

Van Kop naar Koppeling

Positionering van het
investeringsklimaat van de Kop van
Noord-Holland

Opdrachtgever: Stuurgroep Kop & Munt

ECORYS-NEI
Regionale & Stedelijke Ontwikkeling

Jan Maarten de Vet
Ellen Witte

Rotterdam, 21 October 2002

ECORYS-NEI
Postbus 4175
3006 AD Rotterdam
K.P. van der Mandelelaan 11
3062 MB Rotterdam
The Netherlands

T 010 453 88 00
F 010 453 87 55
E info@ecorys.com
W www.ecorys.com

Inhoudsopgave

1	Inleiding	7
2	De Kop gepositioneerd	9
2.1	Regio-typen als kapstok	9
2.2	Naar een eerste positionering van de Kop: een evenwichtsregio	11
3	Het investeringsklimaat in onderdelen	14
3.1	Regioprofiel van de Kop	14
3.2	Marktrelaties: voor verbetering vatbaar	17
3.3	Arbeidsmarkt: moeite om personeel aan te trekken	17
3.4	Vestigingssituatie: ruimte als troef, maar voor hoe lang nog?	19
3.5	Infrastructuur: een gemengd beeld	19
3.6	Kennisinfrastructuur: verschraling wordt betreurd	21
3.7	Leefomgeving: kwaliteiten benutten	21
3.8	Overheid: doorgaans positief	22
3.9	Imago: werk aan de winkel	23
3.10	Knelpunten en troeven	23
4	De Kop in Delen	25
4.1	Den Helder: Dreiging van terugtrekking	25
4.2	Westflank en achterland: bollen en toerisme – een wankel evenwicht	26
4.3	A7 - corridor als vitale as	26
5	Conclusies	28

1 Inleiding

Achtergrond en doel

In het jaar 2001 heeft ECORYS-NEI in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken en alle Nederlandse provincies een Internationale Benchmark uitgevoerd van het Regionaal Investeringsklimaat in Noordwest-Europa. Achtergelegen reden voor het uitvoeren van deze studie was de behoefte om het regionaal investeringsklimaat van de Nederlandse regio's goed te kunnen vergelijken – zowel onderling als in relatie tot het omliggende buitenland.

Rond het afbakenen van deze benchmark-regio's is veel discussie geweest. Uiteindelijk is gekozen voor een wisselend schaalniveau, waarbij in dunner bevolkte regio's is gekozen voor het provincie-niveau en in dichter bevolkte regio's is gekozen voor het meer gedetailleerde COROP-niveau. In Noord-Holland – dat een groot aantal COROP-regio's kent - is er voor gekozen om de Kop van Noord-Holland samen te nemen met Alkmaar en omgeving, inclusief West Friesland.

In het voorjaar heeft de Stuurgroep Kop & Munt met belangstelling kennis genomen van de resultaten van deze studie. Daarbij bleek echter dat de ruime afbakening van de Kop van Noord-Holland onvoldoende recht doet aan de karakteristieken van de Kop zelf, te weten het werkingsgebied van het regionaal-economisch stimuleringsprogramma voor de Kop van Noord-Holland, Kop & Munt. Op voorhand is duidelijk dat de Kop gekenmerkt kan worden als een landelijk gebied dat zich nadrukkelijk onderscheidt van Alkmaar en omgeving. Verder heeft het wegtrekken van marine-activiteiten de nodige sporen achtergelaten in de regionale arbeidsmarkt. Natuur en milieu bieden de regio weer kansen in termen van recreatie en toerisme, terwijl vanuit regelgeving tegelijkertijd ruimtelijke beperkingen worden opgelegd. Vanuit deze diversiteit en complexiteit is bij de Stuurgroep Kop en Munt behoefte ontstaan om nader op het regionaal investeringsklimaat van de Kop in te zoomen. Een krachtiger positionering van het gebied is bovendien noodzakelijk in het licht van de toekomstige verdeling van rijksmiddelen.

Het *doel* van deze studie is allereerst de Kop op basis van kenmerkende aspecten in het investeringsklimaat te positioneren, deze op herkenning en erkenning te toetsen en vervolgens mogelijke ontwikkelingsrichtingen te identificeren. Kernvraag daarbij is hoe de Kop van Noord-Holland gepositioneerd kan worden. Mogelijke typering zijn die van ruimteregio, terugtrekende regio, evenwichtsregio of misschien een vitale regio (zie voor een nadere toelichting paragraaf 2.1).

Aanpak op hoofdlijnen

De aanpak voor dit onderzoek bestaat uit vier stappen, te weten:

1. *Uitsplitsing van de benchmark-gegevens.* Op basis van de resultaten van de Benchmark heeft een handmatige uitsplitsing plaatsgehad van de resultaten voor de Kop van Noord-Holland inclusief Alkmaar en Westfriesland. Van de circa 50 respondenten in dit gebied bleken 17 bedrijven in de Kop van Noord-Holland gevestigd. Op basis van deze gegevens is een voorlopig regio-profiel opgesteld, dat een indicatief beeld van de Kop geeft, zoals beleefd door de hier gevestigde ondernemers.
2. *Verificatie d.m.v. interviews.* Bovenstaand aantal respondenten is onvoldoende om een representatief beeld van de regio te krijgen. Daarom zijn in totaal 9 aanvullende diepte-interviews gehouden met beeldbepalende ondernemers uit de regio uit met name de recreatieve sector, off-shore, visserij en toeleverende bedrijven aan de marine. De selectie van personen en bedrijven heeft plaatsgevonden met behulp van het Projectbureau van Kop & Munt. De gesprekspartners zijn vermeld in Bijlage 1 van deze rapportage.
3. *Presentatie aan de Stuurgroep Kop & Munt.* De verkregen resultaten zijn vervolgens voorgelegd aan de Stuurgroep Kop & Munt, op 5 juni jl. Op basis van deze reacties (samen te vatten in de termen herkenning en erkenning) is vervolgens deze rapportage opgesteld.

Leeswijzer

Dit rapport vormt de weerslag van de verrichte werkzaamheden. In hoofdstuk 2 wordt op basis van de benchmark-methodologie een regio-typologie gepresenteerd, waarin vervolgens de Kop van Noord-Holland (in ruime en in enge zin) globaal wordt gepositioneerd. In hoofdstuk 3 vindt nadere inkleuring van de Kop plaats, door aandacht te besteden aan de individuele aspecten van het investeringsklimaat als aan de differentiatie per deelgebied (te weten Den Helder, de Westflank en de A7-corridor). In hoofdstuk 4 wordt vervolgens ingegaan op mogelijke ontwikkelingsrichtingen en suggesties voor beleid.

2 De Kop gepositioneerd

2.1 Regio-typen als kapstok

Over de kip en het ei

In zowel de economische geografie als de regionale economie zijn boekenkasten vol geschreven over de vergelijking van regio's en de methoden die daarvoor zijn te gebruiken. Grofweg kunnen economische regio's worden gekarakteriseerd op basis van hun productiestructuur en op basis van hun investeringsklimaat – te weten het geheel aan omstandigheden dat voor het functioneren van bedrijven van belang wordt geacht. In de loop der tijd raken productiestructuur en investeringsklimaat steeds nauwer verweven. Er ontstaat een kip-ei situatie waarbij oorzaak en gevolg niet meer van elkaar zijn te onderscheiden. Door de specifieke karakteristieken van een regio wordt deze vaak in toenemende mate aantrekkelijk voor het type bedrijvigheid dat daar reeds gevestigd is, waardoor clustering van activiteiten kan plaatsvinden.

