



Ministerie van Economische Zaken

Handboek Wijk economie

In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken samengesteld door
Seinpost Adviesbureau BV en Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft



Handboek Wijkeconomie

In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken samengesteld door
Seinpost Adviesbureau BV en Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft

Seinpost Adviesbureau BV

Lars Pijlman
Rob van den Hazel
Mathieu Vaessen
Joost Nicasie
Mirjam Fokkema
Ellen Borgmeijer
Pieter Draaijer
Wout Nieuwenhuis
Ellen Radstake (Radar)

Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft

Willem Korthals Altes
Erik Louw
Herman de Wolff
Mariska van der Sluis – Van Meijeren
Carlinde Adriaanse
André Ouwehand
Arie Romein
Jan Jacob Trip
Joris Hoekstra

Arnhem/Delft, mei 2010

Voorwoord



De stedelijke economie is van essentieel belang voor de economie van Nederland. Een onderdeel van de stedelijke economie is de kleinschalige, lokale bedrijvigheid. Ik denk dan aan de kleine detailhandel, maar ook aan de ZZP-ers, die vaak minder zichtbaar in het straatbeeld aanwezig zijn.

Ondernemerschap en bedrijvigheid dragen wezenlijk bij aan de kracht van een wijk. Naast het creëren van nieuwe werkgelegenheid en economische groei, is ondernemerschap goed voor de integratie en arbeidsparticipatie en scheidt het nieuwe perspectieven voor persoonlijke ontwikkeling. Verder dragen bedrijven bij aan de leefbaarheid van een wijk door te investeren in hun pand en bedrijfsomgeving (schoon, heel en veilig) en door het leveren van voorzieningen aan bewoners.

De laatste jaren is er, terecht, meer aandacht gekomen voor deze lokale bedrijvigheid. Gemeenten kunnen hier meer betekenen dan vaak wordt verondersteld. Werken aan wijkeconomie betekent ervoor zorgen dat ondernemers de vele kansen die in de oude stadswijken liggen, ook kunnen grijpen. Het betekent ook zorgen voor een goede menging van wonen en werken en ruimte voor bedrijvigheid bij nieuwbouwprojecten en herstructurering.

De steden hebben in het G27 Actieplan Wijkeconomie aangegeven dat er behoefte is aan een praktijkhandboek wijkeconomie, waarin kennis wordt gebundeld en een helder en toegankelijk inzicht wordt gegeven hoe de lokale bedrijvigheid versterkt kan worden. Voor u ligt nu het resultaat van deze wens. Het is een handboek geworden dat op hoofdlijnen de verschillende beleidsthema's behandelt, dat doorverwijst naar bronnen voor verdieping, dat een aantal Rijksinstrumenten toelicht en dat een aantal best practices aanreikt.

Ik hoop dat dit handboek daarbij ondersteuning biedt bij de ontwikkeling en uitvoer van uw gemeentelijk economisch beleid. Ik wens u veel succes.

Chris Buijink
Secretaris-generaal van het ministerie van Economische Zaken

Inhoudsopgave



1	Inleiding	8
2	Wijkeconomie	12
2.1	Wijkeconomie in perspectief	12
2.2	Meerwaarde wijkeconomie	13
2.3	Trends en ontwikkelingen	15
2.4	Ruimte voor innovatie	17
2.5	Uitvoeringsbenaderingen van wijkeconomie	17
3	Het actieplan wijkeconomie	22
3.1	Inleiding	22
3.2	Vereisten actieplan	23
3.3	Fasen actieplan	27
3.4	Praktische tips voor het actieplan	32
3.5	Opzet actieplan	35
3.6	Vervolg handboek	36
4	Zzp'ers	38
4.1	Inleiding	38
4.2	Zzp'ers en de gemeente	42
4.3	De praktijk	46
5	Coaching en financiering	50
5.1	Inleiding	50
5.2	De gemeente en ondernemersondersteuning	54
5.3	De praktijk	57
6	Creatieve economie	62
6.1	Inleiding	62
6.2	De gemeente en creatieve economie	64
6.3	De praktijk	68
7	Etnisch ondernemerschap	72
7.1	Inleiding	72
7.2	De gemeente en etnisch ondernemerschap	75
7.3	De praktijk	79
8	Bedrijfshuisvesting	82
8.1	Inleiding	82
8.2	De gemeente en bedrijfshuisvesting	86
8.3	De praktijk	89

9	Branchering	92
9.1	Inleiding	92
9.2	De gemeente en branchering	93
9.3	De praktijk	99
10	Funciemenging	104
10.1	Inleiding	104
10.2	De gemeente en funciemenging	106
10.3	De praktijk	111
11	Bedrijventerreinen en bedrijfsomgeving	114
11.1	Inleiding	114
11.2	De gemeente en bedrijventerreinen en bedrijfsomgeving	117
11.3	De praktijk	121
12	Arbeidsmarkt	124
12.1	Inleiding	124
12.2	De gemeente en de arbeidsmarkt	125
12.3	De praktijk	129
13	Veiligheid	132
13.1	Inleiding	132
13.2	De gemeente en veiligheid	133
13.3	De praktijk	138
14	Samenwerking tussen ondernemers en maatschappelijke instellingen	142
14.1	Inleiding	142
14.2	De gemeente en samenwerking tussen ondernemers en maatschappelijke instellingen	143
14.3	De praktijk	147
15	Bedrijfsleven als partner	150
15.1	Inleiding	150
15.2	De gemeente en bedrijfsleven als partner	152
15.3	De praktijk	156
16	Economische Kansenzone	158
16.1	Inleiding	158
16.2	De gemeente en economische kansenzones	159
16.3	De praktijk	162

17	Gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving	168
17.1	Inleiding	168
17.2	De gemeente en gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving	170
17.3	De praktijk	173
18	Verminderen regeldruk	176
18.1	Inleiding	176
18.2	De gemeente en verminderen regeldruk	177
18.3	De praktijk	180
19	Winkelstraatmanagement	186
19.1	Inleiding	186
19.2	De gemeente en winkelstraatmanagement	189
19.3	De praktijk	193
20	Index	196

1 Inleiding

Circa 40% van het aantal arbeidsplaatsen en 36% van de bedrijvigheid in de grote steden bevindt zich in stedelijke woonwijken. Driekwart van de startende ondernemers begint de bedrijfsactiviteiten vanuit huis. In de steden is de werkgelegenheids groei van kleine bedrijvigheid in de wijk groter dan van grote bedrijven op bedrijventerreinen. Economische ontwikkeling in de wijk stimuleert arbeidsparticipatie, draagt bij aan de persoonlijke groei en ontwikkeling van de bewoners van de wijk, is gunstig voor de levendigheid én voor een evenwichtiger gebruik van onze infrastructuur, creëert draagvlak voor voorzieningen en is in staat om het karakter van een wijk te doen veranderen.



Wijkeconomie als volwassen pijler...

Gezien deze ontwikkelingen is de toenemende belangstelling voor wijkeconomie nauwelijks verrassend te noemen en over het belang van de economie voor de vitaliteit van wijken lijkt weinig discussie te bestaan. Tegelijkertijd kan vastgesteld worden dat de kennis over dit onderwerp soms nog beperkt is, maar vooral ook dat de kennis verbrokkeld aanwezig is. Als er in gemeentelijke wijkactieplannen aandacht is voor de economische pijler (en de praktijk laat zien dat dit zeker geen vanzelfsprekendheid is) richt deze zich vooral op het verminderen van werkloosheid, op het activeren van uitkeringsgerechtigden en het voorkomen van vroegtijdig schoolverlaten. Zonder meer belangrijke onderwerpen, maar voor het versterken van de lokale economische structuur met nieuwe kansrijke vormen van bedrijvigheid is nauwelijks aandacht, of die beperkt zich tot algemeenheden zonder gedegen aanpak.

Een van de redenen hiervoor is dat een duidelijke probleemeigenaar voor de economische pijler binnen de wijkaanpak vaak ontbreekt. De wijk is vaak te klein voor de Kamer van Koophandel en te groot voor de winkeliersvereniging. Bij veel gemeenten is de afdeling Economische Zaken onderbezet en/of ontbreekt het nogal eens aan (praktische) kennis over het onderwerp en een brede(re) economische blik. Dat maakt het voor betrokken partijen lastig om de economie en economische activiteiten als onderdeel van een groter geheel te zien. De uitvoering beperkt zich dan tot losstaande initiatieven zoals de vernieuwing van een winkelcentrum, maar een integrale visie op de wijkeconomie blijft achterwege.

...en als volwassen beleidsterrein.

In vergelijking met meer ontwikkelde beleidsvelden staat wijkeconomie nog in de kinderschoenen. Deze leemte is onder meer gesignaleerd door de G32, een samenwerkingsverband van 32 (middel) grote steden in Nederland. Het Ministerie van Economische Zaken heeft het initiatief genomen om deze leemte te vullen door het samen stellen van een Handboek Wijkeconomie.

Dit handboek brengt de aanwezige kennis over wijkeconomie samen én ondersteunt (gemeente) ambtenaren en anderen die op lokaal niveau met dit onderwerp concreet aan de slag willen. Het bevat methodieken en instrumenten om wijkeconomie en ondernemerschap in de wijk te bevorderen. Het gaat hierbij om het ondersteunen van de economische positie van bewoners, het versterken van ondernemerschap en het versterken van economische functies in wijken. Daarmee hanteert dit handboek een brede definitie van wijkeconomie.

Wijkeconomie:

Het volledig benutten van de economische potenties van een wijk en haar bewoners, waardoor een bijdrage wordt geleverd aan de economische vitaliteit en de leefbaarheid van een wijk.

Het perspectief dat wijk economie kan bieden zal per wijk verschillen. Dit handboek heeft niet tot doel dat in alle wijken van Nederland hetzelfde wijk economische model wordt uitgerold. Wijk economie dient gebruik te maken van de lokale identiteit, van de aanwezige ondernemers en bewoners en hun kwaliteiten en ambities, gekoppeld aan de ruimtelijke mogelijkheden die de wijk kan bieden. Deze ambities zullen verschillen. Hierdoor zal het werken aan wijk economie ook een leerervaring zijn. De verwachtingen aan het begin van het proces zullen, als het goed is, niet precies zo worden gerealiseerd, maar iets anders zal tot stand moeten worden gebracht. Dit vraagt om een open aanpak. De gemeente kan niet van bovenaf opleggen wat ondernemers, pandeigenaren en bewoners moeten doen. Zij moet zich toeleggen op het creëren van aantrekkelijke voorwaarden voor de economie. Hierbij kan de gemeente overigens wel ambities hebben die verder gaan dan die van sommige stakeholders in het gebied. Ze moet dan wel stakeholders vinden, of overtuigen, die met de gemeente mee willen gaan.

Dit handboek bevat werkwijzen waarmee gemeenten en anderen in de wijk aan de slag kunnen. Dit betekent echter niet een pleidooi voor een economie op de schaal van de wijk, maar het is een aanpak vanuit het devies 'think global, act local'. Economische activiteiten in de wijk maken deel uit van de wereldeconomie en het betekent niet dat gestimuleerd moet worden om in de wijk goedkoop textiel te produceren, alsof Oost-Azië niet bestaat. Het kan wel betekenen dat, gebruik makend van aanwezige kennis in de wijk, een netwerk wordt ontwikkeld gericht op het vervaardigen en verkopen van bij voorkeur mode in een hoogwaardig segment. Als dit netwerk er niet is, dan wordt de wijk geen modekwartier, maar zal gezocht moeten worden naar andere aangrijpingspunten voor economische activiteit en ontwikkeling.

De hoofdmoot van dit handboek wordt gevormd door handreikingen op zestien relevante thema's. Per thema wordt ingegaan op de mogelijkheden die een beleid gericht op dit thema kan bieden, komt de rol van de gemeente op dit thema aan bod en worden praktijkvoorbeelden gegeven.

Zoals het een handboek betaamt staat de praktijk centraal. Na een korte algemene beschouwing in hoofdstuk 2, wordt in hoofdstuk 3 'Het actieplan wijk economie' stil gestaan bij de manier waarop concreet grip kan worden gekregen op de analyse en de aanpak van een concrete wijk. De hoofdstukken 4 tot en met 19 werken 16 thema's uit.

