

**Strategisch Economische Visie 2010-2020
Gemeente Brielle**

Vastgesteld 8 december 2009

**Strategisch Economische Visie
2010-2020
Gemeente Brielle**

**Eindrapportage BRO
Augustus 2009
Vastgesteld 8 december 2009**

Inhoudsopgave

pagina

1. Inleiding	5
1.1 Aanleiding	5
1.2 Aanpak en draagvlak	6
1.3 Leeswijzer	7
2. SWOT-analyse	9
2.1 Inleiding	9
2.2 Werklocaties	9
2.3 Detailhandel	12
2.4 Agrarische sector	14
2.5 Toerisme, recreatie en horeca	15
2.6 Arbeidsmarkt	17
3. Toekomst van de binnenstad	21
3.1 Potentie en ambitie uitstralen en uitspreken	21
3.2 Detailhandel	21
3.3 Recreatie, toerisme en horeca	25
3.4 Financiële spin-off	28
3.5 Arbeidsmarktpotentieel	29
4. Toekomst van het landelijk gebied	31
4.1 Potentie en ambitie verbinden	31
4.2 Bedrijventerreinen	31
4.3 Agrarische sector	36
4.4 Arbeidsmarktpotentieel	37
5. Speerpunten en acties	41
5.5 Van ambitie naar actie	41
5.6 Actieprogramma	42
6. Uitvoeringsaspecten en –agenda	55
6.1 Inleiding	55
6.2 Rol van de gemeente	55
6.3 Projectenprogramma	57

Bijlagen	59
Bijlage A: begrippenlijst	61
Bijlage B: uitwerking SWOT-analyses	65
B.1 Inleiding	65
B.2 Werklocaties	66
B.3 Detailhandel	71
B.4 Agrarische sector	78
B.5 Toerisme, recreatie en horeca	80
B.6 Arbeidsmarkt	87
Bijlage C: uitwerking financiële spin-off	91

1. INLEIDING

1.1 Aanleiding

De economische ontwikkeling van Brielle is de laatste jaren relatief voorspoedig verlopen. De werkgelegenheid is sinds 2000 fors gegroeid en de werkloosheid ligt op een laag niveau. Op dit moment zijn in de gemeente bijna 800 bedrijven gevestigd. Gezamenlijk bieden deze bedrijven aan bijna 5.500 mensen een baan¹.

De bedrijven in Brielle hebben naast een werkgelegenheidsfunctie ook een belangrijke sociale functie. Ze hebben veelal een sterke binding met de gemeente. Enerzijds doordat een deel van haar werknemers in de gemeente woonachtig is, anderzijds doordat bedrijven ooit binnen de gemeente zijn gestart en vervolgens verder zijn gegroeid. Door deze (historische) binding vormt het bedrijfsleven een niet weg te denken onderdeel van de samenleving van de gemeente Brielle.

Waarom een Strategisch Economisch Visie

Economisch beleid staat niet op zichzelf en kan alleen succesvol zijn wanneer dit integraal tot stand komt en wordt uitgevoerd. De gemeente Brielle beschikt nog niet over een Strategisch Economische Visie en de economische kaders zijn nu vastgelegd in verschillende sectorale nota's en verordeningen. Het bundelen van de verschillende onderwerpen in deze visie is een waardevolle stap.

Het behoud en de verdere ontwikkeling van de kernkwaliteiten in Brielle, alsmede het benutten van de potenties van bestaande en nieuwe economische dragers, vraagt om een actueel economisch kompas. Om ook onderbouwde ruimtelijke en functionele keuzes te kunnen maken, passend in de nieuwe Structuurvisie en Woonvisie, is een inzicht in de potenties, invloeden en samenhang van de economische ontwikkeling van Brielle essentieel.

De ontwikkeling van de Strategisch Economische Visie is daarnaast gewenst als component in de discussie over alle gemeentelijke beleidsterreinen, als kader voor het voeren van (economische) discussies in regionaal en provinciaal verband en om op terug te vallen bij het beoordelen en inschatten van initiatieven die zich in de toekomst aan zullen dienen. Daarbij is de koppeling met de aanleg van de 2^e Maasvlakte en mogelijke ontwikkeling van een regionaal bedrijventerrein in Brielle snel gelegd.

De economische en maatschappelijke omgeving verandert snel. Dat heeft als consequentie dat niet te ver vooruit gekeken kan worden, terwijl effecten van ingrijpende be-

¹ Bron: Bedrijvenregister Zuid-Holland (januari 2009).

leidsmaatregelen vaak pas na verloop van een groot aantal jaren zichtbaar worden. In de Strategisch Economische Visie voor Brielle worden, op basis van een uitgebreide SWOT-analyse, de economische situatie en trends beschreven en worden de uitdagingen voor de komende tien jaar vertaald in beleidspeerpunten en acties.

1.2 Aanpak en draagvlak

De samenleving wordt complexer. Alleen door samenwerking met verschillende actoren kan effectief aan de economische toekomst van Brielle worden gewerkt. Bij de totstandkoming van de Strategisch Economische Visie is dan ook nauw samengewerkt met het bedrijfsleven en instellingen in de gemeente Brielle om zo tot een breed gedragen beleidsplan te komen.

Hiervoor is ten eerste een begeleidingsgroep samengesteld met een brede vertegenwoordiging van diverse (regionale) belangenorganisaties en de gemeente Brielle:

- De heer A. Alderliesten (Fletcher Groep)
- Mevrouw C. Berkel (Ondernemersvereniging Brielle)
- Mevrouw E. Thiel (Brielse Binnenstads Vereniging)
- Mevrouw Y. Stabler – van der Velden (Brielse Binnenstads Vereniging)
- De heer P. Oord (Kamer van Koophandel Rotterdam)
- Mevrouw A. Kraak (gemeente Brielle)
- De heer W. Lakerveld (gemeente Brielle)
- De heer W. van Noord (gemeente Brielle)
- De heer J. Wessels (gemeente Brielle)

De inhoudelijke aftrap van het project begon met het in beeld brengen van de Brielse economische situatie, door een grondige SWOT-analyse van de ontwikkelingen voor de thema's werkgebieden, detailhandel, toerisme, recreatie en horeca, agrarische sector en de arbeidsmarkt.

Om de bevindingen te toetsen, maar ook de meningen en ideeën van ondernemers, belangenorganisaties en bestuur van de gemeente Brielle in het beleidsplan te betrekken is een tweetal workshops georganiseerd. Hier waren vertegenwoordigers van het bedrijfsleven binnen alle thematische speerpunten ruim vertegenwoordigd. In de eerste workshop is gediscussieerd over de uitkomsten van de SWOT-analyses per thema en de vertaling van deze uitkomsten naar beleid en uitvoering. Daarnaast is aan de ondernemers de mogelijkheid geboden ook hun mening te ventileren over het uit te zetten beleid. Daarom is een tweede workshop georganiseerd. Hierin is de vertaling van de analyses en eerste workshop naar economische beleidsrichtingen en acties getoetst.

Met de SWOT-analyses als basis en de inbreng van begeleidingsgroep en deelnemers aan beide workshops is per thema de gewenste economische ontwikkelingsrichting bepaald. De ontwikkelingsrichtingen zijn vertaald in ambities en uitgewerkt naar concrete beleidsspeerpunten en uitvoeringsgericht acties. Ten slotte is de rol en positie van de gemeente Brielle en andere partijen per actie in beeld gebracht.

Naast onderliggende Strategisch Economische Visie, zijn vrijwel gelijktijdig de Structuurvisie en Woonvisie opgesteld. Omdat ruimtelijke gebruikers en ontwikkelingen naast elkaar bestaan, is gezorgd dat de drie beleidsplannen nadrukkelijk op elkaar aansluiten. Gedurende het opstellen van de Strategisch Economische Visie heeft daarom overleg plaatsgevonden met de opstellers van de Structuurvisie en is kennis genomen van de Woonvisie.

1.3 Leeswijzer

De Strategisch Economische Visie is opgebouwd uit zes hoofdstukken. In het navolgende hoofdstuk 2 worden de SWOT-analyses behandeld, die voor de thema's werklocaties, detailhandel, agrarische sector, toerisme, recreatie & horeca en arbeidsmarkt zijn uitgevoerd.

In hoofdstuk 3 en 4 staat de visie op de toekomstige economische ontwikkeling van Brielle centraal. Hoofdstuk 3 richt zich op de thema's die ruimtelijk voornamelijk in de binnenstad zijn geconcentreerd, zijnde detailhandel en toerisme, recreatie & horeca. In hoofdstuk 4 staan de thema's werklocaties en agrarische sector centraal, die vooral in het buitengebied gelokaliseerd zijn. Er is in bescheiden mate sprake van overlap in thema's. Detailhandel, toerisme, recreatie en horeca komen ook in het buitengebied voor, terwijl werklocaties en vooral werken aan huis ook in de binnenstad plaatsvindt. Om de helderheid in de opbouw van de visies te bewaken, wordt ieder thema centraal in een hoofdstuk beschreven, onafhankelijk van de precieze ruimtelijke ligging.

De doorvertaling van de economische ontwikkelingsvisie naar concrete speerpunten en acties van beleid, worden in hoofdstuk 5 gepresenteerd. Daarin worden wederom thematisch de belangrijkste te ondernemen stappen voorgesteld en uitgewerkt. Het afsluitende hoofdstuk 6 geeft inzicht in de positie en rol van de gemeente bij de uitvoering van het economisch beleid. Tenslotte zijn de acties en maatregelen uit hoofdstuk 5 samengevat tot een overzichtelijk projectenprogramma.

2. SWOT-ANALYSE

2.1 Inleiding

Voor de thema's die behandeld worden in de Strategisch Economische Visie voor Brielle is een beeld geschetst van de huidige situatie en toekomstige ontwikkelperspectieven. Per thema zijn de sterkten en zwakten en kansen en bedreigingen in kaart gebracht. Voor de SWOT-analyses is een uitgebreid bezoek gebracht aan het centrum, de buurtcentra, werklocaties en het buitengebied van de gemeente. Daarnaast zijn bestaande lokale en regionale beleidsstukken, databestanden en onderzoeksrapporten geraadpleegd. In de thematische behandeling is een ruimtelijke insteek gehanteerd, die de belangrijkste economische prestaties en potenties van Brielle vertegenwoordigen. In de thema's zijn duidelijke accentverschillen aanwezig ten aanzien van de vertegenwoordiging van sectoren, bedrijfsvestigingen en arbeidsplaatsen. Deze accenten worden per thema in beeld gebracht en in het overstijgende thema arbeidsmarkt met elkaar in relatie gebracht.

De hoofdzaken per thema zijn opgenomen in het hoofdrapport. Gedetailleerde achtergrondinformatie is terug te vinden in bijlage B. In de volgende paragrafen worden achtereenvolgens de volgende thema's behandeld:

- Werklocaties
- Detailhandel
- Agrarische sector
- Toerisme, recreatie en horeca
- Arbeidsmarkt

2.2 Werklocaties

In Brielle zijn twee bedrijventerreinen (Seggelant, 't Woud) één solitaire grootschalige locatie (BIS-terrein Zwartewaal), een gemengde locatie voor kantoren en overige dienstverlening (Nieuwland) en een bedrijfsconcentratie aan de Provenierstraat in Vierpolders. De terreinen zijn kleinschalig van omvang en kenmerken zich vanwege de diversiteit in segmenten, kwaliteiten van uitstraling en presentatie en omvang. De werklocaties (1.766 arbeidsplaatsen) in de gemeente zorgen voor circa 32% van de totale Brielse werkgelegenheid (5.459 arbeidsplaatsen). Op geen van de locaties is nog uitgeefbare ruimte beschikbaar.

Tabel 2.1: overzicht werklocaties in Brielle

Terrein	Omvang in ha	Beschrijving
Seggelant	22,0 bruto	Open, parkachtig en ruim opgezet
	15,4 netto (netto dichtheid 70%)	Nette, maar stedelijke entree Uitbreiding mogelijk bestaande gebruikers
't Woud	8,0 bruto	Verouderd en versteend terrein
	6,3 netto (netto dichtheid 79%)	Gemengde functies met divers gebruik Weinig uitbreidingsruimte Zeer beperkte investering, naar hogere TW ²
BIS-terrein	2,0 bruto	Solitaire bedrijfslocatie
	2,0 netto (netto dichtheid 100%)	
Nieuwland	2,5 bruto	Bedrijvenstrip met hoogwaardige uitstraling
	2,3 netto (netto dichtheid 92%)	Gebruik door kantoren en overige dienstverlening
Provenierstraat	2,0 bruto	Kleinschalige locatie (vijf bedrijven)
	1,8 netto	
Totaal	36,5 bruto	
	27,8 netto	

Bron: IBIS 2009

Kansen om de economische activiteit te ontplooiën zijn zowel op lokaal als regionaal niveau duidelijk aanwezig. Op korte termijn beschikt Brielle echter niet over nog uitgeefbare ruimte. Alle terreinen zijn uitgegeven of gereserveerd. Op een hoger schaalniveau zullen de huidige verdichtingsontwikkeling op de 1^e Maasvlakte en de toekomstige ontwikkeling van de 2^e Maasvlakte zorgen voor interesse van toeleverende bedrijven om zich te vestigen in de directe nabijheid. In dit opzicht is Brielle gunstig gelegen in de regio Voorne-Putten. In het RR2020 van de Stadsregio Rotterdam is een zoeklocatie direct ten noorden van Seggelant aangewezen.

Een locatiestudie voor het gebied is reeds uitgevoerd en zou ruimte bieden aan circa 28 ha netto terrein. Hiervan is 20 ha bedoeld voor een nieuw regionaal bedrijventerrein, terwijl 8 ha als uitbreiding van het lokale bedrijventerrein Seggelant wordt gezien. Ook in de gemeenten Hellevoetsluis, Ridderkerk en op de grens van Bernisse en Spijkenisse zijn in het kader van RR2020 zoekgebieden aangewezen.

² Hergebruik en herontwikkeling van een pand is interessant voor de markt, als de investering rendabel is. Dit is financieel mogelijk door in het pand een functie uit te oefenen die een hogere toegevoegde waarde per m² realiseert dan de vorige functie. Bijvoorbeeld door een transportbedrijf om te vormen tot kantoorruimte.

Tabel 2.2: SWOT-analyse werklocaties

<p>Sterk</p> <ul style="list-style-type: none"> • diversiteit terreintypen (omvang, segmenten, kwaliteiten) ³ • Seggelant als sterke en representatieve locatie • uitbreidingsruimte op middellange termijn potentieel aanwezig (na 2010) • gemeente zet in op fasering en segmentering
<p>Zwak</p> <ul style="list-style-type: none"> • veroudering op 't Woud • segmentering wordt op Seggelant enigszins losgelaten • geen ruimte voor reguliere bedrijvigheid ⁴ • ontsluitingsproblematiek Voorne-Putten
<p>Kansen</p> <ul style="list-style-type: none"> • profiteren van spin-off 1^e en 2^e Maasvlakte voor bedrijventerreinen • maar ook voor detailhandel en horeca • economie versterkt toeristisch-recreatief profiel in functionele zin • benutten nieuw terrein voor economische groei • benutten nieuw terrein ter versterking segmentering andere terreinen • nu positioneren regionaal terrein biedt gunstige uitgangspositie • benutten van gunstige ligging in Voorne – Putten • ontwikkelen van regionaal economisch beleid
<p>Bedreigingen</p> <ul style="list-style-type: none"> • concurrentie uit regio Rijnmond voor aantrekken hoogwaardige bedrijvigheid • onzekerheid omtrent realisatie regionaal terrein • toenemende bereikbaarheidsproblemen • economie bedreigt toeristisch-recreatief profiel in ruimtelijke zin • verlies van regio op invulling regionaal terrein

De meningen ten aanzien van de wenselijkheid van het regionale terrein lopen uiteen. Aanleg van het terrein zal een impuls voor de economie betekenen, maar zal grotendeels in een regionale opvangfunctie moeten voorzien en als voorwaarde binnen een duurzame landschappelijke inpassing tot stand worden gebracht. De provincie Zuid-Holland is er veel aan gelegen het terrein, eventueel met 'aanwijzing', te realiseren. Door vooruitlopend op de realisatie van de 2^e Maasvlakte een positie in de wenselijke segmentering te kiezen, vergroot Brielle haar mogelijkheden om regie op de ontwikkeling te behouden. Het ontwikkelen van nieuw terrein biedt tevens mogelijkheden bedrijven die op 't Woud, Seggelant, in het buitengebied of kernen ruimtelijk of juridisch in de knel zitten te verplaatsen. Daarmee wordt aan de totale segmentering van de Brielse werklocaties nieuwe kansen geboden.

³ De locaties accommoderen allen verschillende doelgroepen. In maatvoering van kavels, sectortypen waarin de bedrijven actief zien (zie bijlage) en ten aanzien van uitstralingsniveau en presentatie.

⁴ Dit betreffen voornamelijk bedrijven in de sectoren bouw, vervoer en opslag, productie en handel, die een middelgroot kavel behoeven en een middelmatige uitstraling hebben.

2.3 Detailhandel

Omringd door de industrie van Europoort en de Botlek, is Brielle wat geïsoleerd gelegen. Hierdoor heeft de gemeente een beperkt achterland. Maar Brielle heeft haar bijzondere cultuur-historisch profiel als vestingstad weten te behouden en te benadrukken. De breed aanwezige cultuurhistorie, de kleinschaligheid van het aanbod en de aanwezige couleur locale door de vele monumentale panden geven de binnenstad een sfeervolle uitstraling. Hiermee onderscheidt Brielle zich ook sterk van de grotere, maar nogal doelmatig en functioneel ingerichte hoofdwinkelcentra van Hellevoetsluis (Struytse Hoek) en Spijkenisse. Het winkelbestand is grotendeels gevestigd in een lintstructuur aan de Voorstraat en Nobelstraat met een lus via Markt, Vischstraat en Turkade. Een gesloten routing ontbreekt⁵.

Aanbodanalyse

- Het detailhandelaanbod in de gemeente is in aantal winkels bovengemiddeld;
- De winkels zijn relatief klein van omvang in vergelijking met het gemiddelde van de regio en met gemeenten van vergelijkbare omvang.
- Het dagelijkse artikelenaanbod in Brielle is kleinschalig vergeleken met het landelijke en regionale gemiddelde. In aantal winkels is het aanbod in Brielle wel vergelijkbaar met het landelijk gemiddelde.
- In de gemeente Brielle zijn 5 supermarkten gevestigd, waarvan AH (1.265 m² wvo) en Jumbo (1.520 m² wvo) een moderne maatvoering hebben.
- Plus (850 m² wvo) is van redelijke omvang. Spar in Zwartewaal (265 m² wvo) en Spar in Vierpolders (98 m² wvo) zijn naar omvang geen moderne, volwaardige supermarkten.
- Er zijn plannen van een discounter om zich in het najaar van 2009 in de wijk Ruggete te vestigen. In Hellevoetsluis (9 kilometer afstand tot Brielle) is de dichtstbijzijnde discount supermarkt gevestigd (2x Lidl).
- Het aanbod niet-dagelijkse artikelen in Brielle is in de meeste branches vergelijkbaar met het landelijk gemiddelde. Vooral in aantal winkels. In m² wvo blijft het aanbod in veel branches achter.
- Het aantal winkels kleding en mode is groot, de gemiddelde omvang is echter fors kleiner dan het regionale en het landelijke gemiddelde.
- De doelgerichte branches doe-het-zelf en wonen zijn (zowel in aantal winkels als in m² wvo) fors ondervertegenwoordigd ten opzichte van de landelijke cijfers.
- Het aanbod dier en plant is ruim te noemen, dit wordt met name veroorzaakt door de aanwezigheid van twee tuincentra in de gemeente.

⁵ De huidige routing, carré-vormig, is een bewuste keuze. Vanuit de bestaande structuur bezien is een gesloten routing ook niet mogelijk.

Tabel 2.3: Swot-analyse detailhandel

<p>Sterk</p> <ul style="list-style-type: none">• gemiddeld voorzieningenniveau waarin alle branches zijn vertegenwoordigd• dagelijkse artikelen op gemiddeld niveau met Jumbo als regionale trekker• aanbod huishoudelijke en luxe artikelen en antiek en kunst is groot• groot aantal winkels kleding en mode, maar wel kleinschalig• weinig filiaalbedrijven, veel zelfstandige, unieke zaken (couleur locale)• kleinschalig en sfeervol winkelen, onderscheidend van omliggende gemeenten Hellevoetsluis en Spijkenisse• aanwezigheid van warenmarkt met gevarieerde branchering• behoud van unieke cultuur-historische karakter• het toeristisch-recreatief potentieel draagt eraan bij dat de eigen consument een groter winkelaanbod ter beschikking heeft dan gebruikelijk in vergelijkbare kernen• proactieve benadering gemeente t.a.v. reclame-uitingen, uitstraling terrassen
<p>Zwaktes</p> <ul style="list-style-type: none">• kleinschaligheid maakt concurrentie met onder andere Rotterdam zwaar• Brielle is geen volwaardige / zelfstandige recreatieve winkelbestemming, dus combinatie met horeca, cultuur en toerisme noodzakelijk• sterke ondervertegenwoordiging doelgericht winkelen (bruin- en witgoed, doe-het-zelf en wonen)• relatief veel leegstand• beperkte routing in winkelbestand, geen winkelrondje aanwezig, maar carré-vormig• een supermarkt in het prijsvriendelijke / discount segment ontbreekt vooralsnog• geen uniforme openingstijden wat negatief kan zijn voor herhalingsbezoek
<p>Kansen</p> <ul style="list-style-type: none">• verhoging koopkrachtbinding en –toevoeiing• toevoegen van bijzondere winkelformules met een eigen karakter• aantrekken specialistische warenmarkt; zoals een kunstmarkt of bloemenmarkt• zoeklocatie voor prijsvriendelijke supermarkt (reeds gevonden)• binnenstad benutten om toerisme, cultuur en gastronomie te combineren met detailhandel• proactieve benadering gemeente ten aanzien van uniformering openingstijden, zoals bij beleid t.a.v. reclame-uitingen en uitstraling van terrassen• eigen karakter van de winkels uitdragen door middel van gerichte PR / marketing• regionale samenwerking om het imago van Brielle uit te dragen en te promoten• vermeerdering aantal koopzondagen, na realisatie uniformere openingstijden, met name in combinatie met evenementen en promotie
<p>Bedreigingen</p> <ul style="list-style-type: none">• concurrentie van Rotterdam, Spijkenisse en Hellevoetsluis• leegstand; nadelig voor uitstraling• bereikbaarheid en bevoorrading winkels in binnenstad• geïsoleerde ligging• afhankelijkheid van toeristen, recreanten en weekendbezoekers• beperkt aantal koopzondagen gaat ten koste van de concurrentiekracht van Brielle

2.4 Agrarische sector

Op de Brielse arbeidsmarkt zorgt de agrarische sector voor een bovengemiddeld aandeel van de werkgelegenheid met bijna 500 banen en 10% van de totale werkgelegenheid. Vooral de glastuinbouw is economisch gezien sterk vertegenwoordigd. In de gemeente is circa 100 ha aan netto glas aanwezig. De sector is op alle schaalniveaus aan verandering onderhevig en ontwikkelingen volgen elkaar in hoog tempo op. Marktgerichte productie tegen minimale kosten met een maximale betrouwbaarheid en leveringszekerheid, zijn een must voor de tuinbouwondernemer van vandaag (Wageningen UR). Ketenvbreiding en ketenverlenging vragen om schaalvergroting en meer aaneengesloten glas.

Deze ontwikkelingen hebben economische en ruimtelijke consequenties voor Brielle. De actieve houding van de gemeente toont de waarde die door de gemeente wordt gehecht aan de sector. Brielle zet in lijn met het nationaal beleid in op sanering en concentratie. Op de locaties waar de gemeente via actieve financiering bestaande bedrijven opkoopt, resteren bedrijven uit de vollegrondstuinbouw en een aantal woningen ter uitvoering van de zogenaamde Ruimte-voor-Ruimte-regeling. De concentratie bij Vierpolders biedt de mogelijkheid voor bedrijven ook op de lange termijn door te groeien.

Tabel 2.4: SWOT-analyse agrarische sector

Sterk <ul style="list-style-type: none">• gunstige ligging ten opzichte van afzetcentra en afzetmarkt• gunstige ligging ten opzichte van lichturen• Brielle biedt ruimte voor groei van sector• actieve houding van gemeente in sanerings- en concentratieopgave• aangewezen concentratiegebied bij Vierpolders• financiële bijdragen vanuit Provincie en Stadsregio
Zwak <ul style="list-style-type: none">• afname van het aantal bedrijven in de agrarische sector• afname maatschappelijke acceptatie sector
Kansen <ul style="list-style-type: none">• in ontwikkelingsgebied zijn de eigen ruimtelijke opgaven op te lossen• potentie in groei van de sector• duurzame glastuinbouw ten opzichte van andere REO's• vrijkomende agrarische bedrijven (VAB) combineren met toerisme, recreatie en horeca• sanering glastuinbouw is landelijk en provinciaal speerpunt• benutten kansen duurzame energie (aardwarmte en restwarmte van bedrijven Havengebied)
Bedreigingen <ul style="list-style-type: none">• matig toekomstperspectief kleinschalige bedrijven• stijgende kosten, met energie en arbeid als belangrijkste posten• toename van de internationale concurrentie• beperkte beschikbaarheid van geschoolde arbeid

In het regionale concentratiegebied Tinte en bij het bestaande concentratiegebied Vierpolders vinden kassenontwikkelingen plaats. In Vierpolders wordt – aansluitend aan het bestaande concentratiegebied – een nieuw gebied ingericht als compensatie voor te saneren c.q. gesaneerde glastuinbouwbedrijven, onder het principe van ‘glas voor glas’. Zowel ruimtelijk als landschappelijk is de sanerings- en concentratieopgave uiterst succesvol.

