



## Aanwezigen

Frank Beekman (Horizon College)  
Ham en Maaik Terra (Zorgboerderij 't Kooghuis)  
Henk Beentjes (Beentjes Bouwgroep)  
Jeffrey Schotvanger (Facta)  
Roy Liefthing (Liefthing Fit Sportschool)  
Yvonne Groen (gebiedsregisseur Uitgeest)  
Marcel Arens (EZ BUCH)  
Judie Kloosterman (wethouder EZ Uitgeest)

### 1.1 Doel economische visie

Sergej heeft uiteengezet wat een economische visie inhoudt en wat het doel ervan is. De ondernemers hebben hierop gereageerd en aangegeven zowel de inhoud als het doel van de visie te herkennen, en zij vinden hun rol hierin duidelijk.

De ondernemers zijn niet op de hoogte van de vorige economische visie. Ze hebben wel de vraag gesteld of het zinvol is om een lokale visie te ontwikkelen terwijl de gemeente bezig is met het verkennen van fusiemogelijkheden of nauwere samenwerking met andere gemeenten. Daarnaast benadrukten de ondernemers dat als er een economische visie wordt opgesteld, er ook daadwerkelijk actie moet worden ondernomen.

### 1.2 Uitgeest in de regio (perspectief van de ondernemers)

#### B2B (Waar wordt het meeste zaken gedaan?)

- *Ham en Maaik Terra (Zorgboerderij 't Kooghuis)* heeft verschillende samenwerkingen met diverse regio's, afhankelijk van hun bedrijfssector. Voor het zorggedeelte hebben ze veel zaken met Heemskerk en Beverwijk. Dit is ook deels afhankelijk van of de cliënten zelfstandig kunnen reizen met het OV. Voor de streekwinkel doen ze weer zaken met Castricum terwijl ze voor hun melkveehouderij weer zaken doen met de Beemster.
- *Henk Beentjes (Beentjes Bouwgroep)*:
  - Werkgebied Beentjes bouwgroep: Noord-Holland, Zuid-Holland en delen van Utrecht (west NL). Veel samenwerking met regio A'dam.
  - Beentjes benoemt dat er op het bedrijventerrein Uitgeest Noord veel technische bedrijven zijn die hetzelfde werkgebied hebben als Beentjes.
- *Roy Liefthing (Liefthing Fit Sportschool)*:
  - Klanten: Veel mensen komen uit de omgeving, en A'dam.
- *Jeffrey Schotvanger (Facta)*:
  - Facta doet het meeste zaken met Beverwijk en Heemskerk.

#### Voorkeur (b2b)

- *Jeffrey Schotvanger*: Facta heeft een voorkeur voor meer aansluiting met IJmond dan Bergen of Heiloo

- *Roy Liefding*: De BUCH
- *Henk Beentjes*: Maakt niet uit voor zijn bedrijvigheid. Uitgeest kan kansen nutten uit Alkmaar en naar Strandwal en landelijk gebied, dus hij kijkt naar de BUCH.

### **Arbeidsmarkt**

HBO gaat naar A'dam, Haarlem en Den Haag en niet naar Alkmaar (trein speelt een rol).

Voor MBO wisselt dat, ook afhankelijk van opleidingskeuze. Voor Uitgeest is de focus qua onderwijs vooral meer naar het zuiden (bijv. A'dam).

Waar is meeste samenwerking mee (tussen onderwijs en werk):

- *Henk Beentjes*: uit de brede omgeving
- *Roy Liefding*: naar boven/noordwaarts georiënteerd
- *Jeffrey Schotvanger*: Techport in IJmond, dus meer naar beneden georiënteerd. In Alkmaar zijn er minder technische bedrijven. Connectie met bedrijfsleven in Zaanstreek is minimaal.

In het algemeen wordt er een verschil gevoeld met Zaanstreek, een cultuur verschil. Er wordt benoemd dat dit historisch gebaseerd is. Jongeren zouden dit gevoel minder hebben.

West-Friese mentaliteit in Uitgeest wordt een paar keer benoemd, dus regio's ten oosten van Uitgeest.

Gebied richting West-Friesland:

- *Henk Beentjes*: haalt veel werknemers uit dit gebied
- *Kooghuis*: hun melk gaat naar de Beemster.