2 Wijkeconomie

2.1 Wijkeconomie in perspectief

Hoewel de economie zich niet tot de grenzen van een wijk beperkt, zijn er goede redenen om vanuit het wijkperspectief naar economische ontwikkeling te kijken. Sinds WOII is er een duidelijke verschuiving opgetreden van de verplaatsing van de economische activiteit naar de randen van de steden. Ondanks deze verschuiving bevindt zich nog steeds ongeveer 40% van het aantal arbeidsplaatsen in de wijken van de grote steden. En dus zijn wijken bronpunten van werk en zijn daarmee van belang voor de stedelijke economie.

Geconstateerd moet worden dat de potentie om de economie te gebruiken als één van de motoren om te komen tot vitale wijken tot op de dag van vandaag onvoldoende wordt benut. Tussen 1970 en 1995 verloren de drie grootste Nederlandse steden maar liefst 60% van de laaggeschoolde banen.

Opmerkelijk is dat de laaggeschoolde banen die overbleven voor een groot deel zijn ingevuld door mensen die van buiten de stad komen. Het vertrek van bedrijvigheid en banen kan enerzijds worden verklaard doordat door de stadsvernieuwing veel goedkope bedrijfshuisvesting verdween uit de oudere wijken, anderzijds kan dit ook worden verklaard uit het type bedrijvigheid dat in deze wijken aanwezig was (de industrieel-ambachtelijke sector en reparatiebedrijven). Deze bedrijfjes verdwenen niet alleen uit stadsvernieuwingswijken, maar ook elders hadden deze het moeilijk.

Lering trekken van de ervaringen in de stadsvernieuwing: werk aan de winkel

'Vanwege de lage organisatiegraad – ondernemers zijn nu eenmaal individualisten – waren de bedrijven slecht vertegenwoordigd in de projectgroepen Stadsvernieuwing, waar toendertijd beslissingen werden genomen. Vooral de bewoners en de gemeente hadden zeggenschap. (...). De geringe aandacht voor bedrijven in de eerste periode van de stadsvernieuwing moet ook gezien worden in het licht van de slappe positie van de gemeentelijke afdelingen Economische Zaken in de concurrentiestrijd met andere afdelingen.'

Een gesprekspartner van Harold Ebels (1997, 95) terugkijkend op de stadsvernieuwingsperiode.

Het grotestedenbeleid is zeker succesvol geweest in het versterken van het woonmilieu in de stad, maar de resultaten op het punt van het terugdringen van de werkloosheid en de toename van het aantal arbeidsplaatsen zijn niet overtuigend. In de stedelijke woonwijken is er desondanks nog steeds een fors aantal banen en bedrijven. In de periode 1999-2006 waren er gemiddeld bijna 2.900.000 banen en ruim 280.000 bedrijfsvestigingen. Naar branches is in de stedelijke woonwijken sprake van een oververtegenwoordiging van zakelijke diensten, consumentendiensten en non-profit (in vergelijking tot Nederland als geheel). Niet verrassend, aangezien juist deze branches zich goed laten mengen met de woonfunctie.

In het –beter– benutten van economie als aanjager voor wijkontwikkeling vormt het ontbreken van een duidelijke probleemeigenaar van de economische pijler een belangrijke handicap. De inzichten van Adam Smith, één van de grondleggers van de moderne economie, zijn nog steeds dominant aanwezig. Overheden kunnen zich wel in het spel mengen en invloed uitoefenen, maar krijgen de economie als geheel nooit in handen.

Maar toch lijken voor de wijkeconomie nieuwe tijden aan te breken, mede als gevolg van de hernieuwde aandacht voor buurten en wijken. Steden zijn de laatste jaren herontdekt door huishoudens met relatief hoge inkomens, die gebruik willen maken van een breed scala aan lokale voorzieningen. Dit biedt mogelijkheden voor initiatieven gericht op de versterking van de wijkeconomie. Nationaal en internationaal wordt steeds meer erkend dat in de aanpak van thema's als segregatie, leefbaarheid en buurt economie de wijk er toe doet. Ondanks de netwerksamenleving, de sterke opkomst van internet, de mondialisering etc. is het lokale schaalniveau niet weggevaagd. Stadswijken hebben met hun ruimte voor kleinschalige bedrijvigheid hun belang voor de stad aangetoond. De belangstelling is inmiddels wel verschoven van de vooroorlogse wijken, die of al onder handen zijn genomen of een spontaan proces van vernieuwing, 'gentrification', hebben ondergaan, naar de naoorlogse wijken. Veel van de naoorlogse buurten hebben te maken gehad met functiescheiding. En daar komen ongetwijfeld binnenkort de stedenbouwkundig monotoon opgezette en daardoor vaak 'saai' jaren '70 en '80-wijken bij.

In Nederland zijn er vandaag de dag tal van initiatieven op het gebied van economische ontwikkeling in wijken. Zeer veel verschillende activiteiten worden onder de paraplu van de wijkeconomie uitgevoerd. Daarmee kan het beleidsterrein voor lokale actoren die ook actief willen worden onoverzichtelijk worden. Het gevoel van urgentie om met het thema (wijk)economie aan de slag te gaan blijft echter groot. Ook uit een recente analyse van de nieuwe coalitieakkoorden door het Nicis Instituut (april 2010) blijkt dat, ondanks de crisis, steden ervoor kiezen door te gaan met de programma's gericht op het versterken van de stedelijke economie.

2.2 Meerwaarde wijkeconomie

Wijkeconomie kan zowel economisch perspectief bieden aan de bewoners en ondernemers in de wijk, als een bijdrage leveren aan de ontwikkeling van de economie in bredere zin. Het is belangrijk het economisch potentieel van stadswijken te benutten.

Versterking van de sociaal-economische positie van bewoners (inkomens- en opleidingsniveau, werkgelegenheid, werkloosheid, aantal mensen in bijstand etc.) is belangrijk om de economische kracht van de wijk te vergroten. Versterking van de bedrijvigheid in de wijk is van belang voor zowel de kwaliteit van de leefomgeving en de leefbaarheid voor de inwoners, de ontwikkeling van het ondernemerschap in de bedrijven, als voor andere gebruikers die niet in de wijk wonen. Lokaal kan bedrijvigheid soms zorgen voor overlast. Ook uit recent onderzoek van het Planbureau voor de

Leefomgeving (Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken, januari 2010) blijkt dat meer bedrijvigheid in de wijk gemiddeld niet leidt tot een afname van leefbaarheidsproblemen.

Wijkeconomie kan voor overlast zorgen, zeker indien dit specifieke vormen van bedrijvigheid betreft. De opkomst van de belwinkels in de jaren '90 van de vorige eeuw werd bijvoorbeeld niet altijd als een verrijking van de buurt gezien. Volgens onderzoek van de Amsterdamse politie was een grote meerderheid van de eigenaren van deze belhuizen betrokken bij strafbare feiten, zoals witwassen. Vinkenslag, een woonwagenterrein in Maastricht, kende een levendige wijkeconomie, waarbij een deel van de activiteiten (zoals hennepsteelt, het illegaal aftappen van stroom en een apart fiscaal regime, omdat de Belastingdienst het niet aandurfde om hier op reguliere wijze de boeken te controleren) zich echter niet goed verhielden tot reguliere wet- en regelgeving. De overheid koos hier voor een strategie van 'normalisering'; ook maatwerk kent zijn grenzen.

De aanwezigheid van grote(re) winkels en horeca wil ook niet altijd samengaan met de beleving van een rustige woonbuurt. Veel economische activiteiten, zoals coffeeshops, trekken verkeer aan. Dit kan hinderlijk zijn, zorgen voor parkeeroverlast en congestie op wegen, mede vanwege het laden en lossen, leiden tot geluidhinder, zorgen voor een verminderde luchtkwaliteit en dit verkeer kan ook leiden tot een lagere verkeersveiligheid.

Het is verstandig om bij het opstellen van een actieplan wijkeconomie (zie hoofdstuk 3) ook alle eventuele negatieve effecten te agenderen en te bespreken met bewoners, ondernemers en andere betrokkenen bij de wijk om te komen tot aanvaardbare manieren om hier mee om te gaan. Het intensiveren van de handhaving van wet- en regelgeving, het maken van beheerafspraken met de exploitanten van de overlastgevende bedrijvigheid en/of het 'vervangen' van de betreffende functies door minder overlastgevende functies (bijvoorbeeld daghoreca in plaats van een coffeeshop) zijn enkele mogelijke maatregelen.

De voordelen van bedrijvigheid lijken echter belangrijker, zeker indien het begrip leefbaarheid breder wordt gedefinieerd dan 'overlast en onveiligheid':

- 1 Goed functionerende voorzieningen dragen bij aan de waardering van de wijk. Hierbij is het van belang om een breed genoeg aanbod te hebben aan verzorgende voorzieningen op wijk- en buurtniveau zoals een supermarkt, groentezaak, kapper, snackbar en wasserij. De kans is aanwezig wanneer bepaalde voorzieningen ontbreken, dat bewoners voor een groot deel van de dagelijkse boodschappen buiten de wijk hun heil zoeken, waardoor het draagvlak voor deze voorzieningen afkalft. Dit heeft consequenties voor de voorzieningen en treft vooral de bewoners die minder goed in staat zijn om op grotere afstand hun boodschappen te doen.
- 2 Werkgelegenheid geboden door bedrijven in de wijk biedt ruimte voor zelfontplooiing van zowel de ondernemers als werknemers in deze bedrijven. Uit studies (Rabobank Amsterdam, 2008; Bulterman et al, 2007) blijkt dat 25%-40% van de banen bij wijkbedrijven door werknemers uit de wijk worden bezet. Bovendien is 30%-50% van de ondernemers zelf woonachtig in de wijk.

Ondernemerschap kan ook een voorbeeldfunctie hebben voor anderen in de wijk: zien werken, doet werken. Uit onderzoek blijkt dat een stedelijke omgeving met veel kleine bedrijven, leidt tot lokaal meer startende ondernemers.

- 3 De levendigheid in de wijk wordt vergroot door bedrijven. Ook bevordert deze bedrijvigheid de mogelijkheden tot het opdoen van contacten, waardoor –eerder– lokale netwerken kunnen ontstaan. Sociale contacten binnen de buurt zijn van belang voor de ontwikkeling van mensen; het kan het sociaal kapitaal vergroten. Dit geldt niet alleen voor bedrijven met toonbankfuncties, waar mensen elkaar treffen, maar ook bedrijven aan huis kunnen door hun aanwezigheid en aanloop de levendigheid vergroten.
- 4 Ondernemers zijn actieve deelnemers aan het maatschappelijk verkeer in de wijk. Zij zijn betrokken bij acties om de wijk heel, schoon en veilig te krijgen. Zij treden op tijdens inspraakavonden, kunnen lokale initiatieven sponsoren (in geld of via vrijwilligerswerk). De ondernemingszin van een ondernemer blijft vaak niet tot het bedrijf zelf beperkt, maar kan ook wat betekenen voor de wijk zelf als actieve steunpilaar van activiteiten in de wijk. Uit onderzoek van het Planbureau van de Leefomgeving (Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken, januari 2010) blijkt dat persoonlijke kenmerken van ondernemers en persoonlijke binding van ondernemers met de wijk bepalend zijn voor het leveren van bijdragen aan de leefbaarheid.
- 5 Met -diverse typen- ondernemingen in de wijk wordt de ruimtevraag naar bedrijfslocaties op afstand van woonwijken verkleind, waardoor daar meer ruimte beschikbaar blijft voor bedrijven die minder gemakkelijk te mengen zijn.

Bij het beoordelen van initiatieven op het gebied van wijk economie dient wel in het oog te worden gehouden dat wijken een open economie hebben. Arbeidsplaatsen gecreëerd in de wijk zullen lang niet altijd beschikbaar komen aan de bewoners van de wijk. Economische activiteiten zullen voor een belangrijk deel moeten draaien op klanten van buiten de wijk en bewoners uit de wijk zullen zich niet beperken tot het voorzieningenaanbod van de wijk. Dit gegeven biedt zowel kansen – ook wanneer het economisch draagvlak van de wijk klein is kan er perspectief zijn dankzij vraag van buiten de wijk – als legt beperkingen op – met het economisch stimuleren van de wijk krijgen de bewoners van de wijk niet automatisch een betere positie op de arbeidsmarkt – aan de inzet van het palet aan instrumenten op het gebied van wijk economie.