Ruimtelijke versus economische aspecten

Bij het onderzoek naar het regionaal investeringsklimaat is het essentieel om een juiste, relevante en complete lijst van aspecten in ogenschouw te nemen. Omdat het om een regionaal schaalniveau gaat blijven nationale (bijvoorbeeld fiscale) of lokale aspecten (bijvoorbeeld parkeersituatie) buiten beschouwing. Vanuit de literatuur komen op het regionale schaalniveau drie typen aspecten aan bod, te weten:

- *Stedelijke voordelen (oftewel urbanisatievoordelen)*. Het komt erop neer dat veel onderdelen van het regionaal investeringsklimaat sterk afhankelijk zijn van het verstedelijkingsniveau. Bij een toename van de verstedelijkingsgraad nemen zaken als (kennis-)infrastructuur, stedelijke omgeving en keuze op de markt voor bedrijventerreinen en kantoren toe.
- *Ruimtevoordelen (oftewel urbanisatienadelen)* Daarentegen zijn er ook nadelen van verstedelijking, die juist weer een voordeel zijn voor meer landelijke regio's: betaalbaarder woningen, bedrijventerreinen, arbeid, een betere doorstroming over de weg en minder criminaliteit.
- *Marktvoordelen (lokalisatievoordelen)*. Het betreft hier de aanwezigheid van zakelijke diensten, toeleveranciers, afnemers, concurrenten, de samenwerking tussen bedrijven en de mate van ondernemerschap en innovativiteit. Deze aspecten kunnen per sector verschillen, maar dit is geen belemmering gebleken voor het geven van regionale typering. Deze marktvoordelen (lokalisatievoordelen) blijken een belangrijke indicator te zijn voor de economische dynamiek in een regio, inclusief de daarbij behorende economische groei.

Tabel 2.1 Stedelijke, ruimtelijke en economische voordelen van het regionaal investeringsklimaat gegroepeerd

Stedelijke voordelen	Ruimtevoordelen	Marktvoordelen
<ul style="list-style-type: none"> • Kapitaalmarkt • Stedelijke omgeving • Kwaliteit van bedrijventerreinen • Beschikbaarheid van kantoorruimte • Harde infrastructuur (weg, spoor, water en lucht) • Kennisinfrastructuur 	<ul style="list-style-type: none"> • Loonniveau • Woningaanbod • Prijs van bedrijfs- en kantoorruimte • Houding van werknemers • Houding van overheden • Criminaliteit/sociale veiligheid • Subsidies en premies • Bereikbaarheid over de weg 	<ul style="list-style-type: none"> • Zakelijke diensten • Toeleveranciers • Afnemers • Samenwerking bedrijven • Concurrenten • Ondernemerschap en innovativiteit

Het regio-spectrum: naar een ruimtelijk-economische typering van regio's

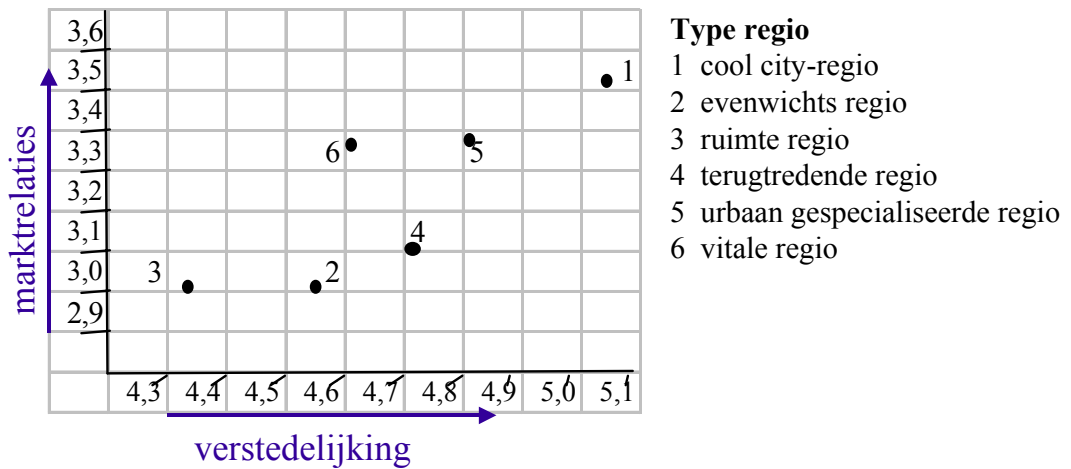
Op basis van de bovenstaande ruimtelijke en economische aspecten is het mogelijk om regio's te typeren in termen van stedelijkheid versus ruimtelijkheid en economische dynamiek. Daartoe zijn zes regiotypen ontwikkeld, te weten:

- *Ruimteregio's*: volop ruimte, weinig stedelijkheid en doorgaans ook weinig economische dynamiek. Typisch landelijke, meer perifere gebieden met veelal een ontwikkelingsachterstand (Noorden van het land, Achterhoek, Zeeland)
- *Evenwichtsregio's*: regio's zonder grote uitschieters, met zowel stedelijke als landelijke trekjes en een gemiddelde economische dynamiek (Overijssel, Gelderland)
- *Terugtrekkende regio's*: deze regio's zijn tamelijk verstedelijkt, maar kennen niet de bijbehorende economische dynamiek. De ruimte voor economische activiteit is doorgaans verbruikt, of de ondernemersgeest is om wat voor reden dan ook verdwenen. Binnen Nederland komen deze regio's met name in de omgeving van Amsterdam voor (Zaanstreek, IJmond, Gooi, Haarlem)
- *Vitale regio's*: alhoewel deze regio's niet zo sterk zijn verstedelijkt kennen ze wel een grote economische dynamiek, die zich uit in een hoge economische groei en een ondernemende mentaliteit (Zuiden van het land, Twente)
- *Urbaan gespecialiseerde regio's*: duidelijke voordelen van stedelijkheid, die echter ook gepaard gaan met de daarbij behorende nadelen zoals congestie en schaarste op de markten voor productiefactoren. De verwevenheid tussen klimaat en structuur heeft veelal geleid tot een uitgesproken economisch profiel (havenregio's, dienstenregio's, etcetera) (Den Haag, Utrecht)
- *'Cool city regions'*: Dit type cosmopolitische regio's heeft alle stedelijke voorzieningen op het hoogste niveau te bieden en hebben een enorme economische dynamiek. De bijbehorende nadelen zijn fors, maar zij die zich hier willen en kunnen vestigen nemen dat op de koop toe (London, Parijs, Frankfurt en in enige mate Amsterdam).

In de Internationale Benchmark Regionaal Investeringsklimaat zijn deze regio-typen op een schematische wijze in een matrix-vorm weergegeven. De interesse voor de indeling in regio-typen bleek echter dermate groot en gedetailleerd te zijn, dat deze weergave-vorm bij nader inzien te grof bleek. Daarom is gekomen tot een meer gedetailleerde, geometrische weergave, die nu gepresenteerd kan worden in dit rapport. Daarbij zijn de

assen van het regio-spectrum (figuur 2.1) gebaseerd op de aspecten zoals genoemd in tabel 2.1. Voor de goede orde: het gaat hier om de weergave van opgetelde en gemiddelde waarderingen van ondernemers.

