

Uitgebreid verslag Bijeenkomst Noordelijke Retailagenda, 13 juni 2016

Voor de retail in Noord-Nederland is het 5 voor 12. Nu grote winkelketens omvallen, kunnen we niet meer de kop in het zand steken voor de leegstand in dorpen en steden die er al was en alleen maar groter wordt. Daardoor staat de leefbaarheid onder druk, zo werd duidelijk tijdens de bijeenkomst van de SER Noord-Nederland op 13 juni in het Karmelklooster in Drachten over de Noordelijke Retailagenda. Het tij kan alleen gekeerd worden wanneer winkeliers, vastgoedondernemers en overheden samen dit probleem aanpakken, betoogden de drie sprekers Sander de Rouwe (gedeputeerde provincie Fryslân en vertegenwoordiger namens IPO bij de landelijke retailagenda), Hugo Velthuisen (lector Hanzehogeschool en voorzitter adviescommissie Innovatie van SER NN) en Gerard Kremer (voorzitter MKB-Noord). Want kansen zijn er wel, volgens de sprekers, maar het Noorden loopt achter.

Gedeputeerde Sander de Rouwe:

“Het kan alleen als je het samen doet”

In vergelijking tot het buitenland heeft Nederland erg veel winkels. Door de crisis, vergrijzing, ontgroening en de toename van het webwinkelen neemt de leegstand toe. Er is sprake van 10 procent fysieke en zo'n 20 procent indirecte leegstand: veel winkeliers verhullen de inkrimping van hun assortiment door bijvoorbeeld ruimere uitstallingen. Door het omvallen van Mackintosh en V&D is het niet meer mogelijk om de ogen te sluiten voor kritieke situaties waarin de retail zich bevindt, stelde de Friese gedeputeerde Sander de Rouwe. Namens de 12 provincies is hij portefeuillehouder Financiën van het Interprovinciaal Overleg (IPO), dat onder andere innovatie en kennisuitwisseling stimuleert. Retail is een van de thema's. De Rouwe signaleert dat winkeliers en gemeenten steeds meer samenwerken om oplossingen te zoeken en retaildeals sluiten. Hij vindt dat ook provinciebesturen zich daar sterk voor moeten maken en hun positie in moeten zetten voor een gezonde retail. Zij kunnen regionale situaties beter overzien en intermediair zijn tussen lokaal en landelijk. Ook kunnen zij toeleveranciers zijn van informatie, bijvoorbeeld een gezamenlijk koopstroomonderzoek laten doen voor een hele regio. Dit soort onderzoeken gebeurt al, maar zijn zo verschillend van opzet dat de uitkomsten moeilijk onderling vergelijkbaar zijn. Dat maakt het lastig om bijvoorbeeld beleid voor het hele Noorden te maken, aldus De Rouwe. “Wanneer de problematiek duidelijk is, ontstaat er draagvlak voor een provinciale

regierol”, zegt hij. “Noord-Brabant en Gelderland doen dat al.” Gemeenten en ondernemers moeten het initiatief nemen, de provincie heeft een verbindende rol en is informatieleverancier. “Het kan alleen als je het samen doet.”

Lector Hugo Velthuisen:

“Niet ieder dorp kan streekcentrum zijn”

Spreker Hugo Velthuisen benaderde de retail-problematiek vanuit het onderzoek. Hij is lector New Business & ICT aan de Hanzehogeschool Groningen en was nauw betrokken bij het onderzoek naar het retail-beleid in gemeenten in Noord-Nederland. Boodschappen doen is niet hetzelfde als winkelen, betoogde hij. Winkels met de dagelijkse levensbehoeften moeten op minimaal niveau beschikbaar zijn, niet in ieder dorp maar toegankelijk voor iedereen. “Zo nodig moet je dat als overheid regelen.” Winkelen gaat om fun, beleven, een dagje uit. Dat biedt kansen die je maximaal kunt uitnutten: goed voor de werkgelegenheid, de levendigheid en de leefbaarheid in een dorp of stad. Boodschappen doen en funshoppen: het heeft allebei gevolgen voor de inrichting van de openbare ruimte. Dat betekent overleg met vastgoedeigenaren, horeca, culturele instellingen, winkeliers, en de overheid in een faciliterende rol. Velthuisen: “Om succes te hebben is het nodig dat op bovenregionaal niveau wordt gekeken waar de dorpen en steden sterk in zijn. Heeft een retail-voorziening een lokale functie, dan is de gemeente aan zet. Is die functie breder, dan is het aan de provincie of aan de drie noordelijke provincies gezamenlijk om de ontwikkeling te stimuleren en te ondersteunen. Duidelijk is dat niet ieder dorp streekcentrum kan zijn.” Samenwerking en afstemming zijn dus noodzakelijk.

