

## PROJECT “Vitale binnensteden/dorpen”

In-company inspiratiesessie m.b.t. vitale binnensteden/dorpen voor besturen/medewerkers binnensteden/winkelgebieden en medewerkers/bestuurders van de gemeenten.

---

### **Aanleiding**

De conclusie dat vitaal houden niet eenvoudig is, is niet nieuw. Deze analyse op het niveau van Nederland is al diverse keren gemaakt, waaronder zeer recent nog door de onderzoekers van de Retailagenda. Dat geldt niet alleen voor de private kant, maar minstens net zozeer voor de publieke kant. Ook de gemeentebestuurders, -medewerkers en accountmanagers zijn niet zomaar specialisten. Er is veel inzet, ervaring en algemene kennis, maar dit omzetten in een gerichte aanpak vereist een specifieke knowhow.

### **Een tekort aan knowhow komt niet uit de lucht vallen**

Om het bij de private kant te houden; bestuurders zijn ondernemers die het bestuurswerk min of meer ernaast doen. Dit is lange tijd zo geweest, maar steeds vaker blijkt vooral uit de werkervaring dat bestuursleden en medewerkers van de gemeente zich in het diepe gegooid voelen. Je moet het “er even bij doen”. Helaas gaat die vlieger al een tijdje niet meer op. Je kan het er niet meer simpelweg even bij doen: je doet het goed of je doet het niet. En goed doen vergt een investering in tijd en in kennis. Goed bestuur en goed beleid vragen immers om kennis

### **Inspiratiesessies Vitale binnensteden en dorpen**

Vanuit de deelname aan het Kennisnetwerk van CLOK bieden we vanuit CLOK Academy een gericht en inspirerend opleidings- en cursuspakket toegespitst op retail-, vastgoed-, economie- en gebiedsmodules. Bestuurders en uitvoerders worden op deze manier in sneltreinvaart in staat gesteld om samen hun in-company kennis en vaardigheden te vergroten zodat ze beter in staat zijn om de doelen, zoals beschreven in de verscheidene actieplannen, te behalen.

De inspiratiesessies worden in-company gegeven, voor besturen en medewerkers van zowel de ondernemers als de gemeente. Het uitgangspunt is dat partijen die samen brainstormen en kennis en vaardigheden opdoen ook in de komende jaren een betere en vitalere samenwerking ondervinden. Dat is precies wat de CLOK Academy kan bieden: een uitgebalanceerd pakket, voor zowel gemeenten als besturen met alle vitale kennis en vaardigheden die alle bestuursleden in de basis nodig hebben. Uiteindelijk draait het om het versterken van het organiserend vermogen, zowel privaat als publiek.

Hieronder het Plan van Aanpak:

### **Doelstelling**

Het is niet verwonderlijk dat het moeite kost voor zowel de overheid als de besturen van ondernemersverenigingen om inzicht te hebben in ieders positie en belangen. Toch is het noodzakelijk om verschillen te kunnen overbruggen, aangezien samenwerken de enige manier is om deals te kunnen sluiten. Hoe kunnen we ervoor zorgen dat tussen ondernemers (vertegenwoordigers /bestuurders), centrummanagers en lokale overheden sneller oplossingen ontstaan, die voor duurzame richting kunnen zorgen?

### **Gebiedsgerichte en economische programma's**

Essentieel is dat alle gemeenten (moeten gaan) werken met gebiedsgerichte en economische programma's. Deze werden vroeger uitbesteed aan en geschreven door adviesbureaus. Tegenwoordig doen gemeenten dat (steeds meer) zelf in samenwerking met ondernemers. Deze ontwikkeling wordt aangemoedigd door Stichting CLOK aangezien het de bestuurlijke samenwerking aanzienlijk versterkt. Voor de ontwikkeling van goede programma's moet er echter de juiste kennis aanwezig zijn en dat is waar CLOK daadkrachtig kan ondersteunen.