2.3 Trends en ontwikkelingen

In de 20e eeuw vormde in de ruimtelijke ordening het scheiden van functies het adagium. Het betrof allereerst het ruimtelijk scheiden van wonen en werken in aparte ruimtes binnen één gebouw. Ook binnen de huisindustrie richtten Twentse boeren soms een aparte kamer in waar het weefgetouw stond. Vervolgens kwamen er aparte gebouwen binnen een wijk, tot en met de meer grootschalige scheiding van wonen en werken tussen de industriegebieden en stadsdelen nu.

Het karakter van het werken is de afgelopen decennia sterk gewijzigd. Daarmee zijn ook de vestigingsplaatsfactoren veranderd. In de mijnbouw was de vestigingsplaats gebonden aan de grondstoffen. Tijdens de industriële revolutie waren transport- en arbeidskosten dominant. In de periode daarna waren ook zaken als nabijheid van de afzetmarkt, clustering van ondersteunende diensten en de agglomeratievoordelen van groot belang. Nu komen daarnaast weer andere factoren in beeld, zoals de invloed van de overheid, de kennisinfrastructuur, het woon- en leefklimaat, de mentaliteit van de bevolking, de kwaliteit van het personeel, de representativiteit van de locatie en allerlei milieuaspecten. Deze nieuwere vestigingsvoorwaarden kunnen voor een belangrijk deel op wijkniveau worden bepaald. De kwaliteit van de wijk speelt daarmee weer een rol bij de economische aantrekkingskracht van een gebied.

In stedelijke regio's is het werk niet meer in één centrum georganiseerd. Er ontstaan stedelijke netwerken. Men werkt vanuit steeds meer plekken. Voordeel is dat veel werk vanuit huis kan worden uitgevoerd. De opkomst van het werk in dienstensector heeft daartoe aanleiding toegegeven. De projectontwikkelaar TCN gebruikt het motto 'Werken doe je maar thuis' bij de inrichting van haar nieuwe kantoor en werd hiermee genomineerd voor de Human Talent Trophy 2007. Bij de stedelijke vernieuwing van stadswijken is daarmee de positie van het werken ook veranderd. In deze stedelijke netwerken kunnen bepaalde wijken goed gepositioneerd zijn, bijvoorbeeld omdat ze goed zijn aangetakt op het vervoersnetwerk.

Ondanks voorgaand geschetste ontwikkelingen, die volop kansen lijken te bieden voor bedrijvigheid in wijken, en de toenemende aandacht voor de economische pijler in de wijkontwikkeling, moet worden geconstateerd dat de economische ontwikkeling van stadswijken niet gunstig is geweest.

In de periode 1999 – 2006 is het aantal bedrijfsvestigingen in stedelijke woonwijken weliswaar toegenomen, maar de toename blijft achter bij het landelijk gemiddelde; een gemiddelde jaarlijkse groei van respectievelijk 1,9% en 2,4%. Bovendien nam het aantal banen in de stedelijke woonwijken gemiddeld af met 0,2 %. In totaal Nederland nam het aantal banen licht toe, met 0,4%. Voor de aandachtswijken is de ontwikkeling van het aantal banen nog negatiever dan in de stedelijke woonwijken. Het aantal banen is in de periode 1999-2006 jaarlijks met 1,7% afgenomen.

De achterblijvende ontwikkeling in de stedelijke woonwijken wordt veroorzaakt door een vertrekoverschot aan bedrijven en doordat er minder bedrijven zijn gevestigd die groeien. In de aandachtswijken is het relatief grote aantal verhuizende bedrijven de oorzaak van het ondergemiddelde presteren.

Sinds 2007 lijkt een voorzichtige kentering te zijn ingezet. De afgelopen twee jaar is in de aandachtswijken zowel het ondernemerschap als de bedrijvigheid sneller gegroeid dan in de 18 steden waar ze in liggen en Nederland als geheel. Het is echter nog niet duidelijk of deze ontwikkeling het resultaat is van het wijkenbeleid.

Voor beleidsmakers nu kan hieruit worden geleerd dat het verstandig is rekening te houden met de groeipotenties van de sectoren van bedrijvigheid, waar het beleid zich op richt. Het terugrijpen op de industrieel-ambachtelijke sector, zal niet altijd de groeisector blijken te zijn die kan zorgen voor

een langdurige groei van werkgelegenheid in de wijk. Bovendien is de uitdaging om met gericht beleid de oorzaken van de –in het algemeen– achterblijvende economische ontwikkeling van stadswijken te lijf te gaan.

2.4 Ruimte voor innovatie

De wijzigende mondiale verhoudingen, de toenemende concurrentie tussen bedrijven en steden, de vergrijzing en de op termijn krimpende bevolkingsgroei vereisen een keuze voor kwaliteit in plaats van kwantiteit. Concurrentie op (laagste) prijs is op termijn een heilloze weg.

Het gaat niet om ‘meer van hetzelfde’ aan bedrijvigheid en werkgelegenheid, maar juist om innovatieve wijkeconomieën met een duidelijke en onderscheidende positie in het stedelijke netwerk. Dit betekent echter niet dat er in onze wijken alleen ruimte is voor hoogwaardige bedrijvigheid. Ook in vele winkel- en horecaondernemingen, ambachtelijke bedrijven en bouw- en productiebedrijven zijn voorbeelden te vinden waar nieuwe producten, diensten en werkwijzen worden geïntroduceerd.

Door te sturen op diversiteit, tussen bedrijfstakken onderling en/of binnen een bedrijfstak, kan het innovatieve klimaat worden gestimuleerd. De kans op onverwachte combinaties tussen bedrijven neemt toe. Dit kan leiden tot nieuwe producten en diensten. Het ‘Modekwartier Klarendal’ in Arnhem is een geslaagd voorbeeld van het stimuleren van diversiteit binnen één bedrijfstak. Belangrijke succesfactor was dat hierbij nadrukkelijk is gekeken naar activiteiten die een natuurlijke affiniteit hebben met de wijk Klarendal, die mede het DNA van een wijk bepalen. De kwaliteit van de inbedding van economische activiteiten in de sociaal-maatschappelijke structuur van de wijk is daarmee een belangrijke randvoorwaarde.

2.5 Uitvoeringsbenaderingen van wijkeconomie

Het stimuleren van de economie op wijkniveau kan op verschillende manieren plaatsvinden, hierbij zijn verschillende benaderingen te onderscheiden.

Persoonsgerichte benadering

Allereerst is er de persoonsgerichte benadering. Binnen deze benadering gaat het om het aanspreken van personen. Dit kunnen (startende) ondernemers zijn, maar het kan ook een beleid zijn gericht op de bewoners van een wijk, waarbij het er om gaat de economische potenties van deze personen beter tot ontwikkeling te brengen. Door in de persoon zelf te investeren wordt verondersteld dat zo de kwaliteit van het ondernemerschap en het economisch functioneren van de bewoners stijgt en dat dit uiteindelijk de wijkeconomie als geheel ten goede komt.

Het economisch perspectief dat wijkeconomie aan wijkbewoners kan bieden zal per wijk anders zijn, omdat het bewonersprofiel per wijk verschilt. Voor bewoners met een bouwvakopleiding zal dit perspectief anders zijn dan voor bewoners zonder basiskwalificatie of juist een academische oplei-

ding. Individuele interventie gericht op wijkeconomie zal vaak slechts een deel van de bewoners kunnen adresseren. Het bredere perspectief moet, mede gelet op het functioneren van de arbeidsmarkt en vestigingseisen van bedrijven, daarbij niet uit het oog worden verloren.

De binding van ondernemers aan een wijk kan ook verschillen. Sommige bedrijven zijn wijkverzorgerend. Het kan bijvoorbeeld ook zijn dat ze van oudsher in de wijk gevestigd zijn. De overwegingen die indertijd geleid hebben tot keuze van de wijk als vestigingsplaats hoeven nu geen opgeld meer te doen. Uitdaging is dan om ofwel deze ondernemingen een blijvend perspectief te bieden voor ontwikkeling in de wijk, of – als het niet anders kan – de ondernemers te ondersteunen bij het vinden van een locatie die aansluit bij de huidige en toekomstige vestigingsfactoren. Het kan ook gaan om startende of zich vestigende ondernemers die bewust voor de wijk kiezen. Ondernemers kunnen ook in de wijk wonen en daarom een belangrijke binding met de wijk hebben. Veel beginnende bedrijven starten vanuit de woning.

Gebiedsgerichte benadering

In het geval van een gebiedsgerichte benadering staan vooral aspecten rond de bedrijfshuisvesting en fysieke infrastructuur centraal. Hier gaat het er vooral ook om kansen te benutten wanneer vastgoed vrijkomt. In veel wijken zijn er mogelijkheden in vrijkomende schoolgebouwen en locaties waar buurt- en wijkcentra waren gevestigd. Daarnaast is er soms sprake van bedrijfsenclaves in een wijk, zijn er garageboxen of zijn er soms woningtypen gerealiseerd die bij uitstek geschikt zijn voor de vestiging van bedrijvigheid vanuit huis.

Organisatiegerichte benadering

Bij de organisatiegerichte benadering gaat het om het bundelen van economische kracht en het vergroten van het organiserend vermogen van de wijk. Dat kan gebeuren op institutioneel niveau – door belangrijke spelers bijeen te roepen - of bijvoorbeeld door een ondernemersvereniging of een economische wijktafel op te richten.

Flankerend beleid

Ook zijn indirecte maatregelen mogelijk ter versterking van de economische structuur. Genoemd kunnen worden het belang van volkshuisvestingsbeleid, arbeidsmarktbeleid en de maatregelen gericht op een schone, veilige en gezonde omgeving. Het werken aan een nieuwe identiteit van de wijk kan hierbij een belangrijke rol spelen. Dit kan zowel in een grootstedelijke omgeving, zoals de nieuwe identiteit van delen van Amsterdam- Noord als creatieve hotspots op plekken die voorheen werden gezien als een lokaal Siberië, als in een landelijke gemeente als Midden-Delfland die met het aansluiten bij de CittaSlow-beweging zich duidelijk heeft gepositioneerd als alternatief voor de jachtige Zuidvleugel en de glastuinbouw in het Westland. Het werken aan een nieuwe identiteit kan helpen om verschillende losstaande activiteiten met elkaar te verbinden en draagvlak te creëren voor een nieuwe economische ontwikkeling.

In de praktijk kunnen de volgende uitgangspunten worden gehanteerd.

- 1 Agendeer de economische dimensie van meet af aan bij de wijkontwikkeling.
- 2 Maak gebruik van de karakteristieken van de wijk. Breng hierbij ook de behoefte aan ondersteuning van bewoners en ondernemers in kaart. Kijk op welke wijze ondernemerschap kan worden gestimuleerd en vergeet de huidige potenties van in de wijk aanwezige bedrijvigheid, voorzieningen en instellingen niet.
- 3 Maak gebruik van deze potenties. De economie is geen gemeente-economie (of staatseconomie), maar een wijkeconomie. De gemeente moet hiertoe open staan voor initiatieven uit de wijk. De gemeente kan wel een belangrijke rol spelen in het smeden van coalities, het zorgen voor infrastructuren en bevorderen van samenhang.
- 4 Maak gebruik van de aanwezige fysieke dimensie. Nieuwe gebruikers van vrijkomend vastgoed kunnen de wijk in zowel positieve als negatieve zin doen veranderen. Zorg ervoor gericht te zijn op deze verschijnselen. Probeer hier anticiperend te handelen.
- 5 Bekijk vraagstukken niet alleen defensief ‘hoe verkom ik dat economische activiteit uit de wijk weglekt? (zoals dat mensen elders boodschappen doen, elders naar school gaan)’, maar vooral ook offensief: ‘hoe stimuleer ik dat mensen van buiten de wijk tot de wijk worden aangetrokken?’. Deze laatste benadering levert meer economisch draagvlak op voor activiteiten in de wijk.