MKB-voorzitter Geert Kremer

“Niet meer ieder voor zich maar samen in coöperaties”

“Ondernemers zijn aan het overleven. Van veel is de winkel eigenlijk al overleden maar ze houden hem overeind, betalen hun medewerkers en rijden nog steeds een mooie auto, maar wel een oude. En salaris zit er voor henzelf niet in”, schetste MKB Nederland Noord voorzitter en noordelijke topondernemer Gerard Kremer de verscholen ellende van familie-retailbedrijven. Een stevige herpositionering van de retail als motor voor de levendigheid in dorpen en steden, is nodig om de sector gezond te houden. Kremer schetste de aanpak van MKB Nederland Noord, waarbij ondernemers uit retail, vastgoed, horeca en de culturele sector werden uitgenodigd om zitting te nemen in de Taskforce Retail. Het beeld dat samenwerking op het gebied van retail onmogelijk is, werd gelogenstraft, vertelde Kremer. Maar liefst 20 bedrijven waren nauw betrokken bij het resultaat: ‘Vitale noordelijke dorpen

en steden' van MKB Nederland Noord. Deze visie biedt ook een praktisch handvat voor ondernemers in winkelstraten en – gebieden om met de overheid aan de slag te gaan met vragen als: zijn we een winkelplaats of boodschappenplaats, wat is onze propositie, wat is er nodig om dit te ontwikkelen. Als er een regionaal plan ligt, kan dat lokaal gerealiseerd worden in de vorm van coöperaties. Huidige samenwerkingsverbanden zoals ondernemersverenigingen zijn te vrijblijvend voor een toekomstbestendige ontwikkeling van de retail en de leefbaarheid van een plaats. Een coöperatie dwingt de benodigde betrokkenheid en samenwerking af: niet meer ieder voor zich maar het gezamenlijk belang staat centraal. Dat vraagt een andere opstelling van de retail-ondernemers. “Je open durven opstellen, zeggen dat het slecht gaat, dat je wilt stoppen en dat je hulp nodig hebt”, lichtte Kremer toe.

Vastgoedondernemers zijn nodig om winkels te realloceren, gemeenten zijn nodig voor de herinrichting van straten en aanpassingen in bestemmingsplannen, en om de regie van de coöperatie te faciliteren, vindt Kremer. “Dat moet niet de voorzitter van de winkeliersvereniging zijn die zelf een grote zaak heeft, maar iemand die de tijd en middelen krijgt om plannen te maken met de ondernemers.” De eerste initiatieven zijn er al: 4 Oost-Groningse gemeenten stemmen hun retail-ontwikkeling op elkaar af en ook Assen is volop bezig met plannen.

Discussie

Informatie: hoe zorg je voor afstemming zodat onderzoeksuitkomsten vergelijkbaar zijn?

De Rouwe: We zijn bezig om landelijk tot 1 werkwijze te komen voor koopstroomonderzoek, maar het gaat een paar jaar duren voor dit uitgewerkt en uitgerold is. Groningen en Drenthe zijn al bezig met het afstemmen van onderzoek dat gaat starten, Friesland heeft in 2006 al een koopstroomonderzoek gedaan.

Kremer: Veel winkeliers hebben behoefte aan regionale cijfers. Oost-Groningen laat zien dat je die krijgt als je als overheid de regie neemt.

De Rouwe: Maar wat ga je met de uitkomsten van het koopstroomonderzoek doen? Het zou kunnen betekenen dat plaatsen hun winkel- of boodschappenfunctie verliezen, en dat ligt gevoelig. Dit proces heeft tijd nodig.

Kremer: Wij moeten als ondernemers aan de bak. Bundel je krachten en wacht niet op koopstroomonderzoek. Kijk wat je nu al kan doen om je stad of dorp vitaal te houden.

Is dit een thema om tot een heldere provinciale omgevingsvisie te komen, in het kader van de Omgevingswet die in 2018 van kracht wordt?

De Rouwe: De bedoeling van een omgevingsvisie is dat je laat zien wat er allemaal wél mag. Als we niet oppassen, krijgen we de oude situatie van 'dit mag niet en dat mag niet'.

Reactie uit de zaal: Bij heel veel gemeenten vindt discussie plaats over hoe om te gaan met de omgevingsvisie en hoe dat verschilt van een bestemmingsplan. Betekent het dat je echt retail-vierkante meters gaat onttrekken? De bezwaarschriften zullen je om de oren vliegen. Aan de andere kant wachten ondernemers met smart op duidelijkheid, maar onderling verschillen ze sterk van mening. Het risico is dan dat je als gemeente compromissen gaat sluiten. Hoe zal worden omgegaan met planschade, komen er verhuissubsidies? Hoe worden ondernemers gecompenseerd?

Kremer: De 4 samenwerkende Oost-Groningse gemeenten hebben daarvoor 10 miljoen euro gevraagd aan de provincie.

De Rouwe: Het beleid moet zo zijn dat voorkomen wordt dat er veel geld nodig is. Want dat hebben we als samenleving niet, in elk geval niet structureel. Dat betekent dat je de tijd moet nemen voor deze ontwikkeling. Als je experts zoekt om planschade te voorkomen kun je aankloppen bij het ministerie van Economische Zaken of Infrastructuur, Natuur & Milieu. De provincie kan maar een fractie doen. Voor gebieden met een krimpstatus is wel extra geld. Preventie werkt beter: kijken hoe je sectoren die het redelijk doen, nog sterker kunt maken en zorgen dat gebieden niet verloederen.

Kremer: Maar ondernemers moeten in de lead blijven.

Velthuisen: Er is niet 1 oplossing, per gemeente is het een ander verhaal. Bij de provincies zie je concentratie van kennis waar gemeenten baat bij hebben. Landelijke kennis kan veel meer regionaal uitgenut worden.

Hoe zit het met de wetgeving inzake de overdrachtsbelasting als je winkelgebieden gaat herverkavelen?

Kremer: Dit moet eerst macro-economisch geregeld worden. Het Kadaster (landelijk) wil een project in Assen gaan doen. Kijk goed naar de gevolgen. Als bijvoorbeeld huur omzetafhankelijk wordt, wil mijn bank mij misschien geen hypotheek meer geven.