Figuur 2.1 Geometrische weergave van het regio-spectrum

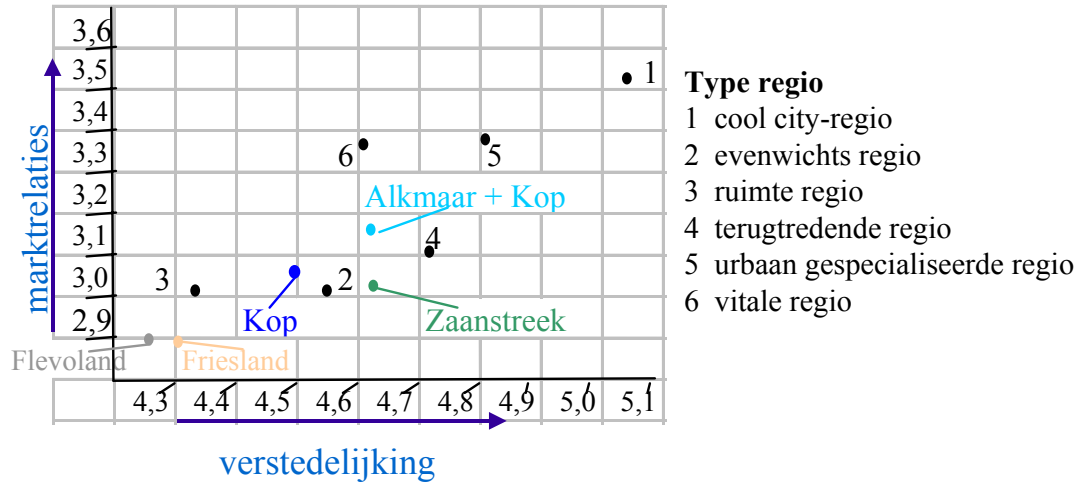


2.2 Naar een eerste positionering van de Kop: een evenwichtsregio

Binnen het bovenstaande regio-spectrum zijn nu de Noord-Holland Noord en daarbinnen de Kop van Noord-Holland samen met een aantal omliggende regio's getypeerd. De Kop van Noord-Holland blijkt dan het beste als evenwichtsregio te kunnen worden gekarakteriseerd, echter met een ietwat geringere verstedelijking. Daardoor heeft de Kop ook enige trekjes van een 'ruimte-regio'. Ten opzichte van Noord-Holland Noord als geheel (in de figuur geheten Alkmaar + Kop) beschikt het gebied volgens ondernemers over meer ruimte, minder stedelijke voordelen en over minder dynamiek. Bij deze vergelijking dient te worden opgemerkt dat de Kop zelf ook onderdeel van deze brede typering is. De verschillen met alleen Alkmaar als Westfriesland zijn dus groter dan uit de figuur valt af te leiden.

Voorts valt op dat de Kop qua marktrelaties en dynamiek vergelijkbaar scoort met de Zaanstreek, maar duidelijk boven het niveau van zowel Friesland als Flevoland (figuur 2.2). De lage dynamiek van Flevoland is daarbij opvallend, deze wordt door de (veelal verhuisde) ondernemers vooral veroorzaakt door het geringe aantal toeleveranciers en concurrenten op het nieuwe land.

Figuur 2.2 Kop van Noord-Holland gepositioneerd in het regio-spectrum



De Kop als evenwichtsregio: een kwetsbaar evenwicht

De regio-typen zijn allerm minst bedoeld als blauwdruk of als statische methode. Integendeel, regio's kunnen door de tijd heen binnen het spectrum bewegen. Opvallend aan evenwichtsregio's daarbij is dat zij alle kanten uit kunnen ontwikkelen. Net als de Kop ontstaan zij veelal als landelijke regio's waar zich in de loop der jaren enige verstedelijking voordoet. Zo kan de evenwichtsregio zich in de loop der tijd ontpoppen tot een vitale regio. Maar als de economische dynamiek om welke reden dan ook niet de kans krijgt bestaat ook het risico van een ontwikkeling in de richting van een terugtrekende regio. Een dergelijk ontwikkelingsparcours kan veroorzaakt worden door een verouderde economische structuur, maar ook als gevolg van restrictief beleid. Een nadere inkleuring van het regionaal investeringsklimaat kan meer licht laten schijnen op de mogelijke toekomstige ontwikkelingspaden van de Kop.

Figuur 2.3 Eén van de gezichten van de Kop: een landelijk gebied



3 Het investeringsklimaat in onderdelen

3.1 Regioprofiel van de Kop

Het investeringsklimaat van de Kop kan in zijn totaliteit als beste worden weergegeven door middel van een regioprofiel (figuur 3.1 en 3.2), dat enige toelichting behoeft.

Het regioprofiel maakt onderscheid tussen 7 *themavelden* (marktrelaties, arbeidsmarkt, vestigingssituatie, infrastructuur, kennisinfrastructuur, leefomgeving en overheid). Binnen deze themavelden worden in totaal 32 aspecten onderscheiden. Ondernemers die aan de benchmark-enquête hebben deelgenomen hebben uitspraken gedaan over de waardering voor elk van deze aspecten in hun regio.

In het gehele benchmark-gebied (in totaal 42 Noordwest-Europese regio's) verschillen de waarderingen per aspect. De *bandbreedte* van deze waardering wordt weergegeven door middel van de witte balk. Positieve waarderingen bevinden zich in het onderste gedeelte van de figuur (in het gebied van + tot ++) en negatieve waarderingen bevinden zich in het bovenste gedeelte van de figuur (- tot --).

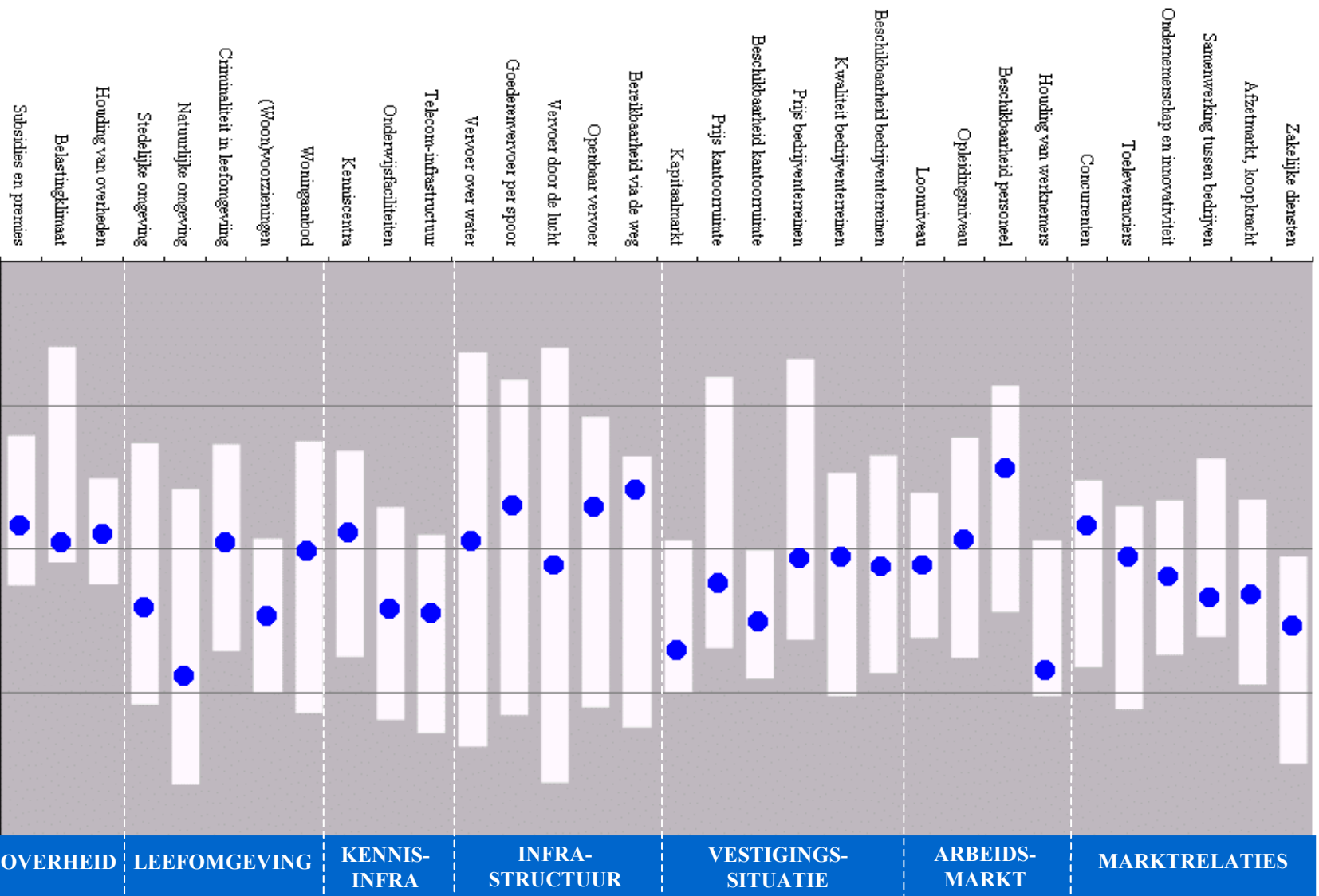
Het is opvallend dat niet alleen de absolute waarderingen voor elk van de aspecten, maar ook de *variatie* per aspect verschilt. Regionale verschillen tussen het vervoer over water of de prijs van kantoorruimte zijn veel groter dan bijvoorbeeld de beschikbaarheid van kantoorruimte of de houding van (regionale) overheden.