Nadere informatie

Literatuur

Aalders, R., Bakkeren, A., Kok, J., & Twigt, T. (2008). De kracht van de wijk. Belang van de wijkeconomie in de Amsterdamse Krachtwijken. Rabobank Amsterdam, Gemeente Amsterdam en MKB-Amsterdam

Boonstra, B. & Roso, M. (2009). Wijken die werken - de relatie tussen stedenbouwkundige kenmerken en wijkeconomie, TNO, Delft

Bulterman, S., Van Klink, A. & Schutjens, V. (2007). Ondernemers in de wijk. Het cement voor de economische pijler. Uit: De Economische kracht van de stad, Van Gorcum, Assen

Ebels, H.J. (1997). Oudere stadsdelen en de ruimtelijke effecten van bedrijfsverplaatsingen: Een toespitsing op de niet-consumentverzorgende sectoren in Amsterdam en Rotterdam, Proefschrift UvA, Amsterdam

Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (2009). Monitoring van ondernemerschap in de 40 aandachtswijken, Zoetermeer

Meijeren, M. van, Ouwehand, A. & Schutjens, V. (2008). Werkende wijken, werkende bewoners, in: A. Ouwehand, R. van Kempen, R. Kleinhans & H. Visscher (Red.) Van wijken weten: Beleid en praktijk in de stedelijke vernieuwing, (Amsterdam: IOS-Press), pp. 128-139

Ministerie VROM (2006). Werk in de wijk: Economische impulsen in de stedelijke vernieuwing, Den Haag (<http://www.vrom.nl/get.asp?file=docs/publicaties/6394.pdf&dn=6394&b=vrom>)

Nicis Institute (april 2010). Kennisprogramma Stedelijke Economie. www.nicis.nl, Den Haag

Ouwehand, A. & Van Meijeren, M. (2006). Economische initiatieven in stadswijken: Een verkennend onderzoek, Gouda: Habiforum (http://www.kei-centrum.nl/websites/kei/files/KEI2003/kei-files/Corpovenista/Corpovenista-1_1b-Ouwehand_VanMeijeren_Economische_initiatieven-mrt2007.pdf)

Pellenbarg, P. (2005). Bedrijfsverplaatsingen, In: P. Pellenbarg, P. van Steen en L. van Wissen (Red.) Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland, Assen: Van Gorcum, pp. 101-125

Raspe, O., Weterings A., Berge, M. van den, Van Oort, F., Marlet, G., Schutjens, V. & Steenbeek, W. (2010). Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken. Planbureau voor de Leefomgeving, Den Haag/Bilthoven

3 Het actieplan wijkeconomie

3.1 Inleiding

Een onderzoek in opdracht van het Nicis Institute naar de in 2008 door de steden opgestelde wijkactieplannen leert dat het onderwerp wijkeconomie slecht uit de verf komt.

Enkele uitzonderingen daargelaten, zijn de paragrafen over wijkeconomie erg kort en blijft het vaak onduidelijk wat er concreet gedaan zou moeten worden en door wie. Gesteld kan worden dat de economische pijler niet goed gedefinieerd is, maar ook éézijdig wordt belicht.

De plannen richten zich vooral op het verminderen van het aantal (langdurig) werklozen, uitkeringsgerechtigden en vroegtijdig schoolverlaters, en het verbeteren van de kwalificaties van de beroepsbevolking in de wijk. Van het versterken van de lokale economische structuur door een op de wijk toegespitste aanpak, rekening houdend met de plek van de wijk in de sociaal-economische structuur van een stad is nauwelijks sprake.



Meer aandacht voor het zorgvuldig formuleren van beleid voor het versterken van de wijkeconomie als basis voor het komen tot zinvolle en effectieve maatregelen is noodzakelijk. Wijkeconomie in zijn volle breedte zal de komende jaren één van de belangrijkste onderwerpen zijn op de lokale agenda. In de wijken worden immers veel van de concrete maatschappelijke problemen zichtbaar (zoals werkloosheid, teruglopende investeringen door bedrijven, leegstand van panden) die om een adequaat antwoord vragen.

Er zijn grenzen aan wat een (lokale) overheid kan bereiken op het gebied van de wijkeconomie, het is een onderwerp dat zich uiteindelijk in de markt moet bewijzen. Toch kunnen gemeenten wel degelijk invloed uitoefenen op de economische ontwikkeling van gebieden. Een te bescheiden rolopvatting en te beperkte ambities kunnen leiden tot het niet volledig benutten van de vele kansen die het verbeteren van de wijkeconomie biedt.

In dit hoofdstuk worden bouwstenen aangeleverd en concrete suggesties gedaan die kunnen helpen bij het opstellen én uitvoeren van een actieplan wijkeconomie op lokaal niveau. Achtereenvolgens wordt in dit hoofdstuk ingegaan op een aantal eisen die in algemene zin aan een actieplan gesteld kunnen worden. Vervolgens worden de fasen beschreven die doorlopen kunnen worden om tot een actieplan te komen en wordt een aantal praktische tips gegeven. Afgesloten wordt met een concreet voorbeeld voor de opzet van een actieplan wijkeconomie.

In dit hoofdstuk wordt in algemene zin gesproken over wijkeconomie en hoe te komen tot een lokaal actieplan. In de hoofdstukken 4 tot en met 19 gaat het om de concrete inhoudelijke onderwerpen (thema's) die een rol kunnen spelen bij de wijkeconomie.

3.2 Vereisten actieplan

3.2.1 Inhoudelijk: van confectiepak naar maatpak

De essentie van wijkeconomie is dat de wijk het focuspunt is van de aandacht. Wijken verschillen en de consequentie hiervan is dat er geen pasklaar recept is te geven hoe met de wijkeconomie om te gaan, de specifieke situatie vormt het uitgangspunt.

Wijkeconomie vraagt om een aanpak die begint met het bepalen van de ambities. Wat zijn de doelstellingen van het actieplan, welke problemen moeten met voorrang aangepakt worden, wat moet bereikt worden? Ambities, doelen en resultaten moeten mede hun basis vinden in de feitelijke situatie in de wijk. Een gedegen probleemanalyse en inzicht in de karakteristieken van een wijk zijn hiervoor onontbeerlijk.

Probleemanalyse

Een goede probleemanalyse geeft niet alleen een overzicht van de vraagstukken die zich op dit moment voordoen, maar gaat ook in de op de mogelijke oorzaken van de aanwezige problemen.

Inzicht in de oorzaken en de onderliggende mechanismen van deze problemen is noodzakelijk om tot efficiënte en effectieve acties te komen.

Als voorbeeld het fenomeen leegstand. Aan de leegstand in een winkelstraat kunnen verschillende oorzaken ten grondslag liggen. Door een combinatie van factoren is het draagvlak voor winkelvoorzieningen geleidelijk afgenomen (toenemende concurrentie, gewijzigde bevolkingssamenstelling, ander consumentengedrag). Dit leidt tot een afkalving van de winkelfunctie, waarbij de ontstane ruimte bijvoorbeeld wordt opgevuld door minder goede ondernemers die vaak actief zijn in branches waar onvoldoende markruimte voor is (fenomeen van zes groentewinkels in één straat). Ook het aantal overlastgevoelige branches, zoals belwinkels, coffeeshops en avond- en nachthoreca neemt vaak toe. In dit soort straten is sprake van een hoge mutatiegraad onder ondernemers en is de leegstand fors hoger dan de gebruikelijke (frictie)leegstand. Een ingrijpende keuze in de gewenste functionele ontwikkeling van dit soort straten (ofwel het formuleren van een ambitie) is noodzakelijk om tot structurele oplossingen te komen. Dit kan betekenen dat de winkelvoorzieningen worden geconcentreerd en in overige delen van de straat wordt ingezet op andere vormen van bedrijvigheid, voorzieningen of wonen.

Karakteristieken per wijk

Beleid moet verschillen, omdat wijken verschillen. Deze noodzaak van diversiteit wordt versterkt doordat steden en hun wijken steeds meer met elkaar concurreren. Het beleid van de meeste steden is echter vrij uniform. Concepten als ‘economische clusters’, ‘brainports’ of ‘creatieve stad’ worden op lokaal niveau geïntroduceerd, zonder dat kritisch wordt nagegaan of deze concepten wel passen bij de kenmerken en potenties van de wijk of stad.

Maatwerk moet echter het uitgangspunt zijn. Specifieke kenmerken van de wijk, de historie, de al aanwezige bedrijvigheid en voorzieningen en de identiteit moeten het startpunt vormen. Door op sterke kanten voort te bouwen kan een realistisch perspectief ontstaan. Vooroorlogse gebieden als Lombok in Utrecht, De Pijp in Amsterdam en de Witte de Withstraat in Rotterdam vragen een andere aanpak dan meer excentrisch gelegen naoorlogse buurten en wijken in de steden. Belangrijk voordeel van de eerstgenoemde gebieden is natuurlijk de ligging nabij het stadscentrum en het feit dat de bewoners in deze wijken de afgelopen jaren een grote inkomensgroei hebben doorgemaakt.

De opgaven in de vooroorlogse wijken zijn vaak het ‘vermarkten’ van een gebied of thema, clusterforming en het inpassen van bestaande bedrijvigheid.

In de naoorlogse wijken is vooral functiemenging een terugkerend thema. De verwachting is dat deze wijken de komende jaren te maken krijgen met een forse uitstroom van ondernemers. Een strategie voor een dergelijke wijk moet zich –ook– richten op een goede afronding of overdracht van betreffende ondernemingen.

3.2.2 Procesmatig: strategie gericht op samenwerking

Zoals uit de diversiteit van de inhoudelijke thema’s die in de volgende hoofdstukken worden behandeld wel blijkt, is wijk economie een inhoudelijk breed onderwerp. Ook vanuit organisatorisch

perspectief is het een gecompliceerd beleidsterrein. Vele partijen zijn betrokken bij het vormgeven van het beleid en de uitvoering ervan, en het zijn de gemeenten die als ‘regisseurs’ van het economisch beleid op wijkniveau de partners bij elkaar moeten brengen. Voor veel economische beleidsvraagstukken op wijkniveau (zoals onder druk staan van voorzieningen, toename werkloosheid, stimuleren functiemenging) is de gemeente vaak het eerste aanspreekpunt en wordt deze ook door anderen gezien als de probleemeigenaar, in de zin dat van de gemeente actie wordt verwacht. Duidelijk is wel dat voor het oplossen van deze vraagstukken de gemeente in belangrijke mate afhankelijk is van andere partijen. De enige kansrijke werkwijze om met het thema wijk economie aan de slag te gaan is een strategie gericht op samenwerking met partijen die invloed kunnen uitoefenen op de wijk economie. Dit betekent dat vanuit de opgaven in en karakteristieken van een wijk kansrijke initiatieven en ideeën van deze partijen moeten worden opgespoord en daar waar mogelijk met elkaar worden verbonden. Het is in die zin van belang dat het actieplan wordt ‘van onderaf’ wordt opgebouwd.

Tip: een begeleidingscommissie voor het opstellen van een actieplan wordt voorgezeten door de gemeente. In de commissie hebben veelal zitting vertegenwoordigers van ondernemers, eigenaren en intermediaire organisaties als KvK, HBD en/of MKB-Nederland. Laat echter ook partijen zitting nemen in de commissie die minder voor de hand liggen. Gedacht kan worden aan een grootschalige zorg- of onderwijsinstelling, deskundigen van de lokale arbeidsmarkt of vertegenwoordigers van het niet-georganiseerde bedrijfsleven (bijvoorbeeld zzp'ers). Dit kan leiden tot nieuwe inzichten en verrassende en innovatieve maatregelen.

Het verschilt per wijk met welke partijen de gemeente samenwerking zoekt. Het verdient de aanbeveling om door middel van een omgevingsanalyse de partijen in beeld te brengen waarmee rekening gehouden moet worden bij het opstellen en uitvoeren van een actieplan. Het betreft partijen die door hun positie, belang en/of deskundigheid sturing kunnen geven aan de wijk economie. Uiteraard gaat het dan om de in een wijk gevestigde ondernemers en bewoners. Zij zijn tot slot als aanbieder of afnemer van producten en diensten sleutelspelers in de wijk economie. Bij het bepalen van de opgaven en de ontwikkelingsrichting moet een vertegenwoordiging van ondernemers en bewoners dan ook in de gelegenheid worden gesteld aan te geven hoe zij de wijk economie beoordelen, welke knelpunten zij ervaren in het vestigingsklimaat en het voorzieningenniveau en welke behoeften men heeft. Minstens zo belangrijk is dat zij bij de uitvoering van het actieplan betrokken blijven. Zij moeten op de hoogte zijn van de mogelijkheden die het actieplan voor hen biedt en periodiek over de voortgang van het actieplan worden geïnformeerd. Daarnaast hebben eigenaren van commercieel vastgoed, woningcorporaties, onderwijs- en welzijnsinstellingen, intermediaire organisaties als KvK, HBD of MKB-Nederland belang bij en invloed op het functioneren van de wijk economie. De kunst is om deze partijen op de juiste momenten te betrekken. Door het gezamenlijk doorlopen van het analyse- en keuzetraject ontstaat draagvlak voor de uitvoering van het actieplan. Hierdoor wordt de kans vergroot dat partijen ook in de uitvoering van het actieplan een belangrijke rol gaan spelen. Zij kunnen voor een deel van de maatregelen van het actieplan als trekker optreden. Dit betekent wel dat zij hiervoor voldoende capaciteit en eventueel middelen beschikbaar moeten stellen.