### **Professionalisering doelgroepen**

CLOK zet in op het professionaliseren van de actoren door verschillende opleidingsprogramma's voor:

- De ondernemers c.q. besturen van ondernemersverenigingen/besturen van Ondernemersfondsen.
- De centrummanagers - het intermediair.
- De gemeentelijke afdelingen EZ/accountmanagers.

Elke groep moet zelf sterk in de schoenen staan, gelijkwaardig opgaan qua kennisniveau en ontwikkeling zodat ze samen, gelijkwaardig opgeleid, ieder naar de rol en taak, beter in staat zijn om op lokaal niveau de klus te klaren.

### **Gebiedsondernemen**

CLOK vertrekt vanuit de filosofie dat het in de toekomst gaat om gebiedsondernemen. Een gebied, een binnenstad, een winkelcentrum kan vitaal blijven indien het gebied als onderneming wordt gezien en behandeld. De detailhandel is nou eenmaal vitaler in sterke gebieden. De relatie tussen individueel ondernemen en het collectieve gebied wordt steeds belangrijker voor de eigen omzet, voor werkgelegenheid, aantrekkingskracht en leefbaarheid in het gebied.

Hiermee raken we meerdere criteria met betrekking tot vitale binnensteden/dorpscentra:

- **Kennis:** het vergaren, verrijken en verspreiden van kennis over de sector detailhandel - er vloeit essentiële kennis tussen de verschillende doelgroepen.
- **Innovatie:** het bevorderen van innovatie gericht op een gezonde ontwikkeling van de detailhandel door middel van het duiden van trends en ontwikkelingen (forecasting) en het stimuleren van het daadwerkelijk inspelen op relevante trends en ontwikkelingen door de ondernemingen in de detailhandel.
- **Arbeidsmarkt en onderwijs:** een gezonde binnenstad vereist het voorzien in voldoende goed geschoolde medewerkers.
- **Detailhandelsstructuur:** het in kaart brengen en hanteerbaar maken van de veranderingen in de sector zoals verschuivingen in kanalen, vervaging van branche- en sectorgrenzen en de gevolgen daarvan voor onder andere de ruimtelijke ordening. Het helpt de partijen om, versneld en verbeterd, tot oplossingen te komen tegen de achtergrond van de ontwikkelingen in de retail.

### **Brugfunctie**

Het opleidingsprogramma heeft een belangrijke brugfunctie. Het zorgt over en weer voor begrip en kennis tussen de doelgroepen en stimuleert de samenwerking. Daarmee leidt het volgens ons tot gunstige politieke en maatschappelijke ontwikkelingen.

**Programma** (wordt op maat gemaakt, afhankelijk van vraag en behoefte)

### **De Basiscursus Vitalisering binnensteden/dorpen bestaat uit 4 modules. Elke module bestaat uit 2 dagdelen**

*Elk dagdeel is 2,5 uur effectief en wordt gegeven van 16.00 uur-22.00 uur (6 uur)*

#### **Module 1: Inhoud**

Opstellen/actualiseren visie

- 1.1 Consumentgedrag en social media
- 1.2 Combineren van functies (recente gemeentelijke notitie over Retail)
- 1.3 Herbestemmen leegstand: eerst economie dan vastgoed
- 1.4 Regelgeving overheid

#### **Module 2: Organisatie**

Organisatievormen PPS

- 2.1 Ondernemersvereniging
- 2.2 Stadsherstel
- 2.3 BIZ en Ondernemersfondsen

#### **Module 3: Financiën**

Businesscases

- 3.1 Financieringsvormen en financiers
- 3.2 Exploitatiemodellen
- 3.3 Renovatie- en bouwkosten

#### **Module 4: Stakeholderanalyse**

Proces

- 4.1 Schakelen en makelen
- 4.2 Marketing en acquisitie
- 4.3 Strategie en interventies

CLOK Academy biedt de mogelijkheid om een excursie te organiseren naar een locatie of project dat tot de verbeelding spreekt en waar we vanuit de praktijk extra inspiratie en kennis op kunnen doen.

