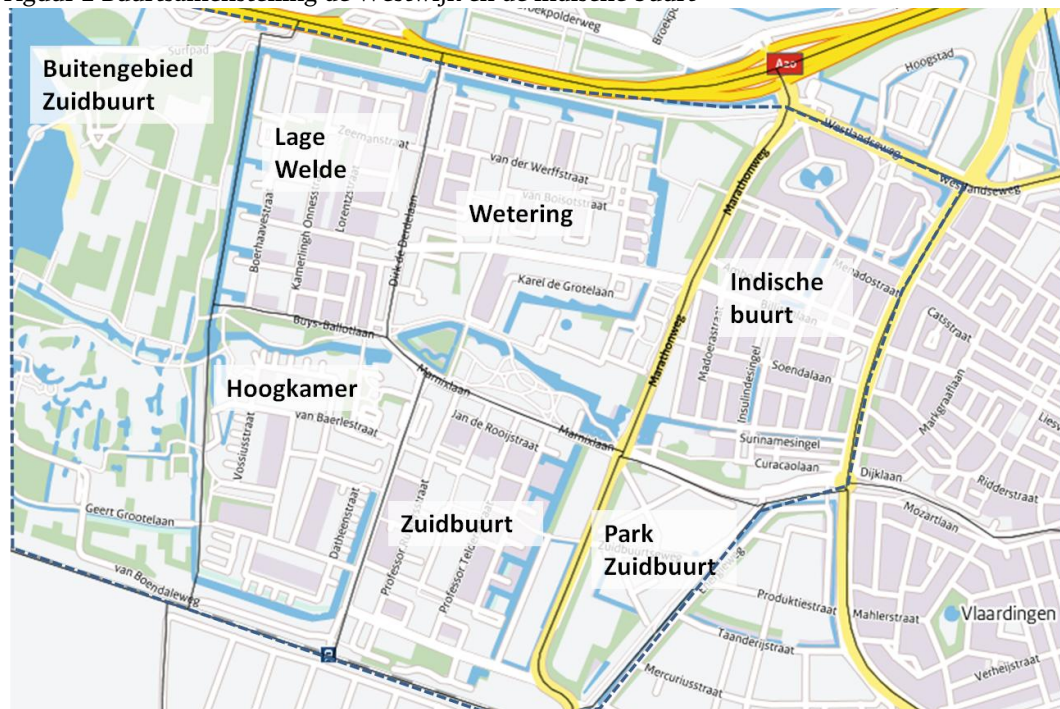
1.1 Omvang en samenstelling draagvlak

De voorzieningen op Plein West vervullen primair een functie voor de inwoners uit de Westwijk en de Indische buurt.

De Westwijk is een van de acht wijken in de gemeente Vlaardingen, dat 71.338 inwoners per 1 mei 2014 telde (bron: CBS). Vlaardingen ontwikkelde zich na de Tweede Wereldoorlog tot een echte wederopbouwstad. De Westwijk is een van typische naoorlogse wederopbouwwijken. Er wonen 12.500 mensen. De Westwijk kent veel planmatige wooncomplexen (galerij- en portiekflats) met een hoog aandeel corporatiebezit. De wijk bestaat uit een vijftal buurten, te weten: de Zuidbuurt, Buitengebied Zuidbuurt, Hoogkamer, Wetering en Lage Welde.

De Indische buurt, ten oosten van de Marathonweg (die Westwijk scheidt van het centrum) hoort officieel bij het centrum, maar maakt in dit onderzoek ook deel uit van het draagvlak voor de wijkvoorzieningen op Plein West. In het totaal bedraagt het aantal inwoners in het verzorgingsgebied **ruim 16.000 inwoners**.

Figuur 2 Buurtsamenstelling de Westwijk en de Indische buurt



Bron: PDOK, bewerking Bureau Stedelijke Planning

Kenmerken bevolking

- De Westwijk kent een hoog percentage niet-westerse allochtonen. Dertig procent van de bevolking in de wijk is van niet-westerse afkomst, een derde van deze groep niet-westerse allochtonen heeft een Turkse achtergrond. De buurt met het hoogste aandeel niet-westerse allochtonen is de Zuidbuurt, met een aandeel van 43%.
- De inkomens liggen lager dan het landelijk en Vlaardings gemiddelde. In de Westwijk is het gemiddelde inkomen € 18.700 (14% onder het landelijke gemiddelde). Op buurtniveau valt op dat de Zuidbuurt hierin een uitschieter is; het gemiddelde inkomen ligt in deze buurt het laagst van alle buurten in de Westwijk; € 16.200.
- Gelet op de bevolkingsopbouw in de wijk valt op dat er relatief gezien meer 25-45 jarige wonen en minder 45-65 jarige ten opzichte van het landelijk en Vlaardings gemiddelde. Er wonen dus relatief weinig ouderen in de Westwijk.
- Een belangrijk probleem in de Westwijk is het binden van economisch draagkrachtige inwoners, omdat de woningvoorraad daar niet op is toegesneden¹.

Tabel 1 Bevolkingskenmerken de Westwijk, naar buurt

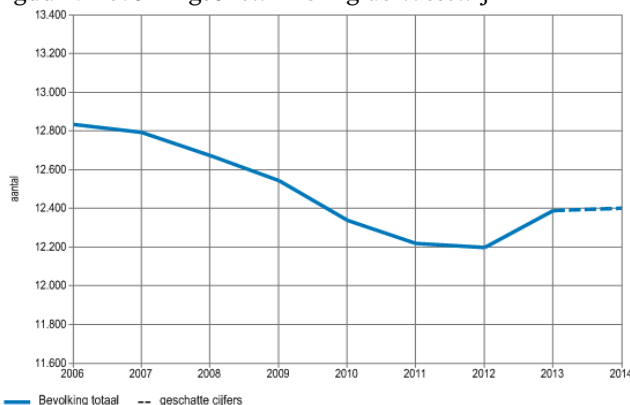
Buurt	Inwoners	% 0-15 15-25 25-45 45-65 65+					% niet-west. allocht.	Gem. hh. grootte	Gem. ink. per inw.)
		0-15	15-25	25-45	45-65	65+			
Zuidbuurt	3.265	20	13	28	22	17	43	2,2	€ 16.200
Buiteng. Zuidbuurt	90	10	11	22	44	14	x	2,4	x
Hoogkamer	2.650	19	11	33	24	13	30	2,1	€ 19.300
Wetering	3.650	17	11	28	22	22	25	2	€ 20.000
Lage Welde	2.775	18	11	33	23	15	23	2	€ 19.200
De Westwijk	12.440	18	12	30	23	17	30	2,1	€ 18.700
Indische buurt	3.630	17	12	24	28	19	13	2,3	€ 20.800
Vlaardingen	71.338	16	12	26	27	20	18	2,1	€ 21.400
Nederland		17	12	26	28	16	12	2.2	€21.700

Bron: CBS Statline, 2014

Woningbouwontwikkelingen en prognose

Van 2006 tot 2012 is het aantal inwoners in de Westwijk gedaald. De voornaamste rede is de sloop/nieuwbouw van woningbouwcomplexen aan de Marnixlaan.

Figuur 3 Bevolkingsontwikkeling de Westwijk



Bron: Vlaardingen in Cijfers; CBS

¹ Detailhandelsnota 2013 Gemeente Vlaardingen

² Het deel van de omzet in de dagelijkse sector in Westwijk dat van buiten de wijk komt.

³ Detailhandelsnota 2013, Gemeente Vlaardingen op basis van Koopstromenonderzoek (KSO) 2011

De Westwijk werkt aan een hernieuwing van de wijk. In de nabije toekomst zal er dan ook veel herstructurering plaatsvinden. In 2009 is er door de gemeente en samenwerkende partijen een gebiedsvisie voor Vlaardingen West opgesteld.

Speerpunten zijn:

- Opwaardering van de buurt als geheel.
- Plaats maken voor een volledige woningcarrière in de buurt.
- Aandacht voor eengezinswoningen en geschikte seniorenwoningen.
- Diversificatie van het woningbouwaanbod.

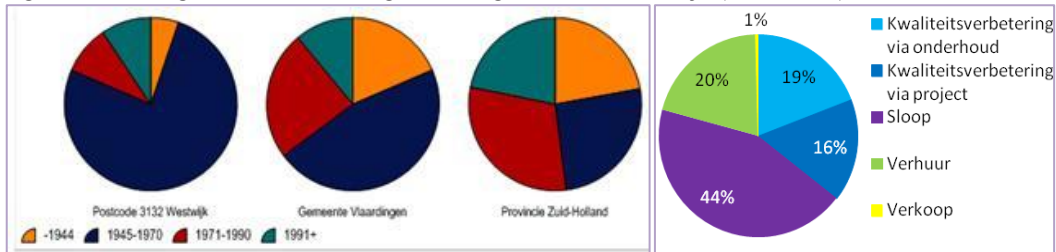
De Westwijk kent relatief veel woningen gebouwd in de periode 1945-1970. Dit zijn verouderende meergezinswoningen. Tot 2030 (en daarna) zal er structurele vernieuwing van de woningvoorraad plaatsvinden. Hierbij zullen meergezinswoningen grotendeels plaatsmaken voor eengezinswoningen. Corporatie Waterweg Wonen wil vanaf 2018 aan de slag met sloop/nieuwbouw van de woongebouwen Valkenhof (hoog en laag), Floris de Vijfdelaan en Van Wesembekestraat. Daarna komt de Zuidbuurt aan de beurt. In deze buurt wil Waterweg Wonen achttien woongebouwen voor 2030 vernieuwen (sloop/nieuwbouw of ingrijpende vernieuwing). De woningvoorraad zal tot 2030 slinken met ca. 35%. Er komen hiervoor deels nieuwe woningen terug, veelal in de vrije sector. De herstructurering van woningvoorraad betekent dan ook een afname van de bevolking (ca. -/ 7% tot 2025), maar een toename aan hogere inkomensgroepen. Hierdoor blijft het **bestedingspotentieel op peil**.

Figuur 4 Strategisch voorraadbeleid Waterweg Wonen in de Westwijk



Bron: SVB Waterweg Wonen

Figuur 5 Woningvoorraad & Strategie woningvoorraad Westwijk (2014-2030)



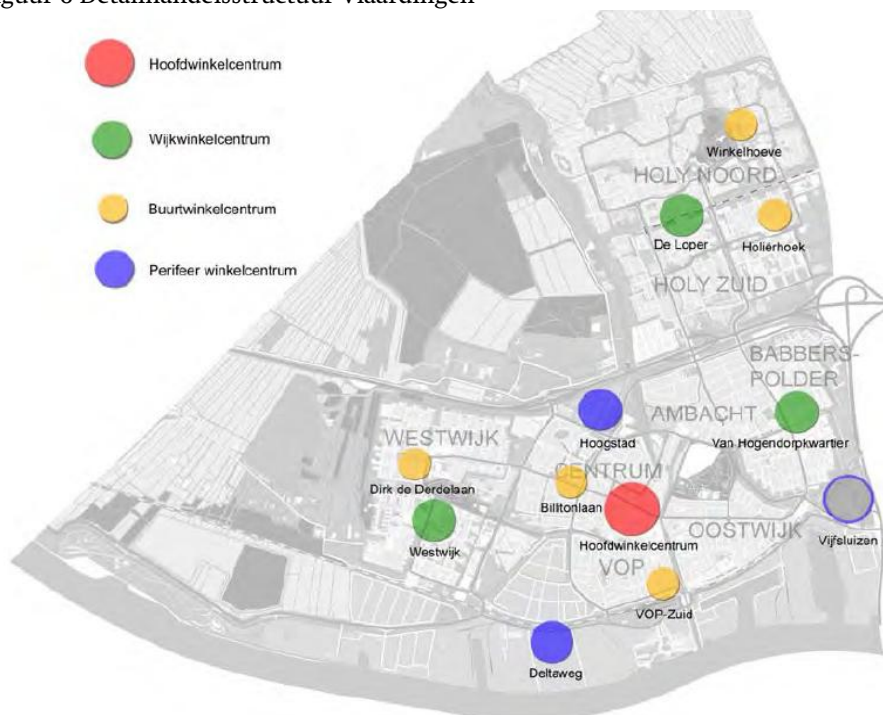
Bron: ABF research en SVB Waterweg Wonen

1.2 Voorzieningenstructuur Vlaardingen

Elke wijk in Vlaardingen kent zijn eigen wijkvoorzieningen. In de onderstaande kaart staan deze aangegeven.

