

Programma van Eisen De Haagse Markt

Definitief rapport
19 oktober 2009



Inhoudsopgave

Deel 1 – Aanleiding tot het opstellen van een Programma van Eisen	3
1. Inleiding	5
1.1 <i>Aanleiding onderzoek</i>	5
1.2 <i>Opdracht en aanpak VGSA</i>	5
1.3 <i>Resultaat</i>	7
1.4 <i>Leeswijzer</i>	8
2. Landelijke ontwikkelingen	9
2.1 <i>De consument</i>	9
2.2 <i>De ondernemer</i>	9
2.3 <i>Kansen</i>	10
3. De Haagse Markt	11
3.1 <i>Grootste permanente markt in Nederland</i>	11
3.2 <i>Functioneren van de markt</i>	12
3.3 <i>Noodzaak tot herontwikkeling</i>	12
Deel 2 – Het Programma van Eisen	15
4. Beheervorm en regels	17
4.1 <i>Organisatievorm</i>	17
4.2 <i>Juridische situatie</i>	17
4.3 <i>Overige regels</i>	17
5. Het terrein	19
5.1 <i>Naar het terrein</i>	19
5.2 <i>Inrichting van het terrein</i>	19
5.3 <i>Branchering</i>	20
5.4 <i>Afval en veiligheid</i>	20
6. De verkoopplaats	21
6.1 <i>Vormgeving kramen/verkoopplaatsen</i>	21
6.2 <i>Opslag- en verkoopunits</i>	21
6.3 <i>Voorzieningen gekoppeld aan de verkoopplaats</i>	22

V G S A

Deel 3 – Het vervolg op het Programma van Eisen	23
7. Oplossingsrichtingen	25
7.1 <i>Suggesties voor regels</i>	25
7.2 <i>Ideeën voor de vernieuwde markt</i>	26
8. Vervolg	29
8.1 <i>Vervolgproces PvE</i>	29
8.2 <i>Inhoudelijk vervolg</i>	29
8.2.2 <i>Ruimtelijke verkenning</i>	30
8.2.3 <i>Overgangperiode</i>	30
8.2.4 <i>Oprichten Beheerder HM</i>	31
Bijlage – Lijst van gebruikte documenten	33

V G S A

Deel 1 – Aanleiding tot het opstellen van een Programma van Eisen

V G S A

1. Inleiding

1.1 Aanleiding onderzoek

De gemeente Den Haag is voornemens het marktterrein de komende jaren te herontwikkelen. Herontwikkeling en daarmee ook vernieuwing liggen gevoelig bij betrokken partijen. Er zijn de afgelopen 15 tot 20 jaar al vele plannen voor de markt gemaakt waarover vervolgens weer vele discussies zijn gevoerd. Feitelijk is er nog weinig tot niets van de plannen uitgevoerd. Daarnaast is er een discussie gaande over het al dan niet weghalen van de containers die nu op het marktterrein staan en gebruikt worden als verkoop- en/of opslagruimte. Al met al is er bij de marktcoopliden een gebrek aan vertrouwen in de gemeente ontstaan betreffende de toekomstplannen voor de Haagse Markt.

Inmiddels is er voor een de zogenaamde Lijn 11 Zone Transvaal en Regentesse Zuid een masterplan opgesteld door de gemeente. Dit masterplan wordt dit najaar besproken in de gemeenteraad. De Haagse Markt maakt onderdeel uit van dit gebied. In het masterplan zijn ideeën opgenomen voor de ontwikkeling van een markthal op het terrein van de Haagse Markt echter de koopliden hebben hier ernstige bezwaren tegen.

Bovenstaande is voor de gemeente Den Haag aanleiding geweest om eerst helderheid te willen verkrijgen over de randvoorwaarden waaraan een vernieuwingsplan voor de Haagse Markt moet voldoen. Daarom heeft de gemeente VGSA gevraagd om in een samenwerking tussen de gemeente en de marktcoopliden een Programma van Eisen (PvE) op te stellen voor de eindsituatie en met dit traject tevens het vertrouwen van de marktcoopliden in de gemeente te herstellen. Het PvE richt zich op het gebied tussen de kopgebouwen die in het Masterplan geprojecteerd zijn op het Hobbemapplein en Hoflandplein. Het uiteindelijke doel is dat de Haagse Markt (weer) een aantrekkelijke en vitale markt wordt voor inwoners uit de aangrenzende wijken én uit de rest van Den Haag én van daarbuiten. De Haagse Markt heeft de potentie van economische trekker binnen de krachtwijken Transvaal en Schilderswijk.

Omdat het Masterplan een veel groter gebied omvat dan het PvE voor de Haagse Markt en dit PvE bovendien nog een vervolproces zal doorlopen (zie ook hoofdstuk 8) is een koppeling in tijd van beide plannen niet verstandig. Wel moet in het Masterplan zo veel mogelijk rekening worden gehouden met eventuele ondergrondse voorzieningen van de markt en een mogelijke overkappingen die aansluit op de kopgebouwen.

De door VGSA gehanteerde aanpak om te komen tot een volledig PvE wordt in de volgende paragraaf nader toegelicht. Uitgangspunt hierbij is geweest om zo veel mogelijk (praktische) informatie over het functioneren van de markt te verkrijgen én zo veel mogelijk draagvlak te creëren onder betrokken partijen zowel door overtuiging op de inhoud als door het proces op zich.

1.2 Opdracht en aanpak VGSA

Plan van Aanpak

De aanpak om te komen tot een gedegen (en gedragen) Programma van Eisen bestond uit vijf onderdelen waarbij het zwaartepunt lag bij een aantal workshops. Voor de start van het proces zijn vijf hoofdthema's bepaald die betrekking hebben op alles wat direct en indirect te maken heeft met het functioneren van de markt: Regelgeving, Beheer, Economie, Contracten en Ruimtelijk. Per thema is een workshop georganiseerd waarvoor zowel mensen van de gemeente als koopliden van de markt zijn uitgenodigd. Per thema is ernaar gestreefd zoveel mogelijk expertise van de gemeente te betrekken en zijn er naast de vertegenwoordigers van de CVAH en de Vetra steeds nog een aantal andere marktcoopliden uitgenodigd. Per keer waren er ongeveer

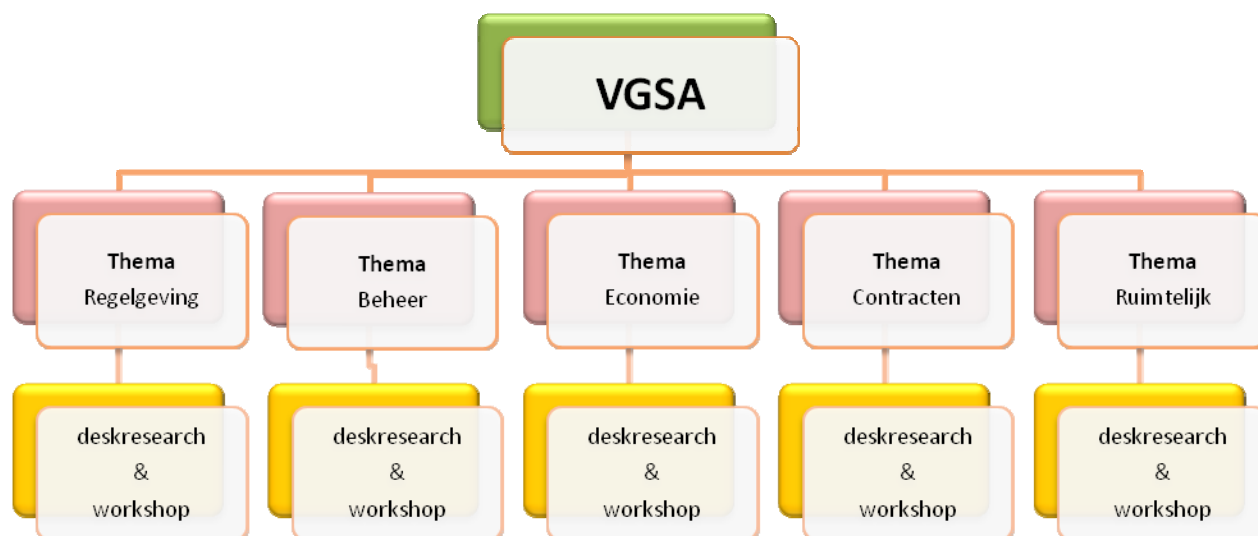
20 tot 25 deelnemers. In de workshops (onder leiding van VGSA) is gebruik gemaakt van de kennis van VGSA en andere experts, is in kleinere groepen door de deelnemers aan opdrachten gewerkt en hebben de deelnemers uitgebreid met elkaar gediscussieerd.

