



4

DREMPELVERLAGING VOOR
INNOVATIEVE CONCEPTEN
IN LIMBURGSE CENTRA

Drempelverlaging voor innovatieve concepten in Limburgse centra

Jos Janssen & Cees-Jan Pen

Jos Janssen

is docent bij de opleiding Vastgoed & Makelaardij van Fontys Hogeschool Management Economie en Recht en is als kenniskringlid betrokken bij het onderzoeksprogramma De Ondernemende Binnenstad.

Cees-Jan Pen

is lector De Ondernemende Regio bij Fontys Hogescholen.

Menig Limburgs centrum staat voor de uitdaging te werken aan een compacter en vitaler centrum met specifieke aandacht voor het verminderen van de structurele leegstand. Streetwise is een onafhankelijke stichting uit Parkstad Limburg die ingehuurd wordt door gemeenten om dit doel te bereiken. De stichting is al verschillende jaren bezig met een gelaagde en arbeidsintensieve aanpak om lokaal ondernemerschap te ondersteunen en te begeleiden. Gemeenten in Zuid-Limburg investeren in de 'straataanpak' van Streetwise zodat hun centra aan aantrekkingskracht winnen voor zowel starters als gevestigde ondernemers in of van buiten de regio. De hogere ambitie is om door het organiseren van een nieuwe winkeldynamiek richting te geven aan een duurzame en toekomstbestendige retailstructuur voor de binnenstad.

Streetwise begeleidt startende en ervaren ondernemers in winkelgebieden kosteloos van concept(herziening) naar vestigingslocatie. Hun kennis over het regionale vestigingsklimaat en toekomstige ontwikkelingen helpt in de

complexe zoektocht naar de juiste locatie. Daarnaast spelen korte lijnen met partijen uit de vastgoedsector en het bankwezen een cruciale rol in verband met het organiseren van gunstige huurcondities voor de betreffende ondernemers.

De 'straataanpak' rust op drie pijlers:

1. Draagvlak

Streetwise opereert in nadrukkelijke samenwerking met de gevestigde ondernemers om resultaten te bereiken in lijn met het lokale DNA van een winkelgebied. Ook de medewerking van (lokale en institutionele) marktpartijen op het gebied van vastgoed en financiering van het MKB staat centraal.

2. Profilering

Samen met de gevestigde ondernemers en nieuwkomers wordt een gedragen toekomstvisie op het winkelgebied gevormd. Van belang is om te kijken waar wederzijdse versterking en samenwerking mogelijk is en op welke manier het winkelgebied een krachtig profiel kan ontwikkelen.

3. Acquisitie

Het aantrekken en coachen van (nieuw) ondernemerschap en het begeleiden van gevestigde ondernemers vanuit perifere winkellocaties, of van buiten de regio, naar het (kern)winkelgebied. Belangrijk onderdeel is de vastgoedbemiddeling namens de ondernemer,

met als doel gunstige huurvoorwaarden te treffen.

Het stimuleren van lokaal ondernemerschap wordt gedaan door intensieve begeleiding van Streetwise. Eerst volgt er een intakegesprek waarbij kennis wordt gemaakt met de ondernemer, daarna volgt een kosteloos begeleidingstraject van gemiddeld zeven maanden. De ondernemers krijgen handvatten voor een ondernemingsplan en ondertussen wordt een geschikte locatie gezocht voor het concept en een match tot stand gebracht tussen de ondernemer(s) en vastgoedeigenaren.

Anders werken

Streetwise beoogt geen tijdelijke pop-ups in te richten maar structurele aanpassingen in de winkelstructuur voor elkaar krijgen. Waar volgens landelijke cijfers ongeveer de helft van alle startende ondernemers en horecazaken binnen een jaar omvalt, daar laten de door Streetwise begeleide starters in Limburg opvallend hoge slagingspercentages zien. "In heel Limburg hebben we nu 148 zaken aan het winkelbestand weten toe te voegen,"

aldus Sjaak Vinken en Leonie Kuepers van Streetwise. Maar dat is niet de belangrijkste doelstelling. "Wij zijn er om een bepaalde gedragsverandering teweeg te brengen. Wij kijken niet naar leegstandspercentages of kwantiteit, het gaat juist om kwaliteit. Een ondernemer moet immers goed passen in het DNA van een straat. We zijn er om de fundering te leggen voor een klimaat dat ondernemers met vernieuwende concepten aantrekt, ook wanneer wij weer vertrokken zijn."

Kuepers geeft toe: "In iedere gemeente waar we met Streetwise aan de gang gaan, ondervinden we wel weerstand. Iedereen in een winkelgebied en in een gemeenteraad werkt met een eigen patroon, en dan komen wij om dat te veranderen. Dat heeft altijd even tijd nodig." Maar inmiddels hebben de mensen van Streetwise het vertrouwen van de politiek en de winkeliers op verschillende plekken gewonnen. Dat niet alleen, de startende ondernemers die door hen zijn begeleid zijn voor 96 procent na een jaar nog in business. Voorgaande jaren was dat na het eerste jaar nog 88 procent.