Tegen deze achtergrond zijn in de figuren 3.1 en 3.2 de regioprofielen van Noord-Holland Noord en die van de Kop van Noord-Holland weergegeven door middel van de gekleurde bolletjes. Uit beide figuren blijkt dat een relatief groot aantal bolletjes fluctueert rond de middellijn, hetgeen samenhangt met de bovengenoemde karakteristieken van een evenwichtige regio.

Desalniettemin zijn in beide figuren diverse aspecten aan te wijzen waarop de regio zich onderscheidt ten opzichte van andere regio's, hetzij in positieve hetzij in negatieve zin; de bolletjes bevinden zich hier meer aan de buitenzijde van de bandbreedte.

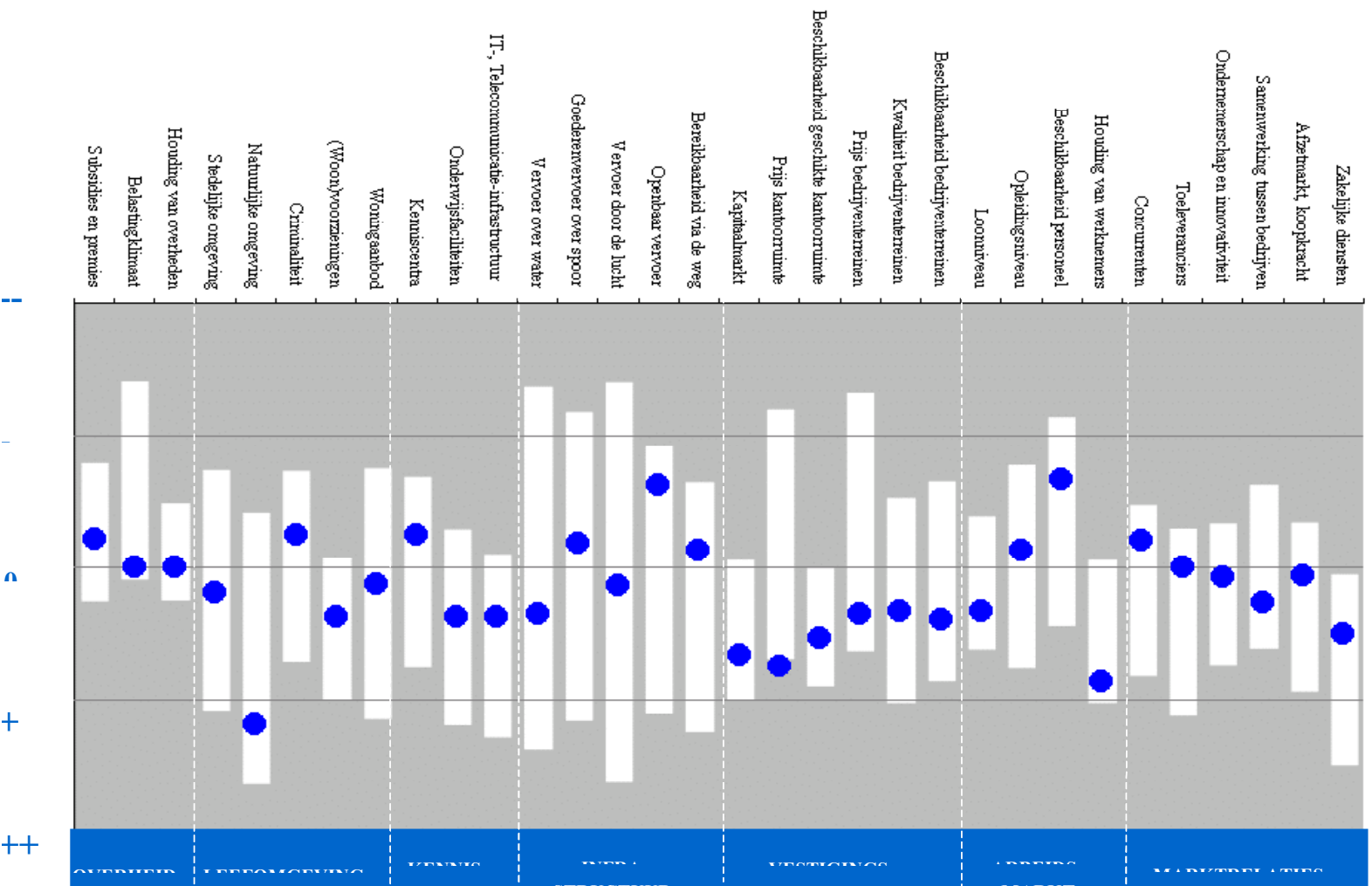
In het hiernavolgende zal nu per themaveld nader op de positionering van de Kop worden ingegaan.

Figuur 3.1 Het regioprofiel van Noord-Holland Noord



Figuur 3.2

Het regioprofiel van de Kop van Noord-Holland



3.2 Marktrelaties: voor verbetering vatbaar

Zoals reeds uit de globale positionering blijkt (figuur 2.2) scoort de Kop matig tot zwak op het gebied van de marktrelaties. Deze marktrelaties zijn een goede indicator van de vitaliteit en dynamiek van de regio, in termen van economische prestaties (bruto toegevoegde waarde en bruto regionaal product). Deze indicator is duidelijk lager dan in Alkmaar en Westfriesland.

Deze lagere waardering heeft onder meer te maken met de weinig centrale ligging van de Kop, in relatie tot *afzetmarkten* en *toeleveranciers*. Het gebied ligt buiten de ‘economische hoofdstructuur’ en enigszins verwijderd van de grote bevolkingsconcentraties. Voor bedrijven betekent dit simpelweg dat er maar weinig potentiële klanten in de regio te vinden zijn. De economische structuur is dan ook tamelijk ‘ijl’ te noemen, in termen van het aantal bedrijven per km². De geringe aanwezigheid van zowel *zakelijke diensten* als *concurrenten* wijst daar eveneens op. Daarbij zijn zakelijke diensten vooral in de grotere steden te vinden, die in de Kop niet voorhanden zijn.

Wel zijn de bedrijven in de Kop –evenals in Alkmaar en West Friesland – te spreken over de *samenwerking tussen bedrijven*, die voor een dergelijk type regio als hoog uitvalt. In dit verband wordt er gewezen op het feit dat ondernemers hun krachten op regionaal niveau bundelen in organisaties zoals de Ondernemersfederatie Kop van Noord-Holland, de Kamer van Koophandel en de Helderse Ondernemersvereniging. Bedrijven kennen elkaar daardoor al snel. Een uitzondering op dit oordeel geldt voor Den Helder, waar het ondernemerscollectief door sommigen als zwak wordt ervaren.