De potentie van economische ontwikkelmogelijkheden van de (glas)tuinbouwsector biedt groeimogelijkheden voor Brielle. Bedrijven van binnen en buiten de gemeente krijgen hierdoor ontwikkelkansen. De innovatieve ontwikkeling van de sector, de schaalvergroting en verbreding vraagt om een toenemend aantal hoger geschoolden. De sector heeft echter enige moeite de hoger opgeleiden aan te trekken.

2.5 Toerisme, recreatie en horeca

Het toeristisch recreatief product en de horecavoorzieningen in Brielle drijven op het vestingverleden, het vele culturele erfgoed, de sfeervolle en levendige binnenstad, de waterrecreatie en het omvangrijke verblijfsrecreatieve aanbod in de omgeving. Brielle heeft dan ook duidelijk de potentie zich te onderscheiden binnen het thema toerisme, recreatie en horeca. De geneugten van Brielle zijn echter relatief onbekend (zeker buiten de regio) en deels seizoensgebonden. Het commercieel uitbaten van de bestaande kwaliteiten, gericht op de eigen bezoekers, zakelijke (horeca)bezoekers en toeristen, verdient aandacht. De detailhandel, horeca en vrijetijdsvoorzieningen spelen daarbij een sleutelrol.

Brielle kan meer profiteren van de groeiende vrijetijdseconomie en de toenemende behoefte bij mensen aan authenticiteit en kleinschaligheid. Door het monumentale maar toch levendige karakter van de binnenstad, het omvangrijke regionale consumentendraagvlak en de toeristische functie van de Noordzeekust heeft de stad een aantal belangrijke troeven in handen. Brielle kan zich duidelijker positioneren als ‘elk-weerbestemming’ van Voorne-Putten.

Bestaande bezoekers moeten gestimuleerd worden om langer te verblijven en bestedingen te vergroten in detailhandel en horeca. Daarnaast kunnen nieuwe doelgroepen gestimuleerd worden Brielle te bezoeken. De bestaande mogelijkheden voor vestiging van detailhandel, horeca en vrijetijdsvoorzieningen kunnen worden versterkt, met gelijktijdige versterking van de cultuurhistorische identiteit en wervingskracht (routes, arrangementen, promotie, etc.). Hoewel in de horeca recent een duidelijke vernieuwingsslag heeft plaatsgevonden, kan de sector zich nog verder versterken.

Tabel 2.5: SWOT-analyse toerisme, recreatie en horeca

<p>Sterk</p> <ul style="list-style-type: none">• cultureel erfgoed en de (tastbare) historie. Monumenten, vestingverleden, 1 april.• sfeervolle en levendige historische binnenstad: winkels, galleries, cultuur en uitgaan• watersportfunctie Brielle en omgeving, nautisch karakter• relatief veel drankenverstrekkers en restaurants,• een ruim aanbod van verblijfsrecreatie (hotels en campings)• goede bereikbaarheid vanuit het economisch kerngebied Europoort-Botlek (zakelijk)• voldoende parkeergelegenheid aan de rand van de vesting• gezamenlijke promotie van vestingsteden (Vereniging van Nederlandse vestingsteden)• ligging nabij Noordzeekust en Brielse Meer met gevarieerde recreatiemogelijkheden
<p>Zwak</p> <ul style="list-style-type: none">• cultuurhistorisch profiel wordt commercieel nog nauwelijks uitgebaat• onbekendheid van potentiële bezoekers met het attractieve stadje Brielle• de weersafhankelijkheid van het recreatieve product in algemene zin• detailhandel en horeca spelen nauwelijks in op cultuurhistorie• weinig commerciële recreatieve voorzieningen• bereikbaarheid (voetgangersrouting) vanaf parkeermogelijkheden aan de rand van de binnenstad• verspreid horeca-aanbod met deels matige presentatie (met name van terrassen)• nauwelijks hotelaanbod voor het hogere segment en zakelijke markt
<p>Kansen</p> <ul style="list-style-type: none">• (door)ontwikkelen citymarketing• toenemende behoefte bij mensen aan authenticiteit en kleinschaligheid• omvangrijk consumentendraagvlak en toeristisch potentieel in regio• ontbreken 'vergelijkbare' historische stadjes in omgeving• uitdragen toeristisch-recreatief en cultuurhistorisch karakter (imago-vorming) door samenwerking met andere historische steden en overige gemeenten van Voorne-Putten• routes en arrangementen rond cultuurhistorie, kunst en cultuur in combinatie met horeca, hotels en detailhandel. Nu al is er een vrij ruim aanbod galleries in Brielle• themagebonden wandelroutes door Brielle• culinaire evenementen koppelen aan het cultuurhistorisch profiel ('walking dinner' langs horecazaken, 'picknick aan het water', Middeleeuws Banket, Havenfeest, etc.)• kwaliteitstoerisme (doelgroep vitale ouderen en gezinnen) en zakelijk toerisme
<p>Bedreigingen</p> <ul style="list-style-type: none">• matige samenwerking partijen voor organisatie arrangementen, routes, evenementen, etc.• concurrentie van steden met ruimer aanbod detailhandel, horeca en leisure• productversterking van andere historische vestingsteden in Nederland (Weesp, Naarden, Heusden)• toenemende concurrentie op toeristisch-zakelijke markt• stijgend kostenniveau voor horecazaken, afvlakkend prijsniveau• loslaten cultuurhistorische karakter• congestie is een bedreiging voor toeristisch-recreatieve bedrijven

2.6 Arbeidsmarkt

De economische prestaties en potenties van Brielle in verhouding tot omliggende gemeenten zijn beperkt. De gemeente kenmerkt zich meer als een woon-, dan als een werkgemeente. De groene en grijze druk zijn in Brielle dan ook bovengemiddeld ⁶. Dit betekent dat de gemeente relatief veel inwoners heeft die jonger zijn dan 20 of ouder dan 65. De potentiële beroepsbevolking is hierdoor ook kleiner dan in vergelijkbare gemeenten. De potentiële beroepsbevolking draagt de lasten van de jongeren (groene druk) en ouderen (grijze druk).

Brielle herbergt 5.459 banen op een bevolking van 15.918 personen. De verhouding van het aantal van ten opzichte van de werkzame beroepsbevolking is licht in onbalans op 0,89. Dit betekent dat niet iedere werkzame inwoners van Brielle een baan kan vinden in de gemeente. Toch kent Brielle een laag werkloosheidspercentage. Deze positie van Brielle is te verklaren door de nabijheid van de Botlek, Europoort en Maasvlakte, waar bovengemiddeld veel arbeidsplaatsen aanwezig zijn.

Tabel 2.6: werkgelegenheid per sector in Brielle

Sector	absoluut	relatief
Landbouw en visserij	489	9,0%
Industrie	242	4,4%
Bouwnijverheid	1.025	18,8%
Handel en reparatie	894	16,4%
Horeca	203	3,7%
Vervoer, opslag en communicatie	447	8,2%
Zakelijke dienstverlening	509	9,3%
Niet-commerciële dienstverlening	1.650	30,2%
Totaal	5.459	100,0%

Hoewel verhouding tussen banen en werkgelegenheid in onbalans is, zijn de werkmilieus en de sectoren waarbinnen de banen beschikbaar zijn wel sterk in balans. Brielle kent een gezonde mix in werkmilieus tussen bedrijventerreinen, centrumgebieden, kantoren en toerisme.

Daarnaast is de gemeente niet afhankelijk van één bepaalde sector, maar zorgen de sectoren bouw, handel, zakelijke en niet-zakelijke dienstverlening (met als subsectoren scholing en onderwijs en zorg) voor een gezonde sectorverdeling van de banen.

De werkgelegenheid op de werklocaties is te duiden, evenals binnen de agrarische sector. Daarmee bestaat echter geen volledig beeld van de ruimtelijke verdeling van de Brielse werkgelegenheid. In tabel 2.7 zijn de voorgaand behandelde thema's gekoppeld

⁶ Groene druk geeft de verhouding weer tussen het aantal personen van 0 tot 20 jaar en het aantal personen van 20 tot 65 jaar. Grijze druk geeft de verhouding weer van het aantal personen van 65 jaar of ouder als percentage van het aantal personen van 20–64 jaar.

aan de sectoren die voorkomen in het werkgelegenheidsbestand. De werkgelegenheid in de detailhandel wordt vertegenwoordigd in de handel en reparatie. Banen in de toerisme en recreatie en horeca zijn op een micro niveau bekeken en zorgen voor ongeveer 200 banen in Brielle. De zorgsector en bedrijven binnen de scholing en opleiding (niet-commerciële dienstverlening) zorgen daarnaast voor een belangrijk aandeel aan werkgelegenheid in de gemeente.

Tabel 2.7: koppeling ruimtelijke en sectorale werkgelegenheid

Werkmilieu	Veel voorkomende sectoren	Banen
Werklocaties	Industrie, bouwnijverheid, handel en reparatie, vervoer, opslag en communicatie, zakelijke dienstverlening	1.766
Detailhandel	Handel en reparatie	550
Agrarische sector	Landbouw en visserij	489
Toerisme en recreatie en horeca	Zakelijke dienstverlening en horeca	Ca. 200
Overig direct aanwijsbare werkgelegenheid		
- grote zorginstellingen*	Zakelijke en niet-commerciële dienstverlening	650
- scholing en opleiding	Zakelijke en niet-commerciële dienstverlening	500
- gemeente Brielle	Niet-commerciële dienstverlening	116
Totaal		Ca. 4.217
Overige verspreide werkgelegenheid		1.188

Bron: Bedrijvenregister Zuid-Holland * Directzorg, De Plantage, Gasthuis Catharina

Ten aanzien van de beroepsbevolking geldt dat de werkloosheid in Brielle laag is en dat het verschil tussen de totale bevolking tussen 16 en 65 jaar en de beroepsbevolking 3.000 personen betreft. Dit betekent een betrekkelijk forse omvang van de te activeren beroepsbevolking. Tevens dient rekening gehouden te worden met een uitstroom van jonge Briellenaren, die tijdens of na hun studie de gemeente verlaten.

Werken in de wijk

De overige 1.188 banen zijn niet direct terug te brengen tot één van de behandelde thema's. Een deel van deze banen komt voort uit omvangrijke werkgevers als Thyssen Krupp (175 arbeidsplaatsen) en TNT (70 arbeidsplaatsen). Een kleine 1.000 banen zijn verspreid over Brielle in het stedelijk gebied gelegen. In het vervolg van onderliggende economische visie worden deze banen en bedrijven waar de banen van afgeleid zijn benoemd als werken in de wijk. Veel voorkomende sectoren en subsectoren die in wijken voorkomen betreffen de zakelijke dienstverlening, bouw, gezondheids en welzijnszorg (schoonheidsspecialisten, kappers, fysiotherapie). De bedrijven die in de wijk werken, zorgen voor circa 18% van het totale Brielse arbeidspotentieel en verdienen daarmee gedegen aandacht in de uitwerking van het economisch beleid.

Tabel 2.8: SWOT tabel arbeidsmarkt

Sterk <ul style="list-style-type: none">• toenemende bevolking• sterke balans in werklocaties (bedrijventerrein, centrum, kantoren, toerisme)• sterke balans in sectoren (bouw, handel, zakelijke en niet-zakelijke dienstverlening)• lage werkloosheid en afname in afgelopen periode• licht bovengemiddelde arbeidsparticipatie (beroepsbevolking t.o.v. 15-65 jarigen)
Zwak <ul style="list-style-type: none">• Brielle is meer een woongemeente dan een werkgemeente• laag aandeel potentiële beroepsbevolking (15-65 t.o.v. bevolking)• bovengemiddelde groene en grijze druk• laag aandeel actieve beroepsbevolking (werkende beroepsbevolking t.o.v. potentiële beroepsbevolking)• lage bruto en netto arbeidsparticipatie
Kans <ul style="list-style-type: none">• werkgelegenheidspotentieel bestaande haven• werkgelegenheidspotentieel ontwikkeling Maasvlakte• lokale banengroei op regionaal bedrijventerrein• aantrekkelijke leefomgeving voor extern werkgelegenheidspotentieel• positieve kwalitatieve aantrekkende werking• doorontwikkeling toeristische en recreatieve sector• woningbouwprogramma
Bedreiging <ul style="list-style-type: none">• potentiële uitstroom van jonge bevolking• aanzienlijke omvang te activeren beroepsbevolking (3.000 personen)• concurrentie omliggende gemeenten voor zelfde werkgelegenheidspotentieel• toename van banen vergroot kans op verkeerscongestie, voor gemeente en regio• toenemende druk op woningmarkt

Ontwikkelingen

Naar de toekomst toe biedt de huidige groei binnen Maasvlakte 1, en de ontwikkeling van de 2^e Maasvlakte, alsmede de bestaande havens kansen om toeleverende bedrijvigheid en daarmee werkgelegenheid aan te trekken. Dit geldt ook voor het economisch benutten van het toeristisch-recreatief potentieel.

De kwaliteit van de leefomgeving van Brielle biedt mogelijkheden werknemers naar Brielle te trekken. Niet alleen om te werken, maar ook om te wonen. Daar staat tegenover dat het aanbod van (goedkope) woningen in Brielle beperkt is. Door het Havenbedrijf en overige vertegenwoordigers van de grote industriële bedrijven 'aan de overkant' zijn en worden de regiogemeenten dringend opgeroepen om hun lokale fysieke (woningen) en sociale (sport- en recreatieve voorzieningen) infrastructuur tijdig aan te passen aan de groeiende werkgelegenheid. Hier ligt voor Brielle een belangrijke opgave in het kader van het woningbouwprogramma.

3. TOEKOMST VAN DE BINNENSTAD

3.1 Potentie en ambitie uitstralen en uitspreken

De binnenstad van Brielle kenmerkt zich door de geschiedenis (vestingverleden), het vele culturele erfgoed, de sfeervolle en levendige binnenstad, de waterrecreatie en het verblijfsrecreatieve aanbod. In ruimtelijk en functioneel opzicht biedt dit kansen om de economische prestaties van de gemeente een impuls te geven. Onwetendheid en gedeeltelijke onzichtbaarheid doen afbreuk aan het optimaal benutten van de economische potenties van de waarden van de Brielse binnenstad.

Om de economische potenties beter te benutten ligt de belangrijkste taak bij het tonen van de potenties en ambities van Brielle als aantrekkelijke stad om te winkelen en te verblijven. Het kenbaar maken van de geneugten van Brielle is vooral een organisatorische aangelegenheid. Onderling kunnen de detailhandel, recreatieve en toeristische en horeca ondernemers nadrukkelijker samenwerken. Daarmee ontstaat een krachtiger product 'binnenstad', wat zijn vertaling dient te vinden in gezamenlijke evenementen, acties en promotie. De externe samenwerking dient zich te richten op het communiceren van de gezamenlijke kracht van Brielle om te bezoeken en te verblijven. Zeer praktische acties gericht op PR en marketing verdienen daarbij aandacht.

De functionele structuur is voor detailhandel en voor toerisme, recreatie en horeca behoorlijk op orde. Ten minste dienen de huidige voorzieningen behouden te blijven, daarnaast is selectieve versterking op een aantal gebieden gewenst en mogelijk. Paragraaf 3.2 gaat hier verder op in.

3.2 Detailhandel

Sterk en gevarieerd aanbod

Het detailhandelsaanbod in Brielle onderscheidt zich van grotere hoofdwinkelcentra in de regio door de historische sfeer, kleinschaligheid en de aanwezige couleur locale. Het aanbod is redelijk gevarieerd en trekt een fors aantal consumenten. In vergelijking met andere vestingsteden is het aanbod in Brielle bovendien naar aantal en soort formules goed op peil.

Selectieve toevoegingen gewenst

In een aantal segmenten zijn toevoegingen gewenst om de aantrekkelijkheid van Brielle als winkelbestemming voor zowel inwoners en bezoekers te vergroten. Daarmee kunnen de huidige binding en toevloeiing van koopkracht vergroot worden.

Prioriteit dient met name te liggen bij een verbijzondering van het aanbod en versterking van de compacte omvang van het winkelgebied waardoor de positie van de binnenstad

van Brielle als volwaardige, zelfstandige recreatieve winkelbestemming uitgedragen kan worden. Met name speciaalzaken die zich richten op lifestyle en qua uitstraling passen bij het Brielse winkelprofiel. Hiervoor is het bestaande aanbod in Brielle vergeleken met de gemeenten Sluis, Katwijk, Zierikzee, Numansdorp en Noordwijk. Een aantal branches en segmenten bieden op basis van deze vergelijking kansen voor de binnenstad van Brielle:

- Drogisterij (Etos, DA)
- Fotospeciaalzaak (Spector)
- Modewinkels (Witteveen, The Society Shop, Setpoint, Lake Side)
- Schoenenwinkels (House Of Shoes, Van Bommel Schoenenmode)
- Aanvulling levensmiddelen speciaalzaken, bijvoorbeeld noten (C'est Bon), koffie (Kaldi) en streekgerechten

Bij het aantrekken van winkelbranches en –formules heeft de gemeente een faciliterende rol, de markt (zo breed mogelijk vertegenwoordigd binnen het Centrummanagement Brielle (CMB)) dient als acquirerende en uitvoerende partij op te treden. Naast de verbijzondering van het aanbod, versterkt het toevoegen van een discountsupermarkt de aantrekkingskracht van Brielle in de dagelijkse sector. De discountsupermarkt zal zich echter niet in de binnenstad, maar in de wijk de Ruggen vestigen. Hierdoor zal de doorwerking op de uitgaven in het centrum relatief beperkt blijven.

Behouden routing en compact winkelgebied

Brielle heeft bewust gekozen voor de huidige carrévormige routing met uitbreiding van het winkelgebied tot aan het Maarland. Naar de toekomst toe is vasthouden van de bestaande routing, en deze zowel functioneel als ruimtelijk versterken tot een compact, overzichtelijk en optimaal gevuld winkelgebied belangrijk om de positie te versterken.

Lege gaten en missende branches kunnen door actieve en gerichte aquirering vanuit het CMB gevuld worden. De mogelijkheden van toepassing van de BIZ-regeling dienen te worden onderzocht.

Aantrekkingskracht vergroten

Hoewel in de huidige situatie de detailhandel nog relatief goed functioneert, zal in de toekomst een toenemende druk op het aanbod ontstaan. Vergrijzing (koopbereidheid en koopkrachtafname na pensioen), concurrentie van omliggende winkelbestemmingen (afvloeiing van koopkracht) dragen hieraan bij. Het behouden, versterken en uitdragen van de aantrekkingskracht en uniciteit van de binnenstad is noodzakelijk om de koopkracht en koopbereidheid van de eigen inwoners, maar ook van de recreatieve bezoekers, binnen de gemeentegrenzen te houden en te vergroten.

Handhaving van de huidige omvang en van de kwaliteit van het detailhandelsaanbod, met daarbij het tegengaan van verdergaande leegstand, is een vereiste om het huidige profiel te kunnen behouden. Versterken en verbijzonderen van het detailhandelsaanbod in de binnenstad (naar omvang, kwaliteit, uniciteit en differentiatie) is daarnaast echter noodzakelijk om het gewenste economisch profiel te bereiken. Voor het verkrijgen van

inzicht in het ontbrekende, maar gewenste aanbod en het bepalen van de gewenste toekomstrichting is een gedetailleerd brancheringsplan in combinatie met een doelgericht marketingplan een nuttig instrument.

Citymarketing

Het versterken van de binnenstad is een taak van het centrummanagement in Brielle. De eerste en geslaagde inspanningen van het Centrummanagement Brielle richtten zich vooral op het gebied van de fysieke omgevingskwaliteit. De organisatie dient nu vooral de focus te richten op een verdere professionalisering en daarbij prioriteit te verlenen aan de functionele invulling van de binnenstad. Afstemming, communicatie en uitvoering van activiteiten zou in handen moeten komen te liggen van een onafhankelijke centrummanager (zonder publieke of private belangen in het centrum). In nauwe samenspraak met het gemeentebestuur dient middels citymarketing gericht te worden ingezet op de promotie van Brielle als recreatieve winkelbestemming. Door middel van bijvoorbeeld een evenementenkalender, arrangementen, folders en andere reclame-uitingen kan men vervolgens ruchtbaarheid geven aan bestaande en nieuwe kwaliteiten en evenementen. Het centrummanagement is hierbij de verbindende factor tussen detailhandel, recreatie, toerisme en horeca. Met een pilotproject BIZ (bedrijveninvesteringszone) of door middel van reclamebelasting kunnen extra middelen worden aangewend om activiteiten te financieren.

Bedrijveninvesteringszone

Een Bedrijveninvesteringszone (BIZ) is een instrument voor en door ondernemers, dat het voor hen mogelijk maakt om te investeren in de kwaliteit van hun bedrijvenlocatie waarbij alle ondernemers meebetalen. De gemeente stelt hiervoor een heffing in en keert de opbrengst van de heffing uit aan de vereniging of stichting die de activiteiten namens de ondernemers uitvoert. De BIZ-heffing is een vooraf door de ondernemers vastgesteld percentage dat wordt opgeteld bij de huidige OZB-heffing. De heffing is gebiedsgebonden, bijvoorbeeld een winkelgebied of een bedrijventerrein en geldt voor alle ondernemers binnen het gebied. De totstandkoming van BIZ-zone vergt samenwerking tussen ondernemers onderling én tussen ondernemers en gemeente. Het CMB zou kunnen fungeren als de rechtspersoon die de opbrengst ontvangt en de activiteiten namens de ondernemers uitvoert. Door het instellen van een BIZ voor de Binnenstad kan de individuele bijdrage van ondernemers aan het CMB komen vervallen.

Koopzondagen

Uit landelijke informatie komt steeds duidelijker de grote economische betekenis van koopzondagen naar voren. Uitgaven op koopzondag zijn steeds vaker extra uitgaven in plaats van uitgaven die anders op een andere dag worden gedaan. De economische mogelijkheden en succesvolle verruiming van het aantal koopzondagen elders in Nederland, zijn sterke argumenten om **vanuit economische motieven** zoveel mogelijk koopzondagen aan te wijzen.

Voor gemeenten met een aantoonbaar toeristisch regime is de aanwijzing van extra koopzondagen mogelijk. Door de aanwijzing van extra koopzondagen vanwege het toeristisch regime van Brielle kan een synergie effect optreden. De aanwijzing van extra koopzondagen versterkt het plaatselijk toerisme en omgekeerd. Tevens wordt hierdoor de verblijfsduur verlengd en kan de lokale detailhandel meer omzet genereren. Onderzocht zal worden of de aanwijzing van extra koopzondagen op basis van aantoonbaar toeristisch regime mogelijk is.

Koopzondagen hebben een positief effect op de waardering en uitstraling van een binnenstad in het algemeen. Ze kunnen imagooversterkend werken waardoor de positie van de binnenstad van Brielle als winkelstad versterkt kan worden. Koopzondagen trekken bovendien over het algemeen meer (boven) regionale bezoekers aan. Dankzij deze bovenregionale aantrekkingskracht kan de koopzondag een positief effect hebben op de bekendheid van Brielle.

In de huidige situatie vindt regionale afstemming over de inzet van koopzondagen plaats tussen de gemeenten. Het is gewenst een dergelijke afstemming te behouden, zodat consumenten op elke zondag van de maand wisselend een gemeente kunnen bezoeken om (recreatief) te winkelen. Brielle zal wel moeten inzetten op behoud van de huidige eerste zondag van de maand, zodat de bestaande structuren (bestedingen van consumenten vlak na uitbetaling van het salaris, promotie, bekendheid) behouden kunnen blijven.

Het in kaart brengen van dag- en weekdrukte door middel van een passantentelling laat de effecten van onder meer koopavonden en koopzondagen zien, maar ook de impact van marktdagen, evenementen en feestdagen wordt hierdoor in beeld gebracht.

Ambitie

De binnenstad van Brielle is reeds een aantrekkelijke recreatieve winkelbestemming. Het imago is echter onbekend bij het grote publiek en de concurrentie van overige winkelbestemmingen is groot. Positioneren van de binnenstad als volwaardige recreatieve winkelbestemming, waarbij tevens horeca, toerisme en cultuur worden ingezet, zal de aantrekkingskracht van Brielle voor zowel lokale recreanten als toeristen verder vergroten. De ambitie is hierbij om zowel de koopkrachtbinding als de koopkrachttoevoeiing te verhogen. Ook de inzet van extra koopzondagen in combinatie met evenementen kan een positieve economische bijdrage leveren. Als schakel in het geheel tot slot is een, door een onafhankelijk centrummanager aangestuurde, citymarketing organisatie met een vertegenwoordiging van de diverse belanghebbende partijen gewenst. Hierdoor kan Brielle middels reclame en promotie ruchtbaarheid geven aan al haar kwaliteiten en evenementen.