- Het centrum van Vlaardingen kent 209 verkooppunten met een totale oppervlakte van 38.208 m² vwo. Een deel hiervan is gevestigd in winkelcentrum Liesveld. In het centrum zijn vier supermarkten gevestigd; Albert Heijn (1.246 m² vwo), Dirk (1.290 m² vwo), Lidl (675 m² vwo) en Avantage (550 m² vwo). Grote trekkers in het centrum is warenhuis V&D (sinds november 2013 weer terug in Vlaardingen) en modewarenhuizen als C&A, H&M en New Yorker. Het centrum kent betaald parkeren.
- Vlaardingen telt drie wijkwinkelcentra, waarvan Plein West er een is. De Loper is een deels overdekt wijkwinkelcentrum met gratis parkeermogelijkheden. Het wijkcentrum kent een beperkte bovenwijkse functie en wordt gekenmerkt door een groot aantal zelfstandige winkeliers. Albert Heijn en Jumbo zijn de supermarkten. Op de Van Hogendorpstraat is een jaar geleden het vernieuwde winkelcentrum geopend, met circa 6.300 m² aan winkels en aanverwante voorzieningen.

Figuur 6 Detailhandelsstructuur Vlaardingen



Bron: Detailhandelsnota 2013, gemeente Vlaardingen

Voorzieningenstructuur de Westwijk

In de Westwijk zijn drie (winkel)centrumgebieden: Plein West, Dirk de Derdelaan en Floris de Vijfdelaan. Deze drie voorzieningenlocaties zijn geconcentreerd rond het Heempark op de Marnixlaan. Zie voor een volledig overzicht van alle verkooppunten, inclusief verspreide bewinkeling, bijlage 1.

Plein West - de Dr. Wiardi Beckmansingel en de Van Baerlestraat -, vormt het hart van de wijk en is het wijkwinkelcentrum. De Dirk de Derdelaan is een buurtondersteunend winkelcentrum. Eigenaar Waterweg Wonen heeft het winkelgebied een facelift gegeven en vrijwel volledig verhuurd. Supermarktdrager is MCD. De winkelvoorzieningen in de Floris de Vijfdelaan zijn afgebouwd. Officieel staat het niet meer te boek als winkelcentrum, al zijn er nog wel enkele maar hier zijn nog wel enkele verkooppunten (waaronder een apotheek in tijdelijke vestiging en een grote fietswinkel).

De winkel- en voorzieningenclusters (en ook de verspreide bewinkeling) in de Westwijk bevinden zich op relatief korte afstand van elkaar, maar vormen geen logisch of verbonden geheel.

Figuur 7 Concentratie winkelgebieden de Westwijk



Bron: Bureau Stedelijke Planning

Tabel 2 Detailhandel en aanverwante functies de Westwijk

Winkelgebied	Winkelgebiedstypering	Detailhandel		Overige functies		Leegstand	
		Aantal	M ² wvo	Aantal	Aantal	M ² wvo	
Plein West	Wijkcentrum klein	18	5.542	8	5	1.233	
Dirk de DerdeLaan	Buurtcentrum	11	1.908	3	1	100	
Overig*	Verspreide bewinkeling	2	424	8	1	125	
Eindtotaal		31	7.874	19	8	1.738	

Bron: Gemeente Vlaardingen

*Inclusief Floris de Vijfdelaan

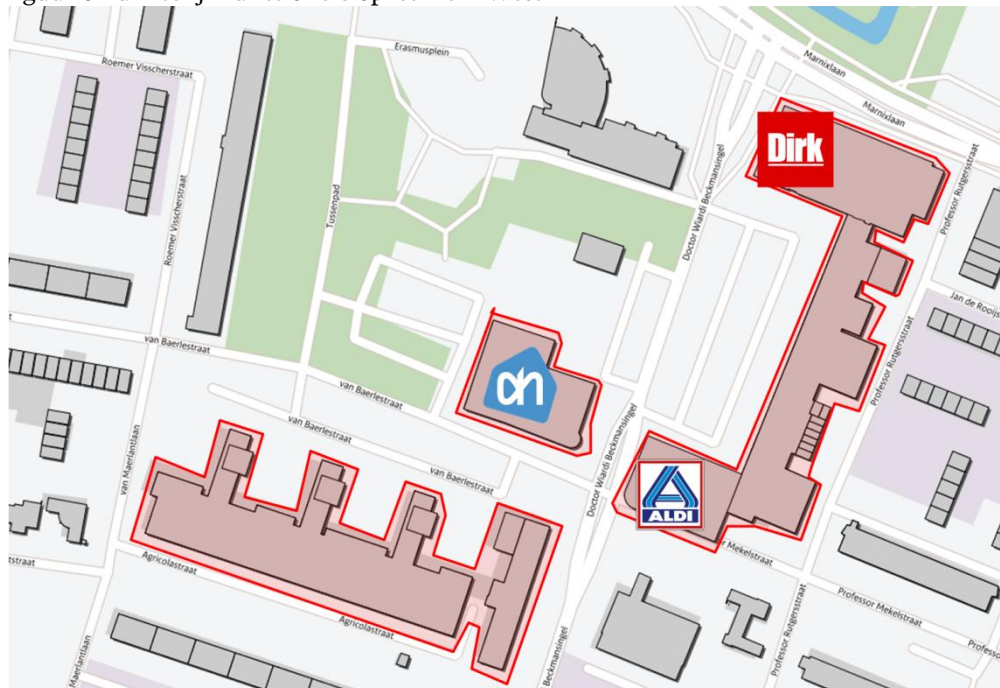
Koopstromen detailhandel de Westwijk

- De Westwijk heeft een koopkrachtbinding van 44% voor wat betreft dagelijkse artikelen. Dit betekent dat 56 cent van elke euro die een inwoner van Westwijk uitgeeft aan dagelijkse artikelen afvloeit naar elders: er is een grote afvloeiing naar het centrum (30%) en ook naar Holy (5,3%). De koopkrachtbinding voor de dagelijkse boodschappen is sterk teruggelopen in de periode 2006-2011. De afvloeiing naar het centrum was in 2006 een stuk lager, namelijk 18%.
- De Westwijk kent in de dagelijkse sector een koopkrachttoevloeiing² van 12%.³
- De Westwijk telt vier volwaardige supermarkten aangevuld met vier minisupermarkten. Daarmee is er in de dagelijkse sector een zeer compleet en divers aanbod. Het is dan ook aannemelijk dat de binding en toevloeiing in werkelijkheid hoger liggen dan de 44% zoals beschreven in de detailhandelsnota van 2013.
- De binding van niet-dagelijkse artikelen is 43%. De grootste afvloeiing vindt plaats naar het centrum. In de niet-dagelijkse sector is er vrijwel geen toevloeiing naar de Westwijk.

Plein West

Plein West omhelst het voorzieningencluster aan de Dr. Wiardi Beckmansingel en Van Baerlestraat. Plein West telt 26 verkooppunten, waarvan 18 detailhandel met in totaal 5.542 m² vwo. Er staan vijf units leeg aan de Van Baerlestraat, 1.233 m² vwo. Er zijn op het plein, achter Albert Heijn en voor de Van Baerlestraat drie parkeerterreinen voor in totaal 238 auto's. Alle parkeren is gratis en op maaiveld. Albert Heijn, Dirk en Aldi zijn de supermarkttrekkers. Daarnaast zijn er nog tien andere winkels in dagelijkse sector, waaronder drie drogisten. In de niet-dagelijkse sector zijn vijf winkels te vinden, waarvan Blokker de grootste trekker is. Naast detailhandel zijn er vijf horeca aanbieders, twee kappers en is er een kledingatelier.

Figuur 8 Ruimtelijk-functionele opzet Plein West



² Het deel van de omzet in de dagelijkse sector in Westwijk dat van buiten de wijk komt.

³ Detailhandelsnota 2013, Gemeente Vlaardingen op basis van Koopstromenonderzoek (KSO) 2011

Horeca, diensten en zorg

- Horeca en andere type voorzieningen zijn verspreid over de Westwijk te vinden (zie bijlage 1 voor het aanbod).
- Vooral de horeca kent een verspreid karakter. Er zijn in totaal 11 horecagelegenheden in Westwijk, Het horeca-aanbod is wat laagwaardig van aard, met verschillende snackbars, een afhaalchinesees en een grillroom. Afgezien van Hotel-Restaurant de Vreemde Vogel, dat nauwelijks onderdeel uit maakt van de wijk, is er geen daghoreca in Westwijk.
- Er is geen zakelijke dienstverlening en beperkt aanbod aan persoonlijke dienstverlening (met uitzondering van de 4 aanwezige kappers).
- Op dit moment kent de Westwijk geen weekmarkt.
- Er zijn twee apotheken gevestigd in de Westwijk, een op de Floris de Vijfdelaan en een in een tijdelijke voorziening op Plein West. Westwijk telt drie huisartspraktijken, twee fysiotherapiepraktijken en vijf tandartspraktijken. In vergelijking met de andere wijken in Vlaardingen kent de Westwijk een enigszins beperkt aanbod. Er is één zorgaanbieder voor ouderen: Zorgcentrum de Wetering. Bewoners uit de wijk kunnen hier ook terecht voor allerlei voorzieningen op het gebied van ouderenzorg en dienstverlening. Daarentegen is er geen steunpunt voor verzorging, verpleging en behandeling direct in de buurt van Plein West voorhanden.

1.3 Relevante trends en ontwikkelingen

Een groot aantal factoren is van invloed op het winkelgedrag van de consument en daarmee op het functioneren en perspectief van winkels en winkelgebieden.

Economie, Demografie en Technologie

De nu actuele trends en ontwikkelingen in de detailhandel en aanverwante functies kunnen worden samengevat in economische, demografische en technologische ontwikkelingen⁴:

- **Economische ontwikkelingen:** De afgelopen vijf jaar daalden de bestedingen in non-food. Aan deze val lijkt een einde te zijn gekomen. Het eerste half jaar van 2014 daalde de omzet in de non-food licht: -0,1% ten opzichte van de eerste helft van 2013 (bron: maandstatistiek detailhandel CBS). Voor 2015 verwachten de meeste financiële instellingen (ABN Amro, Rabobank, ING) een bescheiden groei. Het herstel is vermoedelijk broos. Nederland heeft, net als veel andere ontwikkelende landen, de afgelopen jaren omvangrijke publieke en private schulden opgebouwd. Deze hoge schulden vormen momenteel een belangrijk risico bij het herstel van de economie. De food-branchen heeft zich de afgelopen jaren enigszins aan de malaise onttrokken.

Figuur 9 Gemiddelde vloerproductiviteit dagelijkse en niet-dagelijkse winkels (in €) en ontwikkeling 2004-2011 (in%)

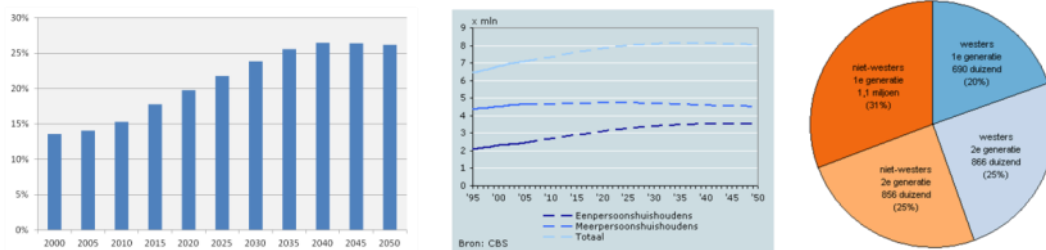


Bron: Koopstromenonderzoek Randstad 2011

⁴ Gebaseerd op het PET-model (People, Economics and Technology) van The Economist.