Het grootste zorgpunt heeft echter betrekking op het *ondernemerschap en het innovatievermogen* in de Kop. Dit ligt duidelijk onder dat van Alkmaar en West Friesland. Door meerdere gesprekspartners werd in dit verband gewezen op het naar binnengekeerde karakter van de regio. Nieuwe mensen en nieuw bloed zouden vooral worden gezien als een bedreiging in plaats van een bron van innovatie. Daarbij werd gesteld dat ‘de regio kapot gaat aan haar eigen protectionisme’. Uit internationaal onderzoek (o.a. Michael Porter 1991 en Richard Florida 2001) is meermaals gewezen op het verband tussen innoverend vermogen van een regio en een open, naar buiten gerichte houding.

3.3 Arbeidsmarkt: moeite om personeel aan te trekken

In de Internationale Benchmark Regionaal Investeringsklimaat is de arbeidsmarkt veruit als grootste knelpunt naar voren gekomen. Ten tijde van het uitvoeren van de enquête (voorjaar 2001) was de *beschikbaarheid van personeel* (kwantitatief) een grote zorg. Inmiddels is dit probleem door het teruglopen van de conjunctuur iets minder pregnant geworden, maar bij het aantrekken van de conjunctuur zal het probleem weer in volle omvang toenemen. In diverse regio’s van Nederland wordt gekampt met kwantitatieve en kwalitatieve tekorten aan personeel. Ook de Kop ondervindt dergelijke problemen op de arbeidsmarkt, alhoewel hier ook lichtpuntjes zijn.

De beschikbaarheid van personeel vormt in geheel Noord-Holland een groot probleem. In Amsterdam en omstreken zijn de tekorten het meest nijpend. Ook in de Kop is de beschikbaarheid van personeel in algemene zin problematisch, overigens meer dan in Alkmaar en omstreken. Door gesprekspartners is erop gewezen dat het moeilijk is om personeel van buiten de regio aan te trekken. Alkmaar is wat dit betreft een grens voor het aantrekken van personeel. Randstedelingen zijn veel minder bereid werk te aanvaarden boven Alkmaar. Gesuggereerd is in dit verband om mensen die het gebied verlaten om te gaan studeren eigenlijk gevolgd zouden moeten worden, om ze vervolgens na de studie een baan te kunnen aanbieden. Wel blijkt het mogelijk om personeel te werven uit andere regio's, zoals IJmond en Friesland. Aanvullend probleem wordt gevormd door het feit dat de Kop een grote piekbelasting kent door het relatief grote aantal seizoenswerkers (bollenteelt, toerisme).

Naast de kwantitatieve beschikbaarheid speelt ook de kwaliteit van het personeel een rol. De bedrijven in de Kop stellen wat minder hoge eisen aan het *opleidingsniveau* dan elders. Desalniettemin ligt ook hier een probleem. De totale mix aan personeelsaanbod wordt als mager ervaren. Het tekort richt zich vooral op vakmensen, zoals bijvoorbeeld te zien in de bouw en in de offshore. Vaak bestaan specifieke opleidingseisen waaraan alleen via interne opleidingen kan worden tegemoet gekomen. Interne opleidingen zouden vandaag de dag echter minder worden gegeven dan vroeger.

De kwantitatieve en kwalitatieve problemen op de arbeidsmarkt kunnen niet los worden gezien van de economische structuur van de Kop. Dit probleem heeft namelijk ook te maken met het vermogen van bedrijven om personeel aan te trekken en te binden – bijvoorbeeld door het betalen van goede lonen. En hier blijkt de schoen te wringen. De ondernemers uit de Kop blijken namelijk goed te spreken te zijn over het *loonniveau*, aanzienlijk beter dan in Alkmaar en West Friesland. Dit wijst erop dat salarissen juist lager liggen dan elders, hetgeen weer samenhangt met het type economische activiteiten. Een voorbeeld hiervan is de visserij, waar het moeilijk is om personeel te vinden en waar de lonen relatief laag zijn. Bij hogere lonen zou het makkelijker voor bedrijven in de Kop zijn om personeel vanuit andere regio's te werven. Het is echter ten eerste de vraag of het type bedrijven uit de Kop voldoende toegevoegde waarde biedt om een dergelijke salarissprong aan hun personeel te bieden.

Opsteker op het terrein van de arbeidsmarkt vormt daarentegen de *houding van werknemers*, die in de Kop juist positief wordt beoordeeld. Zowel de Kop als Alkmaar en Westfriesland beschikken over personeel met een goede werkhouding en -mentaliteit. Het is opvallend om te zien dat Noord-Holland in dit opzicht zo'n radicale scheidslijn kent. In Amsterdam en omstreken wordt deze houding als zeer negatief ervaren. Maar boven het Noordzeekanaal verandert deze houding op slag. De houding van werknemers in de Kop is daarmee vergelijkbaar met die in het Noorden van het land.

3.4 Vestigingssituatie: ruimte als troef, maar voor hoe lang nog?

De beschikbaarheid van bedrijfslocaties wordt voor steeds meer ondernemingen in Nederland als een knelpunt ervaren. De Kop van Noord-Holland vormt hierop een gunstige uitzondering.

De beschikbaarheid, kwaliteit en prijs van bedrijventerreinen wordt in de Kop positief beoordeeld, ook ten opzichte van Alkmaar en West Friesland waar dit oordeel niet veel meer dan neutraal is. Een ondernemer noemt de Kop in dit verband uitermate geschikt voor de vestiging van industrie. Een voorbeeld is een onderneming uit Wieringerwerf die nog grootse uitbreidingsplannen heeft en daarvoor nog voldoende ruimtelijke mogelijkheden ziet, en wel op de Robbenplaat (45 ha.).

Binnen dit positieve beeld zijn er wel enkele kanttekeningen te plaatsen. Zo wordt vooral in de Helderse regio kritiek geuit over de trage ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen, waardoor de vestiging van bedrijven zou worden misgelopen. Ook een bedrijf uit Winkel – nabij Schagen – ziet de uitbreidingsruimte voor grootschalige bedrijven als een probleem. Voorts is de ontsluiting van bestaande bedrijventerreinen volgens ondernemers soms onder de maat.

Ruimteproblemen die nu nog incidenteel ervaren worden, zouden in de nabije toekomst wel eens structureler kunnen worden. De druk op de ruimte neemt toe. Een ondernemer signaleert een sterke prijsstijging van bedrijventerreinen: van € 20 per m² in 1998 tot € 70 anno 2002. Door de gesprekspartners wordt erop gewezen dat de Kop binnen een periode van 10 jaar wel eens tot het overloopgebied van de Randstad gerekend zou kunnen worden. Nu al dient daarmee bij de bedrijventerreinplanning rekening te worden gehouden.

Ondernemers zijn wat dit betreft bezorgd over de beperkingen die vanuit de ruimtelijke ordening worden opgelegd. In dit verband wordt ook vaak gewezen op de PKB Waddenzee, die diverse beperkingen voor offshore, visserij en toerisme oplegt.

De bedrijvigheid in de Kop maakt relatief weinig gebruik van *kantoorruimte*. Toch zijn zij over het aanbod zeer te spreken, vooral over de prijsstelling die in geen enkele andere benchmark-regio als gunstiger wordt beoordeeld.

Ook over de beschikbaarheid van *kapitaal* – zowel bij banken als via privé- en risicokapitaal – wordt in de Kop verhoudingsgewijze positief geoordeeld.

3.5 Infrastructuur: een gemengd beeld

Bereikbaarheid wordt door ondernemers als één van de belangrijkste thema's uit het investeringsklimaat gezien. De Kop laat in dit opzicht een gemengd beeld zien.