Bestuurlijke adoptie

De toenemende belangstelling voor wijk economie biedt mogelijkheden om de bestuurlijke betrokkenheid binnen een gemeentelijke organisatie voor een actieplan wijk economie te vergroten. Voor het draagvlak van het actieplan, zowel binnen de gemeentelijke organisatie als bij externe partijen, is deze bestuurlijke betrokkenheid een belangrijke kritische succesfactor. Het actieplan kan worden ‘geadopteerd’ door een wethouder. Maar ook het in de planvorming en de uitvoering van een actieplan betrekken van raadsleden kan de slagkracht van een actieplan aanzienlijk vergroten.

3.2.3 Organisatorisch: vorm volgt inhoud

Doordat veel partijen betrokken zijn bij de wijk economie en het niet altijd duidelijk is wie waarvoor verantwoordelijk is, bestaat het risico dat onvoldoende regie plaatsvindt op de uitvoering van een actieplan. Dit kan ertoe leiden dat –onderdelen van– het actieplan niet tijdig worden uitgevoerd, resultaten en beoogde effecten niet worden bereikt en het draagvlak voor het actieplan afneemt.

Hoewel het denken in organisatiestructuren natuurlijk niet de oplossing is voor inhoudelijke problemen, kan een juist gekozen structuur bijdragen aan een helder beeld wat partijen van elkaar kunnen verwachten. Wie is waar eindverantwoordelijk voor, hoe is de verdeling van taken en verantwoordelijkheden, hoe verloopt de onderlinge communicatie etc. Door dit duidelijk te benoemen en vast te leggen ontstaat een beter fundament voor de samenwerking, worden eerder resultaten behaald en neemt het draagvlak voor het actieplan toe.

Tip: betrek de raad(scommissie) bij het ontwikkelen van het actieplan.

Om voortvarend met de uitvoering van het actieplan aan de slag te gaan, moet al gedurende de planvorming duidelijk worden hoe de organisatie zal worden ingericht en hoe de financiële kant is afgedekt. Uitgangspunt moet zijn dat de organisatie en de in te zetten instrumenten passen bij de door een gemeente beoogde (regie)rol en gericht zijn op het realiseren van de geformuleerde ambities en doelstellingen. Dit betekent dat in bepaalde situaties kan worden volstaan met een coördinerende rol voor de afdeling Economische Zaken van een gemeente. Maar soms is ook een meer activerende en initiatiefnemende rol noodzakelijk.

Een voorbeeld is het model dat in de Eindhovense wijk Woensel-West is gekozen. Sinds enige jaren is voor de economische pijler door de gemeente een -externe- coördinator aangesteld. Deze initieert en stuurt projecten gericht op het verbeteren van het ondernemersklimaat, de leefbaarheid/veiligheid en het economisch functioneren aan. Voor de werkzaamheden van de coördinator wordt tweejaarlijks een werkplan ontwikkeld. Hierdoor is voldoende ruimte aanwezig om in te blijven springen op ideeën en wensen van bewoners en andere gebruikers van het gebied.

De coördinator is ook werkzaam in het Bedrijfspunt Woensel-West. De bewonerswerkgroep Buurt-bedrijvigheid nam enkele jaren terug het initiatief voor het oprichten van de Stichting Bedrijfspunt Woensel-West. Zij wilden de leefbaarheid in de buurt vergroten door ook de bedrijvigheid te verbeteren en nauwer contact te hebben met ondernemers en winkeliers. In deze stichting zijn de gemeente Eindhoven, de woningcorporatie Trudo en de bewoners vertegenwoordigd. Met de Europese Doelstelling-2/Focus-subsidie is het Bedrijfspunt opgezet. In het Bedrijfspunt worden bedrijven individueel ondersteund, ontvangt men informatie en worden zowel individuele als collectieve ondernemersbelangen behartigd.

Een zwaardere variant is om voor de gehele economische pijler een aparte uitvoeringsorganisatie in de wijk in te richten. Hierbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan een buurt- of wijkontwikkelingsmaatschappij waarin diverse partijen, waaronder een lokale overheid, risicodragend participeren. Het oprichten van een dergelijke uitvoeringsorganisatie vraagt veel inzet, in personele en financiële zin.

3.3 Fasen actieplan

Bij het opstellen en uitvoeren van een actieplan wijk economie kunnen verschillende fasen worden onderscheiden:

- de definitiefase
- de analysefase
- de planvormingsfase
- de uitvoeringsfase

In de paragrafen hierna wordt per fase een korte schets gegeven van wat er moet gebeuren, welke werkwijzen en instrumenten hierbij kunnen worden ingezet, wie hierbij betrokken worden en de eindproducten ervan.

3.3.1 Definitiefase

In deze fase dient aan twee belangrijke randvoorwaarden te worden voldaan. Er moet sprake zijn van een gedeelde probleemanalyse en een gevoel van urgentie. De knelpunten en/of kansen waarmee men in een actieplan wijk economie aan de slag kan gaan moeten worden (h)erkend. Het initiatief kan liggen bij verschillende partijen. Dat zijn dan bijvoorbeeld ondernemers die, vaak ondersteund door vertegenwoordigers van de KvK, HBD of MKB-Nederland, aandacht vragen voor het vestigingsklimaat in de wijk, de overheid die constateert dat de economische ontwikkeling in een wijk stagneert en/of woningcorporaties die vanuit het oogpunt van leefbaarheid en waardeontwikkeling van hun vastgoed ook in het voorzieningenniveau in een wijk willen investeren.

Producten

- Door partijen gedeelde probleemanalyse
- Intentieovereenkomst overheid en bedrijfsleven
- Opdrachtformulering opstellen actieplan

Methodieken en instrumenten

- Verkennend (bestuurlijk) gesprek lokale overheid en in wijk actieve ondernemers, intermediaire organisaties en/of eigenaren (waaronder woningcorporaties)
- Quick scan van economische kerngegevens zoals bedrijvendynamiek (aantal starters, aantal vestigers, aantal bedrijfsopheffingen en aantal vertrekkers naar branche), werkgelegenheid naar branche, werkloosheid, organisatiegraad en leegstand
- Omgevingsanalyse om zicht te krijgen op welke partijen op welke wijze betrokken dienen te worden bij het proces
- Rondetafelgesprek tussen overheid en stakeholders wijk economie

3.3.2 Analysefase

In deze fase wordt gezamenlijk met de stakeholders een analyse uitgevoerd naar de 'stand van de wijk economie'. De analyse vindt plaats vanuit vier gezichtspunten: economisch, fysiek, criminogeen en sociaal. Deze pijlers beïnvloeden ieder afzonderlijk en in hun onderlinge samenhang het functioneren van de wijk economie. Een economisch actieplan kan geen succes worden als niet tegelijkertijd op sociaal, fysiek, economisch en criminogeen vlak de juiste randvoorwaarden worden gecreëerd.

Economisch

Met behulp van een compacte set gegevens kan een beeld worden gegeven van de staat van de economie van de wijk. Het gaat hierbij niet alleen om een momentopname, zoals welke economische functies bevinden zich in de wijk, maar ook om een vergelijking in de tijd en met het stedelijk gemiddelde. Het betreft ondermeer de volgende gegevens:

Indicator	Bron	Zegt iets over
Aantal werkzame personen per branche	Afdeling statistiek gemeente	Typering wijk economie en groeisectoren
Aantal ondernemingen per inwoner	Kamer van Koophandel	Werkgelegenheidsfunctie wijk
Aantal zichtbare ondernemingen per inwoner	Locatus	Aard van de wijk economie
Omvang bedrijven	Kamer van Koophandel	Aard van de wijk economie
Aantal starters	Kamer van Koophandel	Broedplaatsfunctie / bedrijvendynamiek
Aantal vestigers	Kamer van Koophandel	Bedrijvendynamiek
Aantal bedrijfsopheffingen	Kamer van Koophandel	Bedrijvendynamiek
Aantal vertrekkers	Kamer van Koophandel	Bedrijvendynamiek
Omzetontwikkeling	Ondernemersenquête	Functioneren wijk economie
Herkomst omzet	Ondernemersenquête	Relatie met wijk

Fysiek

Naast indicatoren die direct iets zeggen over de economie, zijn ook ruimtelijke aspecten van invloed op de wijk economie. Wat is de relatie van de wijk met de omliggende gebieden? Hoe bereikbaar is de wijk? Is er fysieke ruimte om te ondernemen?

Indicator	Bron	Zegt iets over
Geografische ligging	Eigen waarneming	Positionering in stedelijk netwerk
Bereikbaarheid: auto, fiets en OV	Eigen waarneming, consumenten- en ondernemersenquêtees verkeersonderzoek	Ligging in de wijk
Parkeren: aantal en tarief	Eigen waarneming, consumenten- en ondernemersenquêtees, parkeerbalans, tariefstelling	Bereikbaarheid onderneming
Omgevingskwaliteit	Eigen waarneming, consumenten- en ondernemersenquêtees, schouw	Representativiteit/uitstraling omgeving
Bedrijfshuisvesting	Eigen waarneming, bestaande informatie gemeente en ondernemersenquête	Representativiteit/uitstraling panden, leegstand, uitbreidingsmogelijkheden en -behoefte
Werklocaties	Kamer van Koophandel	Typering wijk economie
Type wijk / stedenbouwkundige structuur	Eigen waarneming en informatie gemeente	Mogelijkheden voor functiemenging

Criminogeen

Leefbare en veilige wijken hebben een gunstige invloed op het vestigingsklimaat en hiermee de ontwikkeling van bedrijvigheid in de wijk.

Indicator	Bron	Zegt iets over
Veiligheidssituatie	Politiecijfers	Objectieve veiligheid
Veiligheidsbeleving	Consumenten- en ondernemersenquêtees	Subjectieve veiligheid

Sociaal

Tot slot zijn sociale aspecten van belang voor de wijkeconomie.

Indicator	Bron	Zegt iets over
Bevolkingsomvang	Informatie gemeente	Draagvlak bedrijvigheid en voorzieningen
Bevolkingsopbouw / samenstelling	Informatie gemeente	Draagvlak bedrijvigheid en voorzieningen
Inkomenssituatie	CBS	Draagvlak bedrijvigheid en voorzieningen
Werkloosheid	Informatie gemeente	Arbeidsmarkt
Organisatiegraad	Eigen waarneming, bestaande informatie gemeente	Sociale cohesie
Eigenaren	Bestanden gemeente en woningcorporaties	Type eigenaren
Binding tussen spelers sociaal-economische domein	Bestaande informatie gemeente	Organiserend vermogen

Producten

- Functiekaart ruimtelijk-economische structuur
- SWOT-analyse van de ruimtelijk-economische structuur en de economische potentie van de wijk
- Wijkprofiel: dit biedt inzicht in de economische potenties van een wijk door een beeld te schetsen van de karakteristieken van de wijk, zoals ligging, bouwperiode, samenstelling van de huidige bedrijvigheid, economische dynamiek, werkgelegenheidsontwikkeling, etc.

Methodieken en instrumenten

- Wijkschouw naar locatiekwaliteiten met ondernemers en bewoners
- Deskresearch naar algemene economische trends en ontwikkelingen, sectorale toekomstperspectieven, economische kerngegevens en beleidskader
- Interviews stakeholders wijkeconomie
- Consumenten-, bewoners- en ondernemersenquête
- Werksessie(s) met stakeholders wijkeconomie, bijvoorbeeld in de vorm van een ondernemersavond of Economische Tafel (zie hoofdstuk 9)

3.3.3 Planvormingsfase

Per wijk moet vervolgens een passende ambitie worden bepaald voor de ontwikkeling van de wijk-economie. Hierbij vormen de specifieke mogelijkheden en potenties van de wijk het uitgangspunt.