- **Demografische ontwikkelingen:** Nederland staat aan de vooravond van een demografische aardverschuiving. Er is gelijktijdig sprake van verdunning (daling gemiddelde huishoudgrootte), vergrijzing en een krimpende beroepsbevolking. Al deze demografische ontwikkelingen hebben een negatief effect op het bestedingspotentieel. De vergrijzing lijkt het grootste effect te hebben op de detailhandelsbestedingen. In 2030 zal bijna een kwart van de Nederlandse bevolking ouder zijn dan 65 jaar. Dit is een groei van 62% ten opzichte van nu. De huidige generatie 65-plussers besteedt beduidend minder in de winkels dan de mensen jonger dan 65. Schattingen lopen uiteen van 20 tot 40%. Voor zover ze meer vrij te besteden hebben, is het niet vanzelfsprekend dat senioren meer uitgeven aan detailhandel. Ze hebben namelijk minder koopdrang – hoeven hun garderobe en interieur niet zo nodig elk jaar te vernieuwen – en meer keuzevrijheid en tijd.

Figuur 10 Demografische verschuivingen: vergrijzing, verdunning en verkleuring



Bron: CBS

- **Internet en technologische ontwikkelingen:** Naast de economische crisis en demografische ontwikkelingen zijn er ook structurele sectorspecifieke ontwikkelingen gaande. De consument gebruikt vaker andere of meerdere kanalen en communicatiemiddelen voor één enkele transactie. Steeds meer aankopen worden via internet gedaan. Winkelen is hierdoor niet meer plaats- of tijdgebonden. De consument kan op ieder moment van de dag, op elke denkbare plaats aankopen doen. De detailhandelsbestedingen via internet groeien ook ten tijde van crisis en bedragen inmiddels 10% van alle non-food detailhandelsverkoop. Aan consumentenelektronica wordt online van oudsher het meest besteed. De internetbestedingen aan modische artikelen zijn aan een flinke opmars bezig.

Wijkcentra

In deze paragraaf worden de belangrijkste trends en ontwikkelingen op het gebied van wijkwinkelcentra geschetst.

- Nederland staat bekend om zijn **fijnmazige, hiërarchische winkelstructuur**. Iedere buurt of wijk kent zijn eigen winkelvoorziening, gedimensioneerd op het aantal inwoners in het verzorgingsgebied. Hierdoor kent Nederland in verhouding tot het buitenland relatief veel op korte afstand te bereiken winkels en winkelmeters per inwoner (1,8 m² wvo per inwoner).
- Deze fijnmazige winkelstructuur staat echter onder druk. **Schaalvergroting** is een dominante trend: de afgelopen vijf jaar daalde het aantal winkels licht, maar nam het aantal vierkante meters verkoopvloeroppervlak per winkelunit in ondersteunende winkelcentra toe van 160 naar 184 m² wvo (+15%)⁵. Eenzelfde trend valt waar te nemen bij winkelgebieden: aan de onderkant van de hiërarchie – de

⁵ Bron: HBD (2012) winkelvloeroppervlak en locatietype

buurtvoorzieningen– vindt **uitval** plaats, de grotere winkelgebieden nemen in omvang toe.

- Nog meer dan nu het geval is zullen ondersteunende winkelgebieden zich toeleggen op de **boodschappenfunctie**. De tendens is onmiskenbaar dat het aanbod aan dagelijkse en frequent benodigde voorzieningen in ondersteunende centra in absolute en relatieve zin toeneemt ten koste van het overige niet-dagelijkse aanbod.
- **Supermarkten zijn essentiële dragers** van centra die gericht zijn op de dagelijkse boodschappen. Supermarkten garanderen een continue bezoekersstroom, zeker als deze functioneel zijn uitgerust: moderne afmeting en dito parkeren.
- De gemiddelde winkelvloeroppervlakte van supermarkten in Nederland is de laatste jaren flink toegenomen, evenals de totale winkelvloeroppervlakte. De meeste full service supermarktformules hanteren nu een ondergrens van 1.200 tot 1.300 m² wvo en beschouwen 1.500 tot 1.600 m² wvo als een ideale maat. Een hard discounter (Aldi of Lidl) vraagt in de regel tussen de 900 en 1.100 m² wvo.
- De krachtige boodschappencentra hebben naast een full service supermarkt nog een of meer **subtrekkers**. Dit kan zijn een tweede full service supermarkt, een hard discounter, een klein warenhuis (HEMA) of huishoudelijke artikelen (zoals Blokker, Action, Big Bazar).
- Ook helpt het om zoveel mogelijk wijkvoorzieningen te **concentreren** in of direct aanpalend aan het winkelcentrum. Dit zorgt voor extra aanloop en creëert het hart van de wijk. Denk aan sportvoorzieningen, zorg, cultuur, maatschappelijke voorzieningen, scholen, kinderopvang tot automotive.

1.4 Conclusies en eerste oordeelsvorming

- De Westwijk en de Indische buurt tellen ruim 16.000 inwoners. Dit is (meer dan) voldoende om een volwaardig wijkwinkelcentrum op te dimensioneren.
- De komende twee decennia wacht een ingrijpende sloop/nieuwbouwoperatie. Het inwonertal loopt daardoor wat terug, maar er komt meer koopkracht in de wijk. Het bestedingspotentieel blijft daardoor op peil.
- Plein West bevindt zich in een competitief krachtenveld. Op nog geen 500 meter bevindt zich de buurtstrip Dirk de Derde, waar recent (fors) in is geïnvesteerd door eigenaar Waterweg Wonen. Vlaardingen Centrum ligt op circa twee kilometer. Ook hier is de nodige dynamiek, met de terugkeer van V&D als recent wapenfeit.
- Plein West beschikt over drie (vernieuwde) supermarkten van divers pluimage. Zij zijn de dragers van winkelcentrum Plein West. De positie als boodschappencentrum is daarmee sterk. Met dit uitgangspunt moet Plein West in staat zijn uit te groeien tot 'boodschappencentrum+', dat wil zeggen ook voor de frequent benodigde/gangbare niet-dagelijkse artikelen, aan detailhandel verwante functies en wijkvoorzieningen.

2 Specificatie marktmogelijkheden detailhandel en aanverwante functies

In dit hoofdstuk zijn de marktmogelijkheden voor detailhandel en andere publieksfuncties (zoals horeca, dienstverlening en maatschappelijk) gespecificeerd. Dit is gebeurd aan de hand van een analyse van:

- (Winkel)dichtheden, het aantal m² winkelvloeroppervlak per inwoner (paragraaf 2.1).
- Een benchmark van vergelijkbare winkelcentra (paragraaf 2.2);
- Een vergelijking met de Van Hogendorpplan, een jaar geleden compleet vernieuwd (paragraaf 2.3)
- ‘Lessons learned’ uit referentiewinkelcentra (paragraaf 2.4);
- Een distributieplanologische berekening (paragraaf 2.5)
- De resultaten van de ondernemersenquête de Westwijk (paragraaf 2.6).

2.1 Winkeldichtheden

Vlaardingen kent een relatief lage dekking voor wat betreft de niet-dagelijkse sector: 0,12 m² per inwoner ten opzichte van het landelijke gemiddelde van 1,33 m² niet-dagelijks aanbod per inwoner. De Jumper (dierspecialzaak) en de Kledingbank nemen samen al de helft van de niet-dagelijkse winkelruimte in beslag. De dekking in de dagelijkse sector (0,36 m²/inwoner) ligt een fractie boven het landelijke gemiddelde (0,35 m²/inwoner).

Tabel 3 Winkeldichtheid niet-dagelijks en dagelijks Purmerend en Nederland

	M ² wvo Niet-dagelijks	M ² wvo Dagelijks	Inwoners	M ² wvo per inw. Niet-dagelijks	M ² wvo per inw. Dagelijks
Vlaardingen	83.945	26.203	70.905	1,18	0,36
De Westwijk	2.054	5.820	16.070	0,12	0,36
Nederland	-	-	-	1,33	0,35

Op het eerste gezicht lijkt de dagelijkse winkeldekking in de Westwijk gemiddeld. Er moet echter rekening gehouden worden met het feit dat een aanzienlijk gedeelte van de dagelijkse detailhandelsomzet in de Westwijk wegvloeit naar elders, het centrum van Vlaardingen voorop. In de niet dagelijkse sector is de winkeldekking benedengemiddeld. Dit is deels het gevolg het feit dat dagelijkse detailhandel zich veelal concentreert in centrumgebieden en grootschalige concentraties als Hoogstad en niet zozeer in wijkcentra. Vergeleken met andere wijken als Holy en Babberspolder is de niet-dagelijkse winkeldekking echter aan de lage kant.

2.2 Benchmark

Om meer richting te kunnen geven in de marktmogelijkheden voor een eventuele uitbreiding van het voorzieningenaanbod op Plein West is er een benchmarkanalyse uitgevoerd. Hierin is het aanbod op Plein West vergeleken met andere wijkcentra die

qua omvang en functie vergelijkbaar zijn⁶ en is daarnaast vergeleken met het huidige aanbod in het nieuwe wijkcentrum van Babberspolder: op de van Hogendorplaan.

Tabel 4 Aanbod Plein West vergeleken met benchmark

	Omvang m ² wvo			Aantal verkooppunten		
	Plein West	Benchmark	Vershil	Plein West	Benchmark	Vershil
Levensmiddelen	3.861	2.149	1.712	9	9	0
Persoonlijke Verzorging	683	327	356	4	2	2
Totaal dagelijks	4.544	2.476	2.068	13	11	2
Warenhuis	0	70	-70	0	0	0
Kleding & Mode	0	230	-230	0	2	-2
Schoenen & Lederwaren	0	51	-51	0	1	-1
Juwelier & Optiek	0	44	-44	0	1	-1
Huishoudelijke- & Luxe Artikelen	280	120	160	1	1	0
Antiek & Kunst	0	11	-11	0	0	0
Sport & Spel	0	261	-261	0	1	-1
Hobby	95	85	10	1	2	-1
Media	0	46	-46	0	1	-1
Plant & Dier	120	135	-15	2	2	0
Bruin & Witgoed	0	38	-38	0	1	-1
Auto & Fiets	0	302	-302	0	1	-1
Doe-Het-Zelf	0	349	-349	0	1	-1
Wonen	0	1028	-1.028	0	3	-3
Detailhandel Overig	503	192	311	1	2	-1
Totaal niet-dagelijks	998	2.962	-1.964	5	15	-10
Totaal	5.542	5.438	104	18	26	-8
Horeca/leisure	-	-	-	5	14	-9
Dienstverlening	-	-	-	3	11	-8

Wanneer het aanbod op Plein West wordt vergeleken met het aanbod in de benchmarkcentra valt het volgende op:

- Plein West kent een zeer compleet dagelijks en frequent benodigd aanbod. Daarmee voorziet het in het in de dagelijkse behoefte voor het verzorgingsgebied.
- Het niet-dagelijkse segment is ondervertegenwoordigd. Dit geldt in alle branches, behalve Huishoudelijk & Luxe.
- Horeca blijft achter bij soortgelijke centra.
- Dit geldt ook voor ambacht, financiële en particuliere dienstverlening. Denk hierbij aan kleding- en schoenreparatie, een bankfiliaal, financieel adviseur, makelaardij, uitzendbureau of stomerij.

⁶ De benchmarkcentra zijn: Marsdiepstraat, Den Helder; Wielwijk, Dordrecht; Parkweg, Ede en Damlaan, Leidschendam Voorburg.