De bereikbaarheid over de weg is voor ondernemers verreweg het belangrijkste. Deze wordt als tamelijk ongunstig beoordeeld, maar iets minder ongunstig dan in Alkmaar en Westfriesland. De bereikbaarheidsproblematiek wordt als hevigste ervaren in de regio's Amsterdam, Haarlem en Utrecht.

In de Kop liggen de oorzaken voor de tamelijk ongunstige beoordeling van de bereikbaarheid over de weg niet zozeer in de congestie, maar in de tekortkomingen in de weginfrastructuur. Natuurlijk maken de bedrijven zich wel zorgen over de congestie ten zuiden van Alkmaar en in de Amsterdamse regio, waarmee zij regelmatig te maken hebben. Maar in de eigen regio zijn er ook knelpunten. Zo zorgt de lage doorstromingsnelheid op de N9 en de Ring rond Alkmaar voor langere reistijden, waardoor de perifere ligging van vooral Den Helder geaccentueerd wordt. Daarnaast worden de Oost-West verbindingen als gebrekkig ervaren, met name tussen Den Helder en de A7, maar ook tussen Hoorn en Alkmaar. Daar staat tegenover dat de ondernemers uit de Wieringermeer juist positief zijn over de goede bereikbaarheid. Via de A7 zijn zij binnen 45 minuten in Friesland, terwijl Schiphol (zonder congestie) op een zelfde reistijd ligt. Voorts wordt kritiek geleverd over de lokale ontsluiting, toegespitst op de rotondes, drempels en verkeerslichten die ook in de Kop hun intrede hebben gedaan. Ook wordt genoemd de gebrekkige aansluiting op de Schoorldammerbrug, die van invloed is op de bereikbaarheid van de Kop. Zoals al eerder gemeld is de gebrekkige ontsluiting van een aantal bedrijventerreinen veel ondernemers een doorn in het oog.

Een ronduit slechte beoordeling wordt gegeven aan de bereikbaarheid per *openbaar vervoer*, hetgeen in samenhang wordt gezien met de recente aanbestedingen van het regionaal busvervoer. Hierdoor zijn veel buslijnen opgeheven, hetgeen veel ondernemers duidelijk in het verkeerde keelgat is geschoten. Met name de schoolgaande jeugd (soms 15 tot 25 km van school woonachtig) komt in de problemen. Ook (grote) bedrijventerreinen zijn nauwelijks of niet per bus ontsloten. Daarnaast blijkt de enkelsporige NS-verbinding van Schagen naar Den Helder tot betrouwbaarheidsproblemen te leiden, die het perifere imago van de Helderse regio wederom onderstrepen.

Voor producerende en transporterende bedrijven kan voorts het *goederenvervoer per spoor* en het *vervoer over water* van belang zijn. Het goederenvervoer per spoor – dat landelijk steeds verder aan belang afneemt – scoort beneden gemiddeld. Het vervoer over water wordt wel positief beoordeeld, maar de meeste bedrijven hechten hieraan evenmin veel belang. Over de veerpont naar Texel worden nauwelijks opmerkingen gemaakt. Een horeca-ondernemer uit De Koog merkt terloops op dat het moeilijk is om – bij onregelmatige werktijden - personeel uit Den Helder in te huren wanneer dit weer met de laatste veerpont terug moet.

Het *vervoer door de lucht* wordt wel door ondernemers genoemd. Hun oordeel hierover is licht positief, enerzijds door de beperkte afstand tot Schiphol (althans via de A7 zonder congestie) en anderzijds door het eigen vliegveld De Kooy, dat wordt gebruikt door helikopters en voor de off-shore. Uitbreiding van het vliegveld wordt bemoeilijkt door planologische restricties, waaronder de Habitat Vogelrichtlijn.

3.6 Kennisinfrastructuur: verschraling wordt betreurd

In de Kop zitten relatief weinig *kenniscentra* die voor het bedrijfsleven van belang zijn. Deze zwakte deelt de Kop overigens met Alkmaar en West -Friesland. De acquisitie van aansprekende, kennisintensieve bedrijven wordt hierdoor bemoeilijkt. Bovendien is sprake van verschraling van de kennisinfrastructuur. Bedrijven die innovatief zijn slagen er soms in om hun kenniscentra in de regio te vinden. Een mosselkweker die samenwerkt met onder meer TNO (Den Helder) en RIVO dankt het succes van zijn bedrijf onder meer aan zijn sterke netwerk met dergelijke kennisinstututen, waardoor op hogere niveaus allerlei deuren opengaan.

Alhoewel de *onderwijsvoorzieningen* over de gehele linie in verhouding tot andere regio's gemiddeld worden gewaardeerd, wordt het vertrek van enkele hogere onderwijsinstellingen wel degelijk betreurd. Bedrijven noemen in dit verband de Hogeschool Petroleum en Aardgas (die met te weinig leerlingen kampte) en de Hogere Zeevaartschool, die beide vertrokken zijn. De wens werd uitgesproken om weer een nautisch college op te zetten, in samenwerking met het Koninklijke Instituut voor de Marine.

Het oordeel over de *IT- en telecommunicatie-infrastructuur* voor het bedrijfsleven is in vergelijking met andere regio's eveneens neutraal. Meerdere ondernemers noemen echter het ontbreken van een glasvezel-, breedband- of kabelaansluiting op hun bedrijventerrein. Deze is bijvoorbeeld belangrijk voor de bollenhandel, die in toenemende mate plaatsvindt via het internet.

3.7 Leefomgeving: kwaliteiten benutten

De woon- en leefomgeving van de Kop heeft volgens ondernemers enkele duidelijke kwaliteiten, maar ook een aantal zwakke kanten.

Verreweg de grootste troef van de Kop ligt in de natuurlijke omgeving, in het bijzonder de kuststrook. Ook bedrijven pleiten voor het behoud van de natuurlijke kwaliteit, die integraal onderdeel vormt van het vestigingsklimaat.

Het *woningaanbod* wordt ook als licht positief ervaren. Dit heeft te maken met de precieze vraagstelling, te weten de beschikbaarheid van voldoende betaalbare en passende woonruimte. Hier doet zich het contrast met de Randstad – en tot op zekere hoogte Alkmaar – gelden. De prijsniveaus zijn hier duidelijk lager. Tegelijkertijd houdt de kwaliteit van het woningaanbod niet over. Dit bevindt zich vooral in het lagere en middensegment en bemoeilijkt het aantrekken van hooggekwalificeerd personeel. Ook het aanbod aan huurwoningen – zowel vrije sector als sociaal – wordt als zeer beperkt ervaren.

De *stedelijke omgeving* lijkt op het eerste gezicht wel erg positief. Uit navraag blijkt deze zich vooral te richten op de hoofdkernen Alkmaar en Hoorn, maar ook Schagen. Het oordeel over Den Helder is laag. Genoemd wordt dan het stedenbouwkundige probleem van Den Helder, dat te kampen heeft met veel goedkope woningen uit de jaren '50 en verouderde stadsdelen binnen de linie. Duidelijke verwachtingen bestaan van de renovatie van de Oude Rijkswerf. Bij een grote toestroom van bezoekers dienen dan volgens een enkele ondernemer echter wel aanvullende maatregelen in de ontsluiting en het parkeren te worden genomen.

Ook de *woonvoorzieningen* worden vooral in Den Helder als ondermaats ervaren. Het winkelareaal is smal van aard en vooral het goedkopere en laagwaardige segment is sterk vertegenwoordigd, mede door de oververtegenwoordiging van lage inkomens. Hoewel Den Helder duidelijk de grootste woonkern in de regio is, heeft de stad toch nauwelijks een regiofunctie. Uit diverse hoeken is erop gewezen dat het veel kleinere Schagen aantrekkelijker is.

Verrassend is tot slot de zorg die geuit wordt over *criminaliteit en sociale veiligheid*. Voor een weinig verstedelijkte regio is dit oordeel erg negatief, duidelijk ongunstiger dan in Alkmaar en Westfriesland. In de toelichtingen wijzen ondernemers daarbij zowel naar criminaliteit op de werkplek als die in de woon- en leefomgeving.