Hierna worden de vijf onderdelen van het plan van aanpak en daarmee verband houdende werkzaamheden puntsgewijs beschreven:

1. Visie op de huidige situatie
 - Visie VGSA op basis van bestaand materiaal
 - Meewerken op de markt door VGSA
 - Meelopen met de marktmeesters ('s ochtends en aan het eind van de dag)
 - Verschillende rondleidingen door CVAH, Vetra en Comité Behoud Haagse Markt
2. Deskresearch per thema
 - Landelijke trends en ontwikkelingen (strategieën en transformatievormen)
 - Quick-scan markten andere gemeenten
 - Positie ambulante handel versus overige aankoopkanalen
 - 'Toetsing' aan de situatie van de Haagse Markt
3. Workshops per thema
 - Voorbereiding (deskresearch en expertinterviews)
 - Inleiding van de workshops door expert(s) en/of VGSA
 - Toepassing op/discussie over de situatie van de Haagse Markt
 - Korte verslaglegging belangrijkste conclusies
 - Bespreking met de Commissie Haagse Markt
4. Verslaglegging
 - Aanleiding voor het opstellen van het Programma van Eisen
 - Programma van Eisen
 - Advies voor vervolg
 - Presentatie resultaten
5. Werkbezoek
 - Een delegatie van mensen van de gemeente Den Haag en van de marktkooplui heeft een tweetal markten (in Dordrecht en in Amstelveen) bezocht.

Een combinatie van de eerste drie onderdelen van het plan van aanpak heeft geleid tot het voorliggende Programma van Eisen. VGSA is verantwoordelijk geweest voor het gehele proces, de voorbereiding van en het leiding geven aan de workshops en tevens voor het samenbrengen van de resultaten van de workshops en de informatie vanuit deskresearch en veldwerk in het PvE.

VGSA



Organisatiestructuur

Hierboven is het proces en de door VGSA uitgevoerde werkzaamheden beschreven. Tussentijds heeft er meerdererenmalen een terugkoppeling plaats gevonden in de Commissie Haagse Markt waarin de gemeente, VGSA en een aantal marktkooplieden zitting hadden. De commissie stond onder voorzitterschap van de directeur van de Kamer van Koophandel Den Haag die tevens optrad als intermediair tussen de marktkooplieden en de wethouder Sociale Zaken, Werkgelegenheid en Economie. Hiermee werd tevens voldaan aan een wens van de gemeenteraad. In feite fungeerde de commissie Haagse Markt als een begeleidingscommissie voor het op te stellen Programma van Eisen. Niet alleen de resultaten van de workshops maar ook actuele andere onderwerpen rondom de Haagse Markt en de rapportage van het PvE zijn in deze commissie besproken. De (begeleidings)commissie was als volgt samengesteld:

- Kamer van Koophandel Den Haag
- Vertegenwoordiging van de Gemeente Den Haag
Dienst Stadsbeheer, Dienst Stedelijke Ontwikkeling, Dienst Sociale Zaken en Werkgelegenheid
- VGSA
- Twee leden van de Centrale Vereniging Ambulante Handel (CVAH)
- Twee leden van de Vetra

1.3 Resultaat

Uit de diverse reacties van zowel de gemeente, de CVAH, de Vetra en kooplieden op de markt zelf is gebleken dat de aanpak en het proces over het algemeen goed is ontvangen door betrokken partijen. Tijdens de workshops werd goed met elkaar gediscussieerd, zijn tegenstellingen benoemd en is veel van elkaar geleerd. Het meewerken op de markt is positief ontvangen net als de rondleidingen op de markt en het meelopen met de marktmeesters.

In de voorliggende rapportage worden de resultaten van de hiervoor benoemde werkzaamheden in de vorm van randvoorwaarden en eisen voor de eindsituatie van de Haagse Markt weergegeven. Gebleken is dat de gemeente en de marktkooplieden het over het merendeel van de besproken onderwerpen met elkaar eens

zijn. Daar waar desondanks sprake is van een (principeel) verschil van mening wordt dat in dit PvE ook aangegeven.

1.4 Leeswijzer

Deze rapportage bestaat uit drie delen. In het eerste deel worden allerlei onderwerpen behandeld die geleid hebben tot de opdracht aan VGSA een Programma van Eisen op te stellen. Zo wordt in dit eerste hoofdstuk de opdracht en het plan van aanpak beschreven.

In hoofdstuk 2 wordt kort stil gestaan bij een aantal landelijk trends en ontwikkelingen op de warenmarkten. In hoofdstuk 3 wordt de huidige situatie op de Haagse Markt beschreven afgerond met de noodzaak tot herontwikkeling van deze markt.

Deel 2 is het daadwerkelijke Programma van Eisen. De verschillende thema's die zijn besproken en behandeld in de workshops zijn hier verwerkt tot drie hoofdstukken:

Hoofdstuk 4 gaat in op de beheervorm van de markt. Dit heeft alles te maken met de (dagelijkse) organisatie, de promotie en de regelgeving.

Hoofdstuk 5 gaat in op de randvoorwaarden en eisen die te maken hebben met het marktterrein (hoe kom je er, hoe is het ingericht, de opstelling van de kramen, de branchering, het onderhoud en de veiligheid).

Hoofdstuk 6 tenslotte behandelt de randvoorwaarden en eisen die betrekking hebben op de verkoopplaats zelf.

Met deze hoofdstukindeling komt de relatie tussen de verschillende thema's beter tot zijn recht dan dat er per thema verslag wordt gedaan. Het Programma van Eisen is bewust kort en bondig gehouden. De meeste randvoorwaarden en eisen spreken voor zich. Daar waar nodig is een korte toelichting opgenomen.

Van de verschillende workshops is wel een samenvatting op hoofdlijnen gemaakt die in de Commissie Haagse Markt is besproken. Tevens is in (extra edities van) MarktZaken een kort verslag per workshop verschenen.

In deel 3 worden de onderwerpen besproken die betrekking hebben op het traject na afronding van dit PvE.

In hoofdstuk 7 is door VGSA de vrijheid genomen om de uitwerking van een aantal randvoorwaarden en eisen uit het PvE (deel 2) te concretiseren in een voorstel. Met een dergelijk voorstel wordt een suggestie gedaan en is niet bedoeld als de oplossing. Een aantal van de voorstellen in dit hoofdstuk zijn ook in de workshops aan de orde geweest.

In hoofdstuk 8 tenslotte wordt een overzicht gegeven van benodigde vervolgacties op het PvE uiteindelijk uit te kunnen werken tot een nieuw plan voor de Haagse Markt: welke onderwerpen moeten nader worden uitgezocht, welke onderwerpen kunnen al worden uitgevoerd, hoe gaan we de overgangperiode van de huidige situatie naar de nieuwe situatie met elkaar regelen, etc.

2. Landelijke ontwikkelingen

Landelijk gezien staat de positie van de algemene warenmarkt onder druk. De warenmarkt is onvoldoende in staat geweest om in te spelen op wijzigingen in het consumentengedrag. Hierdoor verliest de warenmarkt marktaandeel ten opzichte van de gevestigde detailhandel.

2.1 De consument

Het is dan ook van belang meer zicht te krijgen op de drijfveren van de consument: wie komt er wel en wie niet en waarom? Uit diverse landelijke onderzoeken kan het volgende profiel van de consument worden geschetst:

- De bezoeker van de warenmarkt is relatief oud (71% ouder dan 40 jaar) en meestal een vrouw (63%).
- Deze bezoeker is overigens over het algemeen zeer trouw, de meerderheid komt minimaal 1 keer per week en bezoekt de markt productgericht.
- De belangrijkste redenen voor een bezoek aan de markt zijn de lage prijzen en gezelligheid.
- Over het algemeen is het combinatiebezoek met winkels hoog mits het winkelaanbod voldoende kwaliteit heeft, dichtbij is en ook een zichtrelatie heeft met de warenmarkt.