3.3 Recreatie, toerisme en horeca

Cultuurhistorie en recreatief wateraanbod als trekkers

Het toeristisch product Brielle geniet de voornaamste bekendheid door het verleden en de rijke geschiedenis als vestingstad, het vele culturele erfgoed en de sfeervolle en levendige binnenstad. Maar ook de ligging aan het water met kenmerken als natuur, rust en ruimte maken deel uit van de identiteit van de vestingstad. Jaarlijks maken vele toeristen gebruik van de mogelijkheden die Brielle te bieden heeft op het gebied van waterrecreatie en het omvangrijke verblijfsrecreatieve aanbod in de omgeving.

Onbekend maakt onbemind

Hoewel de Brielse potenties op gebied van toerisme, recreatie en horeca nadrukkelijk aanwezig zijn, profiteert het bedrijfsleven zeker niet optimaal van deze positie. Het uitdragen van de geneugten die de gemeente te bieden heeft gebeurt beperkt, waardoor veel potentiële bezoekers niet bereikt worden. De toenemende interesse voor cultuurhistorie zet de Brielse mogelijkheden alleen maar kracht bij. Tot voor enkele jaren was cultuurhistorisch erfgoed het domein van een kleine groep geïnteresseerden. De laatste jaren is er sprake van steeds meer en gericht bezoek aan historische en culturele steden en gebieden.

Het zichtbaar maken en houden van de cultuurhistorische identiteit door deze in een activiteiten- en evenementenprogramma centraal te stellen is hierbij essentieel. Reclameuitingen zoals een evenementenkalender, arrangementen en folders kunnen hier een sterke bijdrage aan leveren. Het vestingverleden biedt in dit opzicht volop kansen. Doelgerichte promotie en marketing hiervan kan de cultuurparticipatie van zowel de lokale inwoners als de toeristische bezoekers helpen vergroten. Maar ook de eventuele inzet van extra koopzondagen in het zomerseizoen kan de participatie en betrokkenheid van bezoekers aan de binnenstad stimuleren. Tevens zijn culinaire evenementen een mogelijkheid om bezoekers te trekken.

Nastreven van gerichte versterking

Het is de ambitie om het toeristisch-recreatieve aanbod in Brielle te optimaliseren en door te ontwikkelen. Het huidige horeca-aanbod is sterk en ondanks de actuele kwetsbare positie van de hotelleriebranche, zou het toevoegen van hotelaanbod in het hogere segment een verrijking van het voorzieningenpakket betekenen.

Ook in de toeristische sector zijn toevoegingen gewenst. De bestaande initiatieven (in het buitengebied) voor een golfbaan en de ontwikkeling van de Plas van Heenvliet met diverse waterrecreatieve mogelijkheden zijn krachtige potentiële versterkingen. In samenhang daarmee, verdient de bereikbaarheid van de waterrecreatie nadrukkelijke aandacht. Het openstellen van Brielle voor de watersport, bijvoorbeeld via de Bernisser Poort, kan hier een zeer belangrijke bijdrage aan leveren.

De recente realisatie van de theaterfaciliteiten in het BRESgebouw bij de Breede School Zuurland geeft nieuwe mogelijkheden voor het aanbieden van cultureel-culinaire en/of cultureel-toeristische arrangementen.

Andere concepten die het aanbod kunnen versterken zijn een wellness-center en een zelfstandig zorg-resort voor vakanties van zorgbehoeftigen. Daarmee kan Brielle zich ook meer als 'elk-weer-bestemming' presenteren. Voor de markt- en financiële haalbaarheid hiervan is nader onderzoek noodzakelijk. Door zich als Brielle duidelijker te profileren als toeristisch recreatieve (elk-weer) bestemming, zullen marktpartijen en investeerders Brielle eerder overwegen als vestigingsplaats.

Samenwerking, uniformiteit en uitstraling

Evenals voor het thema detailhandel, is samenwerking binnen de toeristisch-recreatieve en horecasector van groot belang voor het versterken van de economische armslag. Het aanbod is relatief op orde, maar kan gerichte versterking gebruiken, zoals voorgaand is aangegeven.

De grootste winst is te realiseren door samen te werken op het gebied van PR & marketing om Brielle duidelijker op de kaart te zetten, onder andere gebruikmakend van het lidmaatschap van de Vereniging Nederlandse Vestingsteden. Ook het gezamenlijk organiseren van evenementen biedt mogelijkheden, vooral in combinatie met detailhandel en (extra) koopzondagen.

Voorbeelden van concrete acties zijn:

- Profileren in uitjesgidsen
- Uitwisselbare promotie tussen vestingsteden met folders en brochures
- Organiseren van nieuwe evenementen (in combinatie met detaillisten)
- Promoten van bestaande en nieuwe evenementen in winkels (regionaal)
- Combinatiedeals tussen hotels, restaurants en toeristische bedrijven
- Lokale en regionale routes uitzetten (bijvoorbeeld vestingsteden)

Essentieel is ook in dit kader de inzet van het Centrummanagement Brielle die als schakel tussen de kwaliteiten van Brielle op het gebied van toerisme, recreatie, horeca en detailhandel kan optreden. Verbinding van al deze elementen zorgt voor een verbreding van het toeristisch product en meer bezoekers. Daarvan profiteren naast de toeristische en horeca sector ook de detaillisten. Met het instellen van een (pilot)project BIZ (zie paragraaf 3.2) of door middel van een reclamebelasting waarbij de huidige individuele CMB-bijdrage kan vervallen, worden de activiteiten van het CMB gedragen door het totaal van de ondernemers in de binnenstad.

Gezamenlijk aandachtspunt voor zowel detailhandel, als toerisme, recreatie en horeca betreft het uniformeren van openingstijden. Daarmee wordt saamhorigheid uitgestraald en kunnen bezoekers gebruik maken van het volledige Brielse voorzieningenpakket. Het bestaande terrassen- en reclamebeleid dient te worden voortgezet, waarbij monitoring en

toetsing op uitstraling en uniformering van terrassenmeubilair en reclame-uitingen de ruimtelijke kwaliteit van de binnenstad ten goede komen.

Ambitie

Het toeristisch product Brielle wordt gevormd door diverse samenhangende aanwezige kwaliteiten. Water, cultuurhistorie, detailhandel, horeca, natuur, rust en ruimte zijn sterke aanwezige kwaliteiten, maar worden onvoldoende als totaalpakket gecommuniceerd. De ambitie is om Brielle als totaal toeristisch product te versterken en door uitbreiding van de promotieactiviteiten het imago van de binnenstad als toeristisch-recreatieve bestemming te verstevigen.

De binnenstad is de kern van het toeristisch product, maar ook het buitengebied en de regio ondersteunen de positie van Brielle als toeristisch recreatieve bestemming. Plannen als de aanleg van een golfbaan en de ontwikkeling van de Plas van Heenvliet met diverse waterrecreatieve mogelijkheden dragen bij aan de aantrekkingskracht van de gemeente. Combinaties tussen toeristisch-recreatieve en gastronomische mogelijkheden, zoals een sterkere culinaire kleuring, kunnen de aantrekkingskracht van Brielle vergroten. De toename van het aantal overnachtingen en de bestedingen, verlenging van de verblijfsduur en versterking van Brielle als zelfstandige recreatieve winkelbestemming kunnen hierdoor gerealiseerd worden.

De aandacht dient vooral te liggen op het bundelen en communiceren van de kracht en uniciteit van de stad, met aantrekkelijke winkel- en recreatievoorzieningen. Het Centrummanagement Brielle dient een coördinerende rol te spelen. De gemeente kan door middel van het instellen van een pilotproject BIZ of door middel van reclamebelasting initiatieven ondersteunen.

3.4 Financiële spin-off

De versterking van de voorzieningen, samenwerking en promotie in de Brielse binnenstad zorgen naast een aantrekkelijke stad ook voor een aanzienlijke financiële spin-off in bestedingen van bezoekers. Deze paragraaf geeft een indicatie van de te verwachten effecten van de diverse maatregelen. Gedetailleerde uitwerkingen zijn in bijlage C opgenomen.

Versterken van het aanbod met benedengemiddeld vertegenwoordigde branches en ontbrekende formules zorgt ervoor dat Briellenaren vaker hun boodschappen en overige winkelbestedingen in de eigen stad zullen doen: een zogenaamde verhoging van de koopkrachtbinding. Daarnaast wordt Brielle aantrekkelijker voor bezoekers van buiten de gemeente, wat een verhoging van de koopkrachttoevoeiing (vreemde koopkracht) tot gevolg heeft. De verhoogde binding resulteert in een financiële spin-off van circa € 3,4 miljoen, de toevoeiing levert circa € 2,7 miljoen aan extra bestedingen op.

Een pilot koopzondagen, waarbij de winkels in de maanden mei tot en met augustus elke zondag zijn geopend, levert 12 extra koopzondagen op. Deze extra koopzondagen brengen ongeveer € 3,5 miljoen aan extra bestedingen teweeg.

De extra bezoekers en bestedingen in de detailhandel, genereren ook spin-off voor de horecasector. Hiermee is een bedrag van circa € 0,9 tot € 1,2 miljoen gemoeid. Door bestaande evenementen nadrukkelijker te promoten en nieuwe evenementen te organiseren, kan aanvullend € 0,5 tot 0,8 miljoen opleveren. Toevoeging van een hotel met tussen de zestig en honderd kamers in het hogere segment, levert maar liefst € 3 tot € 6 miljoen op. Daarbovenop komen aanvullende bestedingen in het centrum van ongeveer € 0,2 miljoen.

De totale extra uitgaven die gegeneerd kunnen worden als alle ontwikkelingen in de detailhandel, toerisme, recreatie en horeca tot volle wasdom komen, bedragen € 14,2 tot € 17,8 miljoen.

Tabel 3.1: economische spin-off

Maatregel		Spin-off
Versterking detailhandel	€	6,1
Inzet extra koopzondagen	€	3,5
Subtotaal detailhandel	€	9,6
Horeca	€	0,9 – 1,2
Toerisme en recreatie	€	0,5 – 0,8
Vestiging hotel	€	3,2 – 6,2
Subtotaal toerisme, recreatie, horeca	€	4,6 – 8,2
Totaal	€	14,2 – 17,8

3.5 Arbeidsmarktpotentieel

Economische ontwikkeling heeft invloed op ruimte en op de sectoren die hiervan gebruik maken. De economische potenties van detailhandel, toerisme, recreatie en horeca hebben een belangrijke invloed op de Brielse arbeidsmarkt. Binnen de detailhandel en toeristische sector in Brielle zijn ongeveer 750 personen werkzaam. Door het versterken van beide sectoren, zal het aantal arbeidsplaatsen stijgen.

Intensivering van het toeristisch product Brielle (toerisme, recreatie, horeca en detailhandel) draagt in de toekomst bij aan de arbeidsparticipatie van de Brielse beroepsbevolking. Met name voor parttimers, lager opgeleiden en jongeren bieden de detailhandel en de toeristisch-recreatieve sector (inclusief horeca) arbeidsmogelijkheden. Doordat in deze sectoren veelal gebruik gemaakt wordt van kortdurende, seizoensgebonden contracten is het aantal arbeidsplaatsen sterk wisselend en is flexibele inzet noodzakelijk.

4. TOEKOMST VAN HET LANDELIJK GEBIED

4.1 Potentie en ambitie verbinden

Het Brielse landelijk gebied kenmerkt zich door het open en weidse karakter, met een hoge verblijfswaarde en nog veel onbebouwde ruimte. In ruimtelijk en functioneel opzicht biedt dit kansen om de economische prestaties van de gemeente een impuls te geven. Economische ontwikkeling in het landelijk gebied conflicteert in ruimtelijk opzicht echter veelal met natuur- en landschappelijke waarden van een gemeente. Het benutten van de economische potenties dient daarom hand in hand te gaan met het zoveel mogelijk behouden van de ruimtelijke waarden en kwaliteiten die in het buitengebied aanwezig zijn. Uitgangspunt hierbij is versterking en concentratie van bestaande ruimtelijke clusters binnen de onderscheiden economische ontwikkelthema's. In deze visie wordt onder landelijk gebied ook de economische activiteit buiten de kern van de stad verstaan, zoals werken in de wijk en de stedelijke werklocaties 't Woud, Seggelant en Nieuwland en de werklocaties in Vierpolders en Zwartewaal.

4.2 Bedrijventerreinen

De bestaande bedrijventerreinen in de gemeente functioneren naar behoren; er wordt werk geboden aan ruim 1.750 personen en bedrijven hebben zich er de afgelopen jaren kunnen ontwikkelen. De diverse terreinen hebben een eigen profiel en herbergen verschillende typen bedrijven. Seggelant functioneert als entree en toplocatie binnen de gemeente, 't Woud is een kleinschalig terrein dat plaats biedt aan diverse soorten bedrijven. Het terrein begint verouderingsverschijnselen te vertonen, waardoor ingrepen steeds noodzakelijker worden. Op Nieuwland zijn dienstverlenende bedrijven gevestigd en het BIS-terrein is in gebruik door één solitaire grootschalige onderneming in Zwartewaal. In Vierpolders is een kleinschalig bedrijventerrein gelegen dat plaats biedt aan 5 bedrijven.

Kwaliteitsverbetering 't Woud

Om een koers te bepalen voor de kwaliteitsverbetering, verdient het aanbeveling een herstructureringsplan op te stellen. In het plan dient een visie en uitvoeringsprogramma te worden ontwikkeld, waarmee de kwaliteit van het terrein voor de lange termijn wordt gewaarborgd. De ambitie dient uitgesproken te worden op gebied van zowel ruimtelijke, als functionele aspecten. Ruimtelijk dient er aandacht te zijn voor de inrichting en vormgeving van de infrastructuur (zichtbaar en onzichtbaar), groenvoorziening en waterberging. Ten aanzien van de ruimtelijke kwaliteit dient er aandacht te zijn voor begrenzing van bebouwingspercentages, bouwhoogten en materiaalgebruik. Maar ook over het gebruik en de inrichting van de kavels, oplossingen ten aanzien van parkeren en opslag en

reclame-uitingen. Beiden kunnen niet los van elkaar worden gezien. Het gewenste ruimtelijke niveau van uitstraling is afhankelijk van de functionele gebruikers en omgekeerd.

Het benoemen van een ambitieniveau voor 't Woud dient in directe samenhang te worden beschouwd met de overige bedrijventerreinenvoorraad in Brielle. Om Brielle een aantrekkelijke vestigingsplaats te laten zijn voor een breed spectrum aan bedrijven is het beschikken over diverse typen vestigingslocaties van belang. Ook om een succesvol beleid te voeren ten aanzien van bedrijven die in de huidige situatie op een suboptimaal geschikte locatie zijn gevestigd is het van belang dat de diverse typen bedrijven op een geschikt terrein te herplaatsen zijn. 't Woud kenmerkt zich in de huidige opzet door een gemengd terrein, waar bedrijven uit verschillende sectoren zijn gevestigd en waar een gevarieerd niveau van uitstraling en beeldkwaliteit is waar te nemen. Daarmee vullen de segmenteringen van 't Woud en Seggelant (met een hoogwaardigere ruimtelijke invulling) elkaar goed aan. 't Woud dient in de toekomst dan ook vestigingsplaats te blijven die zich onderscheidt van de overige werklocaties in de gemeente.

Aandachtspunt bij de kwaliteitsverbetering is ten minste het krijgen van grip op de toekomstplannen van de gevestigde ondernemers. Een actieve grondpolitiek maakt het mogelijk dat strategische kavels aangekocht kunnen worden. Afhankelijk van het toekomstige ambitieniveau voor het terrein, kunnen kavels opnieuw worden uitgegeven of gebruikt worden om de openbare ruimte van nieuw elan te voorzien.

Behoeftte aan lokale uitbreidingsmogelijkheden

Hoewel in de huidige situatie de terreinen nog goed functioneren, zal in de toekomst een toenemende druk op de bestaande terreinen ontstaan. Deze druk komt voort uit het ontbreken van uitbreidingsruimte voor zowel bestaande als nieuw te vestigen ondernemers. Hierdoor kunnen de economische potenties van Brielle zich op de bedrijventerreinen niet verder ontwikkelen en is uitbreiding van de werkgelegenheid nauwelijks mogelijk. Dit betekent dat gevestigde bedrijven die willen uitbreiden niet kunnen verplaatsen binnen de gemeente en eventueel naar een andere gemeente vertrekken.

Nieuwe bedrijven kunnen zich niet vestigen en probleemveroorzakende bedrijven in het buitengebied en de kernen kunnen niet worden uitgeplaatst. Kortom, de economische ruimte bevriest. Tegen deze achtergrond is de uitbreiding van Seggelant met 8 ha gewenst. Deze uitbreiding dient hoofdzakelijk gebruikt te worden voor lokale vraag van Brielse bedrijven, alsmede voor mogelijke verplaatsers vanuit kwetsbare gebieden.

Regionale behoefte

De aanleg van de 2^e Maasvlakte is eind 2008 gestart en kan als één van de belangrijkste (inter)nationale en regionale economische ontwikkelingen in de nabijheid van Brielle worden beschouwd. Het terrein met een bruto oppervlakte van circa 2.000 ha omvat 1.000 ha netto bedrijventerrein en zal op een enorme aantrekkingskracht van bedrijven kunnen rekenen. De realisatie van het terrein is een gegeven, evenals het feit dat Brielle effecten zal ondervinden van de aanleg.

Dit effect zal vooral merkbaar zijn door de vraag van nieuw te vestigen en regionaal georiënteerde toeleverende en aan de 2^e Maasvlakte gerelateerde bedrijven die zich in de nabijheid willen vestigen. Brielle is uiterst gunstig gelegen voor deze bedrijven. Dit biedt een impuls aan de economische positie van de bedrijventerreinen, maar heeft tevens effect op met name bestedingen in de detailhandel en horeca van Brielle. Ook eventuele intensivering en doorontwikkeling van bedrijven op de 1^e Maasvlakte bieden economische perspectieven voor de gemeente.

Indien geen passende lokale locatie beschikbaar is, kan de aanleg van het regionale bedrijventerrein in Brielle ook worden ingezet om het tekort van uitbreidingsruimte van bestaande Brielse bedrijven op te vangen. Door nieuwe ruimte beschikbaar te stellen op het regionale terrein, kan een verplaatsingsdynamiek op gang worden gebracht. Lokale ruimtevragende bedrijven kunnen uitbreiden op de nieuwe locatie. De kavels en panden die zij achterlaten zijn geschikt voor hergebruik en kunnen impulsen bieden aan een opwaardering van de bestaande terreinen. Tevens kan het terrein ruimte bieden aan 'probleembedrijven' die op bestaande bedrijventerreinen, in de kernen of het buitengebied gevestigd zijn.

Ruimtelijk gezien biedt de voorkeurslocatie uit de studie door de Stadsregio Rotterdam perspectieven. Op de betreffende locatie is sprake van concentratie door aansluiting op het bestaande Seggelant⁷. De locatie is ingesloten tussen het bestaande bedrijventerrein en de Brielse Rak, waardoor de openheid van het landschap van de gemeente relatief beperkt wordt aangetast.

Er dient aandacht te zijn voor een passende verkeersoplossing. Uitbreiding van het bedrijventerreinareaal brengt extra verkeersbewegingen met zich mee. Van de andere kant biedt het beschikbaar stellen van nieuw terrein ook mogelijkheden het woon-werk verkeer te beperken. Daardoor is tevens een positief effect op de verkeersintensiteit te verwachten.

⁷ De fysieke ontwikkeling van het regionaal bedrijventerrein kan pas op de middellange termijn aan de orde komen. Om de ontwikkeling van het terrein en de keuzevrijheid voor invulling en/ of segmentering van Brielle te optimaliseren, is het behouden van snelheid in de planvoorbereiding en besluitvorming gewenst.

Tabel 4.1: effecten aanleg regionaal bedrijventerrein op de lokale economische structuur

Reikwijdte effecten	Effect
Interne effecten	Verplaatsingsruimte voor groeiende bedrijven Oplossingen bieden voor 'probleembedrijven' Aanzet tot een verbeterde segmentering Toename werkgelegenheid
Externe effecten	Vestigingsruimte voor nieuwe aan 2 ^e Maasvlakte gerelateerde bedrijven Toename werkgelegenheid
Spin-off effecten	Multipliewerking detailhandel en horeca

Het kiezen van de juiste positionering en fasering bij de ontwikkeling van het regionale bedrijventerrein is van essentieel belang voor de gemeente om maximaal te profiteren van de mogelijkheden die realisatie biedt. In economisch opzicht is de ontwikkeling van het terrein gewenst. Ruimtelijk en landschappelijk kleeft er een aantal nadelen aan de ontwikkeling. De provincie Zuid-Holland is er veel aan gelegen om tot ontwikkeling over te gaan en zal indien noodzakelijk haar aanwijzingsbevoegdheden kunnen benutten.

Door de planvoorbereiding actief ter hand te nemen is de gemeente in de positie de regie te behouden op de ruimtelijk-functionele profilering van het terrein. Dat betekent dat door vroegtijdig (en in samenwerking met de provincie) een profilering uit te werken, keuzevrijheid ten aanzien van te accommoderen functies en ruimtelijke inpassing bestaan. Indien een afwachtende houding wordt ingenomen ten aanzien van de planologische voorbereiding zal de provincie waarschijnlijk tot aanwijzing overgaan. Daarmee verliest Brielle grotendeels de regie op de ruimtelijk-functionele positionering en zal het zeer waarschijnlijk met een suboptimale oplossing genoegen dienen te nemen. Dit kan betekenen dat (zeer) ongewenste bedrijven zich zullen vestigen, die nauwelijks bijdragen aan werkgelegenheidsuitbouw en ruimtelijk en verkeerskundig een sterk negatieve invloed op het leef- en verblijfsklimaat in de gemeente hebben.

Ten aanzien van de segmentering van aan te trekken bedrijven, verdient het aanbeveling het accent te leggen op de ruimtelijke verschijningsvorm en aantal arbeidsplaatsen. Daarmee is het terrein op een aantrekkelijke wijze ruimtelijk in te passen in de omgeving en heeft het een toegevoegde waarde in de regionale en lokale arbeidsmarktstructuur. Het voeren van regie op de segmentering van functies en soorten bedrijven, komt voort uit de ambitie ten aanzien van ruimte en banen. De diversiteit in ruimtelijke uitstraling en aantal werknemers is binnen specifieke functiegroepen dusdanig groot, dat hier nauwelijks een succesvol beleid op gevoerd kan worden. Wel kunnen ongewenste functies die

niet passen in het gewenste bedrijfsmatige gebruiksprofiel van het terrein worden uitgesloten, zoals bijvoorbeeld kantoren, PDV/GDV⁸ en leisure.

Ontwikkeling van het regionaal terrein biedt tevens mogelijkheden tot een verbeterde segmentering van de gehele Brielse bedrijventerreinenvoorraad te komen. Door schuifruimte te creëren kunnen bedrijven die niet passen in het profiel van een bestaand terrein worden verplaatst. Daarmee kan een ruimtelijk en functioneel homogeen terrein tot stand komen. Maar ook voor bedrijven die vanwege schaal en omvang, milieu- of verkeers-technische problemen niet meer passen, kan pro-actief naar oplossingen worden gezocht.

Werken in de wijk

Met een kleine 20% van het aantal arbeidsplaatsen, wordt er volop gewerkt in de Brielse wijken en kernen. Vooral de zakelijke en niet-zakelijke dienstverlening en de bouw herbergen veel vestigingen en arbeidsplaatsen in werkgebieden die gelegen zijn binnen het stedelijk gebied. Brielle beschikt over een beleid ten aanzien van werken aan huis. Gezien de omvang van het economisch en arbeidsmarktpotentieel, is monitoring en eventuele actualisatie van het beleid gewenst. Daarbij dient het beleid vanuit de wensen van de bedrijven beschouwd te worden. Tevens dient hierbij aandacht te zijn voor de wensen van de gemeente, bijvoorbeeld ten aanzien van concentratiegebieden. Maar ook het bepalen van voorwaarden om conflicten met de gebruikers van omgeving, ten aanzien van verkeer, vervoer en parkeren te beperken.

Ambitie

Samenvattend dient de ontwikkeling van het regionaal bedrijventerrein in een veel breder perspectief dan de relatie met de 2^e Maasvlakte gezien te worden. Naast de aantrekkingskracht voor bedrijven en werkgelegenheid, biedt het terrein uitbreidingsruimte voor bestaande bedrijven en een verbeterde segmentering van de totale voorraad. Naast de ontwikkeling van het regionaal bedrijventerrein bestaat de wens om het bestaande lokale bedrijventerrein Seggelant te vergroten met ca. 8 ha.