Een beproefde methode is om in een aantal scenario's te schetsen welke ambities er (kunnen) liggen en wat de consequenties zijn van deze scenario's. Ontwikkelrichtingen kunnen o.a. zijn de wijk als:

- broedplaats voor (door)startende bedrijven
- springplank voor snel groeiende bedrijven
- voorzieningengebied voor de wijk- en overige stadsbewoners

Deze methode heeft als voordeel dat de verschillende partijen actief moeten nadenken over de toekomst van de wijk en bij een keuze geconfronteerd worden met de randvoorwaarden die moeten worden ingevuld (bijvoorbeeld imago, bedrijfshuisvesting, infrastructuur, bestuurlijke aanpak overlastgevendende functies, startersbeleid).

Op basis van het voorkeursscenario wordt een actieplan wijk-economie opgesteld. Dit plan bevat natuurlijk ook een organisatie-, financiële- en communicatieparagraaf. Hierin zal duidelijk worden wie bestuurlijk en inhoudelijk eindverantwoordelijk is voor de voortgang van het actieplan wijk-economie.

Producten

- Beeld, kenmerken en potenties wijk
- Ontwikkelingsrichtingen wijk-economie
- Voorkeursvariant ontwikkelingsrichting wijk-economie
- Actieplan wijk-economie (inclusief organisatie-, financiële- en communicatieparagraaf)

Methodieken en instrumenten

- Werksessie(s) met stakeholders wijk-economie, bijvoorbeeld in de vorm van een ondernemervond of Economische Tafel (zie hoofdstuk 9)
- Scenariostudie(s)

3.3.4 Uitvoeringsfase

Als het goed is zijn in de vorige fase de randvoorwaarden gecreëerd om tot uitvoering over te gaan (capaciteit en geld). In de praktijk zal er altijd een besluitvormingstraject nodig zijn bij de gemeente, en vaak ook bij betrokken partners, alvorens daadwerkelijk aan de slag gegaan kan worden.

Een zorgvuldige inrichting van het proces leidt er toe dat de basis voor de uitvoering van het actieplan is gelegd in de voorafgaande fasen, en dat hier draagvlak voor is.

Met de uitvoering hoeft echter niet altijd te worden gewacht op het tot stand komen van een plan of de bestuurlijke en politieke behandeling. Juist om draagvlak te behouden kan vaak al gestart worden met onderdelen van het plan.

Tot slot is het monitoren van de voortgang van het actieplan van belang. Hierdoor wordt inzicht verkregen of:

- een aanpak werkt en kan worden gecontinueerd
- een aanpak werkt, maar er wel aanpassingen in de aanpak moeten plaatsvinden
- een aanpak niet werkt en moet worden stopgezet

Om te kunnen monitoren betekent wel dat de in het actieplan opgenomen doelstellingen SMART-geformuleerd moeten zijn.

Producten:

- Voortgangsrapportage(s)
- Uitgevoerde maatregelen / gerealiseerde projecten

Methodieken en instrumenten

- Interviews stakeholders wijkeconomie
- Consumenten-, bewoners- en ondernemersenquête
- Deskresearch naar ontwikkeling economische, fysieke, criminogene en sociale indicatoren wijkeconomie
- Nieuwsbrief of andere communicatiemiddelen

3.4 Praktische tips voor het actieplan

Voor het ontwikkelen en uitvoeren van een actieplan zijn een aantal praktische tips van toepassing.

Streef naar een samenhang tussen fysiek, sociaal en economie

Het pleidooi voor meer wijkeconomie mag er natuurlijk niet toe leiden dat dit ten koste gaat van de aandacht voor de fysieke en sociale pijler. Wijkeconomie moet een onderdeel worden van een evenwichtige en samenhangende wijkaanpak.

Voorbeeld:

De kwaliteit van het woningaanbod (fysieke pijler) kan gezien worden als een belangrijke randvoorwaarde of zelfs vliegwiel voor economische ontwikkeling (economisch pijler). Het merendeel van de starters begint namelijk een bedrijf vanuit de eigen woning, waardoor lang niet meer alleen de traditionele bedrijvengebieden (stadscentra, bedrijfsterreinen etc.) interessante broedplaatsen zijn. De ICT-ontwikkelingen maken dat grote groepen ondernemers overal kunnen werken, en dit in toenemende mate vanuit huis doen. Het thuisondernemen is veelal een bewuste en positieve keuze, waarbij het combineren van werk en privé gemak biedt en efficiencyvoordelen. De groep thuisondernemers is honkvast, zeker indien men in de eigen woning heeft geïnvesteerd om deze voor het bedrijf geschikt te maken.

De woning is dus geen springplank, maar vormt een anker voor het bedrijf. Door te sturen op woningdifferentiatie met afwijkende woningtypen in het verschillende segmenten van de woningmarkt en in een schone en veilige leefomgeving, wordt een belangrijke impuls gegeven aan de wijkeconomie.

Kies voor een brede benadering van het fenomeen wijkeconomie

Ook binnen het onderwerp wijkeconomie moet aandacht zijn voor een brede benadering, waarbij de verschillende aspecten worden meegenomen. Hierbij kan de in dit handboek gevolgde modulaire indeling van de thema's worden gebruikt als richtlijn (onderneming, vastgoed, samenleving, overheid). Analyse van, en maatregelen op alle vier deze terreinen zijn noodzakelijk om tot een effectieve benadering te komen.

Als idee worden hieronder per module één of meerdere aandachtspunten benoemd die onderdeel zouden kunnen zijn van een actieplan:

De ondernemer en zijn onderneming

Ondernemers krijgen vooral ondersteuning bij het opstarten van hun bedrijf. Wanneer zij doorgroeien naar een volgende fase valt deze ondersteuning vaak weg, terwijl hier nog wel steeds behoefte aan is. Bovendien zijn juist vanwege de groeipotentie dit soort bedrijven bijzonder waardevol voor de wijkeconomie. Een vraagstuk voor deze groep ondernemers is bijvoorbeeld het personeelsbeleid.

De ondernemer en het vastgoed

Om bestaande ondernemers voor de wijk te kunnen behouden en nieuwe ondernemers te kunnen werven is voldoende geschikte huisvesting van groot belang. Dit betekent dat een divers aanbod aan de verschillende typen bedrijfshuisvesting (woon-werkunits, plinten, bedrijfsverzamelgebouwen, bedrijfspanden etc.) in een wijk aanwezig moeten zijn. Ook hier geldt weer dat ook aandacht moet zijn voor de (snelle) groeiers in een wijk.

De ondernemer in de samenleving

Ondernemers die zijn gevestigd in wijken maken ook gebruik van de lokale arbeidsmarkt. De krapper wordende arbeidsmarkt zal in toenemende mate een probleem opleveren voor veel bedrijven. Het activeren van het in deze wijken aanwezige verborgen arbeidspotentieel biedt zowel kansen voor de bewoners als voor de ondernemers.

De ondernemer en de overheid

Ondernemers die binding hebben met de wijk zijn eerder geneigd te investeren in hun pand en overlastbeperkende maatregelen, activiteiten in de wijk en deelname aan een ondernemersvereniging. De gemeente kan dit proces faciliteren door de inzet van verschillende instrumenten, zoals winkelstraatmanagement, een Economische Kanszone of een Bedrijven Investeringszone.

Neem voldoende tijd voor creëren draagvlak

Als er geen draagvlak is voor het actieplan is er ook geen commitment voor de uitvoering. Het creëren van draagvlak vergt tijd. Met het opstellen van een actieplan moet worden uitgegaan van een gemiddelde doorlooptijd van 3 – 6 maanden.

Verbind inhoud en proces

Zorg voor een goede verbinding tussen enerzijds de inhoudelijke kanten van het probleem (waar bestaat dit uit, waar komt het vandaan, waarom speelt het hier), met anderzijds de procesmatige

aspecten (wat moet bereikt worden, wat is de beste manier om dit te doen, welke partijen zijn hierbij betrokken, hoe wordt het proces optimaal ingericht, etc.). Effectieve aanpak van de wijkeconomie vraagt om een bezinning op probleemanalyse, doelen, instrumenten en uitvoering, en wel in onderlinge samenhang.

Richt aanpak op kansen en werk vraaggericht

Een aanpak die zich vooral richt op de in een wijk aanwezige problemen zal er niet slagen voldoende enthousiasme onder ondernemers, woningcorporaties, bewoners en overige stakeholders te creëren. Hierdoor ontbreekt vervolgens het vereiste draagvlak voor uitvoering van het actieplan.

In het actieplan moet ook voldoende ruimte zijn voor kansen in de wijk, inclusief de behoeften van stakeholders.

Beperk en versterk!

De praktijk kent de beperking dat niet alles in één keer aangepakt kan worden, laat staan opgelost. Het aanbrenge van prioriteiten in de aanpak helpt om deze scherper, overzichtelijker en beter uitvoerbaar te maken.

Combineer korte- en lange-termijn-resultaten

Het actieplan is gericht op een duurzame verbetering van de wijkeconomie. Veelal zijn hiervoor maatregelen vereist met een lange(re) doorlooptijd. Zo neemt het thematisch ontwikkelen van een gebied al snel 5 tot 10 jaar in beslag. Om draagvlak voor een aanpak te krijgen en te behouden zullen er ook maatregelen moeten zijn die op korte termijn leiden tot successen.

Voorbeeld:

De Javastraat in Amsterdam was enige jaren terug nog één van de weinige Amsterdamse winkelstraten waar bewoners overdag met een parkeervergunning hun auto konden parkeren. Een van de eerste acties van het winkelstraatmanagement was om dit regime te laten aanpassen aan het in de stad gangbare beleid. Dit resulteerde binnen een paar maanden tijd in een aanzienlijke verbetering van de parkeersituatie en daarmee de bereikbaarheid van de winkels. De meer structurele problemen waren hiermee nog niet opgelost, maar dit succes zorgde er wel voor dat ondernemers en eigenaren zich positiever opstelden bij de verdere stimuleringsaanpak.

Wijkgericht is niet wijkgezwicht

De wijk is focus van de benadering. Dit is het niveau waarop acties worden ondernomen uitgaande van de specifieke karakteristiek en kracht van de wijk. Maar dit vraagt wel om een bovenwijkse oriëntatie, waarbij stedelijke en regionale economische ontwikkelingen mede bepalend zijn voor het speelveld op wijkniveau.

Zo wordt in Rotterdam momenteel de wijk het Oude Noorden gepositioneerd als het Montmartre van Rotterdam. Dit betekent niet in dat iedere Rotterdamse wijk met soortgelijke eigenschappen als het Oude Noorden hetzelfde profiel kan krijgen, hoe aantrekkelijk dat profiel ook lijkt. Het draagvlak voor dit soort milieus is op stedelijk schaalniveau nu eenmaal beperkt.

Ook kan de inzet van specifieke maatregelen in meerdere wijken of zelfs op stedelijk niveau leiden tot betere resultaten en kostenbesparingen.

3.5 Opzet actieplan

Een actieplan wijkeconomie kan op hoofdlijnen als volgt worden opgebouwd.

Hoofdstuk 1: Inleiding

Hoofdstuk 2: Analyse wijkeconomie

- 2.1 Waarneming in de wijk
- 2.2 Desresearch
- 2.3 De mening van stakeholders
- 2.4 Ondernemers en bewoners aan het woord
- 2.5 De staat van de wijkeconomie:
 - Economisch
 - Fysiek
 - Criminogeen
 - Sociaal

Hoofdstuk 3: Visie wijkeconomie

- 3.1 Ambities
- 3.2 Scenariostudie
- 3.3 Voorkeursscenario

Hoofdstuk 4: Actieplan wijkeconomie

- 4.1 Uitgangspunten actieplan
- 4.2 Actieprogramma

4.2.1 De ondernemer en zijn onderneming

- Zzp'ers: persoongerichte, gebiedsgerichte en organisatorische maatregelen
- Coaching en financiering: idem
- Creatieve economie: idem
- Etnisch ondernemerschap: idem

4.2.2 De ondernemer en het vastgoed

- Bedrijfshuisvesting: persoongerichte, gebiedsgerichte en organisatorische maatregelen
- Branchering: idem
- Functiemenging: idem
- Bedrijventerreinen en bedrijfsomgeving: idem

4.2.3 De ondernemer in de samenleving

- Arbeidsmarkt: persoongerichte, gebiedsgerichte en organisatorische maatregelen
- Veiligheid: idem
- Samenwerking tussen bedrijfsleven en maatschappelijke instellingen: idem

4.2.4 De ondernemer en de overheid

- Bedrijfsleven als partner: persoongerichte, gebiedsgerichte en organisatorische maatregelen
- Economische Kansenzone: idem
- Gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving: idem
- Verminderen regeldruk: idem
- Winkelstraatmanagement: idem

4.2.5 Flankerend beleid: indirecte maatregelen

Hoofdstuk 5: Organisatie, Financiën en Communicatie





5.1 Organisatieparagraaf

5.2 Financiële paragraaf

5.3 Communicatieparagraaf

3.6 Vervolg handboek

Hiervoor is vooral aandacht besteed aan de wijze waarop een lokaal actieplan wijkeconomie tot stand kan komen, en aan welke eisen zo'n plan zou moeten voldoen. Specifieke maatregelen ter stimulering van de wijkeconomie zijn nog nauwelijks besproken. In de volgende 16 hoofdstukken komen de thema's aan bod. Per thema zal worden stilgestaan bij actuele vraagstukken, trends en ontwikkelingen, het type maatregel dat op verschillende thema's door de gemeente kan worden genomen en praktijkvoorbeelden. In onderstaand schema staat waar de verschillende thema's in het handboek worden behandeld.