### **Retail**

Recreatief winkelen:

- Haarlem
- Amsterdam
- Alkmaar
- Het Kooghuis benoemde nog specifiek Heemskerk
- Zaanstad wordt niet als winkelbestemming gezien

### **Recreatief**

*Henk Beentjes en Jeffrey Schotvanger*: Uitgeest is de plek van 'Zout en zoet' (de zee en het meer)

*Henk Beentjes*: Uitgeest heeft een mooi centrum, hier zou meer geïnvesteerd moeten worden om mensen aan te trekken. Denk hierbij ook aan fiets infra en dit beter benutten en aankleden.

Verbindingen maken tussen mooie herkenningspunten in Uitgeest en dit meer op de kaart zetten in de regio (denk aan de molen, het meer etc.).

Uitgeestermeer kan beter benut worden.

Vanuit historie hebben ze verbinding met de Zaanstreek.

### **Conclusie Uitgeest in de regio**

Voor elk thema is er een voorkeur voor bepaalde regio's.

Er valt veel winst te maken op het imago van Uitgeest (dus hoe de omgeving kijkt naar Uitgeest).

## **1.3 Uitgeest Noord**

Bedrijventerrein is ideaal gelegen, langs de A9. Prima uitvalsbasis voor het bedienen van de grote regio.

Er komen geen bedrijven van buiten tussen op het bedrijventerrein. Dus als iemand vertrekt dan wordt het leegstaande pand snel opgeslokt door de bestaande bedrijven op het terrein die meer ruimte nodig hebben en willen uitbreiden.

De punt van het terrein zou een mooie zichtlocatie zijn, maar is in handen van RWS.

#### **1.4 De blik vooruit: relevante trends en ontwikkelingen**

De vraag vanuit de ondernemers is of de gemeente een keuze wilt maken of er groei gaat komen of niet m.b.t. de groei van het bedrijventerrein. Ze willen een stuk duidelijkheid.

##### **Ontwikkeling**

Gemeente gaat vooral op woningbouw focussen waarbij het huidige groen wordt behouden. Ze willen vooral in de randen bouwen en het groen wat er nog is behouden. Er wordt hierbij niet echt gekeken naar de bedrijventerreinen.

##### **Voorstel voor een ontwikkeling**

Bedrijventerrein gebruiken als doorstroomlocatie waar kleine bedrijven zich kunnen vestigen. Wanneer deze bedrijven groeien en meer ruimte nodig hebben, kunnen ze verhuizen, waardoor er weer ruimte vrijkomt voor nieuwe kleine bedrijven.

*Judie Kloosterman:* We mogen wat ambitieuzer zijn. Een stip op de horizon. Er zijn een aantal bedrijven die geen maatschappelijke toevoeging hebben voor Uitgeest. Het liefst heb je die eruit.

*Yvonne Groen:* Er zitten een aantal bedrijven midden in het dorp, die er eigenlijk niet horen te zitten. Inwoners hebben er last van.

Woningbouw:

- Wens: starterswoningen/ senioren woningen
- Personeel kan moeilijk aan woningen komen

#### **1.5 Ambities en doelen**

Wat willen we met onze economie bereiken?

- Inzetten op voorzieningen en recreatie versterken
- Bedrijven uit bedrijventerrein krijgen en het nuttiger benutten van het terrein
- Bedrijven in de wijken/dorpen verplaatsen naar bedrijventerrein, geven veel onrust
- Er is geen totaal visie voor de sportaccommodaties, en daar liggen nog mogelijkheden. Er ligt ook geen verbinding tussen de verenigingen zelf. Iemand moet hier de leiding in nemen.
  - Sergej: sport valt als voorzieningen buiten de scope van de economische visie. Anderen: wel t.a.v. beschikbare ruimte een leefklimaat.

#### **1.6 Hoe verder?**

Leden kopgroep willen graag informatie van tevoren ontvangen voor de komende sessies.

3e kopgroepsessie kan eventueel begin september plaatsvinden.

Einde van de dag komt deelnemers goed uit (16 uur).

BB stelt een thematische of profiellijst op zodat kopgroepleden weten wat voor ondernemers voor de 1<sup>e</sup> brede sessie (persoonlijk) kunnen worden benaderd.