De ambitie is voor alle bedrijventerreinen een zo hoog mogelijk kwaliteitsniveau te realiseren en te behouden. Dit kan gerealiseerd worden door middel van herstructurering, het instellen van parkmanagement, beheer- en beeldkwaliteitplannen en door de functionele mogelijkheden van het bestemmingsplan verruimen.

Er is geen solitaire kantoorontwikkeling gewenst op bedrijventerreinen. Voor kantoorhoudende bedrijvigheid, maar ook andere soorten zakelijke en niet-zakelijk dienstverlening is Nieuwland geschikt. Het terrein is echter volledig uitgegeven. Indien er vanuit de markt behoefte is aan vestigingsruimte binnen genoemde sectoren, kan buiten de bestaande werklocaties naar additionele ruimte worden gezocht.

⁸ GDV: grootschalige detailhandelvevestigingen (>1.000 m²). PDV: Perifere Detailhandelvevestigingen, zoals auto's, boten, caravans, bouwmarkten, tuincentra, keukens en sanitair, woninginrichting.

4.3 Agrarische sector

Brielle kiest al een geruime tijd voor een actieve aanpak van de herstructureringsopgave binnen de glastuinbouwsector. Daarbij wordt ingezet op sanering en concentratie. Dit betekent dat de gespreide ruimtelijke ontwikkelingen een halt toe geroepen worden en geconcentreerde verplaatsing en ontwikkeling in specifiek daarvoor aangewezen gebieden plaatsvindt. De gebieden Vierpolders en Tinte zijn door de provincie aangewezen als concentratiegebieden en Brielle heeft de voorbije jaren uitstekende resultaten geboekt in de sanerings- en concentratieopgaven.

De provinciale uitwerking van de aanpak is vastgelegd in de nota 'Naar een duurzaam en hoogwaardig glastuinbouwcomplex in Zuid-Holland' van 2002. Voor de economische en ruimtelijke groeimogelijkheden is de zogenaamde provinciale saldo-nul benadering uit 2001 van belang, waarin expansieve kwantitatieve groei aan banden is gelegd. Op lange termijn mag de netto glasvoorraad in de provincie niet boven de 5.800 ha uitkomen. Het provinciale coalitieakkoord 2007-2011 zet in op een behoud van het bestaande areaal. Dit betekent dat de provincie inzet op een instandhouding van de huidige omvang op provinciale schaal.

Door Brielle is ingezet op een constante omvang van de hectares aan glas terwijl tegelijkertijd ruimtelijke kwaliteits- en economische efficiencyverbeteringen aandachtspunten van beleid zijn. Samenwerking tussen agrarische bedrijven, de gemeente en de provincie is van essentieel belang voor het slagen en voltooiën van een succesvolle aanpak van het beleid. Voor de glastuinbouw zal Brielle daarom het huidige beleid te continueren.

Zorgvuldige en afgewogen herinvulling van de achtergebleven ruimte is een blijvend aandachtspunt. De glastuinbouwbedrijven die verplaatst worden naar een concentratiegebied, laten gronden achter, die optimaal benut zullen worden om de ruimtelijke en economische potenties van het buitengebied te versterken. In het huidige gemeentelijke beleid wordt daarbij al ingezet op herinvulling door Ruimte-voor-Ruimte-woningen (totaal circa 50) op enkele kavels voor gesaneerde bedrijven, en de meer traditionele vollegrondstuinbouw. Deze vorm van agrarische bedrijvigheid zorgt voor een verbetering van de ruimtelijke kwaliteit van het buitengebied ten opzichte van de glastuinbouw. In economisch perspectief biedt de vollegrondstuinbouw een tamelijk constant arbeidsperspectief en doordat een diversiteit aan agrarische producten wordt geteeld is het werk en de economische activiteit over het gehele jaar gespreid.

Bij de herinvulling van agrarische bedrijven kan ook de toeristisch-recreatieve sector een rol van betekenis spelen. Op voormalige agrarisch gebruikte percelen kunnen de aspecten natuur, landschap, cultuurhistorie, agrarische bedrijfsvoering en recreatie en toerisme

samen komen. Maar ook als verbreding van de agrarische kunnen toeristisch-recreatieve activiteiten worden ontplooid.

Ambitie

De ambitie is de groene openheid en economische dynamiek van Brielle met elkaar te verbinden. Er wordt ruimte geboden voor de agrariërs en groei van de sector wordt gestimuleerd. Ten aanzien van de glastuinbouw wordt het sanerings- en concentratiebeleid voortgezet.

Voor de vollegrondstuinbouw wordt op de vrijkomende locaties ruimte gereserveerd. Daarnaast is er ruimte voor het ontwikkelen van circa 50 ruimte-voor-ruimte woningen, waarmee wordt voorzien in de dekking van de saneringskosten.

Ten slotte wil Brielle in het buitengebied ruimte bieden aan hergebruik van agrarische bestemmingen door toerisme en recreatie en aan gecombineerd gebruik van de agrarische en toeristisch-recreatieve functie.

4.4 Arbeidsmarktpotentieel

Economische ontwikkeling heeft invloed op ruimte en typen bedrijven die van die ruimte gebruik maken. Binnen het economisch veld speelt ook de arbeidsmarkt een belangrijke factor. De economische potenties van de bedrijventerreinen en agrarische sector in het buitengebied hebben een directe invloed op de Brielse arbeidsmarkt. Ze zorgen voor een toename van de werkgelegenheid en bieden mogelijkheden een baan te bieden aan de Brielse beroepsbevolking.

Het in beeld brengen van het werkgelegenheidseffect van een omvangrijk project als de 2^e Maasvlakte is een uiterst moeizame exercitie, aangezien de economie aan sterke veranderingen onderhevig is. De aanleg van de 2^e Maasvlakte kan volgens de PKM PMR (deel 3, pagina 116) op termijn (2035) werk bieden aan circa 2.700 personen op het terrein zelf. De bestaande Maasvlakte zorgt met een vergelijkbare netto omvang echter voor 3.800 arbeidsplaatsen. Naast de arbeidsplaatsen op het terrein zelf, zorgt de aanleg voor werkgelegenheid in de directe en indirecte omgeving. De invloed van een ontwikkeling van deze omvang, heeft effecten die op de gehele regio door kunnen werken. Maar de meest merkbare invloed en aandeel van de arbeidsplaatsen zal in de directe omgeving, waaronder Brielle terecht komen.

Door een deel van deze afgeleide werkgelegenheid naar Brielle te trekken, kan de werkgelegenheid in de gemeente aanzienlijk groeien. Door de juiste profilering en bedrijven aan te trekken, kan gericht ingezet worden op versterking van de arbeidsparticipatie van de Brielse beroepsbevolking.

De Brielse werkloosheid per februari 2009 heeft een omvang van 255 personen en heeft vooral betrekking op lager opgeleiden (89 personen) en middelbaar opgeleiden (114 personen). Gedurende het opstellen van de Strategisch Economische Visie in de loop van 2009, is de werkloosheid vrijwel constant gebleven. Hieruit is af te leiden dat de economische recessie nauwelijks invloed heeft op de arbeidsparticipatie van de Brielse beroepsbevolking.

In het huidige weerbarstige economisch getij stijgt de werkloosheid en het aantal werkzoekenden. De regio Rotterdam blijkt kwetsbaar en kent een forse toename van het aantal werklozen. Vooral binnen de technische en logistieke beroepsgroepen vallen harde klappen.

Tekstvak: ontwikkeling arbeidsmarkt begin 2009

De stijging van het aantal werkzoekenden doet zich vooral voor in beroepsgroepen waarin mannen oververtegenwoordigd zijn. Het gaat met name om technische functies op alle beroepsniveaus en om lagere en middelbare transportberoepen. Bij technische functies op middelbaar niveau is wel nog steeds sprake van een krappe arbeidsmarkt. Voor deze functies geldt dat de vraag naar personeel verhoudingsgewijs groot is ten opzichte van het beschikbare aanbod bij UWV WERKbedrijf.

Bron: UWV Werkbedrijf, jaargang 8, nummer 2, februari 2009

De aanleg van de 2^e Maasvlakte en het mogelijke regionale bedrijventerrein, maar ook de bestaande bedrijventerreinen kunnen een belangrijke rol spelen om de balans tussen arbeidsvraag (werkgelegenheid) en arbeidsaanbod (beroepsbevolking) te verbeteren. Ook de agrarische sector biedt perspectieven om de Brielse arbeidsmarktpositie te versterken. De bedrijven in de sector zijn (veelal) minder arbeidsintensief (aantal arbeidsplaatsen per hectare) dan de bedrijven die op bedrijventerreinen zijn gevestigd, maar kunnen wel werk bieden aan een relatief kwetsbare en moeizaam te mobiliseren arbeidsmarkt doelgroep. Dit betreft vooral het lager en in mindere mate middelbaar opgeleide deel van de beroepsbevolking, dat wil herintreden of zoekt naar een parttime functie. Een belangrijk bestandsdeel van de agrarische sector biedt werk aan deze doelgroep. Daarmee kan de totale arbeidsparticipatie worden verhoogd en moeilijk te plaatsen leden van de beroepsbevolking aan een baan worden geholpen.

Ambitie

De Brielse ambitie ten aanzien van de arbeidsmarkt is het bieden van passend werk aan eenieder van de beroepsbevolking die kan, maar nog belangrijker, die wil werken. De meest directe opgave ligt dan ook in het bieden van een baan aan de ruim 250 geregistreerde werklozen.

Het bieden van vestigings- en uitbreidingsruimte aan bedrijven op werklocaties en in de agrarische sector zorgt voor extra werkgelegenheid. Daarmee kan invulling worden gegeven aan de directe opgave. Daarnaast is duidelijk dat de potentiële arbeidsmarkt voor inwoners van Brielle breder is dan de lokale werkgelegenheid. In (sub)regionaal verband wordt daarom het arbeidsmarktbeleid verder uitgewerkt.

Naast de geregistreeerde werkloosheid, kan de inactieve beroepsbevolking als aandachtsgroep worden benoemd. De doelgroep heeft een omvang van circa 3.000 personen. In de praktijk blijkt een deel van deze doelgroep onder de juiste voorwaarden graag de arbeidsmarkt te betreden. Veelal hebben de wensen betrekking op part-time arbeidscontracten, flexibiliteit in verband met schoolgaande kinderen. Ook dit wordt betrokken bij het (sub)regionale arbeidsmarktbeleid.

5. SPEERPUNTEN EN ACTIES

5.5 Van ambitie naar actie

De ambities van de gemeente Brielle zijn vertaald in speerpunten en acties. Het programma bevat acties die zich reeds in de opstartfase bevinden, acties die gecontinueerd worden vanuit het huidige beleid en nieuwe acties.

De Strategisch Economische Visie is een gemeentelijke visie met acties die door de gemeente deels in een trekkende rol zullen worden uitgewerkt en opgepakt. Maar er is vrijwel altijd samenwerking met derden noodzakelijk en in een aantal gevallen zullen deze ook de verdere uitwerking van de acties ter hand moeten nemen. Er wordt van uitgegaan, dat de huidige overlegstructuren een solide basis vormen om deze samenwerking te bespreken en te entameren. Dit betekent ook, dat de gemeente veelal de opstartfase van de acties uit de nota oppakt.

In het Actieprogramma is onderscheid gemaakt in twee periodes; de korte termijn 2010 – 2012, en de middellange termijn (na 2012). De acties zijn per thema geprioriteerd. De prioriteit is bepaald op basis van het belang van de actie, de status (is het een nieuwe maatregel of is er een start mee gemaakt) en voorbereidingstijd alvorens gestart kan worden met de uitvoering van de actie. De economie zal zich blijven ontwikkelen, derhalve zullen de acties in ieder geval eenmaal per drie jaar op hun relevantie worden geëvalueerd en zal een geactualiseerd actieprogramma worden opgesteld.

De acties met de hoogste prioriteit zijn de planvoorbereiding om tot ontwikkeling, uitgifte en beheer van het regionale bedrijventerrein te komen, het positioneren van de binnenstad als volwaardige winkelbestemming en het actief doorontwikkelen van toerisme en recreatie. Deze acties dienen op de korte termijn te worden ingezet.

De acties zijn verder gerangschikt naar de thema's detailhandel, toerisme, recreatie en horeca, werkgebieden, agrarische sector en arbeidsmarkt. Onderlinge relaties zijn aangegeven indien van toepassing. Voor het thema arbeidsmarkt is een aantal zelfstandige acties uitgewerkt, die echter niet in het kader van Economisch Beleid, maar in het kader van het (sub)regionale Arbeidsmarktbeleid zullen worden uitgewerkt.

De uitwerking van de maatregelen vraagt om voldoende inzet van mensen en middelen. Voor het grootste deel zal de dekking komen uit de algemene middelen van de gemeente zelf. Maar het is aan te bevelen ook capaciteit vrij te maken voor een deeltijd fondsen- en subsidieverwerfer.

De maatregelen dienen in de komende periode verder in concrete projecten en acties te worden uitgewerkt. Dan kan ook een gedetailleerde inschatting gemaakt worden van de benodigde inzet en kosten. In de uitwerking van de speerpunten en acties is een indicatie van de gemoeide kosten in beeld gebracht.

5.6 Actieprogramma

Speerpunten en acties detailhandel

Voor de detailhandel in de binnenstad van Brielle kunnen drie speerpunten onderscheiden worden. De invoering van citymarketing (actiepunt 1) is eigenlijk een overkoepelende maatregel voor de speerpunten 2, 3 en 4 (en speerpunten 5, 6 en 7 toerisme, recreatie, horeca)

1. Citymarketing inzetten als beleidsinstrument
2. Versterken winkelaanbod en bestrijding leegstand
3. Vergroten aantrekkingskracht Brielse binnenstad
4. Optimaal benutten koopzondagen

Actie 1: citymarketing inzetten als beleidsinstrument	
Inhoud	<p>Na de fysieke inspanningen van de bestaande centrummanagement organisatie in de fysieke omgevingskwaliteit, wordt de aandacht verplaatst naar een verdere professionalisering van de organisatie. Prioriteit dient te liggen op de functionele invulling van de binnenstad en promotie en communicatie van de Brielse kwaliteiten.</p> <p>Afstemming, communicatie en uitvoering van activiteiten komt in handen te liggen van een onafhankelijke centrummanager. Met een aanstelling op basis van 2 à 3 dagen per week kan, ondersteund door een secretariaat en in samenspraak met het gemeentebestuur, met citymarketing gericht worden ingezet op de promotie van Brielle als recreatieve winkelbestemming. Tevens kunnen binnen citymarketing de mogelijkheden bekeken worden om de bereikbaarheid en voetgangersrouting vanaf parkeerplaatsen aan de rand van de binnenstad te verbeteren.</p> <p>De centrummanager coördineert de acties 2 tot en met 7 en is aanspreekpunt voor de procesvoortgang en inhoudelijke aansturing van incidentele onderzoeken.</p>
Deelactie	Om extra financiële middelen te genereren en een heldere en projectgerichte opzet van citymarketing te organiseren, zet Brielle in op een pilotproject BIZ.
Participanten	Centrummanagement Brielle, ondernemers, gemeente, externe centrummanager
Termijn	Korte termijn
Kosten	Totale structurele kosten voor inhuur extern centrummanager € 87.500,- (2,5 dag * dagtarief € 700,- * 50 weken)
Arbeidsmarkt	Indirect zal de inzet van citymarketing de kwaliteit van het aanbod op de lange termijn, en daarmee voor handhaving van de omvang van de werkgelegenheid die in de binnenstad wordt geboden, vergroten.

Actie 2: versterken winkelaanbod en bestrijding leegstand	
Inhoud	<p>Om de aantrekkingskracht van Brielle als winkelbestemming te vergroten, is selectieve versterking van het detailhandelsaanbod gewenst. Daarmee stijgen de koopkrachtbinding en –toevloeiing. Met het verbeteren van de binding worden bestedingen van de Brielse inwoners vergroot, terwijl met de toevloeiing de bestedingen van bestaande en nieuwe doelgroepen stijgen. In de dagelijkse sector is het toevoegen van een discounter de belangrijkste aanvulling.</p> <p>Om een gedetailleerd beeld van de marktruimte voor toe te voegen branches en formules te verkrijgen biedt het opstellen van een brancheringsplan uitkomst. Richtinggevende suggesties voor branches en formules zijn onderstaand aangegeven.</p> <p>Naast het toevoegen van nieuwe winkels, is bestrijding van leegstaande winkelruimte zeker zo belangrijk. Actieve monitoring van leegstand, communiceren van beschikbaar aanbod en werving van nieuwe gebruikers zijn daarbij essentieel. Hiervoor kunnen de centrummanager, de winkeliersvereniging en makelaars worden gebruikt.</p>
Suggesties toe te voegen branches en formules	
	<p>Vergeleken met aanwezige formules in de gemeenten Zierikzee, Numansdorp, Noordwijk aan Zee en Sluis zijn er in de binnenstad enkele toevoegingen aan het detailhandelaanbod wenselijk. Te denken valt hierbij aan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Drogisterij (Etos, DA) • Fotospeciaalzaak (Spector) • Modewinkels (Witteveen, The Society Shop, Setpoint, Lake Side) • Schoenenwinkels (House Of Shoes, Van Bommel Schoenenmode) • Aanvulling levensmiddelenpeciaalzaken, bijvoorbeeld noten (C'est Bon), koffie (Kaldi) en streekgerechten
Participanten	Centrummanagement Brielle, ondernemers, vastgoedeigenaren, makelaars, gemeente, externe centrummanager, extern adviesbureau
Termijn	Opstellen brancheringsplan korte termijn
Kosten	<p>Totale incidentele kosten actie 2 t/m 7 circa € 105.000,-</p> <ul style="list-style-type: none"> - Huidige budget centrummanagement € 50.000,- - Kosten inhuur extern reclamebureau € 25.000,- - Kosten voor uitvoeringsactiviteiten € 30.000,-
Arbeidsmarkt	Toevoegen van nieuwe winkels en het voorkomen van leegstand zorgt voor behoud van de kwaliteit van het aanbod op de lange termijn en daarmee voor handhaving van de omvang van de werkgelegenheid die in de binnenstad wordt geboden.

Actie 3: vergroten aantrekkingskracht Brielse binnenstad	
Inhoud	<p>Naast het versterken van het winkelaanbod, is aandacht voor het vergroten van de bekendheid van Brielle gewenst. Door marketing en promotie in te zetten, kan de Brielse binnenstad zich duidelijker profileren als aantrekkelijke winkelbestemming.</p> <p>Door folders, advertenties in (regio)kranten en bladen (bijvoorbeeld over koopzondagen), opname in uitjesgidsen kan de kwaliteit van het Brielse winkelapparaat onder de aandacht worden gebracht. Ook de uniformering van openingstijden kan als een versterking van de aantrekkingskracht worden gezien.</p> <p>De centrummanager speelt een belangrijke rol in het aansturen van de marketing en promotie en het extern adviesbureau. Nadrukkelijke afstemming met de promotie van het toeristisch-recreatieve product Brielle (maatregel 6) dient plaats te vinden. Een reclameboodschap die de gezamenlijke en elkaar versterkende kwaliteiten van Brielle onder de aandacht brengt én communiceert is een uitgelezen taak voor een extern PR/reclamebureau.</p>
Participanten	Centrummanagement Brielle, ondernemers, vastgoedeigenaren, gemeente, externe centrummanager, extern reclamebureau
Termijn	Korte termijn
Kosten	<p>Totale incidentele kosten actie 2 t/m 7 circa € 105.000,-</p> <ul style="list-style-type: none"> - Huidige budget centrummanagement € 50.000,- - Kosten inhuur extern reclamebureau € 25.000,- - Kosten voor uitvoeringsactiviteiten € 30.000,-
Arbeidsmarkt	Sterkere profilering van Brielle als winkelbestemming zorgt voor extra bezoekers en bestedingen en daarmee voor handhaving van de omvang van de werkgelegenheid die in de binnenstad wordt geboden.

Actie 4: optimaal benutten koopzondagen	
Inhoud	<p>Om de economische potenties van de binnenstad optimaal te benutten, verdient het de overweging om een pilot te starten waarbij de impact van extra koopzondagen op het aantal bezoekers en hun bestedingen gemeten wordt.</p> <p>Een dergelijk bezoekersonderzoek zou idealiter in het zomerseizoen uitgevoerd moeten worden, wanneer de synergie tussen toerisme en detailhandel optimaal is. Het in kaart brengen van dag- en weekdrukke door middel van een passantentelling laat de effecten van onder meer koopavonden en koopzondagen zien, maar ook de impact van marktdagen, evenementen en feestdagen wordt hierdoor in beeld gebracht. Na afronding van de pilot zou op basis van een evaluatie een besluit voor de volgende periode genomen moeten worden.</p>
Participanten	Centrummanagement Brielle, ondernemers, gemeente, externe centrummanager
Termijn	Pilot zomer 2010 – evaluatie eind 2010 – besluitvorming 2011
Kosten	<p>Totale incidentele kosten actie 2 t/m 7 circa € 105.000,-</p> <ul style="list-style-type: none"> - Huidige budget centrummanagement € 50.000,- - Kosten inhuur extern reclamebureau € 25.000,- - Kosten voor uitvoeringsactiviteiten € 30.000,-
Arbeidsmarkt	De inzet van extra koopzondagen zal vooral aan jongeren (kortdurende flexibele contracten) meer mogelijkheden op de arbeidsmarkt bieden.

Speerpunten en acties toerisme, recreatie en horeca

Voor toerisme, recreatie en horeca in Brielle kunnen drie speerpunten onderscheiden worden. Eén speerpunt richt zich op de verbreding van het totale toeristisch product Brielle. Een tweede heeft betrekking op de versterking van het cultuurhistorisch imago. Het verhogen van de bestedingen in Brielle tot slot is het derde speerpunt. De actiepunten 5 t/m 7 worden gecoördineerd door de centrummanager, zie actiepunt 1.

5. Verbreden van het toeristisch product Brielle.
6. Cultuurhistorisch imago versterken en benadrukken in promotie en producten.
7. Verhogen bestedingen door een toename van het aantal overnachtingen en verlenging van de verblijfsduur realiseren.

Actie 5: verbreden van het toeristisch product Brielle	
Inhoud	<p>Optimalisering van het toeristisch-recreatieve aanbod, gericht op het cultuurhistorisch imago, om meer en nieuwe bezoekersdoelgroepen te bereiken en daardoor de bestedingen te stimuleren. De binnenstad moet hierbij benut worden om toerisme, cultuur en gastronomie te combineren met detailhandel met name tijdens evenementen (koppelen aan cultuurhistorisch profiel).</p> <p>Zorg- en wellnessconcepten, een golfbaan en een verbreding van de waterrecreatie dragen hieraan bij. In het kader van de waterrecreatie verdient het aanbeveling de waterbereikbaarheid te verbeteren. Ook een duidelijker culinaire signatuur kan de aantrekkingskracht van Brielle vergroten.</p> <p>Ontwikkelen, faciliteren en stimuleren commerciële, recreatieve (elk weer) voorzieningen in zowel binnenstad als het buitengebied is eveneens van belang. De gemeente kan hieraan bijdragen door het oprichten van een stimuleringsfonds voor toeristische activiteiten. Het verder professionaliseren van het centrummanagement en de inzet van citymarketing, zoals beschreven in actie 1, zijn hierbij het uitgangspunt.</p>
Participanten	Centrummanagement Brielle, gemeente, extern deskundigen, provincie, externe centrummanager
Termijn	Middellange termijn
Kosten	Totale incidentele kosten actie 2 t/m 7 circa € 105.000,- - Huidige budget centrummanagement € 50.000,- - Kosten inhuur extern reclamebureau € 25.000,- - Kosten voor uitvoeringsactiviteiten € 30.000,-
Arbeidsmarkt	Toeristische evenementen en recreatieve voorzieningen bieden met name werkgelegenheid aan parttimers, lager opgeleiden en jongeren. Het veelal seizoensgebonden werk kenmerkt zich bovendien door kortdurende flexibele contracten.

Actie 6: cultuurhistorisch imago versterken en benadrukken in promotie en producten	
Inhoud	<p>Brielle kan zich met een heldere PR en marketingstrategie positioneren als belangrijke cultuurhistorische plaats op Voorne. Het vestingverleden en het nautische karakter kunnen ingezet worden als promotie-instrument om de naamsbekendheid (en het imago) van Brielle te vergroten en zo meer diverse doelgroepen te bereiken. Onder andere via samenwerking met de Vereniging Nederlandse Vestingsteden.</p> <p>Daarbij kan de binnenstad worden benut om toerisme, cultuur en gastronomie te combineren met detailhandel tijdens evenementen (koppelen aan cultuurhistorisch profiel). Voorbeelden hiervan zijn diverse stadroutes (wandel, fiets) waarbij galeries, horeca, detailhandel en historie (vestingswerken) aan bod komen en het hiermee een geschikte elk-weer activiteit genoemd kan worden.</p> <p>Het verder professionaliseren van het centrummanagement, de inzet van citymarketing en het vergroten van de aantrekkingskracht van de Brielse binnenstad, zoals beschreven in de acties 1 en 3, dienen in samenhang te worden opgepakt.</p>
Participanten	Centrummanagement Brielle, gemeente, extern reclamebureau, provincie, regio Voorne-Putten, externe centrummanager
Termijn	Middellange termijn
Kosten	<p>Totale incidentele kosten actie 2 t/m 7 circa € 105.000,-</p> <ul style="list-style-type: none"> - Huidige budget centrummanagement € 50.000,- - Kosten inhuur extern reclamebureau € 25.000,- - Kosten voor uitvoeringsactiviteiten € 30.000,-
Arbeidsmarkt	Toeristische evenementen en recreatieve voorzieningen bieden met name werkgelegenheid aan parttimers, lager opgeleiden en jongeren. Het veelal seizoensgebonden werk kenmerkt zich bovendien door kortdurende flexibele contracten.