De docenten die worden uitgenodigd behoren tot de selecte groep die ook modules van de leergang geven, of op seminars voor CLOK optreden.

## **Uitvoering**

### Locatie:

Bij voorkeur bij de gemeente of bij een ondernemer/bedrijf in het betreffende gebied.

### Periode

In afstemming met opdrachtgever.

## **Rendement**

### Wat levert het project op?

(Verwachte resultaten, activiteiten, fasering en tijdsplanning, personele inzet)

- Aantoonbare overdracht kennis en ervaring van besturen ondernemersverenigingen en gebiedsondernemen (bestuur met ondernemers is 'directie van het winkelgebied').
- Deze ontwikkeltrajecten gebiedsondernemen leveren minimaal 36 betrokken bestuurders, ondernemers en medewerkers op.
- Insteek: Per jaar een update van kennis via een terugkomdag. Permanente educatie via excursie en module naar XX personen.
- Professionelere samenwerking op lokaal niveau met als effect betere dealmaking tussen de (lokale/regionale) actoren.
- Leereffecten en ervaringen die inspirerend zijn voor anderen: opschaling: lokaal naar regionaal niveau of nationaal. Anderen kunnen zien wat er gebeurt. Dat kunnen zijn: toename omzet, creatieve aanpak aanloopstraten, meer gastheerschap, transformatie, ander managementmodellen.
- Concrete instrumenten voor aanpak binnenstad op basis van samenwerking tussen partijen, zoals Ondernemersfondsen en Stadsherstel, centrummanagement.
- We moeten dit zien als een provinciaal Deltaplan voor vitalisering (retail) in winkelgebieden
- Werken aan sterke concurrerende winkelgebieden met voor het hele gebied gemotiveerde winkelmedewerkers.

## **Contact**

Mocht het bovenstaande traject aanspreken of wilt u meer informatie? Dan kunt u uiteraard contact met ons opnemen. Dergelijke trajecten geven wij vorm op basis van een uitgebreid intakegesprek.

**Bijlage:** Overzicht en nadere precisering van de modules

	Innovatie	Detailhandelsstructuur	Politieke maatsch. ontwikkelingen	Modules
<b>Inhoud:</b>	Trends retail Economie en vastgoed Online winkelen Logistiek winkels	Visie Functiemix Schaal- en voorzieningenniveaus Tegengaan leegstand	Meer gebiedsgericht  Werkgelegenheid en leefbaarheid	Basismodule: Opstellen/actualiseren visie  Overige modules: 1.1 Consumentgedrag en social media 1.2 Combineren van functies 1.3 Herbestemmen leegstand: eerst Economie dan pas vastgoed 1.4 Regelgeving overheid
<b>Organisatie</b>	Ondernemersvereniging Centrummanagement Stadsherstel PPS BIZ OF	Gebiedsmarketing en evenementen  Openbare ruimte	Wet- en regelgeving, gebiedsorganisaties Flexibilisering	2. Basis: Organisatievormen PPS  Overige modules: 2.1 Ondernemersvereniging 2.2 Stadsherstel 2.3 BIZ en Ondernemersfondsen
<b>Financiën</b>	Vastgoed rekenen Businesscases Renoveren en exploiteren	Omzetgerelateerde huur Exploitatiemodellen	WOZ en OZB	3. Basis: Businesscases  Overige modules: 3.1 Financieringsvormen en financiers 3.2 Exploitatiemodellen 3.3 Renovatie- en bouwkosten
<b>Proces</b>	Actoren Belangen Lobby Samenwerking Interventies	idem	Idem	4.1 Basis: Stakeholderanalyse  Overige modules: 4.1 Schakelen en makelen 4.2 Marketing en acquisitie 4.3 Strategie en interventie