Thema	Hoofdstuk	Pagina	Zie ook hoofdstuk
 <p>De ondernemer en zijn onderneming</p>			
Zzp'ers	4	38	5, 8, 10, 12, 15 en 18
Coaching en financiering	5	50	4, 7, 8, 9, 12, 16 en 19
Creative economie	6	62	4, 5, 8, 10, 16 en 18
Etnisch ondernemerschap	7	72	5, 8, 9, 18 en 19
 <p>De ondernemer en het vastgoed</p>			
Bedrijfshuisvesting	8	82	5, 9, 10, 11, 16, 17 en 19
Branchering	9	92	5, 7, 13, 15, 16, 17 en 19
Functiemenging	10	104	8, 11, 15, 16 en 17
Bedrijventerreinen en bedrijfsomgeving	11	114	8, 9, 15, 16 en 17
 <p>De ondernemer in de samenleving</p>			
Arbeidsmarkt	12	124	4, 14 en 15
Veiligheid	13	132	15, 16, 17 en 19
Samenwerking tussen bedrijfsleven en maatschappelijke instellingen	14	142	15
 <p>De ondernemer en de overheid</p>			
Bedrijfsleven als partner	15	150	4, 7, 8, 12, 14, 18 en 19
Economische Kansenzone	16	158	8, 11, 13, 15, 17 en 18
Gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving	17	168	8, 11, 13, 15, 16 en 19
Verminderen regeldruk	18	176	15 en 16
Winkelstraatmanagement	19	186	9, 13, 15, 16 en 17

4 Zzp'ers



4.1 Inleiding

Steeds meer mensen voelen zich aangetrokken tot het ondernemerschap. Dit blijkt o.a. uit het stijgend aantal zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers). Tussen 1998 en 2008 nam dit aantal toe van 407.000 naar 641.000. Vooral in de zakelijke dienstverlening en de bouw was deze stijging sterk waarneembaar.

Een zzp'er is een ondernemer die zelfstandig is, in die zin dat hij/zij geen arbeidsovereenkomst heeft, maar wel voor eigen rekening en risico diensten en/of goederen levert aan klanten of opdrachtgevers. Zzp'ers zijn actief in tal van beroepen in zowat alle sectoren, maar vooral in de dienstverlening. Andere kenmerken zijn dat deze groep ondernemers is samengesteld uit relatief veel mannen, de gemiddelde leeftijd waarop men start per bedrijfstak verschilt en een toenemend aantal zzp'ers naast de eigen onderneming een baan heeft in loondienst.



Bij de behandeling van dit thema wordt ingegaan op de vraag of en zo ja op welke wijze de lokale overheid een rol moet spelen in ondersteunen van zzp'ers. Door het toenemend economisch belang van deze groep ondernemers is een vraag of specifiek beleid moet worden ontwikkeld. Ook komt in dit hoofdstuk aan bod of de wijk wel het juiste schaalniveau is voor zzp-beleid. Zo zijn recentelijk door het rijk extra belastingfaciliteiten getroffen om zzp'ers te ondersteunen in de huidige ongunstige marktomstandigheden.

4.1.1 Zzp'ers en wijkeconomie

Zzp'ers zijn vanuit verschillend perspectief relevant voor een wijk(economie).

Lokale overheid

Voor de (lokale) overheid is vooral de bijdrage die zzp'ers kunnen leveren aan het versterken van de economische structuur, het stimuleren van de economische dynamiek en het vergroten van de flexibiliteit op de arbeidsmarkt van belang. Deze vorm van ondernemerschap wordt ook gezien als een manier om te voorzien in het eigen inkomen, ook voor groepen met een zekere afstand tot de arbeidsmarkt.

Zzp'ers die met hun onderneming zichtbaar zijn in de publieke ruimte kunnen bijdragen aan de levendigheid en leefbaarheid van een wijk. Door het thuiswerken neemt ook het aantal verkeersbewegingen af, waardoor een betere doorstroming op onze wegen en een schoner milieu worden bevorderd. Thuiswerkende zzp'ers betekenen dat er overdag mensen aanwezig zijn. Zij fungeren daarmee als de 'oren en ogen van de wijk', waardoor ze ook een rol spelen bij sociale controle en veiligheid.

Bewoners

Bewoners met ondernemersambities kunnen zonder al teveel kosten een eigen onderneming vanuit huis starten, waardoor meer mogelijkheden ontstaan om werk en privé naar eigen behoeften in te richten. Deze groep bewoners kan om allerlei sociale redenen aan de wijk gebonden zijn, van schoolgaande kinderen in de wijk tot het verbonden zijn aan de woonomgeving.

Daarnaast doen bewoners voor een klus 'in en om het huis' steeds vaker een beroep op een zelfstandige, omdat dit voordeliger is dan het inschakelen van een 'duur' bouwbedrijf.

Voorals zzp'ers die actief zijn in de (persoonlijke) dienstverlening (kinderopvang, kapper etc.) dragen bij aan het voorzieningenniveau in een wijk. De aanwezigheid van een gevarieerd aanbod aan voorzieningen in hun woonomgeving wordt door veel bewoners van belang geacht.

Bedrijven

Voor bedrijven brengt het inhuren van een zzp'er meer flexibiliteit en minder kosten met zich mee. Bovendien leidt samenwerking tussen bedrijven eerder tot onverwachte combinaties en daarmee tot productinnovatie. Anderzijds dragen zzp'ers met hun inkomen ook bij aan het draagvlak voor in de wijk aanwezige voorzieningen en bedrijvigheid.

Het geschetste positieve beeld van de invloed van zzp'ers op hun wijk moet wel enigszins worden genuanceerd. Het merendeel van de in de bouw actieve zzp'ers verlaat in de vroege ochtend de wijk en komt pas in de vooravond thuis. Het spreekt voor zich dat de genoemde voordelen van zzp'ers voor de wijk op deze groep minder van toepassing zijn. Er is eerder sprake van overlast van bijvoorbeeld bestelbusjes, waarvoor in de wijk onvoldoende parkeervoorzieningen zijn.

4.1.2 Trends en ontwikkelingen

De verwachting is dat het aantal zzp'ers, ondanks de tijdelijke vraaguitval als gevolg van de economische crisis, de komende jaren verder zal toenemen. Belangrijke factoren zijn:

- de toegenomen belangstelling voor ondernemerschap. Door individualisering van de samenleving willen burgers meer vrijheid om arbeid naar eigen inzicht in te delen en aan te passen aan hun persoonlijke omstandigheden.
- de gerichtheid van bedrijfsleven en overheden op de eigen kerncompetenties. Steeds meer organisaties moeten hierdoor producten en diensten uitbesteden. Het aantal zzp'ers op wie een organisatie regelmatig een beroep doet, vormt de flexibele schil. Voor grote(re) organisaties is dit een manier om te reageren op de conjuncturele ups en downs.



- flexibilisering van de arbeidsmarkt en de werkplek. Door een flexibeler arbeidsmarkt verbetert de concurrentiepositie van Nederland. Deze trend wordt versterkt door de huidige economische situatie. Bedrijven die slechte resultaten boeken willen bezuinigen op hun personeelskosten. Daarbij kunnen ze inhaken op de trend om mensen op projectbasis in te huren, en werknemers bovendien vaker thuis te laten werken. Onder meer de vaste loonkosten, huisvestingskosten, ICT-kosten, pensioenkosten worden hiermee sterk teruggedrongen.

4.1.3 Actuele vraagstukken

Rond het thema zzp'ers spelen een paar actuele vraagstukken.

Inkomensterugval

Zzp'ers vormen samen met uitzendkrachten de flexibele schil van de arbeidsmarkt. In veel bedrijven is de flexibele schil bijna net zo groot als de vaste kern. In tijden van economische voorspoed zijn zzp'ers onmisbaar, bij economische tegenwind besparen bedrijven al snel op flexibele contracten. Het inkomen van zelfstandige ondernemers is in 2009 met gemiddeld 12% gekrompen. Meevallende officiële werkloosheidscijfers worden hoogstwaarschijnlijk veroorzaakt door het ontbreken van zelfstandigen in deze cijfers. De vraag om een specifieke crisisaanpak voor zzp'ers kan legitiem zijn als de (wijk)economie (deels) afhankelijk is van zzp'ers. Bijvoorbeeld hulp in de sfeer van Besluit bijstandsverlening zelfstandigen (Bbz), een regeling waarmee gemeenten zzp'ers financieel kunnen ondersteunen.

Beperkte organisatiegraad

De organisatiegraad van zzp'ers is zowel op landelijk als lokaal niveau veelal beperkt. In de Sociaal Economische Raad (SER) en koepelorganisaties als VNO-NCW, MKB-Nederland en de vakbonden is deze groep nog steeds niet vertegenwoordigd of ondervertegenwoordigd. Op lokaal niveau zijn zzp'ers gefragmenteerd vertegenwoordigd in ondernemersverenigingen. Wel bestaan er inmiddels speciale landelijke verenigingen van zzp'ers, zoals; Platform Zelfstandig Ondernemers (PZO), FNV zelfstandigen, Vereniging van Zelfstandigen Zonder Personeel (VZZP) en ZZP Nederland. Een deel van de niet-zichtbare zzp'ers komt door deze belangenorganisaties in beeld van de lokale overheden, wat voor de beleidsvorming gericht op het ondersteunen van zzp'ers een positieve ontwikkeling is.

Gemeentelijke aanbestedingstrajecten

Bij aanbestedingsprocedures is het voor zzp'ers en kleine bedrijven lastig om te concurreren met grote bedrijven. De doelstelling van het aanbestedingsbeleid is het verkrijgen van een zo goed mogelijk product tegen een zo laag mogelijke prijs. Daarom is dit beleid niet het meest geschikte middel om de lokale economie te stimuleren. Ook de (Europese) regelgeving maakt dit moeilijk, omdat deze de (inter)nationale concurrentie wil bevorderen. Op die manier is het voor zzp'ers moeilijk om de gemeente als opdrachtgever binnen te halen. Gemeenten kunnen binnen de kaders van de Aanbestedingswet rekening houden met de belangen van het lokale bedrijfsleven/zzp'ers. Relevant is het proportionaliteitsbeginsel wat betekent dat de eisen, voorwaarden en criteria in een bestek in verhouding staan tot het doel, de aard en de omvang van de opdracht. Dat betekent dat een gemeente bijvoorbeeld ten minste één lokale leverancier kan uitnodigen, om in te schrijven bij meervoudig

onderhandse aanbestedingen beneden de Europese drempelwaarde. Ook kan een gemeente zoveel mogelijk uitsluitende mechanismen bij aanbestedingen voorkomen. Voor gemeenten biedt dit het voordeel dat zakelijke talenten aan de gemeente worden gebonden, waardoor ook de werkgelegenheid wordt gestimuleerd.

4.2 Zzp'ers en de gemeente

Gelet op het -toenemend- belang van zzp'ers voor de economie en de wijkontwikkeling, is een actieve(re) rol van de gemeente gewenst. Een eigen visie op zzp'ers is onontbeerlijk bij eventuele planvorming. Gaat het om het versterken van specifieke sectoren of wellicht het aan het werk krijgen van wijkbewoners? Is het de wens om zzp'ers aan de wijk te binden en daarmee ook een bijdrage te leveren aan de sociale cohesie in een wijk? Of is het perspectief dat alle zzp'ers een bijdrage leveren aan de stedelijke economie en zodoende het aantal zzp'ers gestimuleerd moet worden? De invloed van de gemeentelijke overheid is in beginsel beperkt, maar de ervaring leert dat succesvolle interventies op lokaal niveau mogelijk zijn.