De reden dat het bezoek aan de warenmarkt afneemt heeft veelal als reden dat de consument onvoldoende tijd heeft (of ervoor over heeft!). Een grote groep potentiële klanten werkt overdag (tweeverdieners). Maar heel belangrijk is ook dat het aanbod op de markt onvoldoende aansluit bij (vooral) deze groep klanten. De supermarkten spelen met hun aanbod bijvoorbeeld heel goed in op de behoefte aan gemak door (half) voorbereide producten aan te bieden (gesneden groeten, geschilde aardappelen, gemarineerd vlees, kant- en klaar maaltijden, etc.). Deze producten worden op warenmarkten niet of nauwelijks aangeboden. Zoals in de volgende paragraaf wordt toegelicht heeft dit vooral te maken met de ruimte waarin wordt gewerkt en de (on)mogelijkheden daar op een hygiënische wijze te werken en voor de consument veilige producten aan te kunnen bieden.

2.2 De ondernemer

De regels van de hygiëncode die betrekking hebben op het bewerken en bereiden van producten (zoals de beschikbaarheid van stromend water, elektra en/of gas, koelingmogelijkheden, een betegelde werkruimte) zijn in een standaardkraam op een warenmarkt die aan het eind van de dag wordt afgebroken nauwelijks waar te maken. In een verkoopwagen kan dit wel echter lang niet alle gemeenten laten verkoopwagens op hun warenmarkten toe. Dit is een voorbeeld van regelgeving waardoor de ondernemer onvoldoende in staat is in te spelen op wijzigingen in het consumentengedrag. Overigens biedt het semipermanente karakter van de Haagse Markt op dit terrein wel kansen.

Een andere beperking voor ondernemers is veelal de aanwezigheidsplicht waardoor de verruiming van de openingstijden wordt beperkt. Zonder deze beperking zou een marktondernemer beter kunnen concurreren met de gevestigde detailhandel (schaalvergroting). De huidige regelgeving op het gebied van de ambulante handel in Nederland remt een professionalisering van de warenmarkt, terwijl dit wel noodzakelijk is om in te kunnen spelen op de wensen en eisen van de hedendaagse consument. Hoewel de warenmarkt nog altijd een belangrijke functie heeft voor startende ondernemers (laagdrempelig) daalt de instroom van jonge ondernemers door bovenstaande voorbeelden en de wachtlijsten (anciënniteitbeginsel). Hierdoor vergrijst niet alleen de bezoeker van de warenmarkt maar ook de ondernemer (60% is 40 jaar of ouder).

2.3 Kansen

Ondanks bovenbeschreven (landelijke) problematiek liggen er ook voldoende kansen voor de warenmarkt in het algemeen en voor de Haagse Markt specifiek.

Zo is er een duidelijke groep consumenten die waarde hecht aan specialistisch foodaanbod en daar ook geld voor over heeft. Tegelijkertijd zijn de levensmiddelenpecialzaken in de detailhandel onvoldoende in staat (gebleken) hierop in te spelen. De warenmarkt kan voldoen aan deze behoefte door het aanbieden van producten als bijzondere vissoorten, brood, paddenstoelen, noten, tapas, kruiden, kazen, etc. al dan niet verwerkt in salades of maaltijden.

Een andere ontwikkeling die absoluut mogelijkheden biedt voor de warenmarkt is de steeds groter wordende behoefte van de consument om meer milieubewust te leven onder meer door het kopen van biologische producten.

Wat op een warenmarkt eenvoudiger is te realiseren dan in een bestaand winkelgebied is een clustering van branches. Gebleken is dat het bij elkaar plaatsen van dezelfde productgroepen de aantrekkingskracht voor de consument vergroot en de omzet verhoogt!

Specifieke kansen voor de Haagse Markt zitten vooral in het semipermanente karakter waardoor er in de bedrijfs-/verkoopruimte voorzieningen kunnen worden getroffen die het bewerken en bereiden van producten waar de consument meer en meer om vraagt mogelijk maken.

3. De Haagse Markt

3.1 Grootste permanente markt in Nederland

De Haagse Markt ligt tegen het centrum aan tussen het Transvaalkwartier en de Schildersbuurt en is uniek in Nederland doordat de markt in feite permanent is. Gedurende 4 dagen per week (maandag, woensdag, vrijdag en zaterdag) wordt op hetzelfde terrein een markt gehouden met gemiddeld 530 kramen (dat kan iets verschillen per dag). De markt is met dit aantal kramen bovendien de grootste markt in Nederland. Een aantal kenmerken van de Haagse Markt:

- Permanent terrein.
- Gelegen tussen de Herman Costerstraat, De Heemstraat, het Hobbemapplein en het Hoflandplein.
- De lengte van het terrein is: 431 meter (van gevel tot gevel van de kopgebouwen).
- De breedte varieert van 46 meter aan het Hoflandplein tot 52 meter aan het Hobbemapplein. Het terrein loopt dus iets taps toe.
- Totaal oppervlak: 21.000 m².
- Geopend: 4 dagen in de week (maandag, woensdag, vrijdag en zaterdag) van 8.00 tot 17.00 uur.
- Circa 530 kramen per dag met vaste kappen (al dan niet gekoppeld aan een container).
- Er zijn gemiddeld 304 vaste standplaatshouders per marktdag. Deze vaste standplaatshouders nemen gemiddeld 456 verkoopplaatsen in.
- Het aantal mensen met een vergunning, die geen vaste plaats hebben, is 340 per marktdag. Dit zijn de vergunninghouders die kunnen meelopen voor de lege plaatsen per marktdag en die hopen een vaste standplaats te bemachtigen.
- Het gemiddelde is berekend over de vier marktdagen (maandag, woensdag, vrijdag en zaterdag).
- Ondergrondse parkeergarage in twee lagen met 445 parkeerplaatsen.

Op het terrein staan een aantal containers die alleen voor opslag worden gebruikt. Deze staan vooral aan de zijde van de trambaan. Daarnaast is een groot aantal containers aanwezig die gekoppeld zijn aan een of twee kramen en daar gebruikt worden voor opslag en verkoop en in een aantal gevallen ook als preparatieruimte of (gedeeltelijk) als paskamer. Deze containers zijn voor de ondernemers van groot belang voor hun bedrijfsvoering. De omvang van de Haagse Markt (en in mindere mate de bereikbaarheid) leidt ertoe dat aan- en afvoer van voorraad tot grote problemen leidt op het moment dat alle ondernemers dat elke openingsdag zouden moeten doen. De kwaliteit en uitstraling van de kramen en containers zelf en ook de uitlijning van de kramen en containers op het terrein laten veel te wensen over.

Op het terrein bevinden zich verder een aantal permanente gebouwen (transformatorhuis, poelierhuisjes, restaurant Otten en ingangen parkeergarage) waardoor de looppaden tussen de kramen op een deel van markt te smal zijn. Dit belemmert (zeker op drukke dagen zoals de vrijdag en zaterdag) de doorgang. In het verleden is overeenstemming bereikt met de gemeente om de permanente bebouwing te verwijderen t.b.v. het rechte trekken van de looppaden.

De bereikbaarheid van de Haagse Markt is per openbaar vervoer zeer goed (tram 6, 11 en 12 en bus 25, 127 en 130). Per auto is de bereikbaarheid redelijk tot goed te noemen. Voor de bezoeker die niet goed bekend is in Den Haag is het lastig mede omdat de entree van de parkeergarage slecht vanaf één kant (Hobbemapplein) is te bereiken. Lopend is de Haagse Markt goed bereikbaar met uitzondering voor de bewoners van de Schildersbuurt die niet via De Heemstraat het terrein op kunnen. Aan deze zijde is, om veiligheidsredenen, een

hek geplaatst in verband met de tramlijn (11) die vlak langs het terrein rijdt. Daardoor wordt de auto-entree van de parkeergarage regelmatig door bewoners gebruikt als 'sluiproute' naar de Haagse Markt. Dit levert gevaarlijke situaties op.