2.3 Vergelijking met winkelboulevard Van Hogendorplaan

Als we het aanbod op Plein West vergelijken met het aanbod op de winkelboulevard Van Hogendorplaan, inclusief het recent opgeleverde nieuwe winkelcentrum 'Van Hogendorpkwartier' (tabel 5) dan valt het volgende op:

- Wederom blijkt dat Plein West een zeer compleet aanbod kent in de dagelijkse sector, zowel wat betreft levensmiddelen als persoonlijke verzorging.
- Wederom een ondervertegenwoordiging van niet dagelijkse aanbod. In bijvoorbeeld de branches Plant & Dier en Auto & Fiets valt nog het een en ander te winnen. Dergelijk aanbod is wel aanwezig in de Westwijk (Dirk de Dordelaan en Floris de Vijfdelaan) maar niet geconcentreerd op Plein West.
- Opvallende verschillen tussen de twee wijkwinkelcentra zijn:
 - het ontbreken van een postservicepunt en lectuur/media zaak (bijvoorbeeld Bruna of Primera) op Plein West;
 - de aanwezigheid van een Big Bazar op de Van Hogendorplaan.

Tabel 5 Aanbod Plein West vergeleken met Van Hogendorplaan

	Omvang m ² wvo			Aantal verkooppunten		
	Plein West	VHDL	Vershil	Plein West	VHDL	Vershil
Levensmiddelen	3.861	3.255	606	9	10	-1
Persoonlijke Verzorging	683	372	311	4	2	2
Totaal dagelijks	4.544	3.627	917	13	12	1
Warenhuis	0	0	0	0	0	0
Kleding & Mode	0	499	-499	0	3	-3
Schoenen & Lederwaren	0	104	-104	0	1	-1
Juwelier & Optiek	0	120	-120	0	1	-1
Huishoudelijke- & Luxe Artikelen	280	445	-165	1	1	0
Antiek & Kunst	0	0	0	0	0	0
Sport & Spel	0	0	0	0	0	0
Hobby	95	85	10	1	1	0
Media	0	164	-164	0	1	-1
Plant & Dier	120	487	-367	2	3	-1
Bruin & Witgoed	0	0	0	0	0	0
Auto & Fiets	0	185	-185	0	2	-2
Doe-Het-Zelf	0	0	0	0	0	0
Wonen	0	0	0	0	0	0
Detailhandel Overig	503	603	-100	1	1	0
Totaal niet-dagelijks	998	2.692	-1.694	5	14	-9
Totaal	5.542	6.319	-777	18	26	-8
Horeca/leisure	-	-	-	5	6	-1
Dienstverlening	-	-	-	3	4	-1

2.4 'Lessons learned' referentiecentra

Bureau Stedelijke Planning is betrokken bij de ontwikkeling van diverse nieuwe centra en heeft ook veel referentiegebieden geanalyseerd. Enkele lessen die hieruit kunnen worden gedestilleerd:

- **Food** (of beter dagelijks en frequent benodigd) maakt een steeds groter aandeel uit van boodschappencentra. Er is een toenemende behoefte aan functionele winkelgebieden voor dagelijkse boodschappen dicht bij huis.
- De meest succesvolle wijkwinkelcentra kennen een superieure **ligging en bereikbaarheid** (aan de hoofdinfrastructuur, de belangrijkste aanvoerroutes) evenals voldoende **parkeerplaatsen**, in de regel gratis en op maaiveld. Parkeren en bereikbaarheid zijn belangrijke dissatisfiers. Als deze aspecten niet goed geregeld zijn blijven mensen weg.⁷
- Het winkelcentrum moet eigentijds, of beter gezegd **de tijd vooruit** zijn, meer dan een doorsnee boodschappencentrum. Denk aan bijzondere formules, aansprekende thema's en daarmee ook een wat groter bereik dan alleen de Westwijk. Elementen als groen (buiten en binnen), nieuwe technieken (verlichting, afhaalpunten), nieuwe media (internet, social media), duurzaamheid en services versterken dit beeld. Houd rekening met de bijzondere samenstelling van de bevolking en de consequenties, aanknopingspunten en uitgelezen kansen die dat schept voor de functie- en branchemix in de Westwijk.
- Het belang van het winkelcentrum als **ontmoetingsplek**, in combinatie met andere voorzieningen. Denk aan hybride concepten (winkel en horeca), werklocaties, vrije tijd, zorg en maatschappelijke functies in of aansluitend op het winkelcentrum.

2.5 Distributieve berekening

Door middel van een distributieve berekening is zowel voor de dagelijkse als de niet-dagelijkse (mode, luxe en vrije tijd) winkelvoorzieningen een inschatting gemaakt voor de ontwikkelingsmogelijkheden in de Westwijk.

Hierbij zijn de volgende kengetallen gehanteerd:

- Het huidige draagvlak bestaat uit 16.070 inwoners, in 2020 wordt een draagvlak van 15.000 inwoners verondersteld (-/7%).
- Een gemiddelde besteding aan dagelijkse artikelen van € 2.340,- per hoofd van de bevolking per jaar (exclusief BTW, op basis van kengetallen HBD⁸). Op basis van een inkomensniveau in Westwijk, dat 14% lager ligt dan landelijk, is de gemiddelde besteding per hoofd van de bevolking gecorrigeerd tot € 2.258 (3,5% lager).⁹ De bestedingen zijn naar 2020 constant verondersteld. In de gezamenlijke branches Mode, luxe en vrije tijd geldt een gemiddelde besteding van € 1.180 met een inkomensafhankelijke prijselasticiteit van 0,5.
- De koopkrachtbinding voor dagelijkse artikelen aan Westwijk bedraagt 44%. De koopkrachttoevloeiing voor dagelijkse artikelen bedraagt 12%. Voor de gezamenlijke branches Mode, luxe en vrije tijd geldt een binding van 43% en een toevloeiing van 0%. Dit is gebaseerd op cijfers uit het KSO2011. Voor de toekomstige situatie worden

⁷ Aspecten als winkel- en horeca-aanbod zijn zogenaamde satisfiers of motivatoren. Hiervoor komen consumenten naar het winkelcentrum toe.

⁸ Hoofdbedrijfschap Detailhandel. Omzetkengetallen ten behoeve van ruimtelijk-economisch onderzoek (2012).

⁹ Op grond van een algemeen aanvaarde inkomenselasticiteit van 0,25 voor dagelijkse aankopen.

de koopstromen verhoogd. Dit mede omdat het bestaande dagelijkse aanbod op Plein West fors is en het daarom aannemelijk is dat de binding in de dagelijkse sector in werkelijkheid een stuk hoger ligt dan gemeten in het KSO2011.¹⁰

- Een gemiddelde vloerproductiviteit van € 7.310, exclusief BTW voor de dagelijkse sector. De vloerproductiviteit is de gemiddelde omzet per m² wvo per jaar (Hoofdbedrijfschap Detailhandel, 2013), ook constant verondersteld.
- Het dagelijkse aanbod in het verzorgingsgebied bedraagt 5.820 m² wvo (op basis van Locatus-data verkregen van de gemeente Vlaardingen).

Tabel 6 Distributieve ruimte in de **dagelijkse sector** in de Westwijk

	Huidige situatie	Situatie 2025
Inwoners	16.070	15.000
Bestedingen per hoofd in €	€ 2.340	€ 2.340
Bestedingspotentieel in € mln	€ 38	€ 35
Bestedingspotentieel in € mln, incl inkomenscorrectie	€ 36	€ 35
Koopkrachtbinding	44%	95%
Gebonden bestedingen in € mln	€ 16	€ 33
Koopkrachttoevloeiing	12%	15%
Omzet door toevloeiing in € mln	€ 2	€ 6
Totale bestedingen in € mln	€ 18	€ 39
Gemiddelde vloerproductiviteit in € per m ² wvo	€ 7.310	€ 7.310
Gerealiseerde vloerproductiviteit	€ 3.146	€ 6.656
Haalbaar aanbod in m ² wvo	2.505	5.299
Gevestigd aanbod in m ² wvo	5.820	5.820
Uitbreidingsruimte in m² wvo	-3.315	-521

Tabel 7 Distributieve ruimte in **Mode, luxe en vrije tijd** in de Westwijk

	Huidige situatie	Situatie 2025
Inwoners	16.070	15.000
Bestedingen per hoofd in €	€ 1.180	€ 1.180
Bestedingspotentieel in € mln	€ 19	€ 18
Bestedingspotentieel in € mln, incl inkomenscorrectie	€ 18	€ 16
Koopkrachtbinding	43%	45%
Gebonden bestedingen in € mln	€ 8	€ 7
Koopkrachttoevloeiing	0%	5%
Omzet door toevloeiing in € mln	€ 0	€ 0
Totale bestedingen in € mln	€ 8	€ 8
Gemiddelde vloerproductiviteit in € per m ² wvo	€ 2.600	€ 2.600
Gerealiseerde vloerproductiviteit	€ 3.692	€ 3.796
Haalbaar aanbod in m ² wvo	2.917	2.999
Gevestigd aanbod in m ² wvo	2.054	2.054
Uitbreidingsruimte in m² wvo	863	945

In de dagelijkse sector is er een negatieve uitbreidingsruimte. Dit komt mede door de gemeten koopstromen, de aanwezigheid van vier grote supermarkten, aangevuld met vier minisupermarkten. Echter, de gemeten koopstromen (binding en toevloeiing) doen naar onze mening geen recht aan de werkelijkheid: het dagelijks aanbod in de Westwijk functioneert in de regel niet ondermaats. Wij verwachten dan ook dat

¹⁰ Het effect van de herstructurering van Plein West zal mogelijk invloed hebben gehad op de destijds gemeten koopstromen.

koopkrachtbinding en toevloeiing in de dagelijkse sector in de praktijk een stuk hoger liggen dan gemeten in het Koopstromenonderzoek (KSO) 2011. Naar de toekomst toe hebben wij dan ook de dagelijkse koopstromen veranderd naar een situatie waarin er een binding van 95% is en een toevloeiing van 15%. Dit gezien het uitgebreide en geconcentreerde dagelijkse aanbod in de Westwijk. In de toekomst, bij een verhoogde binding en toevloeiing neemt de negatieve uitbreidingsruimte af maar verdere uitbreiding van de dagelijkse sector is ook dan niet wenselijk, tenzij het de ruimtelijk-functionele structuur van Plein West blijvend versterkt.

Voor de niet-dagelijkse voorzieningen is er op basis van de DPO-berekening wel enige uitbreidingsruimte. Totaal zou er voor een kleine 1.000 m² wvo aan detailhandel in de niet-dagelijkse sfeer kunnen worden toegevoegd. Wanneer toevoeging in de niet-dagelijkse sector een versterking van het detailhandelsaanbod is (lees: niet meer van hetzelfde), verwachten we dat de koopkrachtbinding van het winkelcentrum in de toekomst ook in beperkte mate zal toenemen.

2.6 Conclusies

- Plein West beschikt over een omvangrijk dagelijks aanbod (levensmiddelen en persoonlijke verzorging). Dit komt door de aanwezigheid van drie (vernieuwde) supermarkten van divers plimage. In de benchmarkcentra zijn er in de regel twee supermarkten. Er is mogelijk nog ruimte voor versspeciaal. Dit kan zijn een reguliere winkel, maar ook een kiosk, kraam, markt of hybride concepten komen in beeld (denk aan combinatie detailhandel met horeca en traiteur/afhaal).
- De analyses laten zien dat er beperkt ruimte is voor detailhandelsaanbod in niet-dagelijkse artikelen, bijvoorbeeld mode & luxe (kleding) en sport & vrije tijd.
 - Echter, de meeste aanbieders in niet-dagelijkse sector opteren in het huidige tijdsgewricht veelal voor aankoopplaatsen van hogere orde (zoals het centrum).
 - Bovendien hebben veel ketens, onder invloed van de economische crisis en internetwinkelen, hun expansie in fysieke winkels op een laag pitje gezet.
 - Daarnaast, dergelijk aanbod is deels al wel aanwezig in de Westwijk (bijvoorbeeld Pets Place op de Dirk de Dordelaan en Bike Totaal Floris de Vijfdelaan) maar dus niet geconcentreerd op Plein West.
- Er lijken wel mogelijkheden voor frequent benodigde artikelen of gangbaar modisch in het discount segment. Denk aan Action, Big Bazar of Zeeman. Dergelijke partijen vragen relatief grote metrages en lage huurniveaus.
- Naast een beperkte marktruimte voor niet-dagelijks aanbod is er ook ruimte voor een meer divers horeca-aanbod op Plein West. Dit kunnen ook zijn hybride concepten (mengvormen van detailhandel, horeca en dienstverlening). Daghoreca past in de ambitie van Plein West om uit te groeien tot hart van de wijk.
- Ook andere aanverwante functies als financiële en particuliere dienstverlening en ambachten kunnen nog landen op Plein West.
- Andere type maatschappelijke voorzieningen (o.a. zorg) zijn op dit moment verspreid over de wijk. Het ligt voor de hand deze meer te concentreren in het hart van de wijk, namelijk Plein West.
- Schaalvergroting en concentratie van functies binnen de wijk is een landelijke trend die met de verdere ontwikkeling van Plein West verder gestalte krijgen. De sterke boodschappenfunctie van Plein West en essentiële supermarktdragers al aanwezig bieden hiervoor een sterk fundament.