Succesfactoren

Deze successen zijn het gevolg van een mix van factoren. Een van de belangrijkste factoren is dat startende ondernemers van de verhuurder/eigenaar een huurkorting op de vraaghuur krijgen van 15 tot 30 procent in het eerste jaar en 10 tot 15 procent in het tweede jaar (tabel 1). Hiermee zijn de eerste moeilijke jaren te overbruggen.

Daarnaast moet een gemeente open staan voor vernieuwing en ook bereid zijn om soms een klein beetje pragmatisch om te gaan met de regels. “We hebben ervoor gezorgd dat een nieuwe ondernemer nu direct in contact met de gemeente komt. Zo kunnen processen sneller doorlopen worden. Bovendien kan de gemeente het hele proces begeleiden. De kans wordt dan kleiner dat ondernemers na een jaar alweer omvallen,” aldus Vinken en Kuepers.

Ambassadeurs

De gemeente, winkeliersverenigingen, ondernemers en bijvoorbeeld een bank hebben zich inmiddels verenigd in een ‘ambassadeursgroep’ voor de werkwijze van Streetwise. In ruim een kwart van de

Grootte winkel/horecazaak	Vraaghuur	Korting per m ² 1 ^e jaar	Korting per m ² 2 ^e jaar
50 – 100 m ² wvo ¹	€ 174	-14%	- 11%
100 – 200 m ² wvo	€ 151	- 21%	- 11%
>200 m ² wvo	€ 102	- 31%	- 31%

Tabel 1: Huurprijzen voor startende ondernemers

Bron: Streetwise, 2018. (wvo is winkelvloeroppervlak).

leegstaande panden startten ondernemers die voorheen in loondienst waren. In gemiddeld acht maanden worden zij door de ambassadeursgroep klaargestoomd. Natuurlijk zijn er ook starters die al een goed plan op tafel leggen en die alleen geholpen worden bij onderhandelingen over de huur en die in het vergunningentrajec gesteund worden. Financiers zoals Rabobank en Qredits – een onafhankelijke private kredietverstrekker zonder winst oogmerk – hebben inmiddels een werkrelatie met Streetwise opgebouwd. Ondernemers kunnen bijvoorbeeld via Qredits, naast een lening tot 250 duizend euro tevens ondersteuning en advies krijgen.

De aanpak van Streetwise wordt regionaal gecoördineerd door Stadsregio Parkstad Limburg. Dat zorgt ervoor dat de aanpak past in de Structuurvisie Ruimtelijke Economie (SVREZL) die alle 18 gemeenten in Zuid-Limburg hebben vastgesteld. Directeur Peter Bertholet van Stadsregio Parkstad geeft aan dat “sinds de start van de Streetwise aanpak er 59 ondernemingen zijn bijgekomen in Parkstad. Goed voor 3,7 miljoen euro aan investeringen, werkgelegenheid voor 290 mensen en ruim 10.000 vierkante meter ingevuld winkeloppervlak. Van deze nieuwe ondernemingen bestaat 95,7 procent na jaar 1 nog, en er zijn er zelfs die een tweede zaak hebben geopend. Dit soort cijfers maken het

heel concreet. Dat is nodig, want vaak wordt vanuit onderbuikgevoel over leegstand gepraat. Streetwise bezit concrete data die ze in de afgelopen jaren hebben verzameld. Daarmee overtuigen ze gemeenten om anders te kijken naar de problematiek en samen te zorgen voor een aanpak die een cumulatief effect heeft op het investeringsklimaat, de werkgelegenheid en de aantrekkingskracht van de winkelgebieden in heel Parkstad.”

Lessen voor Noord-Brabant

Elke wethouder wil natuurlijk een levendige binnenstad met veel bezoekers, en dat in een gezellige ambiance. Daarnaast wil elke winkelier in een Nederlandse binnenstad niet alleen bezoekers maar ook betalende klanten zodat de relatief hoge huur kan worden goedge maakt, of de binnenstad nu groot of klein is. Maar hoe doe je dat als tegelijkertijd het funshoppen via internet een hoge vlucht neemt, de parkeertarieven in binnensteden stijgen en veel gemeenten te maken hebben met krimp van de bevolking? Heb je als traditionele winkelier of horeca-uitbater nog bestaansrecht als je de consument niet weet te verleiden met een prettige sfeer en een

onderscheidend aanbod dat aansluit bij de huidige behoeften?

De Streetwise-aanpak lijkt veelbelovend. Door de opbouw van commitment vanuit de vastgoedsector wordt het vestigingsklimaat voor startende ondernemers verbeterd en krijgen vernieuwende retail- en horecaconcepten de ruimte. Dankzij een gedegen voortraject is de uitval onder de starters minimaal en zijn de invullingen van winkelleegstand structureel van aard. Het resultaat is een duurzame economische retailstructuur in een winkelgebied met een onderscheidend profiel. Gaat de deze manier van werken de rest van Nederland veroveren, te beginnen met Noord-Brabant?