3.2 Functioneren van de markt

De in het vorige hoofdstuk beschreven landelijke trends in het functioneren van warenmarkten zijn gedeeltelijk wel van toepassing op de Haagse Markt maar worden niet allemaal (in die mate) herkend. In verschillende onderzoeken is opgemerkt dat de bezoekersaantallen voor de Haagse Markt zijn gedaald in de afgelopen jaren: van 34.250 per dag in 1999 tot 27.500 per dag in 2007. Niet alle ondernemers op de markt herkennen dit overigens en wellicht heeft de ene ondernemer/branche daar ook meer last van gehad dan de andere. De Haagse Markt heeft een zeer dominante positie in Den Haag. Een behoorlijke meerderheid van de bezoekers komt uit Den Haag zelf (70%) waarvan een groot deel weer komt uit de directe omgeving Transvaal en Schildersbuurt. Dat neemt niet weg dat de markt ook voor de regio nog altijd een functie heeft. 30% van de bezoekers komt immers van buiten Den Haag. Volgens de kooplieden op de markt is dit aandeel wel gedaald en neemt de regiofunctie (ongewenst!) af.

Ondanks het unieke karakter van de markt dreigt de markt meer en meer te verworden tot een wijkmarkt waar de bezoekers doelgericht zijn of haar vooral voedselaanbod komt kopen. Natuurlijk komen er ook nog steeds bezoekers verder dan de directe omgeving of zelfs van buiten Den Haag maar dit aandeel lijkt steeds minder te worden. De Haagse Markt dreigt van een regionale trekker te verworden tot een lokale aankoopplaats.

Het aanbod op de Haagse Markt is steeds eenzijdiger geworden. Er is vooral erg veel kleding (in hetzelfde segment) en erg veel groente en fruit zonder dat deze ondernemers zich onderling onderscheiden in producten, kwaliteit en/of prijs. Het 'goedkoopte-eiland' wat de Haagse Markt voor een belangrijk deel is geworden heeft een belangrijke functie voor de doelgroep in het primaire verzorgingsgebied maar om de doelgroep weer te verbreden is vernieuwing en verbreding van het aanbod nodig.

3.3 Noodzaak tot herontwikkeling

De beschreven landelijke trends lijken de Haagse Markt minder te raken dan andere warenmarkten in Nederland. De bezoekersaantallen zijn nog altijd fors (gemiddeld bijna 30.000 bezoekers per dag), maar dit zijn voornamelijk bezoekers uit de directe regio. De markt heeft alle ingrediënten om een toeristische trekpleister te worden (grootschalig, diverse producten, verschillende aanbieders en gezelligheid), toch komen er van de ruim 10 miljoen toeristen per jaar slechts enkele honderden naar de markt.

De belangrijkste reden hiervoor is dat de Haagse Markt niet optimaal functioneert. Het aanbod verschaalt (meer van hetzelfde en bepaalde branches zijn helemaal verdwenen) en het ontbreekt aan vernieuwing en onderscheiding. Nu ingrijpen is nodig om deze tendens te keren.

Daarnaast heeft de markt een matige en rommelige uitstraling. De markt is vies (veel vuil op straat en veel kramen en containers zien er vuil en verouderd uit). Dit heeft o.a. betrekking op de invulling en het (achterstallig) onderhoud van de openbare ruimte, het verouderde vastgoed en de containers op het terrein. Onzekerheid over de herontwikkeling van de Haagse Markt heeft geleid tot terughoudendheid ten aanzien van investeringen. Inspelen op de in hoofdstuk 2 beschreven behoeftes van consumenten aan specialistisch voedselaanbod, het bewerken en bereiden van producten kan nu niet of nauwelijks op de markt terwijl het semipermanente karakter hiervoor juist wel de mogelijkheden biedt (door het creëren van vaste voorzieningen op het gebied van werkruimtes, stromend water, etc.).

V G S A

Dit alles in combinatie met een aantal 'hindernissen' in de regelgeving (persoonlijke aanwezigheid, het anciënniteitbeginsel, grenzen aan het aantal en de omvang van de kraam, etc.) maakt duidelijk dat er noodzaak tot herontwikkeling is.

V G S A

Deel 2 – Het Programma van Eisen

V G S A

4. Beheervorm en regels

4.1 Organisatievorm

1. Oprichten van een organisatie die de Haagse Markt gaat beheren en aansturen waarin zowel de gemeente als marktkeoplleden zitting hebben.
Hierna wordt deze nieuwe organisatie “Beheerder Haagse Markt” genoemd. Kortweg: “Beheer HM”.
Nader onderzoek moet uitwijzen welke vorm deze Beheerder HM precies krijgt. Een zelfstandig Bestuursorgaan (ZBO) is niet mogelijk (is voorbehouden aan het Rijk) maar een stichting zou bijvoorbeeld wel kunnen.
2. De gemeente geeft het marktterrein aan de Beheerder HM uit.
3. De Beheerder HM heeft geen winstoogmerk.
4. De marktkeoplleden die zitting hebben in de Beheerder HM worden door middel van verkiezingen op de Haagse Markt gekozen. De beheerder HM kan adviserende leden toelaten vanuit de representatieve verenigingen.
5. Uitgangspunt bij het warenmarktmanagement dient te zijn dat de warenmarkt wordt beheerd als een commercieel totaalconcept waarbij de klant centraal staat.
6. Promotie van de Haagse Markt wordt georganiseerd onder aansturing van de Beheerder HM.

4.2 Juridische situatie

1. Nader uitzoeken welke taken publiek dan wel privaat moeten worden opgepakt.
2. Beheerder HM wordt in ieder geval verantwoordelijk voor en voert uit:
 - Branchering.
Het bepalen van (het aantal) branches, de toedeling in aantal kramen/verkoopmeters en de acquisitie.
 - Inrichting terrein.
 - Toedeling van de verkoopplaatsen.
 - Promotie, inclusief de organisatie van marktachtige evenementen.
 - Innen marktgelden en afdracht aan de gemeente.
 - Schoonmaak van het terrein.
 - Marktreglement.
3. De Beheerder HM stelt vast welke taken en voorzieningen uitbesteed mogen worden aan een private organisatie en onderzoekt of dit wenselijk is.
4. Gemeente blijft verantwoordelijk voor en voert uit:
 - Bestemming terrein.
 - Vergunningverlening.
 - Handhaving.
 - Onderhoud van het terrein.
 - Marktverordening (waaronder de branchering).

4.3 Overige regels

1. Beheerder HM bespreekt het verruimen van de openingstijden.
Doel is de markt aantrekkelijker te maken voor een nieuwe doelgroep (tweeverdieners).
2. Aanpassing van de Marktverordening en Marktreglement met aandacht voor onder meer:
 - Persoonlijke aanwezigheidsplicht vervangen door persoonlijke verantwoordelijkheid.
 - Doorverhuren van kramen is niet toegestaan.

V G S A

- Overdraagbaarheid van de verkoopplaats verruimen (binnen de branche en met een overgangsregeling).
 - De branchering.
 - Het formaliseren of opheffen van de zogenaamde ongeschreven regels.
3. Vervangen huidige meeloperslijst voor sollicitatielijst per branche (met overgangsregeling).
 4. Digitaliseer het uitgeven van de standwerkerplaatsen (reeds in uitvoering).
Hierdoor hebben de standwerkers vooraf zekerheid van een plek en komen niet voor niets naar Den Haag.
Bovendien worden de controleurs ontlast in werkzaamheden.
 5. Digitaliseren van het dagelijks uitgeven van lege verkoopplaatsen aan meelopers.
Hierdoor is vroeger op de dag duidelijk welke meeloper op welke standplaats kan verkopen die dag en kan er ook eerder worden uitgepakt. Hierdoor wordt de verkeersdruk en de verkeersstromen (eventuele overlast van de bevoorrading) op het terrein beperkt.
 6. Bij huur van een kraam wordt alleen betaald voor wat wordt gehuurd.

 7. Handhaving intensiveren, vooral bij opening en sluiting van de markt.
 8. Sanctiebeleid vereenvoudigen en sneller effectief laten zijn.
 - Geen mondelinge waarschuwing meer maar gelijk schriftelijk.
 - Zwaarte van de sanctie in verhouding met overtreding.

 9. Iedere ondernemer is verantwoordelijk voor zijn eigen bedrijfsafval.
 10. De Beheerder HM selecteert een partij/systeem voor een gescheiden afvalinzameling voor de gehele Haagse Markt.
 11. Verplichtte deelname aan de centrale afvalinzameling op de Haagse Markt opnemen in de marktverordening/het marktreglement.
 12. Betaling van het aanleveren van afval geschiedt op basis van wat aan afval wordt aangeboden.
 13. Betaling van het aanleveren van afval geschiedt door middel van vooraf (per periode) te innen 'servicekosten'.
 14. Beheerder HM is verantwoordelijk voor het (uitbesteden van) opruimen van waai- en loopafval.
 15. Kosten van het opruimen van waai- en loopafval worden verrekend via vooraf (per periode) te innen 'servicekosten'.