3 Uitkomsten consultatie stakeholders

Gedurende het proces zijn op een drietal momenten stakeholders geconsulteerd. In dit hoofdstuk zijn de belangrijkste resultaten samengevat van:

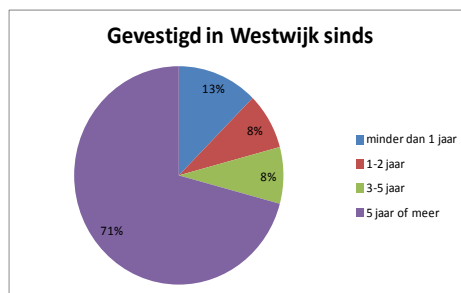
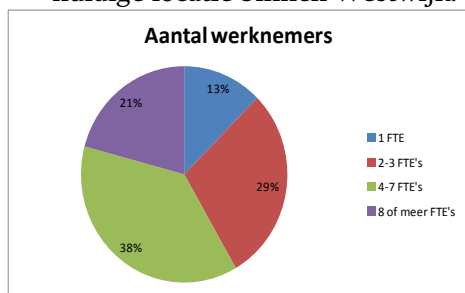
- De ondernemersenquête (paragraaf 3.1).
- Een werkatelier met een delegatie vanuit ondernemers, vastgoedeigenaren en gemeente (paragraaf 3.2).
- Een marktconsultatie van gemeente en Waterweg Wonen (paragraaf 3.3).

3.1 Ondernemersenquête

Een ondernemersenquête is een goede manier om ondernemers te betrekken en op een aantal specifieke vragen antwoord te krijgen. Aan alle ondernemers (winkeliers, horeca en overige publieksvoorzieningen) in de Westwijk is daarom persoonlijk een schriftelijke enquête uitgereikt, volgens de uitdeel- en ophaalmethode. In de enquête is ingegaan op bedrijfsgegevens, vestigingslocatie, omzetontwikkeling voorzieningen in de wijk, de realisatie van Plein West en de toekomst van het bedrijf.¹¹

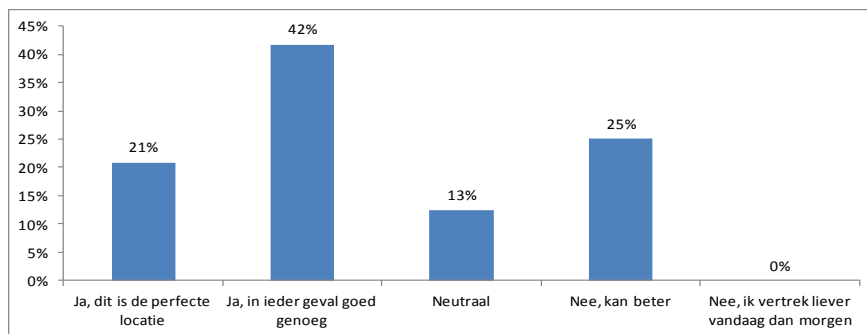
Vestigingslocatie en omzetontwikkeling

- Het economische belang van de detailhandel en aanverwante voorzieningen in de Westwijk is niet te onderschatten. De meerderheid van de respondenten (59%) heeft een onderneming met 4 of meer FTE.
- De respondenten zijn goed bekend en verankerd in Westwijk:
 - Een groot deel (71%) van de respondenten is al meer dan 5 jaar gevestigd in Westwijk.
 - 88% van de respondenten is vanaf het begin van de onderneming gevestigd op de huidige locatie binnen Westwijk.



- Ondernemers zijn overwegend tevreden met hun vestigingslocatie en 21% vindt de huidige vestigingsplek zelfs de perfecte locatie. Men is ook overwegend positief over de toekomst van het bedrijf.
- Uit de open vraag over sterke en zwakke punten van de omgeving valt op dat *parkeren* en het *voorzieningenaanbod* zowel terugkomen bij de meest sterke punten als bij de meest genoemde zwakke punten.

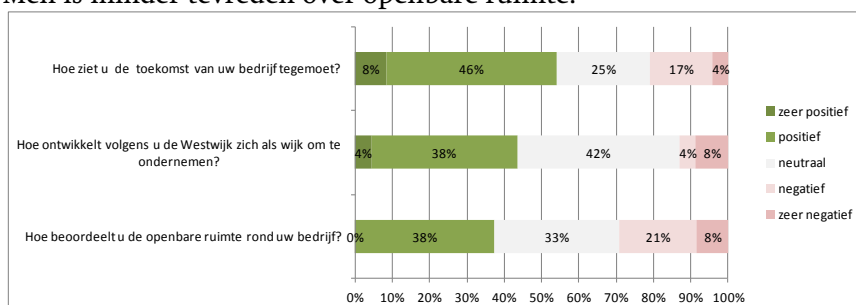
¹¹ Met een responsrate van 62% (n=24) zijn de resultaten deels generaliseerbaar maar moeten deze, mede door de lage N, wel als indicatief worden geïnterpreteerd. (voor uitgebreide analyse zie 'Tabellenboek Ondernemersenquête Westwijk'24 september 2014, Bureau Stedelijke Planning



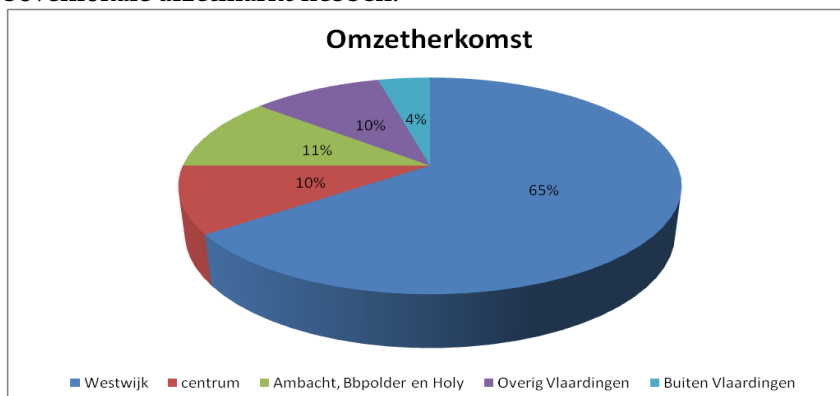
- Sterke punten in de Westwijk:
 - Gratis parkeren en genoeg parkeerplaatsen (door 2/3 van respondenten benoemd)
 - Cluster van supermarkten (door 1/3 van respondenten benoemd)
 - Aanvullend aanbod (door 15% van respondenten benoemd)
- Zwakke punten in de Westwijk
 - Aanbod (25%) - Een respondent noemt hierbij expliciet het missen van een weekmarkt
 - Sociaal-economische positie Westwijk (20%)
 - Tijdelijke chaotische situatie omtrent parkeren (20%)

- De meerderheid is positief over de toekomst van het bedrijf en Westwijk als wijk om te ondernemen.

- Men is minder tevreden over openbare ruimte.



- De omzetherkomst van de respondenten is voornamelijk lokaal (65% van de omzet komt uit de Westwijk). Toch geeft een deel van ondernemers ook aan dat ze een bovenlokale afzetmarkt hebben.¹²



- Volgens de respondenten worden de volgende doelgroepen gemist op Plein West:

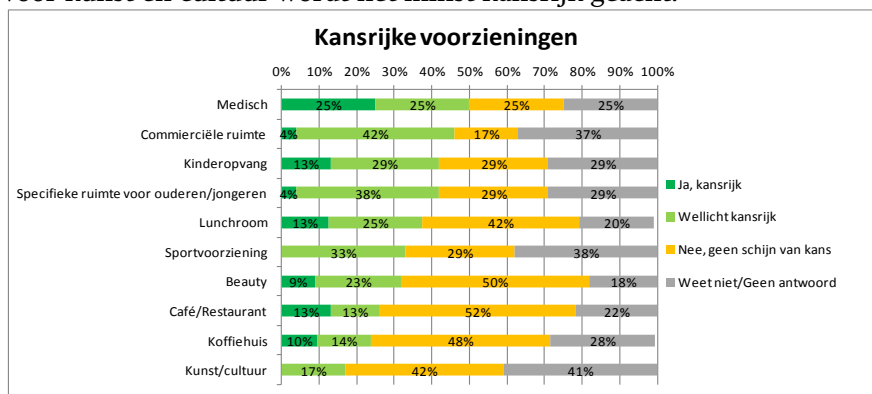
¹² Er is niet gecorrigeerd voor volume van omzet.



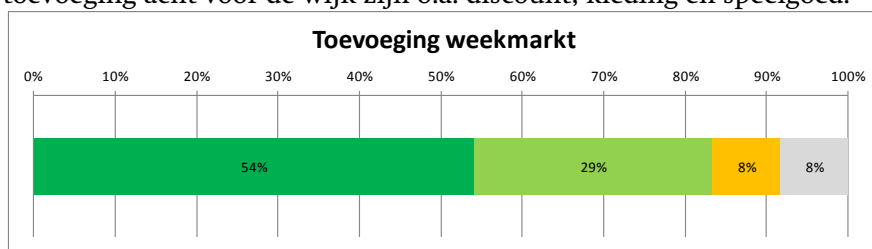
- Jonge gezinnen
- Jonge mensen
- Middengroepen
- Twee verdieners

Voorzieningen in de wijk

- In de onderstaand figuur zijn de voorzieningen (niet zijnde detailhandel) weergegeven waarvan geacht worden dat deze mogelijk een kansrijke toevoeging zijn voor de Westwijk. Deze zijn gesorteerd van meest naar minst kansrijk geachte voorziening.
- Medische voorzieningen en commerciële ruimte worden het meest kansrijk geacht. Ook kinderopvang, een lunchroom en specifieke voorzieningen voor ouderen, vrouwen en/of allochtonen en worden (wellicht) kansrijk geacht. Een voorziening voor kunst en cultuur wordt het minst kansrijk geacht.



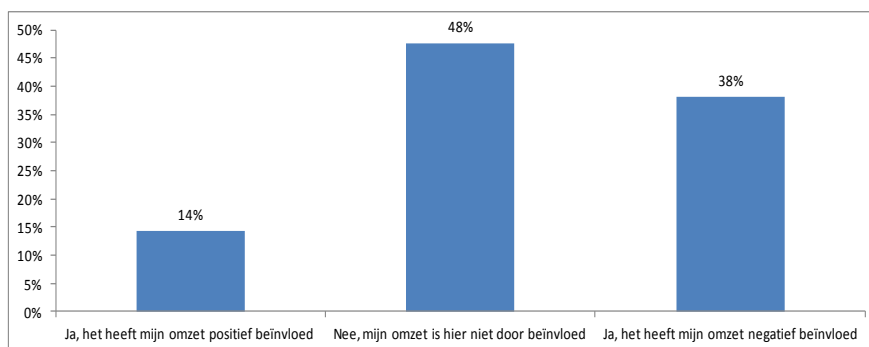
- Er is specifiek gevraagd of een (kleine) weekmarkt een kansrijke toevoeging zou zijn voor de wijk. Dergelijke voorziening achten de respondenten het meest kansrijk. Dit blijkt niet alleen uit de gesloten vraag, maar ook uit de open vraag kwam naar voren dat een markt een waardevolle toevoeging is.
- Andere suggesties voor type winkels (branches/formules) die men een kansrijke toevoeging acht voor de wijk zijn o.a. discount, kleding en speelgoed.