Actie 7: toename verblijfsaccommodatie stimuleren	
Inhoud	<p>Realiseren en promotie van meer overnachtingsmogelijkheden om het aantal overnachtingen en een langere verblijfsduur van toeristen in de gemeente te realiseren. Waardoor meer mensen in Brielle verblijven en de directe en indirecte bestedingen toenemen (economische spin-off). Vooral accommodaties in het luxe hoge segment ontbreken. Toevoeging van een 4-sterrenhotel is gewenst. In het hogere segment kan ook de combinatie met de doelgroep 55+ers worden gelegd en in dit licht is ook de aanleg van een golfbaan kansrijk. Door de aanleg van de tweede Maasvlakte zal daarnaast ook het verblijf voor de zakelijke markt stijgen.</p>
Participanten	Particuliere ondernemers, KvK, Horeca Nederland, externe centrummanager
Termijn	Middellange termijn
Kosten	<p>Totale incidentele kosten actie 2 t/m 7 circa € 105.000,-</p> <ul style="list-style-type: none"> - Huidige budget centrummanagement € 50.000,- - Kosten inhuur extern reclamebureau € 25.000,- - Kosten voor uitvoeringsactiviteiten € 30.000,-
Arbeidsmarkt	Horeca- en overnachtingsvoorzieningen bieden met name werkgelegenheid aan parttimers, lager opgeleiden en jongeren. Het werk kenmerkt zich bovendien door kortdurende, flexibele contracten veelal op oproepbasis.

Speerpunten en acties werklocaties

Voor de werklocaties in Brielle kunnen drie speerpunten onderscheiden worden. Eén speerpunt richt zich op de uitbreiding van bestaande werklocatie Seggelant, een tweede speerpunt is de ontwikkeling van een nieuwe (regionale) werklocatie en een derde speerpunt (4 acties) gaat over het behoud en beheer van de bestaande voorraad werklocaties.

- uitbreiding lokale bedrijventerrein (actiepunt 8).
- ontwikkeling van het regionale bedrijventerrein (actiepunt 9 en 10);
- 11 t/m 14: in stand houden en versterken bestaande werklocaties (actiepunt 11 tot en met 14).

Actie 8: uitbreiding lokale bedrijventerrein aansluitend op Seggelant	
Inhoud	Er heeft al jaren geen uitgifte van nieuw terrein meer plaatsgevonden in Brielle. Dit komt vooral door het gebrek aan geschikte uitgifbare ruimte. De gemeente kan groeiende bedrijven nu geen nieuwe plaats bieden en ook niet actief sturen op het verplaatsen van bedrijven die overlast veroorzaken of op een suboptimale locatie gevestigd zijn. Door uitbreiding kunnen bestaande bedrijven groeien en ruimtelijke knelpunten worden aangepakt.
Participanten	Gemeente
Termijn	Korte termijn
Kosten	Gemeentelijke en bestuurlijke capaciteit. Opstellen ruimtelijk-functioneel plan (circa € 20.000,-)
Arbeidsmarkt	Een uitbreiding van 8 ha netto, kan gemiddeld zorgen voor circa 400 arbeidsplaatsen.

Actie 9: planvoorbereiding regionaal bedrijventerrein	
Inhoud	Het mogelijk maken van de aanleg van het regionale bedrijventerrein heeft de aandacht. Door de aanleg kan Brielle profiteren van de doorontwikkeling van de 1 ^e Maasvlakte en nieuwe ontwikkeling van de 2 ^e Maasvlakte. Door de planvoorbereiding pro-actief ter hand te nemen, kan Brielle de regie op het regionaal terrein blijven voeren. Daarbij horen het kiezen van de meest gewenste locatie, soorten bedrijven en ruimtelijke inpassing. Het is daarom van groot belang dat planvoorbereiding van het terrein snel wordt opgepakt en geconcretiseerd. Als vertrekpunt in de afstemming over precieze locatie en profilering kan de locatiestudie en nadere uitwerking uit 2007 dienen.
Participanten	Gemeente, Stadsregio Rotterdam, provincie Zuid-Holland
Termijn	Korte termijn
Kosten	Gemeentelijke en bestuurlijke capaciteit. In geval van actualisatie en verfijning locatiestudie, extra budget van circa € 20.000,-
Arbeidsmarkt	Bij planvoorbereiding nog geen directe effecten, bij ontwikkeling zie actie 10. Door publicatie wordt oriëntatie van bedrijven en werknemers wel gestimuleerd.

Actie 10: ontwikkelen en beheren regionaal bedrijventerrein	
Inhoud	Wanneer de planvoorbereiding is afgerond, kan tot daadwerkelijke ontwikkeling van het terrein overgegaan worden. Constante afstemming met de Stadsregio en provincie is gewenst om de voortgang en te faciliteren bedrijven in de gaten te houden.
Participanten	Gemeente, Stadsregio Rotterdam, provincie Zuid-Holland, ontwikkelaars
Termijn	Middellange termijn
Kosten	Nader te bepalen. Afhankelijk van verwervingskosten, kosten bouwrijp maken, grondprijnsbeleid en provinciale ondersteuning.
Arbeidsmarkt	Een terrein van circa 20 ha netto, kan rekenen op circa 1.000 arbeidsplaatsen. Tevens zal de ontwikkeling van het terrein voor multiplier-effecten in de horeca en detailhandel zorgen.

Actie 11: segmentering voorraad werklocaties	
Inhoud	Een op elkaar afgestemde voorraad werklocaties zorgt voor eigenheid per locatie en een helder uitvoerbaar toetsingsbeleid. De gemeente dient kaders te stellen aan welke bedrijvigheid het wil faciliteren en kwaliteitseisen het wil stellen op de verschillende locaties. De bestaande Brielse segmentering functioneert naar behoren, maar in het licht van het regionale bedrijventerrein en ontwikkelingen op andere terreinen is periodieke heroverweging op zijn plaats. Het opschalen van de segmentering naar regionaal niveau kan de opmaat naar intensieve regionale samenwerking betekenen.
Participanten	Gemeente en eventueel extern bureau
Termijn	Korte termijn
Kosten	Capaciteit gemeente en eventueel inhuur bureau (circa € 25.000)
Arbeidsmarkt	Segmentering biedt uitstekende kansen de kwalitatieve afstemming tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt te verbeteren. Hiervoor dient de segmentering afgestemd te worden op de omvang en samenstelling van de beroepsbevolking en uitgaande en inkomende pendelstromen.

Actie 12: kwaliteitsverbetering 't Woud	
Inhoud	Bedrijventerrein 't Woud is intensief gebruikt en vertoont tekenen van veroudering. Teneinde de kwaliteit op terrein op de lange termijn te behouden zijn ingrepen gewenst. Daarbij dient een koppeling tussen het functionele en ruimtelijke gebruik in ogenschouw genomen te worden. Het herstructureringsplan dient aan te sluiten op het gemeentebrede segmenteringsplan.
Participanten	Gemeente, ondernemers en eventueel extern bureau
Termijn	Korte termijn
Kosten	Capaciteit gemeente en eventueel inhuur bureau (circa € 25.000)
Arbeidsmarkt	Kwaliteitsverbetering van 't Woud zorgt voor behoud van de kwaliteit van het terrein op de lange termijn en daarmee voor de omvang van de werkgelegenheid die op het terrein wordt geboden.

Actie 13: actualiseren bestemmingsplannen (inclusief beeldkwaliteit- en beheerplannen)	
Inhoud	Het ruimtelijk functioneren van de Brielse werklocaties kan alleen wanneer duidelijke voorschriften en regels worden gesteld aan de gebruikers. Ten aanzien van het type gebruikers en bouwvoorschriften, maar ook ten aanzien van uitstraling, inrichting en materiaalgebruik. Periodiek zijn investeringen in de ruimte essentieel om de terreinen op een aanvaardbaar kwaliteitsniveau te houden. Om hier financiële dekking voor te vinden, dienen de bestaande beheerplannen geactualiseerd te worden.
Participanten	Gemeente, ondernemersvereniging en eventueel extern bureau
Termijn	Middellange termijn
Kosten	Circa € 50.000 per werklocatie
Arbeidsmarkt	Geen directe relatie

Actie 14: monitoring en actualisatie beleid werken aan huis	
Inhoud	De huidige regeling wordt geëvalueerd, zowel vanuit de optiek van de gemeente als vanuit de optiek van het betreffende bedrijf. Insteek is te komen tot het continueren en waar gewenst verbeteren van de regeling.
Participanten	Gemeente en ondernemers
Termijn	Middellange termijn
Kosten	Inzet capaciteit gemeente
Arbeidsmarkt	Werken kan als onderdeel van een functionerend startersbeleid worden gezien. Daarmee zijn starters de toonaangevende bedrijven van morgen. Op korte termijn is het werkgelegenheidseffect beperkt, maar op lange termijn kunnen de effecten op de arbeidsmarkt aanzienlijk zijn.

Speerpunten en acties agrarische sector

Het beleid ten aanzien van de agrarische sector wordt reeds succesvol uitgevoerd in de gemeente Brielle. Speerpunt is het continueren van het bestaande beleid en het zoeken naar verbreding van het gebruik.

Actie 15: voortzetten bestaande sanerings- en concentratiebeleid	
Inhoud	Het bestaande beleid dient voortgezet te worden, waarbij actieve uitplaatsing van de verspreide glastuinbouwbedrijven wordt voorgestaan. Hiervoor dient de pro-actieve gemeentelijke opstelling behouden te blijven en dient in de begroting doorlopend rekening gehouden te worden met het reserveren van financieringslasten.
Participanten	Gemeente, provincie en agrarische ondernemers
Termijn	Doorlopend
Kosten	Gemeentelijke capaciteit
Arbeidsmarkt	Het verplaatsen van Brielse agrarische bedrijven heeft op de korte termijn een beperkt effect op de werkgelegenheid. Op de concentratielocaties is groei en productie-efficiëntie realiseerbaar, waardoor het aantal arbeidsplaatsen kan toenemen. Tevens kunnen nieuwe bedrijven van buiten de gemeente een plaats krijgen, wat ook een positief effect op de omvang van de werkgelegenheid heeft.

Speerpunten en acties arbeidsmarkt

Vrijwel alle speerpunten en acties hebben een relatie met de werking van de arbeidsmarkt. Deze relaties zijn bij de voorgaande acties telkens op hoofdlijnen in beeld gebracht. Daarnaast vraagt een actief arbeidsmarktbeleid constante aandacht en een intensieve samenwerking. Zeker in het licht van de huidige economische stand. Daarom zijn de volgende speerpunten benoemd, die zich specifiek op het thema arbeidsmarkt richten:

- Afstemmen vraag naar en aanbod van arbeid (actiepunt 16)
- Activeren inactieve beroepsbevolking (actiepunt 17);
- Beroepsgerichte opleidingen en werkstages (actiepunt 18);
- Bieden van faciliteiten aan starters (actiepunt 19).

De speerpunten 16 t/m 18 zullen verder worden uitgewerkt in het (sub)regionale Arbeidsmarktbeleid.

Speerpunt 19 blijft een speerpunt van het Economisch Beleid.

Actie 16: monitoring en matching arbeidsmarkt (arbeidsmarktbeleid)	
Inhoud	De vraag naar en aanbod van arbeid dienen beter op elkaar afgestemd te worden. Dit geldt in eerste instantie voor de werkloze en werkzoekende beroepsbevolking van 255 (februari 2009) personen. Maar ook voor de inactieve beroepsbevolking van circa 3.000 personen. Bedrijven kunnen de mogelijkheid geboden worden zich te presenteren aan deze grote stiller voorraad. Bijvoorbeeld door de mogelijkheden van part-time banen duidelijker aan het voetlicht te brengen. De contacten tussen gemeente en met het UWV Werkbedrijf dienen voorgezet te worden en eventueel kunnen gezamenlijk activiteiten ontplooid worden. Bijvoorbeeld een beurs, presentaties aan ondernemers et cetera.
Participanten	Gemeente, UWV Werkbedrijf, uitzendbureaus, ondernemers, inwoners
Termijn	In arbeidsmarktbeleid
Kosten	Capaciteit gemeente, in samenwerking met overige participerende instanties

Actie 17: activeren inactieve beroepsbevolking (arbeidsmarktbeleid)	
Inhoud	Als onderdeel van de vorige actie is het activeren van de niet actieve (stille) beroepsbevolking al genoemd. Aangezien binnen deze bevolkingsgroep de grootste slag kan worden geslagen en nader onderzoek essentieel is, wordt het tevens als een aparte actie benoemd. De voorraad behelst bijna 12 maal de omvang van de werkloosheid. Hoewel ook arbeidsongeschikte inwoners onderdeel uitmaken van de inactieve beroepsbevolking, is er een fors te activeren doelgroep. De wensen van deze doelgroep richten zich vooral op parttime functies, werken tijdens schooluren en verlof tijdens schoolvakantie. Om meer inzicht te verkrijgen in de precieze opbouw, omvang en wensen van de stille beroepsbevolking is nader onderzoek noodzakelijk. Directe consultatie van de doelgroep is daarbij het meest effectief, maar zeker dient gebruik te worden gemaakt van de kennis van UWV Werkbedrijf en uitzendbureaus.
Participanten	Gemeente, UWV Werkbedrijf, uitzendbureaus, ondernemers, inwoners
Termijn	In arbeidsmarktbeleid
Kosten	Capaciteit gemeente, in ondersteuning van UWV Werkbedrijf

Actie 18: omscholing, bijscholing en werkstages (arbeidsmarktbeleid)	
Inhoud	De kwantitatieve onbalans tussen vraag en aanbod wordt voor een belangrijk deel veroorzaakt doordat het aanbod niet over de benodigde competenties beschikt die gevraagd worden. Zoals uit bronnen van het UWV Werkbedrijf blijkt, is er een krappe markt voor technische functies op middelbaar beroepsniveau. Maar ook herintredende vrouwen kunnen doelgericht opgeleid worden om opnieuw de arbeidsmarkt te kunnen betreden. Evenals voor de vorige actie geldt dat hier nader onderzoek verricht dient te worden om de marktvraag inzichtelijk te maken. Vervolgens kunnen concrete opleidingen en scholingstrajecten worden ontplooid.
Participanten	Gemeente, UWV Werkbedrijf, uitzendbureaus, ondernemers, inwoners
Termijn	In arbeidsmarktbeleid
Kosten	Capaciteit gemeente, in samenwerking met overige participerende instanties

Actie 19: continueren en evalueren startersbeleid	
Inhoud	<p>Het aantal mensen dat een eigen bedrijf begint is groeiende. Bij het opstarten van een bedrijf moeten veel dingen geregeld worden, te beginnen met het opstellen van een ondernemingsplan waarbij het Startersnetwerk actief is. Ook tijdens de uitoefening van de bedrijfsvoering kunnen er diverse vraagpunten ontstaan. Hiervoor is de Stichting Ondernemersklankbord actief.</p> <p>Elkaar ondersteunen en ook van elkaars kennis en kunde (commercieel) gebruik maken kan de groep als zodanig versterken. Hiermee houdt het Contact Jonge Bedrijven Hollandse Eilanden zich bezig. Ook in de potentiële beroepsbevolking bevinden zich mogelijk beoogde startende ondernemers. De maatregelen voorzien in het continueren en verbeteren van het bestaande startersnetwerk.</p> <p>Te denken valt aan het organiseren van bijeenkomsten samen met een van de ondernemersverenigingen en kan van daaruit naar behoefte worden uitgebouwd. De rol van de gemeente ligt in het communiceren van het bestaan van het startersnetwerk en hiervoor budget beschikbaar te stellen. Daarnaast kan de gemeente faciliteiten bieden voor de locatie van de bijeenkomsten.</p>
Participanten	Gemeente, UWV Werkbedrijf, Stichting Ondernemersklankbord, KvK, ZZP'ers
Termijn	Evaluatie middellange termijn
Kosten	Reguliere begroting

Speerpunt organisatie en economisch overleg

Actie 20: onderzoek naar wenselijkheid van het instellen van een economische adviesraad Brielle	
Inhoud	<p>Onderliggende Strategisch Economische Visie vormt het kader op basis waarvan activiteiten opgepakt dienen te worden om in de praktijk de economische ontwikkeling gestalte te geven. Hiervoor zijn per maatregel betrokken partijen, planning en middelen benoemd. Het CMB krijgt hierbij, als vertegenwoordiger van belanghebbende partijen in de Binnenstad, een belangrijke rol.</p> <p>Vraag is of ook andere partijen, bijv. de ondernemers van de bedrijventerreinen ook nauwer betrokken kunnen c.q. moeten worden bij de economische ontwikkeling van Brielle. In dat geval zou een Economische Adviesraad een meerwaarde kunnen hebben.</p> <p>Het verdient aanbeveling om te onderzoeken of een adviserend en sturend adviesorgaan in het leven moet worden geroepen, die toeziet op de voortgang en uitvoering van de maatregelen. Hiermee ontstaat een permanente dialoog tussen gemeente en bedrijfsleven en wordt verder gewerkt aan een breed draagvlak voor de economische ontwikkeling van Brielle.</p>
Participanten	Gemeente (ambtelijk en bestuurlijk), ondernemers, KvK, overige externe partijen
Termijn	Korte tot middellange termijn
Kosten	Capaciteit gemeente

6. UITVOERINGSASPECTEN EN –AGENDA

6.1 Inleiding

De gemeente is geen ondernemer. Zij kan dan ook niet zorgen voor economische groei, dat moeten de bedrijven, winkeliers en andere ondernemers doen. De economische ambities van de gemeente kunnen niet worden gerealiseerd zonder een actieve inzet van ondernemers. Wel dient de gemeente, binnen haar bevoegdheden en mogelijkheden, te zorgen dat de voorwaarden om te ondernemen zo gunstig mogelijk zijn.

In dit hoofdstuk wordt de rol die de gemeente dient in te nemen om de economie te stimuleren, nader toegelicht. Vervolgens wordt een projectenprogramma gepresenteerd, waarin zeventien concrete activiteiten zijn uitgewerkt.

6.2 Rol van de gemeente

Brielle heeft per thema een verschillende economische en geografische invloedssfeer. De regionale samenhang en samenwerking verdienen voor ieder thema expliciete aandacht. Het schaalniveau van samenwerking dient per thema en actiepunt bepaald te worden. De gemeente heeft bestuurlijk de tak een optimale economische ontwikkeling na te streven. De speerpunten en acties zijn gericht op het aangaan van samenwerking met de juiste partijen. Niet alleen voor de afzonderlijke acties, maar ook voor de gezamenlijke samenhang van economische thema's in de gemeenten en de regio.

Om de economie in Brielle te laten groeien moet de gemeente een faciliterende rol richting de ondernemers vervullen. Van het bedrijfsleven wordt verwacht dat zij het initiatief nemen. Initiatieven uit de markt geven immers de beste garantie dat er visie, draagvlak en financiële middelen zijn voor de uitvoering. Uit het traject om te komen tot deze visie is gebleken dat het bedrijfsleven in Brielle ideeën heeft en aan de slag wil. Als deze ideeën passen in de in de vorige hoofdstukken beschreven ambities en acties, dan zal de gemeente hieraan zoveel mogelijk meewerken.

De gemeente zal haar dienstverlening zoveel mogelijk op de behoefte vanuit het bedrijfsleven afstemmen. Een duidelijk aanspreekpunt binnen de gemeente (accountmanager) zorgt voor voorlichting en coördinatie van de beantwoording van vragen en afhandeling van klachten. Voor de uitvoering van concrete projecten zal de gemeente inzetten op het (helpen) aantrekken van subsidies, bijvoorbeeld van de provincie.

Daarnaast zal de gemeente haar ruimtelijke en juridisch-planologische instrumenten, met name de structuurvisie, maar ook te actualiseren bestemmingsplannen, benutten om de economische ambities te concretiseren en mogelijk te maken. Onder andere door het

vastleggen van de gewenste ruimtelijk-functionele structuur van de huidige en uit te breiden bedrijventerreinen en van de positie van detailhandel in deze gebieden.

De herstructurering van agrarische functies in het landelijk gebied wordt reeds voortvarend opgepakt. Doorgepakt dient te worden op een optimale ruimtelijke en functionele inpassing van het regionale bedrijventerrein en de positionering ten aanzien van de ontwikkeling van de 2^e Maasvlakte. De economische ambities en wensen moeten hierin een plek krijgen.

Voor het centrum van Brielle ligt er voor de gemeente vooral een rol bij het in kaart brengen van de mogelijkheden voor versterking van het winkelapparaat. De inbreng van de gemeente dient zich verder vooral te richten op niet-commerciële activiteiten (afstemming arbeidsmarkt, faciliteren van toeristisch-recreatieve initiatieven) en op zaken die van belang zijn voor het profiel van de gemeente en toegevoegde waarde hebben voor haar inwoners en bezoekers.

6.3 Projectenprogramma

Acties	Structurele kosten	Incidentele kosten	Partijen	Periode
1. Citymarketing inzetten als beleidsinstrument (inclusief pilotproject BIZ)	€ 87.500,-	€ 105.000,-	Centrummanagement Brielle, ondernemers, gemeente, externe centrummanager	Korte termijn
2. Versterken winkelaanbod en bestrijding leegstand			Centrummanagement Brielle, ondernemers, vastgoedeigenaren, makelaars, gemeente, externe centrummanager, extern adviesbureau	Korte termijn (brancheringsplan)
3. Vergroten aantrekkingskracht Brielse binnenstad			Centrummanagement Brielle, ondernemers, vastgoedeigenaren, gemeente, externe centrummanager, extern reclamebureau	Korte termijn
4. Optimaal benutten koopzondagen			Centrummanagement Brielle, ondernemers, gemeente, externe centrummanager	Pilot zomer 2010 Besluitvorming 2011
5. Verbreden toeristisch product Brielle			Centrummanagement Brielle, gemeente, extern deskundigen en provincie, externe centrummanager	Middellange termijn
6. Cultuurhistorisch imago versterken en benadrukken			Centrummanagement Brielle, gemeente, extern reclamebureau en regio Voorne-Putten, externe centrummanager	Middellange termijn
7. Toename verblijfsaccommodatie stimuleren			Particuliere ondernemers, KvK Horeca Nederland, externe centrummanager	Middellange termijn
8. Uitbreiding lokale bedrijventerrein aansluitend op Seggelant		€ 20.000,-	Gemeente Brielle	Korte termijn
9. Planvoorbereiding regionaal bedrijventerrein		€ 20.000,-	Gemeente, Stadsregio Rotterdam, provincie	Korte termijn
10. Ontwikkelen en beheren regionaal bedrijventerrein	Nader te bepalen	Nader te bepalen	Gemeente, Stadsregio Rotterdam, provincie, ontwikkelaars en ondernemers	Middellange termijn
11. Segmentering voorraad werklocaties		€ 25.000,-	Gemeente en extern bureau	Korte termijn
12. Opstellen herstructureringsplan kwaliteitsverbetering 't Woud		€ 25.000,-	Gemeente, ondernemers en extern bureau	Korte termijn
13. Actualiseren bestemmingsplannen, opstellen beeldkwaliteit en beheerplannen		€ 50.000,- per locatie *	Gemeente, ondernemers(verenigingen) en extern bureau	Middellange termijn
14. Monitoring en actualisatie beleid werken aan huis	Gemeentelijke capaciteit		Gemeente en ondernemers	Middellange termijn
15. Voortzetten bestaande sanerings- en concentratiebeleid	Gemeentelijke capaciteit		Gemeente, provincie en agrarische ondernemers	Doorlopend
16. Monitoring en matching arbeidsmarkt	Gemeentelijke capaciteit		Gemeente, UWV Werkbedrijf, uitzendbureaus, ondernemers, inwoners	In arbeidsmarktbeleid
17. Activeren inactieve beroepsbevolking	Gemeentelijke capaciteit		Gemeente, UWV Werkbedrijf, uitzendbureaus, ondernemers, inwoners	In arbeidsmarktbeleid
18. Omscholing, bijscholing en werkstages	Gemeentelijke capaciteit		Gemeente, UWV Werkbedrijf, uitzendbureaus, ondernemers, inwoners	In arbeidsmarktbeleid
19. Continueren en evalueren startersbeleid	Gemeentelijke capaciteit		Gemeente, UWV Werkbedrijf, Stichting Ondernemersklankbord, KvK, ZZP'ers	In arbeidsmarktbeleid
20. Onderzoek naar instellen economische adviesraad Brielle	Gemeentelijke capaciteit		Gemeente (ambtelijk en bestuurlijk), ondernemers, KvK, overige externe partijen	Korte tot middellange termijn
Totale kosten	€ 87.500,-	€ 295.000,-		

* uit wordt gegaan van het actualiseren van de bestemmingsplannen van twee locaties, waaronder in ieder geval 't Woud

Bijlagen

Bijlage A: begrippenlijst

Arbeidsmarkt: het samenhangend geheel van de vraag naar arbeid en het aanbod van arbeid.