5. Het terrein

5.1 Naar het terrein

1. Draag zorg voor goede bewegwijzering naar de markt toe.
Niet alleen binnen Den Haag maar ook al vanaf de belangrijkste aanrijroutes naar Den Haag (A44/A4/A12)
2. De parkeergarage Haagse Markt opnemen in de parkeerverwijssysteem.
3. Creëren van een of meer entree's voor voetgangers aan de zijde van de De Heemstraat.

5.2 Inrichting van het terrein

Algemeen

1. Rechte looppaden met een breedte van 4 meter.
2. Zorg voor bewegwijzering op het terrein.
De bezoeker kan dan voorzieningen zoals marktkantoor en toiletten eenvoudiger vinden maar kan hiermee ook geïnformeerd worden over de aanwezigheid en locatie van verschillende aanbieders en branchegroepen.
3. Huidig trafostation op het terrein verplaatsen naar rand van het marktterrein en liefst naar buiten het marktterrein.
4. Trafostation bij de entree aan het Hobbemaplein verplaatsen zodat de ingang van de markt aan deze kant ruimer wordt (meenemen bij de realisatie van de kopgebouwen).
5. Horeca niet plaatsen in de aanloopstraten.
6. Reserveer ruimte voor een laad- en loszone aan het marktterrein.
7. Zorg voor de mogelijkheid van een volledige droogloop voor de consument.
De consument moet wel een 'relatie' met het weer behouden. Dat wil zeggen dat de zon, wind en regen op de een of andere manier wel waarneembaar moeten kunnen zijn.
8. Reservering van een aaneengesloten deel van het terrein voor gebruik door verkoopwagens en tijdelijke marktkramen dat aan het eind van de dag weer leeg opgeleverd kan worden.
Dit deel van het terrein kan op reguliere marktdagen worden gebruikt voor de opstelling van verkoopwagens en losse kramen. Tevens kan op dit deel van het terrein een incidenteel markt evenement worden georganiseerd aanvullend op de bestaande markt (antiekmarkt, biologische markt).
De besluitvorming hierover wordt genomen door de Beheerder HM, zijnde de huurder van het marktterrein.

Kraam- en brancheopstelling

9. Nieuwe indeling en opstelling van de verkoopplaatsen.
10. Bij een combinatie van kramen met verkoopunits mogen de gesloten kanten van de verkoopunits (achterzijde en zijkanten) niet voor het publiek zichtbaar zijn.
11. Permanente vaste opstelling van de verkoopplaatsen en indeling van het terrein.
12. Food tegenover non-food plaatsen.
Hierbij is aandacht noodzakelijk voor branches met sterke geurcomponent (vis, kaas en diverse horecakramen). Deze mogen niet hinderlijk zijn voor andere branches. Let ook op horecakramen waar ook bereidingen (zoals afbakken) plaats vinden.
13. De visaanbieders in ieder geval clusteren.
14. Streef bij het combineren van food en non-food in ieder geval naar logica zodat de consument (indien dat is gewenst) snel bij de gewenste branche kan komen.

15. Aanwijzen van een aantal vaste plekken voor standwerkers.
Voorwaarde hierbij is dat het nieuwe digitale inschrijvingsstelsel zodanig gaat werken dat er ook weer echte standwerkers naar de Haagse Markt toekomen.
16. Hou bij de indeling van branches en verkoopplaatsen rekening met de vorm van het terrein.
Uitgangspunt is rechte looppaden voor de consument zodat daar waar het terrein breder is verkoopplaatsen met meer diepte kunnen worden gecreëerd. Loze ruimte dient voorkomen te worden.

Voorzieningen

17. Plaats het marktkantoor centraal op de markt.
Bij voorkeur met overzicht over het gehele marktterrein
18. Combineer dit kantoor met een informatiepunt voor bezoekers, EHBO en een van de toiletvoorzieningen op de markt.
19. Plaats voldoende toiletvoorzieningen (4 maal 3 dames- en 3 herentoiletten) verdeeld over het terrein.
20. Daghoreca (=uitgifte en snacks) verdelen over de markt.
21. Horeca met zitgelegenheid (cafés, broodjeszaak, restaurants) in de kopgebouwen maar niet op het terrein (zie ook paragraaf 5.2 punt 5).
22. Zorg voor een opslagruimte voor voorzieningen van de Beheerder HM (feestversiering, extra verlichting, losse kramen, etc.).
23. Zorg voor een goed bereikbare fietsenstalling met voldoende plaatsen.
24. Geen ondergrondse voorzieningen die direct gerelateerd zijn aan een verkoopplaats.
25. Overige voorzieningen die niet direct aan een verkoopplaats zijn gerelateerd kunnen eventueel wel ondergronds worden opgelost (opslag losse kramen, toiletten, laad- en lospunt voor consumenten, etc.).

5.3 Branchering

1. Aantal vastgestelde branchegroepen vergroten en benoemen.
2. Maximum aantal ondernemers afspreken per branche.
3. Minimum aantal ondernemers afspreken per branche.
Het minimum en maximum mogen niet worden gebruikt om concurrentie uit te sluiten.
4. Bij het wegvallen van een ondernemer in een branche wordt gezocht naar een ondernemer in zelfde branche. Indien deze niet te vinden is (op bijvoorbeeld de sollicitatielijst, zie paragraaf 4.3 punt 3) kan de Beheerder HM besluiten (al dan niet eenmalig) uit te wijken naar een andere branche.
5. Branches met dezelfde voorzieningen (water, gas, etc.) clusteren.
6. Ruimte bij de opstelling en inrichting van het terrein reserveren voor nieuwe branches (productstimulering), thematische-, biologische en seizoensproducten (zie ook paragraaf 5.2 punt 8).

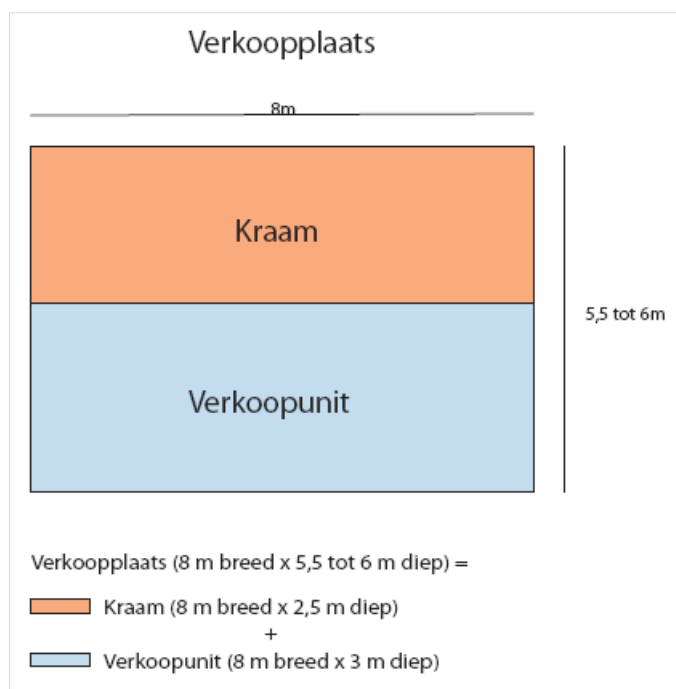
5.4 Afval en veiligheid

1. Plaatsing van afvalinzamelpunten op de markt ten behoeve van het gescheiden inzamelen van afval.
2. Iedere ondernemer betaalt voor wat hij aanbiedt.
Hou de prijzen zo laag mogelijk zodat het interessant wordt om hiervan gebruik te maken.
3. Plaats camera's over het gehele marktterrein en net buiten het terrein (bij de ingangen).
Camera's nemen gevoel van onveiligheid op de markt deels weg.
4. Het marktterrein moet buiten openingstijden afsluitbaar zijn.