Realisatie Plein West

Recent is de winkelstrip aan de Dr. Wiardi Beckmansingel opgeknapt met een nieuwe inrichting, bestrating, straatmeubilair, verlichting en luifel. Er is de ondernemers gevraagd of deze ontwikkeling effect heeft gehad op de omzet.

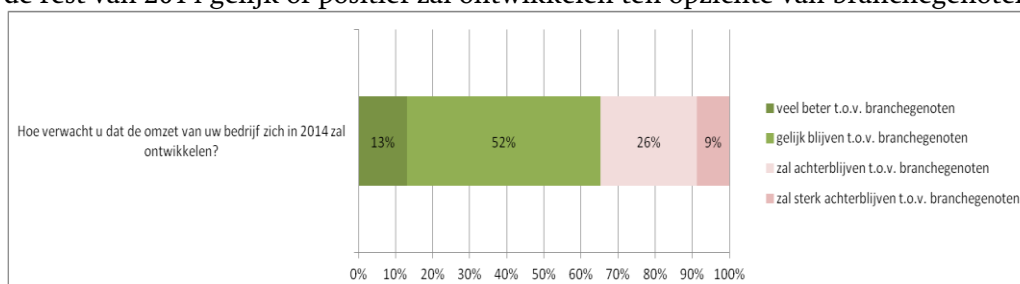
- Het percentage respondenten dat aangeeft dat de omzet negatief is beïnvloed door de ontwikkeling is groter dan het percentage dat aangeeft dat de herontwikkeling de omzet positief heeft beïnvloed.



- Wat is er in het algemeen verbeterd door de realisatie van Plein West?
 - Meer passanten
 - Meer aanbod/concurrentie
 - Verbetering uitstraling
 - Verbetering parkeren
- Wat is verslechterd door de realisatie van Plein West?
 - Langdurige werkzaamheden: kwijtraken van klanten
 - Chaotische situaties
 - Verslechterd parkeren

Toekomstbeeld

- De grootse kansen liggen in het aantrekken van meer klanten en meer bestedingen door een aanbod te voeren dat aanspreekt. Ook wordt de weekmarkt en verruiming van de openingstijden als kansen genoemd.
- Criminaliteit, verloedering van de wijk en toenemend concurrerend aanbod werden het meest benoemd als bedreigingen voor de onderneming.
- Ondernemers in de Westwijk beoordelen hun omzetontwikkeling voor de toekomst overwegend positief. In dat opzicht zijn ze positiever over de toekomst dan over het verleden. 65% van de respondenten geeft aan dat ze verwachten dat de omzet zich in de rest van 2014 gelijk of positief zal ontwikkelen ten opzichte van branchegenoten.



- Wat betreft de uitbreidingswens van de ondernemers:
 - Vier ondernemers willen uitbreiden en doen dat het liefst binnen de huidige locatie in de Westwijk.
 - In totaal gaat het om een uitbreidingswens van 400 m² wvo in de branches huishoudelijk, drogist, bakker en groente.
- Wat betreft de verhuisgeneigdheid zijn er drie ondernemers die willen verhuizen en is er een ondernemer die de zaak wil overdragen.
 - Een ondernemer wil binnen twee jaar verhuizen binnen de Westwijk naar een groter pand. Het gaat hier om de apotheek die in een tijdelijk pand op Plein West is gehuisvest.

- Een ondernemer in de branche *Bloem/Plant* wil naar een kleiner pand binnen de Westwijk verhuizen, het liefst naar een kiosk op Plein West, waar men meer in de loop van klanten zit.
- Een ondernemer in de branche *Fietsen* wil binnen twee tot vijf jaar verhuizen naar een gebied buiten de Westwijk (centrum of ambacht) omdat het huidige pand wordt gesloopt.
- Een ondernemer in de branche *drogisterijen* wil binnen twee jaar stoppen met het bedrijf en is op zoek naar een nieuwe opvolger. Dit gaat wellicht gepaard met een verhuizing.

3.2 Werkatelier

Op 18 oktober 2014 is er een werkatelier gehouden met de stakeholders betrokken bij de verdere ontwikkeling van Plein West (gemeente, detaillisten en vastgoedeigenaren).

- Detaillisten gaven aan in een **moeilijke markt** en omgeving te zitten, waarin onder andere de economische conjunctuur een belangrijke rol in speelt. Ook de verbouwing (het proces) van Plein West heeft er voor gezorgd dat er een **neergang in de besteding** op Plein West is ingezet. Daarnaast is er veel zorgen over de **sociaal economische positie** van de inwoners van de Westwijk die zorgen voor een laag bestedingspotentieel. Ondernemers voelen tevens zelf verantwoordelijkheid om iets aan deze situatie te doen.
- Het winkelaanbod in Plein West is volgens de stakeholders over het algemeen **voldoende aantrekkelijk** om alle inwoners de geregelde aankopen binnen de Westwijk te laten doen.
- Verdere **concentratie** van wijkvoorzieningen in Plein West is positief voor de voorzieningenstructuur in de Westwijk. Er werd aangegeven dat het een gewenste ontwikkeling is, alleen dienen dan wel de juiste voorzieningen gerealiseerd te worden en op een juiste plaats te landen.
- Qua type horeca was het de vraag of er al niet genoeg horeca is gevestigd en ook werd de **wenselijkheid van de huidige horeca voorzieningen** ter discussie gesteld. Dit heeft vooral met overlast te maken. Toevoeging van daghoreca, kiosken en andere hybride concepten zullen echter bijdragen aan het verblijfsklimaat op Plein West. Met alleen functioneel aanbod zal er geen ‘hart van de wijk’ tot stand kunnen komen.
- Ondernemers gaven aan dat bij herontwikkeling en uitbreiding van Plein West het erg belangrijk is dat de **eenheid in de structuur** wordt bewaard. Uitbreiding van het centrum naar de Van Baerlestraat is door ondernemers niet gewenst, omdat dit **de loopstroom** van consumenten te veel verstoort. De structuur met de supermarkten op drie hoeken geeft een mooi gesloten geheel aan het centrum wat ondernemers graag zo behouden zien blijven. Daarnaast is Plein West net opgeknapt, dus waarom energie steken in het uitbreiden van het winkelcentrum buiten Plein West?
- **Uitbreiding op het plein** van de Albert Heijn is voor ondernemers gunstiger, omdat zo de structuur van het winkelplein versterkt wordt. Op deze locatie zou ook de **markt** gewenst zijn.
- De ondernemersvereniging is weinig actief. Het opnieuw **activeren van de ondernemersvereniging** zal leiden tot duidelijkere communicatie met de gemeente. Hiervoor is wel vereist dat alle ondernemers meedoen. Ook vanuit de gemeente wordt het als wenselijk beschouwd om één vast aanspreekpunt te hebben. Zo ontstaat één

op één communicatie, wat ervoor dient te zorgen dat problemen rond Plein West sneller en makkelijker gecommuniceerd kunnen worden.

- Er is een sterke behoefte aan **frequenter schoonmaakbeurten** van het Plein West. Het ergert ondernemers dat het plein net is opgeknapt, maar dat de openbare ruimte regelmatig vervuild is. Hier ligt een wens dat de gemeente vaker een schoonmaakploeg laat komen, maar tevens is er het bewustzijn dat er ook een verantwoordelijkheid bij de ondernemers zelf ligt door meer afvalbakken te plaatsen (o.a. bij de horeca voorzieningen).

3.3 Markconsultatie Westwijk 1 oktober 2014¹³

Op 1 oktober 2014 heeft er een brede marktconsultatie plaatsgevonden over Westwijk. De gemeente Vlaardingen en woningcorporatie Waterweg Wonen hebben diverse marktpartijen genodigd met als doel om van de markt te horen wat goed zou zijn voor de Westwijk. Wat is er, naast het Actieplan wonen, nodig is om de om de wijk te laten meedoen, uit een neerwaartse spiraal te houden, op te waarderen? Met de resultaten van de marktconsultatie kunnen gemeente en corporatie de opgaven scherper formuleren en “in de markt zetten”.

Na een inleiding, kennismaking en presentatie van de stedenbouwkundige visie Centrumgebied Westwijk is gediscussieerd aan de stellingen (Lagerhuis model):

Stelling: Plein West is uniek

Stelling: Plein West mist nog een verblijfsplein

Stelling: Een sporthal aan het Erasmusplein kan

Stelling: Er zijn ruim voldoende winkels in de Westwijk

Stelling: Zorgvoorzieningen passen bij de trend in de samenleving

Uit de discussie de volgende aanknopingspunten voor deze studie naar voren. Plein West moet een **levendig ‘Hart van de Wijk’** worden, waar ruimte is voor allerlei initiatieven, ondernemerschap, meer variatie in aanbod (niet alleen winkels, ook bijvoorbeeld horeca), en flexibiliteit in bouw en meer vrijheid in ruimtelijke ordening. Samengevat: **plan het onvoorziene.**

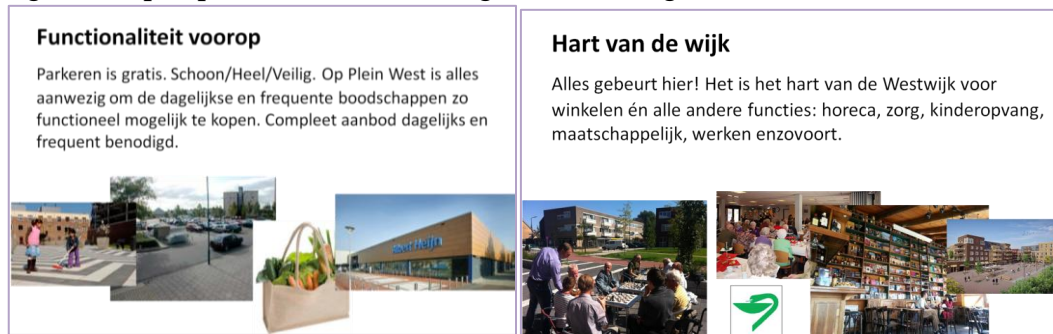
¹³ Samenvatting verlag Marktconsultatie Westwijk 1 oktober 2014, 13.00 – 17.00 uur, Burgerzaal, Markt 11 te Vlaardingen

4 Visie en programma Plein West

Het detailhandelsaanbod in de Westwijk functioneert over het algemeen naar behoren. Ondernemers zijn verankerd in de wijk en zijn overwegend tevreden met hun vestigingslocatie maar zien hun omzetten de afgelopen jaren wel afnemen. De grote herontwikkelingsopgave in de wijk, de overlast rondom de opwaardering van Plein West en de verslechtering van de sociaal-economische positie van de Westwijk dragen bij aan het negatieve sentiment. Toenemende leegstand aan de Van Baerlestraat als gevolg van herontwikkeling van Plein West en de aanstaande grootschalige herstructurering van de wijk (sloop en nieuwbouw) doen daar nog een schepje bovenop.

Toch is men over het algemeen tevreden over de ontwikkeling van het aanbod op Plein West, het sterke supermarktcluster voorop, en de toekomst van de onderneming, omzetonwikkeling en de Westwijk zelf wordt overwegend positief beoordeeld. Er zijn dan ook kansen voor verdere versterking van Plein West, waarbij het wijkcentrum vooral een compleet aanbod moet bieden, waar men voor al de boodschappen (zowel dagelijks als frequent benodigd niet-dagelijks) terecht kan. Daarnaast dient Plein West zich te ontwikkelen tot het ‘hart van de wijk’ en dus een centrale aantrekkingskracht uit te stralen, met bijbehorende functies.