3.8 Overheid: doorgaans positief

Ondernemers staan erom bekend dat zij graag kritiek uitoefenen op het functioneren van de overheid – terecht of onterecht. Dit blijkt ook uit het benchmark-onderzoek, waar de waardering van lokale en regionale overheden doorgaans lager is dan voor andere thema's. Binnen dit spectrum is de waardering voor de lagere overheden in de Kop echter tamelijk positief, evenals in Alkmaar en Westfriesland. De waardering is vooral hoog als het om het *belastingklimaat* gaat. De lokale lastendruk wordt als laag ervaren. Ook de beschikbaarheid van *subsidies en premies* wordt als positief ervaren.

Alhoewel de *houding van lagere overheden* eveneens tamelijk gunstig wordt beoordeeld, is dit een terrein dat enige nuancering behoeft. Veel bedrijven maken zich zorgen over het aangescherpte ruimtelijk ordeningsbeleid. De PKB Waddenzee brengt nieuwe onzekerheden met zich mee, die de bereidheid om in de toekomst te investeren nadelig beïnvloedt. Ook een restrictiever beleid inzake de ontwikkeling van bedrijventerreinen wordt met zorg gade geslagen.

Daarnaast wordt enige zorg geuit over het economische ontwikkelingsbeleid in de regio. Gesteld is dat de regio een meer consequente doelstelling naar buiten zou moeten formuleren; een 'Leitmotiv' waar iedereen achter zou moeten kunnen staan. Kop & Munt dient bij het economische ontwikkelingsbeleid volgens gesprekspartners een belangrijke rol te spelen. Voorts werd de behoefte geuit om de driehoek Hoorn, Den Helder en Alkmaar krachtiger te positioneren.

3.9 Imago: werk aan de winkel

Het imago van de Kop is relatief zwak ontwikkeld. Deze indruk wordt onder meer door de benchmark-resultaten bevestigd. Slechts een gering aantal van de respondenten buiten dit gebied (1,1%) geeft aan geïnteresseerd te zijn in vestiging in het gebied, waaronder dan ook Alkmaar en Westfriesland vallen. Binnen de regio als geheel heeft de Kop duidelijk de grootste imago-problemen.

Een veel voorkomend kritiekpunt van de ondernemers richt zich op de (lokale en regionale) overheid, die niet voldoende krachtig zou omgaan met het imago van de Kop. Het versterken van een imago is een proces van lange adem, waarvoor bovendien het zelfbeeld van de ondernemers dient te worden aangepast. Een dergelijke structurele verandering is te groot voor het bedrijfsleven om op eigen kracht te realiseren. Gezien de omvang van deze opgave worden de huidige activiteiten als te beperkt ervaren.

3.10 Knelpunten en troeven

De diverse onderdelen uit het regionaal investeringsklimaat leiden tot een gemengd beeld over de Kop. Bedacht dient echter te worden dat niet alle aspecten altijd even belangrijk zijn. Bovendien dienen algemene knelpunten – zoals de tekorten aan personeel – te worden onderscheiden van de specifieke knelpunten en troeven. Ons totaaloordeel over de knelpunten en troeven van de Kop is samengevat in onderstaande tabel.

Tabel 3.1 Knelpunten en troeven van de Kop in perspectief

Knelpunten	Troeven
<ul style="list-style-type: none">• Bereikbaarheid over de weg/afzetmarkt• Openbaar vervoer• Ondernemerschap en innovativiteit• Aanwezigheid toeleveranciers• Aanwezigheid concurrenten• Afwezigheid kenniscentra• Criminaliteit• Beschikbaarheid personeel• Stedelijke omgeving• Woonvoorzieningen	<ul style="list-style-type: none">• Natuurlijke omgeving• Houding van werknemers• Beschikbaarheid, prijs en kwaliteit bedrijventerreinen• Prijs en aanbod van kantoorruimte• Vervoer over water• Loonniveau• Samenwerking tussen bedrijven• Houding overheden

Bij het opstellen van de knelpunten en troeven blijkt het niet altijd even makkelijk om één beeld over de Kop te schetsen. In veel opzichten zijn er ook duidelijke verschillen binnen de Kop waarneembaar. Reden om het gebied in het volgende hoofdstuk kort te ontleden.

Figuur 3.1 Eén van de gezichten van de Kop: windmolens in opkomst



4 De Kop in Delen

Bij het analyseren van het regionaal investeringsklimaat van de Kop komt enkele subregio's naar voren, die bovendien elk een eigen karakteristiek hebben. De beelden die dit oproept hangen nauw samenhangen met de eerder genoemde regio-typing. Het betreft dan:

- Den Helder: dreiging van terugtrekking
- Westflank en achterland (inclusief Texel): een wankel evenwicht van bollen en toerisme
- A7-corridor als vitale as.

4.1 Den Helder: Dreiging van terugtrekking

Zowel de economische structuur als het investeringsklimaat van Den Helder vertonen duidelijke kenmerken van een terugtrekkende regio. De parallel met IJmond dringt zich op. Ook hier een hoofdactiviteit (marine) die in termen van werkgelegenheid en economisch belang afneemt. Daarnaast een aantal speerpunten, te weten off-shore en visserij, met elk hun eigen belangen en zorgen.

De vergelijking met IJmuiden gaat mank waar het de NAM-activiteiten betreft. Den Helder heeft op dit punt de concurrentieslag met IJmuiden gewonnen. Verwacht wordt dat enkele aan de NAM toeleverende bedrijven zullen volgen. De concurrentieslag in deze sector is echter groot, niet alleen met IJmuiden maar ook met Aberdeen en Harwich. Ondanks het grillige karakter van de olie- en gasector betreft de off-shore een sector die een lange termijnvisie behoeft, met investeringscycli van 20 tot 30 jaar. De PKB Waddenzee brengt hier nieuwe onzekerheden. Een concreet gevolg van de PKB Waddenzee is dat het parkeren van boorplatforms nabij Texel niet meer mogelijk zal zijn. Wel worden mogelijkheden gezien voor het ontmantelen van verouderde boorplatforms, het onderhoud van windmolens en het exporteren van off-shore ervaring – mits het kenniscluster wordt onderhouden. In dit verband is het Offshore Service & Logistics Center – een gespecialiseerd bedrijventerrein met een kade van 300 m. – een belangrijk initiatief.

Overigens is ook de uitbreiding van de Helderse haven – waar ruimteproblemen zijn -in het geding. Hetzelfde geldt voor de mosselvisserij. In tegenstelling tot IJmuiden vindt er echter nauwelijks visverwerking plaats; deze is goeddeels in handen van de Urker vissers.

Ook het grote belang van de (semi-)overheid in Den Helder is kenmerkend voor een gebied waar het bedrijfsleven minder prominent aanwezig is. Typisch voor de Helderse economie is voorts de concentratie van 'bedreigde' activiteiten. Kenmerkend is voorts

voor een terugtrekkende regio dat de verhoudingen tussen werknemers, werkgevers en overheid niet altijd optimaal verlopen.

4.2 Westflank en achterland: een wankel evenwicht

Geheel anders van karakter is de Westflank van de Kop, de kuststrook die wordt getypeerd door bollen en toerisme en het achterland, inclusief de hoofdkern Schagen. Het is vooral dit gebied waar de natuurlijke omgeving hoog wordt gewaardeerd. Maar deze wordt wel bedreigd. Texel kan eveneens tot dit gebied worden gerekend, ook al zijn de relaties met het vasteland slechts beperkt. Ook de bollenteelt kent haar geheel eigen problemen, zoals de toenemende ruimtedruk, de uitputting van de grond en de tekorten aan seizoenswerkers. Net als in de visserij geldt ook voor de bollensector dat de productieketen weinig ontwikkeld is. De handel en de veredeling vinden namelijk niet in de Kop, maar in de Bollenstreek plaats.