6. De verkoopplaats

6.1 Vormgeving kramen/verkoopplaatsen

1. Uniforme kramen in uitstraling, kleur en materiaalgebruik
2. Vaste kappen, met een hoogte van minimaal 2,20 meter.
3. In geval van luifels een minimale hoogte van 2,20 meter.
4. In geval van gehele overkapping een hoogte van circa 10 meter. Dan vervalt voorgaande punt (3).
5. Breedte kraam: 8 meter.
6. Diepte kraam: 2,5 tot 3 meter.
7. Breedte verkoopplaats: 8 meter.
8. Diepte verkoopplaats: 5,5 tot 6 meter.
9. Visualisatie verkoopplaats:



10. Op het gedeelte van het terrein dat aan het eind van de dag (eventueel) leeg opgeleverd kan worden (zie paragraaf 5.2 punt 8) wordt het gebruik van eigen materiaal gestimuleerd en kan de uitstraling, kleur en materiaalgebruik verschillend zijn.

6.2 Opslag- en verkoopunits

1. Iedere ondernemer die 4 dagen per week een vaste verkoopplek heeft op de Haagse Markt kan een afsluitbare aan de kraam te koppelen opslag-/verkoopunit plaatsen. Mits de ondernemer hiervoor een vergunning heeft verkregen.
2. De nieuw te plaatsen verkoopunits zijn uniform en hebben een standaard oppervlak van 24 m² (8 meter breed en 3 meter diep).
3. Ten behoeve van de verkoopunits kan een keuze worden gemaakt uit een beperkt aantal standaard-modellen. De Beheerder HM bepaalt de keuzemogelijkheden.
4. Deze modellen voldoen qua hoogte, vorm, materiaal, kleur en uitstraling aan de nog vast te stellen randvoorwaarden. De Beheerder HM bepaalt deze randvoorwaarden.

5. Het is mogelijk de verkoopunits te schakelen.
6. De gesloten kanten (achterzijde en zijkanten) van de verkoopunits mogen niet voor het publiek zichtbaar zijn.
7. De ruimte tussen de verkoopunit en het looppad bedraagt minimaal 2,5 meter.
Deze ruimte is nodig wanneer de verkoopplaats wordt benut voor verkoop vanaf alleen een kraam.
8. Geen losse opslagruimtes ten behoeve van de verkoopplaatsen/ondernemers op het marktterrein.
9. Er moet zoveel mogelijk voorkomen worden dat de opslag- en verkoopunit onbeheerd achter blijft gedurende de op- en afbouw van de markt.

6.3 Voorzieningen gekoppeld aan de verkoopplaats

1. Alle verkoopplaatsen dienen een elektra aansluiting te hebben.
2. Alle foodbranches, horecakramen en de bloemen moeten de mogelijkheid hebben om een wateraansluiting en –afvoer te krijgen.
3. Alle foodbranches moeten de mogelijkheid krijgen om koeling in de verkoopunit te plaatsen.
4. Alle foodbranches en horecakramen moeten mogelijkheid hebben voor aansluiting op gas (mits de veiligheid gegarandeerd kan worden).
5. Alle foodbranches en horecakramen moeten mogelijkheid hebben voor aansluiting op krachtstroom.
6. Voor alle nutsvoorzieningen geldt dat iedere ondernemer die alle dagen op dezelfde plaatst staat een eigen aansluiting en dus meter regelt en een individueel contract met het nutsbedrijf afsluit
7. Voor alle overige ondernemers geldt dat deze alle nuts voorzieningen regelt bij de beheerder.
8. Afsluitbare opslagruimte voor dagvoorraad bij de verkoopplaatsen met een verkoopunit (zie paragraaf 6.2 punt 1). Dit oppervlak is inbegrepen in de beschreven 8 bij 5 tot 6 meter (paragraaf 6.1 punten 7 en 8).
9. Alle foodbranches en de horecakramen moeten optioneel een preparatieruimte kunnen inrichten. Dit oppervlak is inbegrepen in de hiervoor beschreven 8 bij 5 tot 6 meter (paragraaf 6.1 punten 7 en 8).
10. De kledingbranche moet optioneel een ruimte kunnen inrichten als paskamer. Dit oppervlak is inbegrepen in de hiervoor beschreven 8 bij 5 tot 6 meter (paragraaf 6.1 punten 7 en 8).

Deel 3 – Het vervolg op het Programma van Eisen

V G S A

7. Oplossingsrichtingen

In het voorgaande deel zijn tal van eisen en randvoorwaarden beschreven die van belang zijn voor de herontwikkeling van de Haagse Markt tot een (economisch) aantrekkelijke markt voor de aangrenzende wijken en daarbuiten. Op een aantal onderdelen is nader onderzoek nodig (zie daarvoor ook hoofdstuk 8 hierna), het kader op basis waarvan de eerste schetsoefeningen voor een daadwerkelijk nieuw plan gemaakt kunnen worden is hiermee gereed. De verschillende eisen uit de voorgaande hoofdstukken komen dan samen en geven inzicht in de mogelijkheden en onmogelijkheden. Bewust zijn de eisen en randvoorwaarden in dit rapport nog zeer beknopt gehouden. Doel was immers juist om nog geen uitgewerkt plan te maken maar alleen het kader neer te zetten.

Dat neemt niet weg dat (een combinatie van) verschillende hiervoor beschreven randvoorwaarden en eisen soms al een oplossingsrichting aangeven. Ook tijdens de workshops zijn praktische suggesties gedaan die met de uitwerking van de eisen en randvoorwaarden te maken hebben. In dit hoofdstuk worden een aantal oplossingsrichtingen beschreven als suggestie bij de uiteindelijke planvorming.

7.1 Suggesties voor regels

Verwerking van afval

Hoofdstuk 4 van het Programma van Eisen heeft betrekking op de beheervorm en de regelgeving op en rond de markt. Hierin is beschreven dat er een nieuw afvalinzamelsysteem op de Haagse Markt moet komen. Beheer HM zal onderzoek doen naar het beste systeem in gebruik en in de kosten. Doel is dat het een systeem wordt waarbij er per ondernemer geregistreerd wordt hoeveel vuil er wordt aangeboden zodat iedere ondernemer precies betaalt voor wat hij aanbiedt. Voorgesteld is ook om de betaling te verrekenen met een vooraf te innen bedrag per periode aan servicekosten (eventueel te combineren met een promotiebijdrage). Dit scheelt niet alleen administratieve handelingen, maar dit 'potje' kan tevens worden benut voor de verrekening van de schoonmaakkosten van het terrein door de Beheer HM en kan ook worden ingezet om de kosten voor het opruimen van het illegaal gestort afval op en net buiten het terrein. De marktmeester biedt dit afval door middel van eenzelfde registratiesysteem aan bij het centrale afvalinzamelpunt op de markt zodat precies duidelijk is wat de kosten voor verwerking van dit afval zijn. De kosten worden dan omgeslagen over alle ondernemers. Het leed wordt gezamenlijk gedeeld. Hierin zou de gemeente als mede verantwoordelijke voor zwerfvuil ook een aandeel kunnen nemen.

Bij de keuze voor een afvalinzamelsysteem is het belangrijk dat afval gescheiden kan worden ingezameld en verwerkt. Dit kan in de promotie van de Haagse Markt maar ook voor Den Haag als gemeente worden benut!

Nieuwe branche-opstelling op het terrein

Bekend is dat dit een zeer gevoelig onderwerp is bij de ondernemers. Dat is begrijpelijk gezien de vaak langdurige tijd die de ondernemers hebben moeten wachten voordat ze een vaste verkoopplaats konden krijgen op de markt en vervolgens nog de lange tijd voordat ze op een locatie op het terrein konden gaan staan die in hun ogen de beste verkoop oplevert. Overtuiging van de meerwaarde van een nieuwe opstelling is dan ook zeer belangrijk. Er zijn in vergelijkbare situaties op andere markten in Nederland goede ervaringen opgedaan met het gebruik van de anciënniteit bij de keuze voor een nieuwe locatie/standplaats (binnen de nieuwe branche-opstelling) op het terrein. Anciënniteit wordt alleen gebruikt voor een (tijdelijke of permanente) verplaatsing, daarna wordt de anciënniteit slapend gehouden.

Meeloperslijst vervangen door sollicitatielijst

Bij het omzetten van de huidige meeloperslijst in een sollicitatielijst kan een combinatie worden gemaakt met de nieuwe branchering van de markt. Dit levert nieuwe branches op die nu nog niet op de markt zijn vertegenwoordigd. De meelopers kan de keuze worden voorgelegd (in volgorde van de duur dat zij op de meeloperslijst staan) of zij geïnteresseerd zijn om om te schakelen naar de ontbrekende branches. Daarnaast kan Beheerder HM de anciënniteit ook tijdelijk bevriezen om te kunnen sturen op productpromotie en innovatie. Nieuwe branches krijgen zodoende een plek op de markt. Mocht het zo zijn dat een branche niet aanslaat dan kan er in overleg met Beheerder HM gekeken worden welke branche de markt mist en met welke branche de plek ingevuld kan worden.