Beroepsbevolking: werknemers + zelfstandigen + werklozen.

Werknemers: mensen die in loondienst zijn bij een werkgever.

Zelfstandigen: mensen met een eigen bedrijf (dus niet in loondienst).

Werklozen: mensen die geen baan hebben, maar wel op zoek zijn naar een baan.

Potentiële beroepsbevolking: iedereen tussen 15 en 65 jaar.

Groene druk: de verhouding tussen het aantal personen van 0 tot 20 jaar als percentage van het aantal personen van 20 tot 65 jaar.

Grijze druk: de verhouding van het aantal personen van 65 jaar of ouder als percentage van het aantal personen van 20 tot 65 jaar.

Werkgelegenheidsdraagvlak: aandeel arbeidsplaatsen ten opzichte van de totale bevolking.

Arbeidsparticipatiegraad: aandeel van de potentiële beroepsbevolking dat onderdeel uitmaakt van de beroepsbevolking.

Aanzuigeffect: als het goed gaat met de economie, gaan mensen zich inschrijven als werkzoekende, omdat ze verwachten dat ze nu wel een baan zullen vinden. Hierdoor stijgt het aanbod van arbeid.

Ontmoedigingseffect: als het slecht gaat met de economie, verlengen veel mensen hun inschrijving als werkzoekende niet, omdat ze verwachten dat ze toch nooit een baan vinden. Hierdoor daalt het aanbod van arbeid.

Vraag naar arbeid: bedrijven en de overheid vragen de productiefactor arbeid, omdat ze deze nodig hebben om te produceren.

Werkgelegenheid: werknemers + zelfstandigen. Het gaat hier dus om banen die ook echt zijn opgevuld.

Vacatures: openstaande banen waar nog niemand voor gevonden is.

Krappe arbeidsmarkt: ontstaat als de vraag naar arbeid groot is ten opzichte van het aanbod van arbeid. Er zijn dan veel vacatures en de lonen zullen de neiging hebben flink te stijgen.

Ruime arbeidsmarkt: ontstaat als het aanbod van arbeid groot is ten opzichte van de vraag naar arbeid. Er is dan veel werkloosheid en de lonen zullen de neiging hebben nauwelijks te stijgen of zelfs te dalen.

Werkloze beroepsbevolking: het deel van de beroepsbevolking dat geen baan heeft. Wordt ook vaak uitgedrukt als percentage van de beroepsbevolking.

Arbeidsintensief: hiervan is sprake als er bij het productieproces relatief veel gebruik wordt gemaakt van de productiefactor arbeid (ten opzichte van de productiefactor kapitaal).

Frictiewerkloosheid: werkloosheid die ontstaat omdat het altijd even duurt voordat iemand een (nieuwe) baan vindt. Het zoekproces kost tijd en gedurende die tijd kan iemand dus even werkloos zijn.

Seizoenwerkloosheid: werkloosheid die ontstaat doordat het er in bepaalde seizoenen minder vraag naar arbeid is dan in andere seizoenen.

Kwalitatieve structuurwerkloosheid: werkloosheid waarbij de werklozen niet kunnen (of soms willen) voldoen aan de eisen van de werkgevers.

Kwantitatieve structuurwerkloosheid: werkloosheid waarbij er te weinig arbeidsplaatsen zijn om de hele beroepsbevolking een baan te geven.

Conjunctuurwerkloosheid: werkloosheid die ontstaat doordat de effectieve vraag lager is dan de productiecapaciteit.

Geregistreerde werkloosheid: hiertoe behoort iedereen die voldoet aan de voorwaarden:

- 16-64 jaar
- ingeschreven zijn bij het C.W.I.
- binnen twee weken voor minimaal 12 uur per week aan het werk kunnen gaan.

Arbeidsbemiddeling: er voor proberen te zorgen dat de vraag naar arbeid en het aanbod van arbeid met elkaar in contact komen.

Arbeidsmarktbeleid: overheidsbeleid dat er speciaal gericht is op het verbeteren van de situatie op de arbeidsmarkt.

Arbeidsmobiliteit: de mate waarin het aanbod van arbeid zich aanpast aan (veranderingen in) de vraag naar arbeid. De arbeidsmobiliteit heeft verschillende kanten:

- geografische mobiliteit: bereidheid om voor een baan te reizen of te verhuizen;
- mobiliteit tussen beroepsgroepen: de bereidheid tot om-, her- en bijscholing;
- mobiliteit tussen werken en niet-werken: de mate waarin werklozen weer werk (willen) vinden.

Bedrijventerrein: een terrein dat volgens zijn bestemming bestemd en geschikt is voor gebruik door handel, nijverheid, commerciële en niet-commerciële dienstverlening en industrie. Daar horen ook terreinen bij die gedeeltelijk in beslag genomen worden door kantoorgebouwen.

Hard plan: een plan voor een bedrijventerrein of zeehaventerrein waarvan het bestemmingsplan is goedgekeurd door de gemeenteraad.

Zacht plan: een plan voor een bedrijventerrein of zeehaventerrein waarvan een ontwerpbestemmingsplan is opgesteld door een gemeente.

Terstond uitgeefbaar terrein: bedrijfskavels op een bedrijventerrein of zeehaventerrein die een partij (gemeente, provincie, bedrijf of particulier) in eigendom heeft en die zij te koop heeft aangeboden.

Bestaande voorraad bedrijventerrein: het totaal aan bedrijventerrein dat opgenomen is in een hard plan, terstond uitgeefbaar is of uitgeven is in netto hectares.

Zacht aanbod bedrijventerrein: het totaal aan bedrijventerrein dat is opgenomen in een zacht plan in netto hectares.

Onttrekking aan bestaande voorraad: het aantal bruto hectares bedrijventerrein of zeehaventerrein dat de functie bedrijventerrein verliest en getransformeerd wordt naar wonen, natuur, recreatie of andere functie.

SER-ladder: instrumentarium ontwikkeld door de Sociaal Economische Raad (SER) dat uitgaat van het eerst optimaler gebruiken van bestaande ruimte voordat er wordt geïnvesteerd in nieuwe ruimte.

De achtereenvolgens door te lopen stappen zijn:

- Nut en noodzaak bepalen. Dit leggen we uit als de behoefte van iedere provincie, uitgesplitst per regio voor de komende 4 à 5 jaar. Bij de nut en noodzaak bepaling zijn ook de beleidsmatige ambities van de provincie te betrekken, en de vraag van de markt. Deze worden vervolgens vertaald in de ruimtebehoefte, rekening houdend met de mogelijkheden van herstructurering en intensief ruimtegebruik.

- In behoefte voorzien door herstructurering en door intensivering in bestaand bebouwd gebied.
- In behoefte voorzien door nieuwe uitleg,

Herstructurering: het ondernemen van maatregelen ter verbetering van het bestaande bedrijventerrein, uiteenvallend in vier categorieën:

- Facelift vooral gericht op de aanpak van achterstallig onderhoud, met behoud van verkaveling en bedrijfsgebouwen;
- Revitaliseren met forsere ingrepen in verkaveling en/of bedrijfsgebouwen, maar met behoud van de economische functie;
- Herprofileren met forsere ingrepen in verkaveling en/of bedrijfsgebouwen én met verandering van de economische functie;
- Transformatie naar niet bedrijvigheidsfuncties (b.v. wonen).

Ruimtwinst: de netto hectares die (opnieuw) uitgeefbaar komen door het nemen van intensiverings- en/of herstructureringsmaatregelen.

Ruimteverlies: de netto hectares die verloren gaan door het nemen van herstructureeringsmaatregelen.

Ruimtwinst uit herstructurering: het gesaldeerde aantal netto hectares die beschikbaar komen door de ruimtwinst te verminderen met het ruimteverlies.

Bijlage B: uitwerking SWOT-analyses

B.1 Inleiding

Voor de thema's die behandeld worden in de Economische Visie voor Brielle is een beeld geschetst van de huidige situatie en toekomstige ontwikkelperspectieven. Per thema zijn de sterkten en zwakten en kansen en bedreigingen in kaart gebracht. Voor de SWOT-analyse is een uitgebreid bezoek gebracht aan het centrum, de buurtcentra, werklocaties en het buitengebied van de gemeente. Daarnaast zijn bestaande lokale en regionale beleidsstukken, databestanden en onderzoeksrapporten geraadpleegd. In de thematische behandeling is een ruimtelijke insteek gehanteerd, die de belangrijkste economische prestaties en potenties van Brielle vertegenwoordigen. In de thema's zijn duidelijke accentverschillen aanwezig ten aanzien van de vertegenwoordiging van sectoren, bedrijfsvestigingen en arbeidsplaatsen. Deze accenten worden per thema in beeld gebracht en in het overstijgende thema arbeidsmarkt met elkaar in relatie gebracht.

In de volgende paragrafen worden achtereenvolgens de volgende thema's behandeld:

- Werklocaties
- Detailhandel
- Agrarische sector
- Toerisme, recreatie en horeca
- Arbeidsmarkt

B.2 Werklocaties

In Brielle zijn twee bedrijventerreinen (Seggelant, t'Woud), een solitair grootschalige locatie (BIS-terrein Zwartewaal), een gemengde locatie voor dienstverlening en een bedrijfsconcentratie aan de Provenierstraat gelegen. De terreinen zijn kleinschalig van omvang en kenmerken zich vanwege de diversiteit in segmenten, kwaliteiten van uitstraling en presentatie en omvang. De werklocaties (1.766 arbeidsplaatsen) in de gemeente zorgen voor circa 32% van de totale Brielse werkgelegenheid (5.459 arbeidsplaatsen). Op geen van de locaties is nog uitgeefbare ruimte beschikbaar.

Tabel B.1: overzicht werklocaties in Brielle

Terreinnaam	Bruto	Netto	Uitgeefbaar	Beschrijving
Seggelant	22,0	15,4 (netto dichtheid 70%)	0	Open, parkachtig en ruim opgezet Nette, maar stedelijke entree Nette panden, met uitbreidingsmogelijkheden
t'Woud	8,0	6,3 (netto dichtheid 79%)	0	Verouderd en versteend terrein Functies met verschillend gebruik vermengd Weinig uitbreidingsruimte Zeer beperkte investering, naar hogere TW
BIS-terrein	2,0	2,0 (netto dichtheid 100%)	0	Solitair bedrijfslocatie
Nieuwland	2,5	2,3 (netto dichtheid 92%)	0	Kantorenstrip
Provenierstraat	2,0	1,8	0	Kleinschalige locatie (vijf bedrijven)
Totaal	36,5 ha	27,8 ha	0 ha	

Bron: IBIS

Seggelant vormt de economische entree van de gemeente. Het grootste deel van het terrein doet deze naam eer aan, echter een aantal panden op zichtlocaties heeft een beperkte presentatie en uitstraling. De vestiging van Formido zorgt voor een spreiding van detailhandelsvestigingen op Seggelant en 't Woud, waardoor er geen sprake is van gebundeld aanbod op één van de terreinen. Dit betekent een beperkte aantasting, van de in het geheel genomen sterke segmentering van de totale bedrijventerreinvoorraad.

Bedrijventerrein 't Woud biedt ruimte aan een diversiteit van bedrijfstypen, ieder met eigen locatie- en omgevingswensen. Daarnaast heeft de intensiteit van het gebruik van het terrein gezorgd voor een versteend karakter. De ruimtelijke uitstraling van het terrein bevindt zich in een neerwaartse spiraal en ingrepen zijn gewenst. De intensief bebouwde kavels laten nauwelijks ruimte voor verdere groei van de bestaande bedrijven op de huidige locatie en gevestigde bedrijven zullen dan ook zeer beperkt investeren. Wanneer bedrijven vertrekken, zijn de kavels slechts interessant voor bedrijven met een hogere toegevoegde waarde (TW) per m². Alleen dergelijke bedrijven zijn bereid om de investering die herontwikkeling vraagt op te brengen. Ter illustratie “een kavel dat in de huidige situatie wordt gebruikt door een bedrijf in vervoer en opslag kan ‘verkleuren’ naar een bedrijf met de hoogwaardige productie. Andersom is die mogelijkheid financieel niet realistisch”. De planvoorbereiding voor de aanpak van het terrein is reeds gestart en daarnaast voert de gemeente al enige tijd een actieve grondpolitiek om de kwaliteitsverbetering op het terrein te versnellen.

De kleinschalige gemengde locatie (vooral zakelijke en niet-zakelijke dienstverlening) Nieuwland is aan de doorgaande Groene Kruisweg gelegen en biedt uitstekende mogelijkheden voor locale en regionale zakelijke dienstverleners. Het terrein is echter volledig uitgegeven en biedt geen ruimte om nieuwe bedrijven te accommoderen. In de kern Zwartewaal is het BIS-terrein gelegen. Hoewel het terrein een kleine omvang heeft, is er een solitair grootschalig bedrijf gelegen, met een zeer omvangrijk arbeidsbestand. De ligging van het terrein in de kern van Zwartewaal zorgt voor verkeerskundige en ruimtelijke knelpunten. Mogelijkheden van verplaatsing dienen te worden onderzocht.

Tabel B.2: overzicht werkgelegenheid per sector

Sector	Brielle		Seggelant		't Woud		Nieuwland		BIS-terrein	
	absoluut	relatief	absoluut	relatief	absoluut	relatief	absoluut	relatief	absoluut	relatief
Landbouw en visserij	489	9,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Industrie	242	4,4%	87	24,2%	103	29,3%	0	0,0%	0	0,0%
Bouwnijverheid	1.025	18,8%	31	8,6%	53	15,1%	0	0,0%	851	100%
Handel en reparatie	894	16,4%	101	28,1%	128	36,5%	14	6,8%	0	0,0%
Horeca	203	3,7%	0	0,0%	0	0,0%	29	14,1%	0	0,0%
Vervoer, opslag en communicatie	447	8,2%	65	18,1%	0	0,0%	12	5,9%	0	0,0%
Zakelijke dienstverlening	509	9,3%	75	20,9%	54	15,4%	122	59,5%	0	0,0%
Niet-commerciële dienstverlening	1.650	30,2%	0	0,0%	13	3,7%	28	13,7%	0	0,0%
Totaal	5.459	100,0%	359	100,0%	351	100,0%	205	100,0%	851	100%
Totaal bedrijventerreinen										1.766 arbeidsplaatsen

Bron: Bedrijven Register Zuid-Holland

Kansen om de economische activiteit te ontplooiën zijn zowel op lokaal als regionaal niveau duidelijk aanwezig. Op korte termijn beschikt Brielle echter niet over nog uitgeefbare ruimte, aangezien de volledige omvang van Seggelant is gereserveerd. Op een hoger schaalniveau zal de ontwikkeling van de 2^e Maasvlakte zorgen voor interesse van toeleverende bedrijven om zich te vestigen in de directe nabijheid. In dit opzicht is Brielle gunstig gelegen in de regio Voorne-Putten. In het RR2020 van de Stadsregio Rotterdam is een uitleglocatie direct ten noorden van Seggelant aangewezen. Een locatiestudie voor het gebied is reeds uitgevoerd en zou ruimte bieden aan circa 28 ha netto terrein (20 ha regionaal, 8 ha lokaal). Ook in de gemeenten Hellevoetsluis, Ridderkerk en op de grens van Bernisse en Spijkenisse zijn in het kader van RR2020 zoekgebieden aangewezen.

Tabel B.3: SWOT-analyse werklocaties

SWOT-analyse werklocaties	
<p>Sterk</p> <ul style="list-style-type: none"> - diversiteit terreintypen (omvang, segmenten, kwaliteiten) ⁹ - Seggelant als sterke en representatieve locatie - uitbreidingsruimte op middellange termijn potentieel aanwezig (na 2010) - gemeente zet in op fasering en segmentering 	<p>Zwak</p> <ul style="list-style-type: none"> - functionele en ruimtelijke veroudering op 't Woud - segmentering wordt op Seggelant enigszins losgelaten - geen ruimte voor reguliere bedrijvigheid ¹⁰ - werklocaties verzorgen beperkte werkgelegenheidsvoorziening (17%) - ontsluitingsproblematiek Voorne-Putten
<p>Kansen</p> <ul style="list-style-type: none"> - profiteren van spin-off 2^e Maasvlakte in bedrijventerreinen, maar ook detailhandel en horeca - economie versterkt toeristisch-recreatief profiel in functionele zin - benutten nieuw terrein voor economische groei - benutten nieuw terrein ter versterking segmentering andere terreinen - nu positioneren regionaal terrein biedt gunstige uitgangspositie - benutten van gunstige ligging in Voorne – Putten - ontwikkelen van regionaal economisch beleid 	<p>Bedreigingen</p> <ul style="list-style-type: none"> - concurrentie uit regio Rijnmond voor aantrekken hoogwaardige bedrijvigheid - onzekerheid omtrent realisatie regionaal terrein - toenemende bereikbaarheidsproblemen - economie bedreigt toeristisch-recreatief profiel in ruimtelijke zin - verlies van regie op invulling regionaal terrein

⁹ De locaties accommoderen allen verschillende doelgroepen. In maatvoering van kavels, sectortypen waarin de bedrijven actief zien (zie tabel 1.2) en ten aanzien van uitstralingsniveau en presentatie.

¹⁰ Dit betreffen voornamelijk bedrijven in de sectoren bouw, vervoer en opslag, productie en handel, die een middelgroot kavel behoeven en een middelmatige uitstraling hebben.

De meningen ten aanzien van de wenselijkheid van het regionale terrein lopen uiteen. Aanleg van het terrein kan een impuls voor de economie betekenen, maar zal grotendeels in een regionale opvangfunctie moeten voorzien en als voorwaarde binnen een duurzame landschappelijk inpassing tot stand worden gebracht. De provincie Zuid-Holland is er veel aan gelegen het terrein, eventueel met “aanwijzing”, te realiseren. Door vooruitlopend op de realisatie van de 2^e Maasvlakte een positie in de wenselijke segmentering te kiezen, vergroot Brielle haar mogelijkheden om regie op de ontwikkeling te behouden. Het ontwikkelen van nieuw terrein biedt tevens mogelijkheden bedrijven die op 't Woud, Seggelant, in het buitengebied of kernen ruimtelijk of juridisch in de knel zitten te verplaatsen. Daarmee wordt aan de totale segmentering van de Brielse werklocaties nieuwe kansen geboden.

Uitbreiding van de voorraad werklocaties betekent tevens een toename van de druk op de bereikbaarheid van Brielle en de regio. Ontwikkeling van bedrijventerrein zou dan ook hand in hand moeten gaan met oplossingen voor de bereikbaarheid. Daarbij dient de lokale en regionale bereikbaarheid eerst gewaarborgd te worden, alvorens de aansluiting en interne ontsluiting van het bedrijventerrein aan de orde komt.

B.3 Detailhandel

Brielle is een unieke gemeente met een unieke ligging. De voormalige vestingstad is, omringd door de industrie van de Botlek, geïsoleerd gelegen in de Maasvlakte. Hierdoor heeft de gemeente een beperkt achterland. Ondanks deze ligging heeft Brielle haar bijzondere cultuur-historisch profiel weten te behouden en te benadrukken. De breed aanwezige cultuurhistorie, de kleinschaligheid van het aanbod en de aanwezige couleur locale door de vele monumentale panden geven de binnenstad bovendien een sfeervolle uitstraling. Hiermee onderscheidt Brielle zich ook sterk van de grotere, maar nogal doelmatig en functioneel ingerichte hoofdwinkelcentra van Hellevoetsluis (Struytse Hoek) en Spijkenisse. Opvallend is wel het relatief hoge leegstandspercentage¹¹. In de dagelijkse sector is het totale supermarktaanbod gemiddeld naar omvang, maar er is nog geen discountformule in Brielle gevestigd. Ook is er naar omvang veel diversiteit tussen de verschillende aanwezige supermarktformules. Het kleinschalige aanbod in versspeciaalzaken en drogisterijen blijft bovendien (in aantal meters) fors achter. In de niet-dagelijkse sector is met name recreatief winkelaanbod sterk vertegenwoordigd, het aanbod doelgericht winkelen daarentegen is benedengemiddeld aanwezig. Handhaving van de huidige omvang en kwaliteit van het detailhandelsaanbod met daarbij het tegengaan van leegstand is dan ook noodzakelijk om het gewenste toeristisch-economische profiel te kunnen ondersteunen. Het winkelbestand is grotendeels gevestigd in een lintstructuur aan de Voorstraat en Nobelstraat met een lus via Markt, Vischstraat en Turfkade. Een gesloten routing ontbreekt¹².

Aanbodanalyse

- Het detailhandelaanbod in de gemeente Brielle is in aantal bovengemiddeld, maar van relatief kleine schaal in vergelijking met het gemiddelde van de regio en met het landelijk gemiddelde van gemeenten van vergelijkbare omvang.
- Het dagelijkse artikelenaanbod in Brielle is kleinschalig vergeleken met het landelijke en regionale gemiddelde. In aantal winkels is het aanbod in Brielle wel vergelijkbaar met het landelijk gemiddelde.

¹¹ Deze constatering betreft een momentopname, fluctuaties zijn gedurende de tijd mogelijk. Zo is tijdens de uitvoering van de opdracht vernomen dat enkele panden inmiddels weer zijn ingevuld. Er blijkt dan ook sprake te zijn van enerzijds frictieleegstand en anderzijds van meer structurele leegstand. De leegstandscijfers van Locatus van zowel juni 2008 als februari 2009 zijn hiervoor met elkaar vergeleken.

¹² De huidige routing, carré-vormig, is een bewuste keuze. Vanuit de bestaande structuur bezien is een gesloten routing ook niet mogelijk.

- In de gemeente Brielle zijn 5 supermarkten gevestigd, waarvan AH (1.265 m² wvo) en Jumbo (1.520 m² wvo) een moderne maatvoering hebben. Plus (850 m² wvo) is van redelijke omvang. Spar in Zwartewaal (265 m² wvo) en Spar in Vierpolders (98 m² wvo) zijn naar omvang geen moderne, volwaardige supermarkten. Er zijn plannen van een discounter om zich in het najaar van 2009 in de wijk Ruggen te vestigen.
- In Hellevoetsluis (9 kilometer afstand tot Brielle) is de dichtstbijzijnde discount supermarkt gevestigd (2x Lidl).
- Het aanbod niet-dagelijkse artikelen in Brielle in de meeste branches vergelijkbaar met het landelijk gemiddelde. Vooral in aantal winkels. In m² wvo blijft het aanbod in veel branches achter.
- Het aanbod in de branche Warenhuis is vergelijkbaar met het landelijk gemiddelde. De gemiddelde omvang per winkel in de regio is fors groter. Dit wordt veroorzaakt door het aanbod in Hellevoetsluis en Spijkenisse. Zij vervullen een regiofunctie voor de niet-dagelijkse artikelen voor Voorne-Putten.
- Het aantal winkels kleding en mode is groot, de gemiddelde omvang is echter fors kleiner dan het regionale en het landelijke gemiddelde.
- De doelgerichte branches doe-het-zelf en wonen zijn (zowel in aantal winkels als in m² wvo) fors ondervertegenwoordigd ten opzichte van de landelijke cijfers.
- Het aanbod dier en plant is ruim te noemen, dit wordt met name veroorzaakt door de aanwezigheid van een tuincentrum in de gemeente.

Tabel B.4: overzicht detailhandelsaanbod naar hoofdbranche

	Gemeente Brielle			Overig regio Voorne-Putten (inclusief Rozenburg)			Landelijk gemiddelde gemeenten van vergelijkbare omvang (naar aantal inw.)		
	aantal	m ² wvo	schaal	aantal	m ² wvo	schaal	aantal	m ² wvo	schaal
Levensmiddelen	24	4.817	201	171	39.089	229	22	5.609	255
Persoonlijke verzorging	5	556	111	46	6.079	132	5	930	186
Totaal dagelijkse artikelen	29	5.373	185	217	45.168	361	27	6.539	242
Warenhuis	1	432	432	5	5.719	1.144	1	481	481
Kleding en mode	26	2.399	92	128	22.914	179	18	3.205	178
Schoenen en lederwaren	4	456	114	28	5.293	189	4	785	196
Juwelier optiek	6	340	57	30	2.015	67	5	304	61
Huishoudelijke en luxe artikelen	9	947	105	34	6.653	196	4	849	212
Antiek en kunst	7	322	46	5	424	85	2	208	104
Sport en spel	5	483	97	30	6.393	213	4	1.010	253
Hobby	3	138	46	18	1.249	69	3	272	91
Media	3	333	111	20	2.483	124	3	417	139
Dier en plant	13	5.254	404	58	14.618	252	8	3.414	427
Bruin- en witgoed	2	146	73	34	5.071	149	5	657	131
Fietsen en autoaccessoires	4	692	173	28	4.371	156	4	737	184
Doe-het-zelf	4	1.996	499	30	18.451	615	5	4.263	853
Wonen	8	3.019	377	80	33.481	419	12	7.548	629
Overige detailhandel	2	95	48	26	4.165	160	4	946	237
Totaal niet-dagelijkse artikelen	97	17.052	176	554	133.300	4.017	79	25.097	318
Totaal detailhandel	126	22.425	178	771	178.468	4.378	106	31.636	298

Bron: Locatus Online, 16 maart 2009.