Figuur 11 Speerpunten voor toekomstige ontwikkeling Plein West



4.1 Visie

Plein west dient zich primair te richten op **alle inwoners** uit de **Westwijk en de Indische Buurt (16.000)** zowel allochtoon als autochtoon, jong en oud, met een beperkt budget en wat beter gevulde portemonnee. Secundair vervult het een functie voor inwoners uit de buurwijken die functioneel en prettig boodschappen willen doen met gratis parkeren.

De ambitie is om deze inwoners en doelgroepen zo optimaal mogelijk te bedienen voor hun **dagelijkse boodschappen**, te weten;

- Een vol uitgerust supermarktaanbod vormt de basis. Aanvulling vindt plaats met ander dagelijks en frequent benodigd aanbod.
- Ook hybride concepten, een kleine weekmarkt, verkoopwagens of kramen behoren tot de mogelijkheden voor de (tijdelijke) verkoop van bepaalde producten zoals vis, kaas en noten, oriëntaalse snacks (Vietnamese loempia's, Turkse pizza's) of oliebollen.

Het verlevendigt de openbare ruimte, terwijl deze activiteiten tevens een aanvulling kunnen vormen op het reguliere assortiment in de supermarkten en de winkels.

Plein West dient ook als ook als **ontmoetingsplek** ('Hart van de wijk') te fungeren door:

- Een functioneel, doch ook uitnodigend winkelgebied te creëren, waar mensen elkaar graag ontmoeten en waar ze graag verblijven, even weg van de dagelijkse praktijk.
- Een aantrekkelijk palet aan (specifieke) services voor de doelgroep te bieden waaronder nieuwe media en technieken (denk aan click & collect, website en social media), attractieve horeca met terras als ook bijvoorbeeld een speelplek voor kinderen (het liefst met toezicht vanuit horeca met terras).
- Zoveel mogelijk wijkvoorzieningen in de directe nabijheid te projecteren, wat zorgt voor extra aanloop en het 'hart van de wijk'-gevoel. Denk aan eerstelijns zorg, cultuur en maatschappelijke voorzieningen (buurthuis), onderwijs (de permanente school) en kinderopvang.
- Aantrekkelijk te zijn in de avonduren. Voorzieningen die open zijn in de avonduren dragen hiertoe bij. Denk naast de supermarkt met ruime openingstijden aan daghoreca en het buurthuis. Ook goede verlichting is hierbij van belang.

4.2 Programma

Met betrekking tot de marktmogelijkheden bieden de uitkomsten van de marktanalyses (Winkeldichtheden, DPO-berekening en Benchmark) enige ruimte (circa 1.000 m² wvo) voor toevoeging aan **niet-dagelijks detailhandelsaanbod, vooral in de discountsfeer en met betrekking tot de geregelde aankopen** (Action, Big Bazar, Zeeman).

Ondernemers uit Westwijk zien mogelijkheden in **discount, kleding en speelgoed**. Daarnaast zijn er mogelijkheden op het gebied van (**dag**)horeca, **ambacht, financiële en particuliere dienstverlening**. Ondernemers in de wijk achten medische voorzieningen en commerciële ruimte het meest kansrijk als **aanvulling** op het detailhandelsaanbod. Ook **kinderopvang, een lunchroom** en specifieke voorzieningen voor ouderen, vrouwen en/of alloctonen en worden (deels) kansrijk geacht. Een toevoeging van een **weekmarkt** wordt door betrokken partijen het meest kansrijk gezien. Het zal ook aantrekkingskracht uitoefenen op consumenten buiten de Westwijk (dit verhoogt de omzettoevloeiing). Ook **kiosken, verkoopwagens, kramen en andere hybride concepten** behoren tot de mogelijkheden voor de (tijdelijke) verkoop van bepaalde producten.

Andere type maatschappelijke voorzieningen (o.a. zorg) zijn op dit moment verspreid over de wijk. **Clustering** rondom Plein West ligt voor de hand. Tot slot zijn er beperkt mogelijkheden voor **vergroting van bestaande aanbieders** op Plein West en voor relocatie van bestaande aanbieders vanuit elders in de Westwijk.

4.3 Ruimtelijk-funtionele structuur Plein West

Plein West ligt enigszins decentraal in de wijk. De vindbaarheid is niet optimaal. **Goede routing met bewegwijzering** vanaf de toevoerwegen in de wijk (Marnixlaan en Floris de Vijfdelaan) en de Marathonweg, als hoofdverkeersader, draagt bij aan de vindbaarheid.

De ruimtelijk-functionele structuur van Plein West is het meest gebaat bij:

- **Concentratie van detailhandel** en aanverwante functies (zoals horeca) **op het Plein aan de Dr. Wiardi Beckmansingel**. Toevoeging van beperkt aanvullend detailhandel in de niet-dagelijkse sfeer (niet meer van hetzelfde!) aan westkant van het plein aan de Dr. Wiardi Beckmansingel. Aan deze zijde is het ook gewenst kiosken en andere hybride concepten (de bakker die ook een coffee corner heeft met een zitje) te laten landen. Hier ligt tevens ook ruimte voor het toevoegen van daghoreca. Ook kan een weekmarkt hier landen.
- Het posteren van **wijk- en commerciële voorzieningen in de schil rondom het Plein**. Hiermee ontstaat een levendig ‘Hart van de wijk’, dat voor extra traffic voor ondernemers aan het Plein en een langere verblijfsduur (lees meer bestedingen) zorgt. Hierin past een herpositionering van de Van Baerlestraat, het betrekken van het Heempark en de ontwikkeling van een multifunctionele accommodatie (sporthal+) aan het Erasmusplein.

Figuur 12 Ruimtelijk-functioneel wensbeeld Plein West



Bron: Bureau Stedelijke Planning

Tot slot:

- Meer ruimte voor **rustpunten**, plekken waar de gelegenheid is om te pauzeren, soms in de vorm van horeca (ook in bestaande winkels) of kiosk, soms in de vorm van meer serene plekken die als rustpunt kunnen fungeren (een **zitje**).
- Duidelijke relatie en fysieke en digitale (social media) verbinding tussen verschillende type functies van Plein West.

4.4 Effecten op bestaande winkelstructuur

In de hiervoor voorgelegde visie pleitten wij voor een beperkte toevoeging van reguliere niet-dagelijks detailhandelsaanbod¹⁴. Een toevoeging van maximaal 1.000 m² zal bijdragen aan een toekomstbestendig Plein West. In ruimtelijk opzicht heeft deze beoogde toevoeging een aantal positieve effecten:

- Het betekent een opwaardering van de westzijde van het plein aan de Dr. Wiardi Beckmansingel en een concentratie van publieksfuncties in de Westwijk.
- Een dergelijke ontwikkeling fungeert vaak als katalysator voor nieuwe investeringen in de directe omgeving (opwaardering onroerend goed en openbare ruimte).
- Ruimtelijk-functionele versterking van het wijkcentrum. Plein West is door de gemeente aangewezen als het wijkcentrum van de Westwijk. Versterking van het winkelaanbod binnen de Westwijk vindt logischerwijs plaats op deze bestaande winkellocatie.

Behalve positieve ruimtelijk-economische effecten zijn er ook verdringingseffecten. Met verdringing wordt bedoeld op negatieve omzeteffecten voor het gevestigde aanbod. Hoe meer overlap (in functie, branche, metrage, formule, prijsstelling, doelgroep), des te groter het verdringingseffect. In de onderstaande analyse behandelen we de verdringingseffecten op de niet-dagelijkse sector. Daarbij maken we onderscheid tussen effecten die van invloed zijn op het economisch functioneren van het aanbod en in effecten op de huidige en beoogde winkelstructuur.

Voor de niet-dagelijkse sector geldt een maximale omzetclaim van circa € 2,7 miljoen.¹⁵ Ongeveer de helft (dus € 1,35 miljoen) hiervan te herleiden tot het verlies van de gevestigde niet-dagelijkse detailhandel. Van dit te herleiden verlies komt ongeveer tweederde (€ 0,9 miljoen) voor rekening van een hogere binding van inwoners van de Westwijk aan het niet-dagelijkse winkelaanbod in Plein West.

- Dit gaat primair ten koste van het aanbod in het centrum van Vlaardingen, omdat dit de belangrijkste niet-dagelijkse aankoopplaats is (en blijft) van de inwoners van de Westwijk.
- In theorie is de resterende € 0,45 miljoen van de omzetclaim te beschouwen als omzeterderving voor zittende winkeliers in de niet-dagelijkse sfeer in het verzorgingsgebied (de Westwijk). Geprojecteerd op het totale niet-dagelijkse winkelaanbod in het verzorgingsgebied gaat het om een theoretisch verdringingseffect van 8%¹⁶.

Dit cijfer valt lager uit naarmate er:

- Meer zittende winkeliers uitbreiden. Uitbreidingsmeters hebben in de regel een lagere omzet per vierkante meter dan nieuwe meters. Dit staat ook wel bekend als de wet van de afnemende meeropbrengsten.
- Nieuwe branches/segmenten/formules worden toegevoegd die uniek zijn voor het marktgebied, een brede doelgroep aanspreken en niet volwaardig vertegenwoordigd zijn in het centrum en de andere winkelconcentraties in Vlaardingen.

¹⁴ Toevoeging van regulier dagelijks aanbod, bijvoorbeeld een extra supermarkt is niet distributief te verantwoorden. Wel mogelijk zijn hybride concepten, kiosken, marktkramen, e.d., die niet onder reguliere detailhandel worden verstaan.

¹⁵ Uitgaande van een gemiddelde vloerproductiviteit van € 2.690,- per m² wvo per jaar voor de niet-dagelijkse sector (HBD) en een toevoeging van 1.000 m² wvo niet-dagelijkse detailhandel in Plein West.

¹⁶ Berekening: € 0,45 miljoen / € 5,53 miljoen (=totaal niet-dagelijks wvo in Westwijk van 2.054 m² * gemiddelde vloerproductiviteit van € 2.690,- per jaar per m² wvo).

Een verdringingseffect van 8% is voelbaar. Het valt daarom niet uit te sluiten dat aanbieders in de niet-dagelijkse sector de deuren moeten sluiten. Dit zullen vooral de matig functionerende winkels zijn, in de meest kwetsbare delen en zwakke deelgebieden van de Westwijk. Verplaatsing van bestaande aanbieders in andere delen van de Westwijk naar Plein West geniet de voorkeur boven nieuwvestiging van aanbieders in branches die al vertegenwoordigd zijn in de Westwijk.

Effecten op de binnenstad

In de niet-dagelijkse sfeer zullen er beperkt effecten optreden voor het aanbod in de binnenstad. Als we uitgaan van een omzetclaim van circa € 1,35 miljoen en we becijferen dat hier tweederde (€ 0,9 miljoen) van ten koste gaat van de niet-dagelijkse aanbieders in het centrum van Vlaardingen, dan gaat het om een theoretisch verdringingseffect van 1,0%.¹⁷ Dit effect is erg klein omdat het aanbod in het centrum van Vlaardingen, met circa 29.500 m² wvo niet-dagelijks, van veel grotere orde is dan de toevoeging aan niet-dagelijkse winkelmeters in de Westwijk. Het verdringingseffect is daarmee dusdanig laag dat de toevoeging aan m² in de niet-dagelijkse sfeer niet ten koste gaat van het toekomstperspectief van (het niet-dagelijkse winkelaanbod in) de binnenstad. Daarnaast geldt ook hier dat de effecten op de binnenstad worden verkleind wanneer er op Plein West branches/segmenten/formules worden toegevoegd die maar in beperkte mate concurreren met het meer recreatieve niet-dagelijkse aanbod in het centrum van Vlaardingen. Aangezien Plein West ook in aard en bezoekdoel zo verschilt met het recreatieve winkelen in de binnenstad zullen de verdringingseffecten van de uitbreiding van niet-dagelijkse detailhandel in Plein West op het centrum minimaal zijn.