7.2 Ideeën voor de vernieuwde markt

Entree aan de De Heemstraat

In paragraaf 5.1 is beschreven dat er één of meer entrees aan de De Heemstraat gerealiseerd moeten worden. Hierbij is het waarborgen van de verkeersveiligheid voor de bezoeker overigens van groot belang. Niet voor niets is er aan deze zijde een hek geplaatst vanwege de tram die langs het terrein rijdt. Een verplaatsing van de tram naar het midden van de weg zal al een verbetering van de verkeersveiligheid teweeg brengen. Daarnaast wordt hier de suggestie gedaan de entree aan deze zijde van het terrein te combineren met een tramhalte (mits dit in het stedenbouwkundig/verkeerskundig plan past). Voor en na deze halte zal de tram dan automatisch langzamer rijden en bovendien worden de passagiers direct 'verleid' de markt te bezoeken.

Droogloop voor de bezoeker

In het kader van een gewenste droogloop voor de consument is gesproken over luifels en het overkappen van de looppaden, maar ook over een totale overkapping van het marktterrein. In de gehouden workshops is er een zekere voorkeur gebleken voor het idee van een totale kap, dit zou ook het advies van VGSA zijn. Het zou een overkapping kunnen zijn al dan niet gekoppeld aan de kopgebouwen, over het gehele terrein op en nader te bepalen hoogte. De hoogte wordt mede ingegeven door de behoefte aan een droogloop zonder dat het contact met het weer buiten verloren gaat. Kortom: als de zon schijnt of het regent moet dat wel zichtbaar zijn. Het 'marktgevoel' moet wel behouden blijven en een overkapping moet eigenlijk niet direct merkbaar zijn voor de bezoeker. Gedacht wordt nu aan een minimale hoogte van 10 meter. Een overkapping van de Haagse Markt kan een geheel eigen uitvoering krijgen en opvallende verschijning worden die typerend wordt voor de Haagse Markt. Bij het ontwerpen van een kap kan bovendien rekening worden gehouden met het integraal verwerken van een systeem van bewegwijzering, reclame, verlichting en/of zelfs van een marktkantoor dat door het hoog te 'plaatsen' letterlijk overzicht heeft over het marktterrein.

Branche-opstelling

In paragraaf 5.2 wordt de randvoorwaarde genoemd dat de foodbranches tegenover de non-foodbranches geplaatst moeten worden. Gebleken is dat dit de verkoop (van vooral non-food) bevordert. Tegelijkertijd wordt opgemerkt dat sterk geurende producten geen overlast mogen verzorgen voor andere branches. Tenslotte is gesteld dat de bezoeker van de markt relatief snel en eenvoudig bij een specifieke ondernemer moeten kunnen komen zonder hele lange verkooprijen af te moeten lopen.

Voor de warenmarkt in Rotterdam is over deze aspecten veel nagedacht en is gekozen voor een zogenaamde carré-opstelling. Dit is een goed oplossing voor het zo veel mogelijk ruimtelijk combineren van food en non-food kramen waarbij de branches die geuroverlast veroorzaken toch gescheiden kunnen worden van de andere branches. Bovendien worden op deze wijze zo veel mogelijk kopkramen geïntroduceerd die qua vorm interessant zijn voor de verkoop.

Gezien het oppervlak en de lengte van het terrein van de Haagse Markt lijkt het waarschijnlijk dat hier een combinatie zal ontstaan van rijen en carré-opstelling.

Vorm van het terrein

Op dit moment loopt het terrein van de Haagse Markt iets taps toe. Hiermee kan bij de verdeling van branches op het terrein rekening gehouden worden door branches die meer diepte kunnen gebruiken dan andere branches (zoals kleding) op het diepere deel van het terrein te plaatsen. Belangrijk is in ieder geval dat er geen loze ruimtes ontstaan bij de nieuwe inrichting. Deze zullen in de praktijk al snel weer vervuilen.

Ten behoeve van het Masterplan Lijn 11 Zone is overigens een studie gedaan naar de mogelijkheden om het marktterrein rechthoekig te maken. Het terrein wordt in deze plannen iets verkleind waardoor er meer ruimte is voor (de haltes van) tramlijn 11 en bovendien alle verkoopplaatsen dezelfde standaardafmeting kunnen krijgen (of een veelvoud daarvan).

Visualisatie en transparantie van de markt

De Haagse Markt heeft op dit moment een nogal 'gesloten' uitstraling. Dit heeft verschillende redenen uiteenlopend van het hek dat aan de De Heemstraat staat, het zicht op de achterkanten van de containers en kramen tot het ontbreken van interactie met andere (detailhandels)voorzieningen in de wijk. Een van de doelen bij de herontwikkeling van het terrein is om de markt letterlijk en figuurlijk beter toegankelijk te maken. Dit is deels een ontwerpogave waarbij bij een herindelingsrekening wordt gehouden met de uitstraling van de verkoopplaatsen naar de omliggende straten. Daar waar de verkoopplaatsen met hun 'rug' naar de straat staan zal nagedacht moeten worden over een afscherming waarbij wel duidelijk is dat daarachter een markt aanwezig is. Bijvoorbeeld door middel van reclame of afbeeldingen van de markt eventueel naar een winnend ontwerp van bewoners uit de buurt. De letterlijke toegankelijkheid moet worden verbeterd door meer entrees voor de bewoners vanuit de omliggende wijken (met name vanuit de Schilderswijk) naar het terrein. De veiligheid (in relatie tot de tram) en het beperken van overlast (geen sluisverkeer door ondernemers) zijn daarbij wel hele belangrijke aandachtspunten.

Voor de commissie die zich bezig houdt met de promotie van het marktterrein ligt de uitdaging te bezien op welke manier er meer interactie met de omgeving kan worden bereikt. Uit recent onderzoek blijkt dat er op dit moment geen wisselwerking is met de detailhandel. Terwijl het promoten van een groter gebied dan alleen de Haagse Markt interessant kan zijn voor de bezoeker van verder weg.

Door bij de uitwerking van het PvE steeds rekening te houden met de visualisatie en transparantie van de Haagse Markt en door het betrekken van alle betrokken partijen, zo ook de bewoners uit de omliggende wijken, wordt de Haagse Markt niet alleen een aankoopplaats voor de bewoners in de wijken maar ook een activiteit waarop ze trots zijn. De Haagse Markt krijgt zo meer relaties met zijn omgeving in tegenstelling tot het huidige 'eiland' dat min of meer toevallig op de huidige locatie lijkt te liggen.

V G S A

8. Vervolg

8.1 Vervolgproces PvE

Het vervolgproces na afronding van dit rapport begint met het aanbieden van het PvE aan de wethouder en, na een inspraakprocedure, het vaststellen van het PvE in B&W als nota van uitgangspunten op basis waarvan een stedenbouwkundig plan (inclusief financieel kader) kan worden ontwikkeld. Het stedenbouwkundig plan zal in de gemeenteraad worden vastgesteld.

Daarmee is het ook voor de gemeente een formeel vertrekpunt geworden voor het vervolg. In dit vervolgproces moet veel werk worden gedaan (zie paragraaf 8.2) en worden de mogelijkheden voor herinrichting van het terrein verkend. Resultaten hiervan dienen regelmatig te worden terug gekoppeld naar de Beheerder HM waar tevens de knelpunten benoemd worden en keuzes worden voorbereid. Uiteindelijk moet dit proces uitmonden in een plan van aanpak voor een vernieuwde Haagse Markt inclusief een overgangsregeling .

Gezien de aard, omvang en diversiteit van het werk wordt aangeraden een externe partij het gehele proces te laten coördineren en begeleiden. Alle werkzaamheden hebben een relatie met elkaar en zullen keuzes in het vervolgproces beïnvloeden. Deze complexiteit in combinatie met de bestaande gevoeligheid resulteren er in dat aangeraden wordt voor de procesbegeleiding een partij te vragen die voor alle belanghebbenden acceptabel is.