De bollenteelt strijdt veelal in ruimte met het toerisme. Voor het toerisme geldt dat dit nog steeds een groeisector is, maar er dient gewaakt te worden voor ‘verplattung’ oftewel ‘Renesse-achtige’ ontwikkelingen. De opgave ligt vooral in het maken van een kwaliteitsslag. Zo hebben diverse gemeenten een bedden- of bouwstop uitgeroepen. Nieuwe bedrijven mogen zich er niet meer vestigen, bestaande bedrijven mogen maximaal nog 25% groeien.

Het achterland van de Westflank bestaat uit een agrarisch gebied, met als hoofdkern Schagen, waar ontwikkelingen gedoceed plaats vinden. Schagen heeft bijzondere kwaliteiten en een aantrekkingskracht die gezien de omvang groot is. Het voorzieningenniveau van Schagen is dan ook relatief veelomvattend. Het achterland heeft een eigen identiteit en dat willen burgers en bedrijven in het gebied ook graag zo houden.

De bereikbaarheid van de Westflank laat duidelijk te wensen over. Vanaf Alkmaar vormt de autobereikbaarheid (via de N9) een groot probleem. Drastische maatregelen (‘demping van het Noord-Hollands kanaal’) kunnen niet op voldoende steun rekenen. Maar ook de Oost-West verbindingen zijn ondermaats. Het gebied kampt bovendien met een openbaar vervoer dat veel te wensen overlaat.

Samenvattend blijft het beeld over van een waardevol, maar kwetsbaar gebied.

4.3 A7 - corridor als vitale as

De meeste dynamiek in de Kop is gevonden in het oostelijk gedeelte, toegespitst op de Wieringermeerpolder. Het gebied transformeert in karakter van agrarisch naar industrieel, met daarnaast een toenemende toeristische rol (Wieringerrandmeer) Hier bevinden zich diverse grotere bedrijven die volop uitbreidingsplannen hebben. De bereikbaarheid over de weg is zonder meer een sterk punt van deze regio. De A7 verbindt Friesland met de Amsterdamse regio. Qua oriëntatie zijn de bedrijven eerder op Hoorn dan op Den Helder gericht. Het gebied kent nog mogelijkheden voor bedrijfsuitbreiding (Robbenplaat) en de bevolking is er ondernemend en hardwerkend – de nabijheid tot Westfriesland is duidelijk

voelbaar. Minpuntjes worden gevormd door de zeer slechte OV-bereikbaarheid en de achterblijvende woningbouw.

Al met al biedt de A7-zone interessante perspectieven, waar ook overige delen in de Kop hun voordeel mee zouden kunnen doen.

Figuur 4.1 Eén van de gezichten van de Kop: dynamiek in de haven van Den Helder



5 Conclusies

De Kop van Noord-Holland blijkt bij nadere analyse vele gezichten te hebben. Zoals alle regio's kent ook dit gebied ontegenzeggelijk zijn problemen en bedreigingen, die in deze rapportage uitvoerig naar voren zijn gekomen. Wellicht het belangrijkste knelpunt vormt echter het beeld van de regio, zoals dat zowel binnen als buiten het gebied ervaren wordt. Het woord zegt het al, de 'Kop' wordt doorgaans gezien als een perifeer gebied – in benchmark-termen een ruimte-regio.

Toch wordt dit beeld door deze studie niet bevestigd. Uiteindelijk heeft de Kop van Noord-Holland meer kenmerken van een evenwichtsregio, vergelijkbaar met delen van Gelderland en Overijssel. Kenmerkend voor evenwichtsregio's is de kwetsbaarheid van deze balans. De keuze is die tussen het afglijden naar een terugtrekkende regio of doorgroeien naar een vitale regio. Een keuze die vooral ligt bij de spelers in het gebied zelf.

Dat de spelers in het gebied het goeddeels zelf voor het zeggen hebben heeft zowel voor- als nadelen. De Kop kent maar weinig bedrijven en investeringen van buiten - de regio bouwt vooral op eigen kracht. De geringe afhankelijkheid van bedrijven van buiten vermindert de kwetsbaarheid en conjunctuurgevoeligheid van het gebied. Hier geen sluitingen van grootschalige productievestigingen en op afstand gedirigeerde afslankingen. Toch bieden investeringen van buiten ook kansen: niet alleen werkgelegenheid, maar ook toegang tot nieuwe ideeën, technologieën en markten. Voor het aantrekken van bedrijven van buiten is het wel van belang om een passend imago voor de Kop op te bouwen.

Of het nu gaat om het ondersteunen van het eigen bedrijfsleven of het aantrekken van bedrijven van buiten, bij het vormgeven van een ontwikkelingsstrategie is het zaak om troeven uit te nutten: de natuurlijke omgeving, de goede houding van werknemers, de beschikbaarheid van goede en betaalbare bedrijfsruimte, mogelijkheden voor vervoer over water, een wat lager loonniveau, een goede samenwerking tussen bedrijven en een constructieve houding van overheden.

Bij nadere analyse van de Kop blijkt dat deze bestaat uit drie deelgebieden met ieder een eigen profiel, de A7-zone, de Westflank en Den Helder. Bij de positionering van deze deelgebieden valt op dat zij elk een eigen schakelfunctie vervullen in een groter gebied.

De *A7-zone* ligt tussen de Noordvleugel van de Randstad en Friesland in en heeft het vermogen in zich om 'the best of two worlds' te koppelen. De geringe afstand tot Amsterdam, Schiphol en andere economische centra biedt kansen voor afzet en toeleveranciers. Personeel kan eenvoudig vanuit Friesland het gebied in pendelen, zonder

noemenswaardige congestie. De A7 vormt de rode draad door dit gebied dat – net als het aangrenzende Westfriesland- een dynamische economie heeft.

De *Westflank* maakt onderdeel uit van de kuststrook, die van Zeeland via Zuid- en Noord-Holland de Waddeneilanden beslaat. Vanwege de aanwezige natuur en rust kan de Westflank aan het toerisme een belangrijke kwaliteitsimpuls geven. Het verder uitnuttend van de bollenteelt kan plaatsvinden door het aantrekken van de daarbij behorende schakels uit het bollencorridor. Het koesteren van Schagen en omgeving behoort eveneens tot de opgave voor dit gebied, dat .

Den Helder profileert zich steeds sterker als springplank naar het Continentaal Plat. Voor off-shore, visserij en toerisme liggen nog belangrijke kansen, die binnen bereik liggen. Ook de marine vervult een dergelijke springplankfunctie.

Van Kop naar Koppeling. Dat geldt voor elk van de deelgebieden. Een Koppeling tussen West- en Noord-Nederland. Een Koppeling tussen de Hollandse en de Waddenkust. En een koppeling tussen Noordzee en het vasteland. Het is aan de regio om uit deze positionering nu munt te slaan.

Figuur 5.1 Eén van de gezichten van de Kop: het centrum van Schagen



Bijlage: Gesprekspartners

In het kader van dit project zijn gesprekken gevoerd met de volgende ondernemers en andere belanghebbenden:

- Voortrans, transportbedrijf in 't Zand
- Helderse Scheepvaart Vereniging (HSV) met dhr. Nijpels
- AVAC Reisorganisatie in Den Helder
- Helderse Ondernemersvereniging (HOV) met dhr. Westerdijk
- Hotel Greenside op Texel
- Moule Saline, innovatieve mosselkweker in Hippolytushoef
- Driessen, cateringinstallaties in Wieringerwerf
- Spaansen, transport en grondwerken in Winkel
- Ton van Kuijk, Volvo dealer in Schagen