4.5 (Her)invulling Van Baerlestraat

Bureau Stedelijke Planning en alle andere betrokken adviseren detailhandel en aanverwante functies als horeca te concentreren op het Plein aan de Dr. Wiardi Beckmansingel. Detailhandel en aanverwante functies aan de Van Baerlestraat zijn niet gewenst, omdat daardoor loopstroom en bestedingen versnipperd raken, waardoor het functioneren van ondernemers aan het Plein verstoort.

Onze suggestie is de plint aan de van Baerlestraat (in totaal 3.370 m² bvo) te herontwikkelen en benutten voor (specifieke) wijk- of commerciële voorzieningen die zorg dragen voor meer levendigheid, extra traffic en een langere verblijfsduur. Naast detailhandel en horeca is geen enkele bestemming uitgesloten. Mogelijk dat niet alle meters in de plint te transformeren zijn naar wijk- of commerciële voorzieningen. In dat geval is ook een combinatie van wonen en werken of eventueel alleen wonen een optie.

Zonder ons op voorhand vast te willen liggen op functies en metrages zijn de volgende programmaonderdelen denkbaar.

¹⁷ Berekening: € 0,9 miljoen / € 87,3 miljoen (niet-dagelijkse wvo in centrum Vlaardingen 29.500 m² * gemiddelde niet-dagelijkse vloerproductiviteit van € 2.690,- per jaar per m² wvo op basis het HBD

Tabel 8 Programmaonderdelen (her)invulling Van Bearlestraat

Programmaonderdeel	Indicatief metrage (m ² bvo)
Eerste lijns zorg Huisarts(en), apotheek, fysiotherapeut, tandarts, maatschappelijk werk	500
Ambacht en commerciële dienstverlening Kledingreparatie, stomerij, tweedehands, financiële en particuliere dienstverlening, bedrijvigheid	750
Maatschappelijke en culturele dienstverlening (Werk)atelier, buurtsteunpunt, bieb, podium	250
Fitness	750
Woon-werk-eenheden	1.000
Wonen	1.000

Bron: Bureau Stedelijke Planning

4.6 Op naar een toekomstbestendig Plein West!

Een succesvolle verdere ontwikkeling van Plein West vereist meer dan alleen een aantrekkelijke functie- en branchemix. Inzet van:

1. alle betrokken partijen (eigenaren, ondernemers, gemeente) op
2. alle fronten (functie/branchemix, communicatie & marketing en het fysiek domein) is cruciaal voor een toekomstbestendig (winkel)hart.

Dit alles met gedegen organisatie en financieringsstructuur als voorwaarde en een gezamenlijke visie en positionering als vertrekpunt. Voor de gezamenlijke visie en positionering kan dit rapport als basis fungeren.

Figuur 13 Randvoorwaarden voor een toekomstbestendig Plein West



Bron: Bureau Stedelijke Planning

Tot slot: in het actieprogramma is het van belang zowel ‘quick wins’ als middellange termijnmaatregelen op te nemen. Doel van actieprogramma is om het ruimtelijk-economisch functioneren te verbeteren, passend (in ieder geval niet conflicterend) binnen de visie. In het werkatelier en de consultatieronde zijn diverse verbeter suggesties geopperd. Bureau Stedelijke Planning heeft deze suggesties aangevuld en een top 5 geformuleerd.

Quick wins (1-2 jaar)

‘Quick wins’ zijn maatregelen die binnen één jaar aanzienlijke resultaten opleveren in het waarmaken van de ambitie. Het beste resultaat ontstaat met een verspreide uitvoering over de komende twee jaar en door successen te communiceren naar (potentiële) bezoekers, ondernemers en bewoners.

Tabel 9 Top 5 Quick wins

Verbetermaatregel	Peiler	Wie?*
1 Opzetten/stroomlijnen organisatie winkeliersvereniging en eigenaren.	Organisatie	O, E
2 Vaste aanspreekpunten bij ondernemers én gemeente, over en weer, op drie vlakken: <ul style="list-style-type: none"> - branchering en functiemix - fysiek domein - communicatie & marketing 		O, G
3 Attractieve herinvulling Van Baerlestraat met wijk- en commerciële voorzieningen.	Functiemix	E (=G)
4 Marketing: positief en collectief , gericht op sterke punten van Plein West. Duidelijke bewegwijzering en aansprekende collectieve communicatie-uitingen. Opzet website, ondersteund door de inzet van ‘social media’.	Communicatie	O
5 Beter en collectief beheer van fysiek domein : openbare ruimte en gevelbeeld. De basis schoon, heel en veilig dient uiteraard op orde te zijn,	Fysieke domein	G, O, E

Bron: Bureau Stedelijke Planning

*E = eigenaar, O = Ondernemers, G = Gemeente

Vet gedrukt is kartrekker/probleemeigenaar

(Middel)lange termijn maatregelen (2-5 jaar)

Voor de middellange termijn zijn eveneens een aantal verbeter suggesties geformuleerd. Hoewel ze daadwerkelijk pas over 2 tot 5 jaar te realiseren zijn, vraagt het in de regel wel dat de voorbereidingen nu al moeten worden getroffen.

Tabel 10 Top 5 (Middel)lange termijn maatregelen

Verbetermaatregel	Peiler	Wie?*
1 Het toevoegen van nieuwe, attractieve concepten op/aan het Plein West. Denk aan weekmarkt, hybride concepten, horeca, kiosk, verkoopwagen passend bij ambitie (boodschappen, hart van de wijk) en profiel bevolking.	Funciemix	E, O
2 Het toevoegen van een nieuwe trekker in reguliere niet-dagelijkse detailhandel circa 1.000 m ² op aan/het Plein.	Funciemix	E, O
3 Het toevoegen van wijk- en commerciële voorzieningen in de schil. Denk aan het betrekken van het Heempark en de ontwikkeling van een multifunctionele accommodatie (sporthal+) aan het Erasmusplein.	Funciemix	E, O
4 Afmaken openbare ruimte en gevelbeeld: (her)bestrating (geen drempels), kunstwerken, straatmeubilair, uniformiteit in gevelbeeld.	Fysieke domein	G, O, E
5 Opzetten solide organisatie- en financieringsmodel . Continueren positieve communicatie.	Communicatie	O, E

Bron: Bureau Stedelijke Planning

*E = eigenaar, O = Ondernemers, G = Gemeente

Vet gedrukt is kartrekker/probleemeigenaar

Tot slot: een expliciete keuze voor de verdere ontwikkeling van Plein West tot het 'Hart van de wijk' impliceert dat uiterst terughoudend worden omgegaan met (detailhandels)ontwikkelingen elders in Westwijk en waar mogelijk afbouw plaats vindt.

Bijlage: Winkelaanbod de Westwijk

Tabel 11 Detailhandel en aanverwante functies per winkelgebied

WINKELGEBIED	NAAM	BRANCHE	STRAAT	Wvo	
Vlaardingen Westplein	Het Groente Paleis	11.010.012-Groente/Fr	Dr. Wiardi Beckmansingel	60	
	Halkin	11.010.309-Minisuper	Dr. Wiardi Beckmansingel	138	
	Paleis Eren	11.010.309-Minisuper	Dr. Wiardi Beckmansingel	85	
	Wapenaar	11.010.471-Slagerij	Dr. Wiardi Beckmansingel	56	
	Dirck III	11.010.477-Slijter	Dr. Wiardi Beckmansingel	150	
	Albert Heijn	11.010.519-Supermarkt	Dr. Wiardi Beckmansingel	1092	
	ALDI-Markt	11.010.519-Supermarkt	Dr. Wiardi Beckmansingel	832	
	Dirk	11.010.519-Supermarkt	Dr. Wiardi Beckmansingel	1355	
	CIGO	11.010.522-Tabak/Lect	Dr. Wiardi Beckmansingel	93	
	Wiardi Beckman	11.020.024-Apotheek	Dr. Wiardi Beckmansingel	40	
	DA	11.020.156-Drogist	Dr. Wiardi Beckmansingel	106	
	Dirx Drogist	11.020.156-Drogist	Dr. Wiardi Beckmansingel	197	
	Kruidvat	11.020.156-Drogist	Dr. Wiardi Beckmansingel	340	
	Blokker	22.070.240-Huishoud Art	Dr. Wiardi Beckmansingel	280	
	Wollerlei	35.110.227-Handvaardigh	Van Baerlestraat	95	
	Sandra	37.130.087-Bloem/Plant	Dr. Wiardi Beckmansingel	75	
	Vergeet-mij-niet	37.130.087-Bloem/Plant	Van Baerlestraat	45	
	Kledingbank	38.200.013-2Eh Kleding	Van Baerlestraat	503	
	De Rutger	59.210.123-Café	Professor Rutgersstraat	0	
	't Record	59.210.171-Fastfood	Van Baerlestraat	0	
	Mi Casa	59.210.180-Bezorg/Halen	Dr. Wiardi Beckmansingel	0	
	Luxor	59.210.215-Grillroom/Sh	Van Baerlestraat	0	
	China	59.210.434-Restaurant	Van Baerlestraat	0	
	De Kapper	65.260.230-Kapper	Dr. Wiardi Beckmansingel	0	
	Eveline's Hairparadise	65.260.230-Kapper	Professor Rutgersstraat	0	
	Nazar	65.260.294-Kledingrep	Dr. Wiardi Beckmansingel	0	
	Dirk 3 Laan	Jac Herweijer	11.010.111-Bakker	Dirk De Derdelaan	30
		NCD	11.010.309-Minisuper	Dirk De Derdelaan	65
		Sklep Halinka	11.010.309-Minisuper	Dirk De Derdelaan	65
		MCD Slijterij	11.010.477-Slijter	Dirk De Derdelaan	10
		MCD	11.010.519-Supermarkt	Dirk De Derdelaan	950
		Primera	11.010.522-Tabak/Lect	Dirk De Derdelaan	65
		Visboetiek Emous	11.010.588-Vis	Dirk De Derdelaan	43
Westwijk		22.060.770-Optiek	Dirk De Derdelaan	46	
Tristell		37.130.087-Bloem/Plant	Dirk De Derdelaan	60	
Jumper		37.130.147-Dibevo	Dirk De Derdelaan	528	
Electro-Telecom Westwijk		37.150.537-Telecom	Dirk De Derdelaan	46	
De Driesprong		59.210.171-Fastfood	Dirk De Derdelaan	0	
Headline		65.260.230-Kapper	Dirk De Derdelaan	0	
Kyshbo		65.260.501-Dierentrimsalon	Dirk De Derdelaan	0	
Bebouwde kom		Westwijk	11.020.024-Apotheek	Floris De Vijfdelaan	48
	Bike Totaal	37.160.177-Fietsen	Floris De Vijfdelaan	376	
	J van Toorn	45.203.242-Autodealer	Dirk De Derdelaan	0	
	Eetcafé All-In	59.210.123-Café	Dirk De Derdelaan	0	
		59.210.123-Café	Floris De Vijfdelaan	0	
	Ka Sing	59.210.180-Bezorg/Halen	Floris De Vijfdelaan	0	
	De Vreemde Vogel	59.210.235-Hotel-Rest	Van Baerlestraat	0	
	La Porta	59.210.434-Restaurant	Floris De Vijfdelaan	0	
	Kapsalon Valkenhof	65.260.230-Kapper	Frank Van Borselenstraat	0	
Eindtotaal				7874	

Bron: Locatus, 2014

Tabel 12 Horeca en andere voorzieningen in de Westwijk, naar winkelgebied

WINKELGEBIED	BRANCHE	NAAM
Vlaardingen Westplein	Café	De Rutger
	Fastfood	't Record
	Bezorg/Halen	Mi Casa
	Grillroom/Shoarma	Luxor
	Restaurant	China
	Kapper	De Kapper
	Kapper	Eveline's Hairparadise
	Kledingrep	Nazar
Bebouwde kom	Autodealer	J van Toorn
	Café	Eetcafé All-In
	Café	Westwijk
	Bezorg/Halen	Ka Sing
	Hotel-Rest	De Vreemde Vogel
	Restaurant	La Porta
	Kapper	Kapsalon Valkenhof
	Dirk 3 Laan	Fastfood
	Kapper	Headline
	Dierentrimsalon	Kyshbo