8.2 Inhoudelijk vervolg

Met het afronden van het Programma van Eisen is veel duidelijk geworden. Het kader voor de planvorming is neergelegd en gebleken is dat de marktcoopliden en de gemeente het over het merendeel van de besproken onderwerpen eens zijn met elkaar. Tegelijkertijd is ook evident dat dit PvE ook leidt tot nieuwe vragen en dat er onderwerpen zullen zijn waarvoor een verdieping nodig is. Specialisten op diverse terreinen (juridisch, technisch of anderszins) zullen benaderd moeten worden. In dit hoofdstuk worden vast de onderwerpen benoemd waarvan bij het opstellen van dit PvE al duidelijk is geworden dat een nadere studie gewenst is. In de aanloop naar de realisatie van het Masterplan Lijn 11 zone kunnen de hierna benoemde onderwerpen worden uitgewerkt. Voor een aantal onderwerpen zal blijken dat het verstandig of zelfs noodzakelijk is een overgangsregeling te treffen. Hierop wordt in paragraaf 8.2.3 nog terug gekomen.

Beheerder

- Als eerste stap in de nadere uitwerking van onderwerpen is het verstandig de Beheerder HM op te richten. Duidelijk is dat de Beheerder HM bestaat uit zowel een vertegenwoordiging van de gemeente als van de marktcoopliden van de Haagse Markt. De (juridische) vorm en de daarbij behorende taken en bevoegdheden zullen uitgewerkt moeten worden.

De meeste van de hierna benoemde acties kunnen door of in overleg met de Beheerder HM worden uitgezet en worden uitgevoerd. In deze organisatie zijn immers zowel de gemeente als de marktcoopliden vertegenwoordigd. Ook voordat de Beheerder HM een officiële en formele status krijgt wordt aangeraden deze organisatie op te richten en een rol als overlegorgaan in dit proces te geven.

Afval

- In kaart brengen of een verplichtte deelname aan een nieuw centraal afvalinzamelsysteem voor het bedrijfsafval op de Haagse Markt afgedwongen kan worden.

Branchering, indeling en inrichting terrein

- Uitwerking van het aantal en samenstelling van de branchegroepen.
- Branchegroepen benoemen die behoefte hebben aan extra diepte achter de kraam.
- Nader onderzoek naar behoefte aan opslagruimte niet gekoppeld aan de verkoopplaats (zoals ondergronds). Dit kan worden uitgevoerd door middel van een korte enquête onder de marktkoopliden. Bij de vraagstelling dient dan wel direct een indicatie van betrokken huisvestingslasten aangegeven te worden.
- Aanbieders van vaste verkoopunits inzichtelijk maken en onderzoeken hoe er een soort modellenboek gemaakt kan worden waaruit de ondernemer kan kiezen zodat de uniformiteit en eenheid op de markt gewaarborgd blijft zonder dat er een monopoliepositie van één aanbieder ontstaat.

Financieel

- Bij de herinrichting van het terrein is verplaatsing van de trafostations weliswaar wenselijk maar de haalbaarheid wordt mede bepaald door de financiële consequenties van het verleggen van ondergrondse leidingen.
- Waardering van de huidige economische waarde van de containers die in gebruik zijn op de Haagse Markt.

Marktverordening, -reglement en sanctiebeleid

- Actualiseren van de marktverordening.
- Digitaliseren van het uitgeven van de standwerkerplaatsen (is reeds in uitvoering).
- Onderzoek naar de voor- en nadelen van het digitaliseren van het dagelijks uitgeven van de lege plaatsen aan meelopers.
- Juridische toetsing van de verplichtte deelname aan de centrale afvalinzameling op de Haagse Markt.
- Onderzoek door en overleg met Beheer HM over (zwaarte van) sancties en (zwaarte van) overtredingen.

Veiligheid

- Plannen uitwerken om de veiligheid op de markt te verbeteren met behulp van handreiking van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel uit 2008 (www.hbd.nl/ambulantehandel).

8.2.2 Ruimtelijke verkenning

Op basis van het Programma van Eisen en de resultaten (uit een deel) van bovengenoemde uitwerkingen zullen een aantal verkenningen gedaan moeten worden voor de herinrichting van het marktterrein. Aangeraden wordt dit vooral te benaderen als een ruimtelijk en logistiek proces en nog niet als een architectonische opgave. Tussentijdse technische toetsing van planuitwerkingen wordt aangeraden.

8.2.3 Overgangperiode

Op grond van dit PvE en de resultaten van het hierboven beschreven 'huiswerk' kan een plan worden gemaakt voor de vernieuwde Haagse Markt. Aangeraden wordt hierbij uit te gaan van de ideale situatie en niet direct concessies te doen omdat de huidige situatie (ruimtelijk danwel in regelgeving) beperkingen oplegt. Welk eindplan er uiteindelijk ook wordt vastgesteld, duidelijk is wel dat een zogenaamde overgangperiode nodig zal zijn. Hoe lang deze periode zal duren en op welke regels en groepen deze betrekking heeft, zal blijken uit het vergelijk van de huidige situatie en het nieuwe plan. Onderwerpen die daarbij zeer waarschijnlijk een rol gaan spelen zijn:

- Anciënniteitbeginsel.
- Meeloperslijst.

- Locatie van de ondernemers op de markt.
- Eventueel tijdelijke locatie van (een deel van) de markt.
- Voorbereiden van het terrein waaronder het verwijderen van de vaste bebouwingen zoals de poeliehuisjes, trafostation, etc.
- Waardering huidige container in relatie tot kosten nieuwe vaste verkoopunit.

8.2.4 Oprichten Beheerder HM

Zoals in de eerste paragraaf van dit hoofdstuk al is aangegeven wordt sterk aangeraden om het vervolgproces op dit PvE te starten met het oprichten van een nieuwe Beheerder HM. Deze Beheerder HM zal in eerste aanleg starten als overlegorganisatie maar zal uiteindelijk een formele status krijgen. Belangrijkste is dat in de Beheerder HM vanaf het begin een vertegenwoordiging van gemeente (waaronder de marktmeester) en van de koopliden van de Haagse Markt zitting hebben. De koopliden worden door middel van officiële verkiezingen geselecteerd.

V G S A

Bijlage – Lijst van gebruikte documenten

Bron	Document	Datum
Gemeente Den Haag	<ul style="list-style-type: none"> • Notitie Haagse Markt is versleten • Structuurvisie Den Haag 2020 • Masterplan lijn 11 zone Transvaal en Regentesse Zuid • Uitgangspuntennota lijn 11 zone Transvaal en Regentesse Zuid • Verslag Prachtwijk • Raamovereenkomst Investeringsprogramma Krachtwijken Den Haag • Beleidsnotitie stand van zaken Haagse Markt tbv cie SWEI • Advies Verzelfstandiging Haagse Markt • Diverse presentaties inz. juridische aspecten warenmarkt • Notities inzake afvalverwerking • Diverse magazines Marktzaken • Marktverordening gemeente Den Haag • Marktreglement gemeente Den Haag • Sanctiebeleid • Notitie Standwerken Den Haag 	<p>10 december 2009</p> <p>Zomer 2004</p> <p>7 juli 2009</p> <p>juli 2007</p> <p>19 juni 2007</p> <p>november 2002</p> <p>september 2002</p> <p>2004</p> <p>2004</p> <p>December 2001</p>
WPM	<ul style="list-style-type: none"> • Toekomstvisie op kleurrijke winkelgebieden in Transvaal, Schilderswijk en Stationsbuurt. Deel 1 • Toekomstvisie op kleurrijke winkelgebieden in Transvaal, Schilderswijk en Stationsbuurt. Deel 2 De Haagse Markt 	<p>23 april 2009</p>
HBD	<ul style="list-style-type: none"> • Markt op maat. • De markt heeft toekomst. • Markt in zicht! • Veiligheid op de markt • Toekomstvisie warenmarkten. Regio Amsterdam • Strategie- en visie-onwikkeling m.b.t. verzelfstandiging/ privatisering van warenmarkten. (Van de Bunt Adviseurs voor organisatie en beleid) 	<p>2004</p> <p>december 2004</p> <p>september 2008</p> <p>september 1999</p>
EIM	<ul style="list-style-type: none"> • De meerwaarde van branchering voor de Haagse Markt. 	<p>september 2007</p>
I&O	<ul style="list-style-type: none"> • Haagse Markten beheren. 	<p>april 2008</p>