Tabel B.5: overzicht leegstand Brielle

	Straat	Huisnummer	m² wvo	winkelgebied	woonplaats	Check datum
Frictielegstand	Turfkade	20	59	Centrum Brielle	Brielle	24-02-2009
	Voorstraat	63	375	Centrum Brielle	Brielle	24-02-2009
	Voorstraat	69	125	Centrum Brielle	Brielle	24-02-2009
Structureel	Turfkade	3	259	Centrum Brielle	Brielle	24-02-2009
	Nobelstraat	11	245	Centrum Brielle	Brielle	24-02-2009
	Nobelstraat	31	115	Centrum Brielle	Brielle	24-02-2009
	Voorstraat	47	70	Centrum Brielle	Brielle	24-02-2009
	Totaal centrum		1.248			
Frictielegstand	't Woud	51	2.706	t Woud	Brielle	24-02-2009
	Ruggeplein	24	80	Ruggeplein	Brielle	24-02-2009
Structureel	Ruggeplein	22	90	Ruggeplein	Brielle	24-02-2009
	H Fordstraat	9A	106	Buiten bebouwde kom	Zwartewaal	25-04-2007
	Totaal overig		2.982			

Bron: Locatus Online, 16 maart 2009.

Tabel B.6: overzicht detailhandelsaanbod Brielle naar kern

	Brielle			Zwartewaal			Vierpolders			Totaal gemeente Brielle		
	aantal	m ² vvo	schaal	aantal	m ² vvo	schaal	aantal	m ² vvo	schaal	aantal	m ² vvo	schaal
Levensmiddelen	22	4.454	202	1	265	265	1	98	98	24	4.817	201
Persoonlijke verzorging	5	556	111	-	-	-	-	-	-	5	556	111
Totaal dagelijkse artikelen	27	5.010	186	1	265	265	1	98	98	29	5.373	185
Warenhuis	1	432	432	-	-	-	-	-	-	1	432	432
Kleding en mode	25	2.344	94	-	-	-	1	55	55	26	2.399	92
Schoenen en lederwaren	4	456	114	-	-	-	-	-	-	4	456	114
Juwelier optiek	6	340	57	-	-	-	-	-	-	6	340	57
Huishoudelijke en luxe artikelen	8	912	114	1	35	35	-	-	-	9	947	105
Antiek en kunst	7	322	46	-	-	-	-	-	-	7	322	46
Sport en spel	5	483	97	-	-	-	-	-	-	5	483	97
Hobby	3	138	46	-	-	-	-	-	-	3	138	46
Media	3	333	111	-	-	-	-	-	-	3	333	111
Dier en plant	10	3.026	303	1	128	128	2	2.100	1.050	13	5.254	404
Bruin- en witgoed	1	110	110	1	36	36	-	-	-	2	146	73
Fietsen en autoaccessoires	3	582	194	-	-	-	1	110	110	4	692	173
Doe-het-zelf	2	110	55	-	-	-	2	1.886	943	4	1.996	499
Wonen	8	3.019	377	-	-	-	-	-	-	8	3.019	377
Overige detailhandel	2	95	48	-	-	-	-	-	-	2	95	48
Totaal niet-dagelijkse artikelen	88	12.702	144	3	199	66	6	4.151	692	97	17.052	176
Totaal detailhandel	115	17.712	154	4	464	116	7	4.249	607	126	22.425	178

Bron: Locatus Online, 16 maart 2009

Tabel B.7: overzicht detailhandelsaanbod Overig Voorne-Putten naar gemeente

	Gemeente Bernisse			Gemeente Hellevoetsluis			Gemeente Rozenburg			Gemeente Spijkenisse			Gemeente Westvoorne			Totaal overig Voorne-Putten		
	aantal	m ² wvo	schaal	aantal	m ² wvo	schaal	aantal	m ² wvo	schaal	aantal	m ² wvo	schaal	aantal	m ² wvo	schaal	aantal	m ² wvo	schaal
Levensmiddelen	18	3.379	188	46	12.329	268	12	3.371	281	74	16.252	220	21	3.758	179	171	39.089	229
Persoonlijke verzorging	4	382	96	12	1.293	108	4	462	116	21	3.194	152	5	748	150	46	6.079	132
Totaal dagelijkse artikelen	22	3.761	283	58	13.622	376	16	3.833	396	95	19.446	372	26	4.506	329	217	45.168	361
Warenhuis	-	-	-	2	3.568	1.784	1	425	425	1	1.400	1.400	1	326	326	5	5.719	1.144
Kleding en mode	8	456	57	41	7.253	177	8	1.082	135	61	13.045	214	10	1.078	108	128	22.914	179
Schoenen en lederwaren	1	45	45	11	1.781	162	2	146	73	12	3.080	257	2	241	121	28	5.293	189
Juwelier optiek	2	108	54	8	583	73	3	135	45	14	1.001	72	3	188	63	30	2.015	67
Huishoudelijke en luxe art.	4	175	44	7	1.909	273	3	552	184	18	3.526	196	2	491	246	34	6.653	196
Antiek en kunst	1	24	24	3	110	37	-	-	-	-	-	-	1	290	290	5	424	85
Sport en spel	2	133	67	10	2.197	220	-	-	-	12	3.053	254	6	1.010	168	30	6.393	213
Hobby	1	25	25	3	306	102	3	97	32	9	670	74	2	151	76	18	1.249	69
Media	1	72	72	5	630	126	2	215	108	10	1.320	132	2	246	123	20	2.483	124
Dier en plant	6	812	135	13	5.177	398	5	388	78	22	4.142	188	12	4.099	342	58	14.618	252
Bruin- en witgoed	2	224	112	12	1.610	134	2	201	101	16	2.890	181	2	146	73	34	5.071	149
Fietsen en autoaccessoires	4	534	134	7	1.354	193	2	374	187	12	1.644	137	3	465	155	28	4.371	156
Doe-het-zelf	4	333	83	9	6.705	745	3	976	325	9	6.884	765	5	3.553	711	30	18.451	615
Wonen	10	1.810	181	29	12.485	431	4	328	82	31	18.109	584	6	749	125	80	33.481	419
Overige detailhandel	2	61	31	8	1.311	164	-	-	-	14	2.728	195	2	65	33	26	4.165	160
Totaal niet-dagelijkse art.	48	4.812	1.063	168	46.979	5.018	38	4.919	1.775	241	63.492	4.649	59	13.098	2.957	554	133.300	4.017
Totaal detailhandel	70	8.573	1.346	226	60.601	5.394	54	8.752	2.171	336	82.938	5.020	85	17.604	3.285	771	178.468	4.378

Bron: Locatus Online, 16 maart 2009

Tabel B.8: Swot-analyse detailhandel

SWOT-analyse detailhandel	
<p>Sterkte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gemiddeld voorzieningenniveau waarin alle branches zijn vertegenwoordigd • Dagelijkse artikelen op gemiddeld niveau met Jumbo als regionale trekker • Aanbod huishoudelijke en luxe artikelen en antiek en kunst is groot • Groot aantal winkels kleding en mode, maar wel kleinschalig • Weinig filiaalbedrijven, veel zelfstandige, unieke zaken (couleur locale) • Kleinschalig en sfeervol winkelen, onderscheidend van omliggende gemeenten Hellevoetsluis en Spijkenisse • Aanwezigheid van warenmarkt met gevarieerde branchering • Behoud van unieke cultuur-historische karakter, ondanks geïsoleerde ligging in de Maasvlakte • Het toeristisch-recreatief potentieel draagt eraan bij dat de eigen consument een groter winkelaanbod ter beschikking heeft dan gebruikelijk in vergelijkbare kernen 	<p>Zwakte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kleinschaligheid maakt concurrentie met onder andere Rotterdam zwaar • Brielle is geen volwaardige / zelfstandige recreatieve winkelbestemming, maar combinatie met horeca, cultuur en toerisme noodzakelijk • Sterke ondervertegenwoordiging doelgericht winkelen (bruin- en witgoed, doe-het-zelf en wonen) • Relatief veel leegstand • Beperkte routing in winkelbestand, geen winkelrondje aanwezig, maar carré-vormig • Een supermarkt in het prijsvriendelijke / discount segment ontbreekt vooralsnog • Geen uniforme openingstijden wat negatief kan zijn voor herhalingsbezoek
<p>Kansen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verhoging koopkrachtbinding en –toevoeiing • Toevoegen van bijzondere winkelformules met een eigen karakter zoals bijvoorbeeld een speelgoedwinkel (houten speelgoed, spellen), een historische boekhandel • Aantrekken specialistische warenmarkt; zoals een kunstmarkt of bloemenmarkt • Zoeklocatie voor prijsvriendelijke supermarkt (reeds gevonden) • Binnenstad benutten om toerisme, cultuur en gastronomie te combineren met detailhandel tijdens evenementen • Proactieve benadering gemeente ten aanzien van uniformering openingstijden, reclameuitingen en uitstraling van terrassen • Eigen karakter van de winkels uitdragen door middel van gerichte PR / marketing • Regionale samenwerking om het imago van Brielle uit te dragen en te promoten • Vermeerdering aantal koopzondagen, na realisatie uniformere openingstijden, met name in combinatie met evenementen en promotie 	<p>Bedreigingen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concurrentie van Rotterdam, Spijkenisse en Hellevoetsluis • Leegstand; nadelig voor uitstraling • Bereikbaarheid en bevoorrading winkels in binnenstad • Geïsoleerde ligging in de Maasvlakte • Afhankelijkheid van toeristen, recreanten en weekendbezoekers • Beperkt aantal koopzondagen gaat ten koste van de concurrentiekracht van Brielle

B.4 Agrarische sector

Op de Brielse arbeidsmarkt zorgt de agrarische sector voor een bovengemiddeld aandeel van de werkgelegenheid met bijna 500 banen en 10% van de totale werkgelegenheid. Vooral de glastuinbouw is economisch gezien sterk vertegenwoordigd. In de gemeente is circa 100 ha aan netto glas aanwezig. De sector is op alle schaalniveaus aan verandering onderhevig en ontwikkelingen volgen elkaar in hoog tempo op. Marktgerichte productie tegen minimale kosten met een maximale betrouwbaarheid en leveringszekerheid, zijn een must voor de tuinbouwondernemer van vandaag (Wageningen UR). Ketenverbreding en ketenverlenging vragen om schaalvergroting en meer aaneengesloten glas.

Deze ontwikkelingen hebben economische en ruimtelijke consequenties voor Brielle. De actieve houding van de gemeente toont de waarde die door de gemeente wordt gehecht aan de sector. Brielle zet in lijn met het nationaal beleid in op sanering en concentratie. Op de locaties waar de gemeente via actieve financiering bestaande bedrijven opkoopt, resteren bedrijven uit de vollegrondstuinbouw en een aantal woningbouwlocaties ter uitvoering van de zogenaamde Ruimte-voor-Ruimte-regeling. De concentratie bij Vierpolders biedt de mogelijkheid voor bedrijven ook op de lange termijn door te groeien.

In het regionale concentratiegebied Tinte en bij het bewtaande concentratiegebied Vierpolders vinden kassenontwikkelingen plaats. In Vierpolders wordt – aansluitend aan het bestaande concentratiegebied – een nieuw gebied ingericht als compensatie voor te saneren c.q. gesaneerde glastuinbouwbedrijven, onder het principe ‘glas voor glas’. Zowel ruimtelijk als landschappelijk is de sanerings- en concentratieopgave uiterst succesvol.

Tabel B.9: SWOT-analyse agrarische sector

SWOT-analyse agrarische sector	
<p>Sterk</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gunstige ligging ten opzichte van afzetcentra en afzetmarkt - Gunstige ligging ten opzichte van lichturen - Brielle biedt ruimte voor groei van sector - Actieve houding van gemeente in sanerings- en concentratieopgave - Aangewezen concentratiegebied bij Vierpolders - Financiële bijdragen vanuit Provincie en Stadsregio 	<p>Zwak</p> <ul style="list-style-type: none"> - Afname van het aantal bedrijven in de agrarische sector - Afname maatschappelijke acceptatie sector
<p>Kansen</p> <ul style="list-style-type: none"> - In ontwikkelgebied zijn de eigen ruimtelijke opgaven op te lossen - Potentie in groei van de sector - Voordelige grondprijzen glastuinbouw ten opzichte van andere REO's - VAB combineren met toerisme, recreatie en horeca - Sanering glastuinbouw is landelijk en provinciaal speerpunt - Benutten kansen duurzame energie (aardwarmte en restwarmte van bedrijven op 2^o Maasvlakte) - Toekenning subsidie van € 3 miljoen door provincie Zuid-Holland 	<p>Bedreigingen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Matig toekomstperspectief kleinschalige bedrijven - Stijgende kosten, met energie en arbeid als belangrijkste posten - Toename van de internationale concurrentie - Beperkte beschikbaarheid van geschoolde arbeid

De potentie van economische ontwikkelmogelijkheden van de (glas)tuinbouwsector biedt groeimogelijkheden voor Brielle. Bedrijven van binnen en buiten de gemeente krijgen hierdoor ontwikkelkansen. De innovatieve ontwikkeling van de sector, de schaalvergroting en verbreding vraagt om een toenemend aantal hoger geschoolden. De sector heeft echter enige moeite de hoger opgeleiden aan te trekken.

B.5 Toerisme, recreatie en horeca

De sterke punten van Brielle zijn de geschiedenis (vestingverleden), het vele culturele erfgoed, de sfeervolle en levendige binnenstad, de waterrecreatie en het omvangrijke verblijfsrecreatieve aanbod in de omgeving. Brielle biedt dan ook diverse mogelijkheden voor toerisme, recreatie en horeca. De geneugten van Brielle zijn echter relatief onbekend (zeker buiten de regio) en deels seizoensgebonden. Het commercieel uitbaten van de bestaande kwaliteiten, gericht op de eigen bezoekers, zakelijke (horeca)bezoekers en toeristen, verdient dan ook met name aandacht. De detailhandel, horeca en vrijetijdsvoorzieningen spelen daarbij een sleutelrol.

Tabel B.10: SWOT-analyse toerisme, recreatie en horeca

SWOT-analyse toerisme, recreatie en horeca	
<p>Sterkte</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cultureel erfgoed en de (tastbare) historie. Monumenten, vestingverleden, april. - Sfeervolle en levendige historische binnenstad: winkels, galeries, cultuur, gastronomie en uitgaan - Watersportfunctie Brielle en omgeving, nautisch karakter - Relatief veel drankenverstrekkers en restaurants, recente product vernieuwingen (De Hoofdwacht, De Lumey) - Een ruim aanbod van verblijfsrecreatie (hotels en campings) - Goede bereikbaarheid vanuit het economisch kerngebied Europoort-Botlek (zakelijk) - Voldoende parkeergelegenheid - Met 15 andere historische vestingsteden gezamenlijke promotie van vestingsteden als levend cultuurhistorisch erfgoed (Vereniging van Nederlandse vestingsteden) - Ligging nabij Noordzeekust en Brielse Meer met gevarieerde recreatiemogelijkheden 	<p>Zwakte</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cultuurhistorisch profiel wordt commercieel nog nauwelijks uitgebaat - Onbekendheid van potentiële bezoekers met het attractieve stadje Brielle - De weersafhankelijkheid van het recreatieve product in algemene zin - Detailhandel en horeca spelen nauwelijks in op cultuurhistorie - Weinig commerciële recreatieve voorzieningen (leisure, zoals fietsverhuur, watersportverenigingen of een zeilschool, maar geen kartbanen, funpaleizen e.d.). - Bereikbaarheid en parkeermogelijkheden in de binnenstad zelf - Verspreid horeca-aanbod met deels matige presentatie (met name van terrassen) - Nauwelijks hotelaanbod voor het hogere segment en zakelijke markt

Vervolg tabel B.10: SWOT-analyse toerisme, recreatie en horeca

Kansen	Bedreigingen
<ul style="list-style-type: none">- Citymarketing- Toenemende behoefte bij mensen aan authenticiteit en kleinschaligheid- Omvangrijk consumentendraagvlak en toeristisch potentieel in regio- Ontbreken 'vergelijkbare' historische stadjes in omgeving- Benadrukken en uitdragen toeristisch-recreatief en cultuurhistorisch karakter (imago-vorming) door samenwerking met andere historische steden en met de overige gemeenten van Voorne-putten- Routes en arrangementen rond cultuurhistorie, kunst en cultuur in combinatie met horeca, hotels en detailhandel. Nu al is er een vrij ruim aanbod galleries in Brielle- Themagebonden wandelroutes door Brielle- Culinaire evenementen koppelen aan het cultuurhistorisch profiel ('walking dinner' langs horecazaken, 'picknick aan het water', Middeleeuws Banket, Havenfeest, etc.)- Kwaliteitstoerisme (doelgroep vitale ouderen en gezinnen) en zakelijk toerisme- Congestie biedt kansen voor hotellerie	<ul style="list-style-type: none">- Onvoldoende samenwerking tussen partijen voor organisatie arrangementen, routes, evenementen, etc.- Concurrentie van steden met ruimer aanbod detailhandel, horeca en leisure- Productversterking van andere historische vestingsteden in Nederland (Weesp, Naarden, Heusden)- Toenemende concurrentie op toeristisch-zakelijke markt- Stijgend kostenniveau voor horecazaken, afvallend prijsniveau- Loslaten cultuurhistorische karakter- Congestie is een bedreiging voor toeristisch-recreatieve bedrijven

Brielle kan meer profiteren van de groeiende vrijetijdseconomie en de toenemende behoefte bij mensen aan authenticiteit en kleinschaligheid. Door het monumentale maar toch levendige karakter van de binnenstad, het omvangrijke regionale consumentendraagvlak en de toeristische functie van de Noordzeekust heeft de stad een aantal belangrijke troeven in handen. Brielle kan zich positioneren als de elk weer bestemming van Voorne-Putten. Bezoekers moeten kunnen genieten van Brielle en omgeving, maar tegelijkertijd gestimuleerd worden om langer te verblijven en geld te besteden in detailhandel en horeca. Het werven en binden van deze bezoekers is een uitdaging voor Brielle waarop actie zal moeten worden ondernomen. De vestigingsmilieus voor detailhandel, horeca en vrijetijdsvoorzieningen kunnen worden versterkt, met gelijktijdige versterking van de cultuurhistorische identiteit en wervingskracht (routes, arrangementen, promotie, etc.). Hoewel in de horeca recent een duidelijke vernieuwingsslag heeft plaatsgevonden, kan de sector zich nog verder versterken, ook qua doelgroepen (met name vitale senioren en de zakelijke markt). In zowel de visie als het projectenprogramma zal nader op de diverse acties in worden gegaan.

Tabel B.11: Horeca-aanbod Voorne-Putten ten opzichte van Nederland

	Overig Voorne-Putten						Nederland
	Brielle	Bernisse	Hellevoetsluis	Rozenburg	Spijkenisse	Westvoorne	
Drankensector, totaal [bedrijven]	20	15	29	4	32	25	17.897
Cafe/Bar [bedrijven]	11	9	14	3	14	7	9.909
Discotheek [bedrijven]	2	0	0	0	2	0	312
Coffeeshop [bedrijven]	0	0	2	0	4	1	1.477
Horeca bij recreatiebedrijf [bedrijven]	4	0	2	0	0	6	1.237
Horeca bij sportaccommodatie [bedrijven]	1	3	4	0	7	3	2
Strandbedrijf [bedrijven]	1	1	2	0	0	7	365
Ontmoetingscentrum [bedrijven]	1	1	2	0	1	0	1
Zalen-/partycentrum [bedrijven]	0	1	3	1	4	1	1
Bedrijven in drankensector per 10.000 inwoners [bedrijven]	12,7	12,0	7,3	3,2	4,4	17,8	10,9
Cafés per 10.000 inwoners [bedrijven]	6,3	7,2	3,5	2,4	1,9	5,0	6,0
Overig drankensector per 10.000 inwoners [bedrijven]	6,3	4,8	3,8	0,8	2,5	12,8	4,9
Fastfoodsector, totaal [bedrijven]	7	2	13	6	26	5	10
IJssalon [bedrijven]	0	0	0	0	0	0	405
Snackbar [bedrijven]	4	1	6	5	13	3	5
Fastfoodrestaurant [bedrijven]	0	0	0	0	1	0	364
Shoarmazaak [bedrijven]	1	0	1	1	3	1	1
Lunchroom [bedrijven]	2	0	6	0	5	0	2
Crêperie [bedrijven]	0	1	0	0	0	1	330
Spijsverstrekkers n.e.g. [bedrijven]	0	0	0	0	4	0	245

	Overig Voorne-Putten						Nederland
	Brielle	Bernisse	Hellevoetsluis	Rozenburg	Spijkenisse	Westvoorne	
Bedrijven in fastfoodsector per 10.000 inwoners [bedrijven]	4,4	1,6	3,3	4,8	3,6	3,6	6,1
Restaurantsector, totaal [bedrijven]	13	8	13	7	23	11	11
Bistro [bedrijven]	1	1	0	1	0	0	1
Restaurant [bedrijven]	9	6	8	5	17	7	6
Cafe-Restaurant [bedrijven]	3	1	4	1	6	4	3
Wegrestaurant [bedrijven]	0	0	1	0	0	0	105
Bedrijven in restaurantsector per 10.000 inwoners [bedrijven]	8,2	6,4	3,3	5,6	3,1	7,8	6,6
Hotelsector, totaal [bedrijven]	4	1	3	2	2	6	3
Kamers, totaal [kamers]	148	6	78	17	191	281	100
Bedden, totaal [bedden]	288	12	269	26	382	551	207
Hotel-Cafe [bedrijven]	1	0	2	1	0	0	210
Hotel-Restaurant [bedrijven]	0	1	0	0	1	0	420
Hotel-Cafe-Restaurant [bedrijven]	3	0	1	1	1	5	1
Pension [bedrijven]	0	0	0	0	0	1	460
Bedrijven in hotelsector per 10.000 inwoners [bedrijven]	2,5	0,8	0,8	1,6	0,3	4,3	1,8

Bron: Bedrijfschap Horeca en Catering, 2008

Tabel B.12: hoofdpunten van beleid binnenstad Brielle (recreatie, toerisme, horeca)

Nota Kunst en Cultuur Gemeente Brielle, 2007-2010

Keuze voor een breed en gedifferentieerd kunst en cultuurbeleid met de volgende speerpunten:

- Behoud en ontsluiting cultureel erfgoed.
- Behoud en ontwikkeling van kunst-, cultuur en erfgoededucatie.
- Een gedifferentieerd en vernieuwend aanbod.
- Kunst en cultuur voor en door Briellenaren inclusief amateurkunst.

Naast de speerpunten wordt beleid ingezet op kunst en cultuur als toeristisch product.

- Ontwikkeling cultuurtoerisme, gedeelde verantwoordelijkheid gemeente en lokale ondernemers.

Terrassenbeleid, 2008

Uitgangspunt is dat een terras bij een horecabedrijf in beginsel mogelijk moet zijn. Terrassen voorzien in een duidelijke recreatieve behoefte en kunnen het uiterlijk aanzien van de gemeente verfraaien. Voorwaarde is wel dat de terrassen zelf aan bepaalde kwaliteitseisen voldoen. Terrassen bepalen immers mede het beeld van de (openbare) ruimte. Daarnaast is duidelijke normstelling noodzakelijk ten behoeve van de woon- en leefkwaliteit in de gemeente. Terrassen kunnen namelijk ook overlast veroorzaken. De meest relevante regels zijn:

- In het bestemmingsplan Vesting hebben de Voorstraat en de Nobelstraat de bestemming 'verblijfsgebied'. Op die bestemming is het plaatsen van een terras in principe toegestaan. De overige wegen in dat plangebied hebben de bestemming 'verkeer'. Alleen indien die bestemming de toevoeging 'terras' heeft, is een terras ter plaatse toegestaan.
- Het terras moet in principe aansluitend aan de gevel worden geplaatst en het terras mag niet breder zijn dan het bijbehorende bedrijfspan.
- Voor wat betreft het gebruik van gemeentegrond voor de terrassen wordt er in Brielle precariobelasting geheven.
- Er is geen terrassenseizoen meer vastgesteld, terrassen zijn het gehele jaar door mogelijk.
- Het meubilair op het terras zou voor wat betreft vorm, kleur en materiaal moeten passen binnen de omgeving.
- Tijdens evenementen is het mogelijk soepeler met de regels om te gaan.

Ontwerp-Structuurvisie Brielle

Relevante speerpunten Voorzieningen, Recreatie en Toerisme:

- Realisatie van een multifunctionele buitensportaccommodatie op de gronden Waardenburg.
- Toeristische kwaliteiten vormen de basis voor economische activiteiten.
- Toeristische positionering van Brielle, passend bij de kwaliteit van de historische stad.
- Realisatie van 'elk weer' voorzieningen.
- Kwaliteitsimpuls / herinrichting binnenstad, onder andere:
 - Herontwikkeling van bastions en ravelijnen.
 - Verbeteren van de entrees van de binnenstad.
 - Verbeteren van de relatie van de vesting met het waterfront (Stenen Baak).
- Het verbinden van cultuurhistorische elementen elders in de gemeente / regio.

Plannen Recreatie en Toerisme:

- Marktinitiatief om ten westen van de kern Brielle, op de grens van de gemeenten Brielle, Westvoorne en Hellevoetsluis een golfterrein te ontwikkelen.
- Voormalige zandwinningsput Plas van Heenvliet wordt getransformeerd tot een natuur- en recreatieplas met onder andere een strandje, mogelijkheden voor ongemotoriseerde watersport, vissteigers, een speel- en ligweide en een fietspad.

Collegeprogramma 2006-2010

De gemeenteraad heeft met aanvaarding van het collegeprogramma de volgende ambities genoemd:

- Een economische structuur met bedrijfskwaliteiten die passen bij de kwaliteit, schaal en structuur van Brielle.
- Een toeristische positionering, passend bij de kwaliteit van de historische binnenstad.

De volgende beleidsdoelstellingen zijn vervolgens als aandachtspunt aangemerkt:

- Behoud en versterking van de werkgelegenheid in het algemeen en in het bijzonder de middenstandsfunctie, met name in de binnenstad.
- Voeren van een beleid ten aanzien van vestiging van, voor Brielle, nieuwe bedrijven.
- Ruimte bieden aan activiteiten die het toeristisch-economisch profiel versterken.
- De komst naar Brielle bevorderen van die doelgroepen toeristen, die passen bij de te behouden cultuurhistorische identiteit van de stad.
- Een breed aanbod aan toeristische voorzieningen, zodat toeristen bij een bezoek ook aangenaam kunnen verpozen en verblijven.

Citymarketing Brielle, Plan van aanpak 2009-2013

- Een moderne vestingstad dat je bezocht moet hebben om de geschiedenis vandaag te beleven. Brielle biedt het ultieme gevoel waar je in alle rust kunt winkelen, sporten, overnachten en jezelf kunt verrijken met een groot aanbod kunst, cultuur en culinair.
- Drie pijlers: cultuur, erfgoed en toerisme.

Toekomstvisie Brielle vesting 2003

Als doel wordt gesteld de vesting als cultuurhistorisch bolwerk voor het nageslacht te behouden. Om dit te kunnen realiseren wordt onderkend dat het gebruik van de vesting moet worden gestimuleerd door er een hedendaags en gedifferentieerd nieuw aanbod te presenteren. Behoud door ontwikkeling is de rode draad van deze visie. Niet overgeleverd aan het massatoerisme, maar ook niet het alleenrecht van de culturele elite. Uitgangspunten van de visie:

- Brielle positioneert zich als onderdeel van de delta met de rust en de ruimte van de eilanden en de grootstedelijke voorzieningen binnen handbereik.
- Brielle als bestemming voor een dagje uit wordt gekoppeld aan de attracties van het eiland Voorne.
- Het verder ontwikkelen van het karakter van Brielle als een 'typisch Hollands stadje' met een ontspannen levendigheid staat voorop.
- Brielle heeft gekozen voor het richten op de cultuurgerichte recreant. Niet zozeer de kwantiteit, maar de kwaliteit staat voorop. Geen massavermaak en patatcultuur.
- Kenmerken van de bezoekers die Brielle wil aantrekken zijn: belangstelling voor cultuur / historie / natuur, op zoek naar kwaliteit / comfort / rust, bovenmodaal inkomen en bovengemiddeld opleidingsniveau (HBO+).
- Verbreding van het totaalaanbod (mix van cultuur en ontspanning) nodig met keuzemogelijkheden voor verschillende doelgroepen onder het motto: 'Stad met een levend verleden'.

Reclamebeleid, 2007

Uitgangspunt voor het reclamebeleid is een totaalverbod. In beginsel zijn alle vormen van reclame-uitingen verboden, niet genoemde reclame-uitingen zijn in beginsel niet toegestaan. Omdat het beleid niet kan voorzien wat de toekomst brengt en omdat de gemeente open staat voor nieuwe ideeën en inzichten ten aanzien van reclamevoering kan het college van burgemeester en wethouders, onder voorwaarden, afwijken van de gestelde richtlijnen. Hiervoor is altijd een positief welstandsadvies vereist. Alle reclame-uitingen, waarvoor een vergunning (reclame-, bouw – en / of monumentenvergunning) is vereist, worden getoetst aan de richtlijnen zoals opgenomen in de reclamenota. Tevens geldt een handhavingsbeleid.

B.6 Arbeidsmarkt

De economische prestaties en potenties van Brielle in verhouding tot omliggende gemeenten zijn beperkt. De gemeente kenmerkt zich meer als een woon-, dan als een werkgemeente. Brielle herbergt 5.459 banen op een bevolking van 15.918 personen. De verhouding aan het aantal banen ten opzichte van de werkzame beroepsbevolking is licht in onbalans op 0,89. Dit betekent dat niet iedere werkzame inwoner van Brielle een baan kan vinden in de gemeente. Toch is het werkloosheidspercentage laag. Deze positie van Brielle is te verklaren door de nabijheid van de Botlek, Europoort en Maasvlakte, waar bovengemiddeld veel arbeidsplaatsen zijn.

Hoewel verhouding tussen banen en werkgelegenheid in onbalans is, zijn de werkmilieus en de sectoren waarbinnen de banen beschikbaar zijn wel sterk in balans. Brielle kent een gezonde mix in werkmilieus tussen bedrijventerreinen, centrumgebieden, kantoren en toerisme. Daarnaast is de gemeente niet sterk afhankelijk van één bepaalde sector, maar zorgen de sectoren bouw, handel, zakelijke en niet-zakelijke dienstverlening (met als sterke subsectoren scholing en onderwijs en zorg) voor een gezonde sectorverdeling van de banen.

Tabel B.13: SWOT tabel arbeidsmarkt

SWOT analyse arbeidsmarkt	
<p>Sterk</p> <ul style="list-style-type: none"> - toenemende bevolking - sterke balans in werklocaties (bedrijventerrein, centrum, kantoren, toerisme) - sterke balans in sectoren (bouw, handel, zakelijke en niet-zakelijke dienstverlening) - lage werkloosheid en afname in afgelopen periode - licht bovengemiddelde arbeidsparticipatie (beroepsbevolking t.o.v. 15-65 jarigen) 	<p>Zwak</p> <ul style="list-style-type: none"> - Brielle is meer een woongemeente dan een werkgemeente - laag arbeidspotentieel (15-65 t.o.v. bevolking) - bovengemiddelde groene en grijze druk - laag aandeel actieve beroepsbevolking (beroepsbevolking t.o.v. bevolking) - lage bruto en netto arbeidsparticipatie
<p>Kans</p> <ul style="list-style-type: none"> - werkgelegenheidspotentieel bestaande haven - werkgelegenheidspotentieel ontwikkeling Maasvlakte (circa 9.000) - lokale banengroei op regionaal bedrijventerrein - aantrekkelijke leefomgeving voor extern werkgelegenheidspotentieel - positieve kwalitatieve aantrekkende werking - doorontwikkeling toeristische en recreatieve sector - woningbouwprogramma 	<p>Bedreiging</p> <ul style="list-style-type: none"> - potentiële uitstroom van jonge bevolking - beperkte omvang te activeren beroepsbevolking (3.000 personen) - concurrentie omliggende gemeenten voor zelfde werkgelegenheidspotentieel - toename van banen vergroot kans op verkeerscongestie, voor gemeente en regio

Naar de toekomst toe biedt de huidige groei binnen Maasvlakte 1, de ontwikkeling van de 2^e Maasvlakte, alsmede de bestaande havens kansen om toeleverende bedrijvigheid en daarmee werkgelegenheid aan te trekken. Dit geldt ook voor het economisch benutten toeristisch-recreatief potentieel. De kwaliteit van de leefomgeving van Brielle biedt mogelijkheden werknemers naar Brielle te trekken. Niet alleen om te werken, maar ook om te wonen. Daar staat tegenover dat het aanbod van goedkope woningen in Brielle beperkt is.

Ten aanzien van de beroepsbevolking geldt dat de werkloosheid in Brielle laag is en dat het verschil tussen de totale bevolking tussen 16 en 65 jaar en de beroepsbevolking 3.000 personen betreft. Dit betekent een betrekkelijk forse omvang van de te activeren beroepsbevolking. Tevens dient rekening gehouden te worden met een uitstroom van jonge Briellenaren, die na tijdens of na hun studie de gemeente verlaten.

Tabel B.14: werkgelegenheid per sector

Sector	Brielle	
	absoluut	relatief
Landbouw en visserij	489	9,0%
Industrie	242	4,4%
Bouwnijverheid	1.025	18,8%
Handel en reparatie	894	16,4%
Horeca	203	3,7%
Vervoer, opslag en communicatie	447	8,2%
Zakelijke dienstverlening	509	9,3%
Niet-commerciële dienstverlening	1.650	30,2%
Totaal	5.459	100,0%

De werkgelegenheid op de werklocaties is te duiden, evenals binnen de agrarische sector. Daarmee bestaat echter geen volledig beeld van de ruimtelijke verdeling van de Brielse werkgelegenheid. In tabel B.15 zijn de voorgaand behandelde thema's gekoppeld aan de sectoren die voorkomen in het werkgelegenheidsbestand. De werkgelegenheid in de detailhandel wordt vertegenwoordigd in de handel en reparatie. Banen in de toerisme en recreatie en horeca zijn op een micro niveau bekeken en zorgen voor ongeveer 200 banen in Brielle. De zorgsector en bedrijven binnen de scholing en opleiding zorgen daarnaast voor een belangrijk aandeel aan werkgelegenheid in de gemeente.

Tabel B.15: koppeling ruimtelijke en sectorale werkgelegenheid

	Veel voorkomende sectoren	Aantal banen
Werklocaties	Industrie, bouwnijverheid, handel en reparatie, vervoer, opslag en communicatie, zakelijke dienstverlening	1.766
Detailhandel	Handel en reparatie	550
Agrarische sector	Landbouw en visserij	489
Toerisme en recreatie en horeca	Zakelijke dienstverlening en horeca	Circa 200
Overig direct aanwijsbare werkgelegenheid		
- grote zorginstellingen*	Zakelijke en niet-commerciële Dienstverlening	650
- scholing en opleiding	Zakelijke en niet-commerciële Dienstverlening	500
- gemeente Brielle	Niet-commerciële dienstverlening	116
Totaal		Circa 4.217
Overige verspreide werkgelegenheid		1.188

Bron: Bedrijvenregister Zuid-Holland

* Directzorg, De Plantage, Gasthuis Catharina

Werken in de wijk

De overige 1.188 banen zijn niet direct terug te brengen tot één van de behandelde thema's. Een deel van deze banen komt voort uit omvangrijke werkgevers als Thyssen Krupp (175 arbeidsplaatsen) en TNT (70 arbeidsplaatsen). Een kleine 1.000 banen zijn verspreid over Brielle in het stedelijk gebied gelegen. In het vervolg van onderliggende economische visie worden deze banen en bedrijven waar de banen van afgeleid zijn benoemd als werken in de wijk. Veel voorkomende sectoren en subsectoren die in wijken voorkomen betreffen de zakelijke dienstverlening, bouw, gezondheids en welzijnszorg (schoonheidsspecialisten, kappers, fysiotherapie). De bedrijven die in de wijk werken, zorgen voor circa 18% van het totale Brielse arbeidspotentieel en verdienen daarmee gegeden aandacht in de uitwerking van het economisch beleid.

Bijlage C: uitwerking financiële spin-off

Versterking van de binnenstad

Een kwalitatieve, integrale versterking van de binnenstad betekent direct extra inkomsten voor detailhandel en horeca en, in mindere mate, voor bijvoorbeeld cultuur en evenementen. Daarnaast profiteert heel Brielle indirect mee via een sterker imago en vestigingsklimaat en meer werkgelegenheid. Hierna wordt indicatief een berekening gemaakt van het resultaat dat de verschillende ambities kunnen opleveren.

Detailhandel

Zoals eerder is geconstateerd heeft de binnenstad van Brielle een goed functionerend winkelaanbod. Echter, versterking en verbijzondering van het detailhandelsaanbod in Brielle is een vereiste om de koopkracht, zowel van de eigen bewoners als van de recreatieve bezoekers, binnen de gemeentegrenzen te kunnen houden en te vergroten. Uitgangspunt is het bewerkstelligen van een verhoging van zowel de koopkrachtbinding als de koopkrachttoevoeiing.

De koopstromen zijn ingeschat op basis van het Koopstromenonderzoek Randstad (Goudappel Coffeng, 2004), Winkelvoorzieningen op waarde geschat (Bolt, 2003) en de kennis én ervaringen van BRO. Voor de dagelijkse artikelensector zijn de koopstromen weergegeven op het niveau van heel de gemeente Brielle. Voor de niet-dagelijkse artikelensector zijn de binding en toevoeiing weergegeven op het niveau van de binnenstad van Brielle. Binnen de niet-dagelijkse artikelensector bestaan namelijk grote verschillen tussen het aanbod in centrumgebieden en het (perifere) aanbod op bijvoorbeeld bedrijventerreinen. Door de koopstromen voor de niet-dagelijkse sector op het niveau van de binnenstad weer te geven, ontstaat een helder beeld over de specifieke ontwikkelingsmogelijkheden van de binnenstad.

De huidige koopkrachtbinding en -toevoeiing voor de **dagelijkse artikelensector** in Brielle bedragen bij benadering respectievelijk ca. 90 en 20%. Toevoeging van een discountsupermarkt aan het bestaande aanbod zal met name een stijging van de koopkrachtbinding van de eigen inwoners tot gevolg hebben. Een stijging tot ca. 93% wordt daarbij realistisch geacht. Daarnaast zal de koopkrachttoevoeiing naar verwachting licht stijgen tot ca. 21%. De extra toevoeiing zal naar verwachting vooral komen uit de (westelijk gelegen) plaatsen, bijvoorbeeld Westvoorne en Oostvoorne.

Van het bedrag dat de inwoners van Brielle uitgeven aan **niet-dagelijkse artikelen** wordt ca. 27% aan de binnenstad gebonden. De toevoeiing voor het niet-dagelijkse binnensstadsaanbod bedraagt bij benadering ca. 26%. Door de integrale versterking van de binnenstad, waarbij lege gaten en missende branches gevuld dienen te worden, wordt de binnenstad aantrekkelijker en vollediger. Deze opwaardering van het aanbod zal naar verwachting leiden tot een stijging van de koopkrachtbinding en -toevoeiing. Een stijging

tot respectievelijk ca. 32 en 30% wordt daarbij realistisch geacht. De extra toevloeiing zal met name afkomstig zijn uit omliggende plaatsen. Daarnaast kan de reclame en promotie van Brielle als recreatieve winkelbestemming bijdragen aan een toename van de bestedingen van toeristen en recreanten.

Navolgende tabel geeft de berekening van het potentieel van de detailhandel in Brielle weer, zowel in de huidige situatie als het potentieel na promotie en versterking van de binnenstad. Ter vergelijking worden het inwoneraantal van Brielle en de gemiddelde detailhandelsbestedingen per hoofd van de bevolking gelijk gehouden.

Benadering potentieel detailhandel Brielle

	Dagelijks		Niet-dagelijks	
	Gemeente Brielle		Binnenstad Brielle	
	Huidig	Potentieel	Huidig	Potentieel
Aantal inwoners	15.760	15.760	15.760	15.760
Bestedingen per hoofd per jaar	€ 2.449	€ 2.449	€ 2.805	€ 2.805
Totaal bestedingspotentieel (in mln.)	€ 38,6	€ 38,6	€ 44,2	€ 44,2
Koopkrachtbinding	90%	93%	27%	32%
Gebonden bestedingen (in mln.)	€ 34,7	€ 35,9	€ 11,9	€ 14,1
Toevloeiing (als aandeel van de omzet)	20%	21%	26%	30%
Omzet door toevloeiing (in mln.)	€ 8,7	€ 9,5	€ 4,2	€ 6,1
Totale omzet (in mln.)	€ 43,4	€ 45,4	€ 16,1	€ 20,2

Naar verwachting zullen de detailhandelsbestedingen aan dagelijkse artikelen in Brielle stijgen met ca. € 2,0 miljoen per jaar en aan niet-dagelijkse artikelen met ca. € 4,1 miljoen per jaar. Naar verwachting zullen de totale detailhandelsbestedingen in Brielle dus stijgen met ca. € 6,1 miljoen per jaar. Doordat versterking van de binnenstad met name in de recreatieve branches zal plaatsvinden is de grootste omzetsijging in de niet-dagelijkse sector te verwachten.

Koopzondagen

Over nut en noodzaak van (de verruiming van) koopzondagen wordt veel gediscussieerd. Voorstanders wijzen op de wens van consumenten en de mogelijkheid voor ondernemers om meer omzet te realiseren. Tegenstanders vermelden de zondagsrust van de consument, de winkelier en zijn personeel. Op basis van de recent door BRO opgeleverde onderzoeken 'Grenzeloos Winkelen, 2007 en 2009' kan enig inzicht worden gegeven in het consumentengedrag op koopzondagen. Hierna beperken wij ons tot het inzicht bieden in de economische effecten van koopzondagen.

Uit het onderzoek 'Grenzeloos Winkelen, 2009' van BRO blijkt dat ca. 42% van de (Nederlandse) consumenten wel eens winkelt op koopzondag. De overige ca. 58% geeft aan

nooit te winkelen op koopzondag¹³. Het beeld is een bevestiging van het Koopstromenonderzoek Randstad (Goudappel Coffeng, 2004). Uit dit onderzoek kwam naar voren dat ca. 45% van de respondenten wel eens een koopzondag bezoekt en dat 55% van de respondenten nooit op zondag winkelt.

Uit het onderzoek 'Grenzeloos Winkelen, 2009' is bekend welk bedrag de (Nederlandse) consumenten (die aangeven wel eens te winkelen op koopzondag) naar schatting uitgeven op koopzondag. Gemiddeld bedraagt de besteding aan dagelijkse artikelen op koopzondag ca. € 48,-. Voor niet-dagelijkse artikelen ligt dit op ca. € 81,-. Uit het onderzoek blijkt eveneens dat ca. 34% van alle (Nederlandse) bestedingen op koopzondag kunnen worden bestempeld als extra bestedingen¹⁴. Dit zijn uitgaven die anders niet zouden worden gedaan of terecht zouden komen in andere sectoren, zoals bijvoorbeeld attractieparken of horeca. De overige bestedingen (66%) kunnen worden gezien als bestedingen die door de consument worden 'verschoven' naar zondag.

Aan de hand van de resultaten uit het onderzoek 'Grenzeloos Winkelen, 2009' kan voor Brielle, puur indicatief, een doorkijk worden gegeven naar een inschatting van de extra bestedingen op een (willekeurige) koopzondag.

Gemiddeld wordt op een koopzondag ca. € 129,- ($48 + 81 = 129$) uitgegeven. Daarvan kan ca. € 44,- ($34\% * 48 = 16$ en $34\% * 81 = 28$ en $16 + 28 = 44$) worden beschouwd als extra bestedingen. Ervan uitgaande dat ca. 42% van de inwoners van Brielle wel eens winkelt op koopzondag zou dit op een (willekeurige) koopzondag ca. € 0,29 miljoen aan extra bestedingen opleveren.

Op jaarbasis zou dit bij een inzet van bijvoorbeeld 12 extra koopzondagen overeenkomen met ca. € 3,5 miljoen ($12 * 0,29 \text{ mln.} = 3,5 \text{ mln.}$) aan extra bestedingen in Brielle. Wij dienen op te merken dat dit slechts theorie is en dat het om de maximale variant gaat. Immers, het is niet aannemelijk dat 42% van de inwoners van Brielle elke extra koopzondag aandoet.

Benadering extra bestedingen koopzondagen

	Uitgaven per koopzondag	34% extra uitgaven per koopzondag	Per jaar (bij 12 extra koopzondagen)
Dagelijkse sector	€ 48,-	€ 16,-	
Niet-dagelijkse sector	€ 81,-	€ 28,-	
Per consument	€ 129,-	€ 44,-	
Gemeente Brielle, 15.760 inwoners (42%)		€ 0,29 mln.	* 12 = € 3,5mln.

Horeca, toerisme en cultuur

¹³ Uit het onderzoek 'Grenzeloos Winkelen, 2007' bleek dat ca. 37% van de (Nederlandse) consumenten wel eens winkelde op koopzondag.

¹⁴ Uit het onderzoek 'Grenzeloos Winkelen, 2007' bleek dat ca. 33% van alle (Nederlandse) bestedingen op koopzondag konden worden bestempeld als extra bestedingen.

Door de integrale structuurversterking van het totale toeristische product Brielle, inclusief promotie en marketing, kan het imago van de binnenstad als toeristisch-recreatieve functie verstevigd worden. Als gevolg hiervan zullen de consumentenbestedingen aan zowel horeca en toerisme als cultuur en evenementen naar verwachting fors toenemen.

Ervaringscijfers laten zien dat het horeca-aanbod in het algemeen circa 10 à 20% van het totale voorzieningenaanbod betreft. In Brielle bedraagt de aanbodverhouding momenteel ca. 17%, hetgeen 'slechts' gemiddeld is. Integrale structuurversterking van het totale toeristische product Brielle (ambitie) biedt op termijn dan ook kansen voor naar schatting 3 à 4 extra horecazaken. Uitgaande van een omzet van ca. € 0,3 mln. per horecazaak kan hierdoor ca. € 0,9 à 1,2 mln. aan extra inkomsten worden verwacht.

Naast het kernproduct binnenstad biedt versteviging van het toeristisch-recreatieve product ook kansen voor evenementen, cultuur en het buitengebied van Brielle. Om het toeristische product verder te versterken kunnen 2 à 3 nieuwe evenementen aan het aanbod worden toegevoegd. Uitgaande van in totaal 50.000 extra bezoekers die gemiddeld € 10-15 besteden aan horeca en detailhandel, bedraagt de te verwachten spin-off van de structuurversterking en promotie per jaar circa € 0,5 à 0,8 mln.

De totale directe spin-off van de structuurversterking van de binnenstad bedraagt hiermee voor horeca, toerisme en recreatie circa € 1,4 à 2,0 miljoen per jaar.

Voor de ambitie om bezoekers langer aan Brielle te verbinden en hun bestedingen te laten toenemen moeten meer overnachtingsmogelijkheden gecreëerd worden. De vestiging van een hotelvoorziening in het hogere segment behoort daarvoor tot de mogelijkheden. Uitgaande van een 3-4 sterren full-service formule met 60-100 kamers, een horecavoorziening en zakelijke faciliteiten kan in Brielle een geschatte omzet van € 3-6 miljoen per jaar worden gehaald. Daarnaast zullen de bestedingen van hotelgasten elders in Brielle circa € 0,2 miljoen per jaar aan extra inkomsten opleveren¹⁵. Daarbij wordt verondersteld dat ca. 50% van de hotelgasten zakelijke hotelgasten zijn die niets buiten de deuren van het hotel besteden.

De totale directe spin-off van de vestiging van een hotel in Brielle bedraagt hiermee circa € 3,2-6,2 miljoen per jaar.

¹⁵ Hotel 100 kamers, gemiddelde bezetting 1,5 personen met gemiddeld 70% kamerbezetting per jaar = 38.000 gasten * 50% * € 10.

Tot slot

De totale te verwachten extra bestedingen als gevolg van het positioneren van de binnenstad van Brielle als volwaardige recreatieve winkelbestemming met tevens de inzet van horeca, toerisme en cultuur bedraagt naar verwachting circa € 14,2-17,8 miljoen per jaar¹⁶.

Te verwachten economische spin-off (in mln. €)

	Dagelijkse artikelen			Niet-dagelijkse artikelen			Totaal
	Brielle	Elders	Totaal	Brielle	Elders	Totaal	
Versterking en promotie detailhandel	1,2	0,8	2,0	2,2	1,9	4,1	6,1
Inzet extra koopzondagen							3,5
Subtotaal detailhandel							€ 9,6
Horeca							0,9-1,2
Toerisme en recreatie							0,5-0,8
Vestiging hotel							3,2-6,2
Subtotaal horeca, toerisme en recreatie							€ 4,6-8,2
Totaal							€ 14,2-17,8

¹⁶ Wij dienen hierbij op te merken dat de te verwachten spin-off voor de dagelijkse artikelensector vooral voor de rekening komt van de toe te voegen discounter, die niet in de binnenstad terecht komt. De te verwachten dagelijkse artikelen spin-off van ca. € 2,0 mln. zal dus grotendeels buiten de binnenstad, maar wel in de gemeente Brielle, terechtkomen.