Het is wenselijk om bij het ontwikkelen van beleid gericht op het stimuleren van zzp'ers de behoefte van de individuele ondernemer centraal te stellen. Bedacht moet worden dat de zzp'er niet bestaat. De groep varieert naar werkveld, motivatie en deskundigheid en dus ook naar behoeften. Bijvoorbeeld: zzp'ers actief in de zakelijke dienstverlening hebben vooral behoefte aan een netwerk, dienstverlening en huisvesting. Zzp'ers die werkzaam zijn in de bouw hebben veel eerder behoefte aan fatsoenlijke stallingsmogelijkheden voor hun busje in de directe omgeving van hun huis. Goed bedoelde initiatieven die niet op deze basisbehoeften inspelen blijken in de praktijk niet te werken.

4.2.1 Stappenplan actieprogramma zzp'ers

Onderstaande stappen kunnen gevolgd worden bij eventuele planvorming.

Analyse

- noodzaak beleid zzp'ers
- aantal en typering zzp'ers
- behoefte-inventarisatie zzp'ers
- persoonlijke benadering zzp'ers

Visie

- ambitie
- wijkontwikkeling en rol zzp'ers hierin
- ontwikkelingsrichting zzp'ers

Actieprogramma

- vakkennis- en kunde
- netwerkvorming
- huisvesting
- dienstverlening

4.2.2 Analyse

De noodzaak om tot een specifiek beleid voor zzp'ers te komen moet uiteraard eerst worden vastgesteld. Wat is het centrale vraagstuk? Dit kan variëren van het stimuleren van de lokale economische dynamiek tot het doorbreken van het monotone (woon)milieu in Vinex-wijken of het aan het werk krijgen van werkzoekende wijkbewoners. Nagegaan moet worden of kan worden volstaan met generiek beleid. Tevens is meer inzicht vereist in de omvang en de samenstelling van de doelgroep.

Het Handelsregister van de Kamer van Koophandel (KvK) biedt een overzicht van het aantal zzp'ers en de economische activiteiten die in een wijk uitgeoefend worden. Verreweg de meeste bedrijvigheid zal niet zichtbaar in de wijk aanwezig zijn. Per 1 januari 2010 zijn ook de zogenaamde 'vrije beroepsoefenaars' in het Handelsregister ingeschreven. De gegevens kunnen per wijk of postcodegebied in kaart worden gebracht. Met de cijfers wordt een eerste beeld verkregen van het aantal en het type zzp'ers in een wijk. Door verschillende peildata te hanteren kunnen tevens uitspraken worden gedaan over de ontwikkeling van het aantal en type zzp'ers.

Eventueel kunnen cijfers van het Landelijk Informatie Systeem Arbeidsorganisaties (LISA) als aanvulling worden gebruikt. LISA is een vestigingenregister met gegevens over alle vestigingen in Nederland waar betaald werk wordt verricht. De kerngegevens per vestiging hebben een ruimtelijke component (adresgegevens) en sociaal-economische componenten (absolute werkgelegenheid en economische activiteit).

In de LISA-bestanden worden vrije beroepsoefenaars al langer geregistreerd.

In veel gevallen zal een verrassend groot aantal zzp'ers naar voren komen. Ook op (huis)adressen waar geen rekening wordt gehouden met economische activiteiten. Het niet-zichtbare deel van de zzp'ers vormt vaak een belemmering om tot specifiek beleid te komen. Om tot een goede behoefte-inventarisatie te komen is een persoonlijke benadering noodzakelijk. Bijvoorbeeld door zzp'ers 'deur aan deur' te bezoeken en een vragenlijst voor te leggen. Een alternatief is het organiseren van netwerk- en themabijeenkomsten op een prominente locatie in de wijk waar ondernemers gevraagd worden naar ideeën en behoeften. Van belang is dat bij het uitnodigen van de ondernemers goed wordt ingespeeld op het profiel van de zzp'ers in de wijk. Hoe kan deze worden verleid om naar de bijeenkomst te komen? Lokale of landelijke rolmodellen kunnen deze functie vervullen. Bij voorkeur worden vertegenwoordigers van de doelgroep betrokken bij voornoemde activiteiten.

4.2.3 Visie

De ambities voor het zzp-beleid kunnen worden afgeleid van voorgaande stap. Een visie moet worden ontwikkeld op basis van het huidige en het gewenste zzp'er-profiel van een wijk. Zorg ook dat de gewenste ontwikkelingsrichting van zzp'ers in de wijk aansluit bij de doelstellingen van de wijkontwikkeling en deze daar waar mogelijk versterkt.

4.2.4 Actieprogramma

Zzp'ers worden vooral op landelijk niveau door de overheid ondersteund. Denk hierbij aan de specifieke belastingfaciliteiten voor deze groep. Op lokaal niveau zijn echter ook sturingsmogelijkheden. In de uitwerking van deze sturingsmogelijkheden is het van groot belang om aan te sluiten bij het behoeftepatroon van de zzp'ers. Bij voorkeur wordt aangesloten op initiatieven vanuit de wijk zelf. Thema's als huisvesting en netwerkbijeenkomsten moeten vaak op wijkniveau worden georganiseerd. Dit betekent echter niet dat –te– geforceerd een aanbod op wijkniveau moet worden ontwikkeld. De belevingswereld van het merendeel van de zzp'er ontstijgt nu eenmaal de wijk. Het is dan ook van belang dat de stedelijke (en regionale) activiteiten gericht op zzp'ers in beeld worden gebracht. Vaak kan worden volstaan door het stedelijk aanbod op wijkniveau te promoten. In een enkel geval zal een dienst of product moeten worden aangepast om het vereiste maatwerk op wijkniveau te kunnen leveren. Door deze gestructureerde en vraaggerichte werkwijze ontstaat een doelgericht en samenhangend pakket aan maatregelen gericht op zzp'ers in een wijk. Als opstap hiervoor worden hieronder thema's benoemd waaraan zzp'ers behoefte kunnen hebben.



1 Vergroten (commerciële) vaardigheden en vakkennis

Zzp'ers moeten niet alleen met elkaar concurreren, maar ook met (middel)grote ondernemingen. Dat betekent onder andere dat men het eigen bedrijf -en zichzelf- op een juiste wijze moet positioneren, de commerciële vaardigheden moet hebben om zelfstandig opdrachten te verwerven, over specialistische kennis moet beschikken en op een bekwame en bedrijfsmatige wijze opdrachten moet kunnen uitvoeren. Een coachingstraject kan goed werken als de coach affiniteit heeft met de dagelijkse praktijk van de ondernemer en er een persoonlijke klik is. De ontwikkeling van nieuwe producten en het vergaren van kennis over nieuwe ontwikkelingen zijn voor ieder bedrijf van belang, zo ook voor een zzp'er. Voor een individuele ondernemer zijn kennis- en productontwikkeling vaak lastig te organiseren. Dit kan worden gestimuleerd door een relatie aan te gaan met onderwijsinstellingen (HBO, universiteit). Vaak hebben hogescholen en universiteiten een eigen contactcentrum voor ondernemers. Ook samenwerkingsverbanden met andere zzp'ers of (middel)grote bedrijven uit dezelfde branche kunnen in dit opzicht een verrijking vormen.

De gemeente kan onder meer coaches beschikbaar stellen, thema- en netwerkbijeenkomsten organiseren en onderwijsinstellingen koppelen aan het lokale bedrijfsleven.

2 Netwerkontwikkeling

Voor zzp'ers kan het lastig zijn om aan nieuwe opdrachtgevers of klanten te komen. Een goed netwerk is hiervoor onontbeerlijk. Zaken worden gedaan door ontmoeting, kennisuitwisseling, relatievorming en 'elkaar iets gunnen'. Netwerkvorming tussen zzp'ers onderling, ook op wijkniveau, kan leiden tot nieuwe opdrachtgevers en samenwerkingsverbanden. Hierdoor wordt de kans op het binnenhalen van openbare aanbestedingen ook groter. Dit geldt zeker indien kruisbestuiving plaatsvindt tussen zzp'ers en het reguliere bedrijfsleven. Bijkomend voordeel hierbij is dat het bedrijfsleven in toenemende mate de vraag naar specialistische producten en diensten uitbestedt. Gemeenten kunnen het initiatief nemen om zzp'ers te introduceren in hun eigen netwerken en bij gevestigde ondernemers. Bijvoorbeeld door een (digitale) ondernemerscatalogus van zzp'ers op te richten of zzp'ers te wijzen op netwerkplatforms. Vaak is het effectiever om actieve zzp'ers in de gemeente en/of wijk op te sporen die zelf het idee hebben opgevat een netwerk te ontwikkelen. De gemeente kan deze ondernemers faciliteren door bijvoorbeeld ruimte voor bijeenkomsten of een –klein– ontwikkelbudget ter beschikking te stellen.

3 Huisvesting

Het merendeel van de zzp'ers start vanuit eigen huis met een onderneming. Een deel van de zzp'ers heeft echter andere huisvestingsbehoeften of groeit na verloop van tijd uit de eigen woning.

Om deze zzp'ers aan de wijk te kunnen binden is het wenselijk diverse bedrijfshuisvestingstypen in een wijk te kunnen aanbieden.

Een deel van de zzp'ers heeft behoefte aan een flexibele werkplek. Vaak gaat het om de huur van relatief goedkope en professionele werkruimte, bij voorkeur met huurcontracten met een korte looptijd en een korte opzegtermijn. Voorbeelden zijn ondernemerscentra, bedrijfsverzamelgebouwen en kantoorconcepten bestaande uit gezamenlijke ruimtes zonder schotten. Redenen kunnen zijn het vergroten van het netwerk, het klankborden, de mogelijkheid geconcentreerd te werken, geïnspireerd te worden, collega's te ontmoeten of te vergaderen met klanten.

Naast huisvesting voor werk zijn 'ontmoetingsruimtes' als gedeelde studio's, lunchrooms en cafés belangrijk voor een grote groep zzp'ers. Deze faciliteiten ontbreken vaak in suburbane woongebieden als Vinex-wijken.

Andere zzp'ers en kleinschalige ondernemers hebben behoefte aan een eigen, kleinschalig pand (in de wijk). Bedrijfsmakelaars hebben vaak geen zicht op deze groep ondernemers. Het reguliere aanbod aan kantoorruimte voldoet om uiteenlopende redenen vaak niet. Woningcorporaties kunnen als eigenaren van bedrijfsonroerend goed, eventueel samen met projectontwikkelaars, de aanzet geven om kleinschalig vastgoed in de wijk te realiseren. Woningcorporaties kunnen ook woon-werkwoningen in de wijk realiseren. In Dordrecht heeft een corporatie in een woningbouwprogramma een specifiek programma opgenomen voor ondernemerschap aan huis (woon-werkwoningen van verschillende typen). De gemeente kan in deze processen een faciliterende rol spelen door drempels in bestemmingsplannen weg te nemen en regelgeving (bedrijf aan huis, aanvraagplicht) te versoepelen.

Misschien is het minder voor de hand liggend, maar ook door volkshuisvestingsbeleid kan worden gestuurd op het aantal en type zzp'ers in een wijk. De groep die thuis onderneemt is relatief honkvast, zeker indien men in de eigen woning heeft geïnvesteerd om deze voor bedrijf geschikt te maken. De woning fungeert steeds minder als een springplank, maar is juist een anker voor het bedrijf. Door te sturen op woningdifferentiatie met afwijkende woningtypen in het hogere segment van de woningmarkt in een schone en veilige leefomgeving, wordt een belangrijke impuls gegeven aan de wijkeconomie. Ook kan worden gedacht aan verkoop van corporatiewoningen aan particulieren. De verbondenheid van ondernemers aan de wijk zal hierdoor verstevigen zonder forse investeringen.

4 Dienstverlening

Zzp'ers hebben, zeker in de startfase, behoefte aan duidelijke informatievoorziening. Een concentratie van ondersteuning door middel van een één-loket-benadering op stedelijk- of wijkniveau kan in die behoefte voorzien. Het uitgangspunt is dat betrokken organisaties (o.a. gemeentelijke diensten als Bureau Zelfstandigen, de Kamer van Koophandel, Belastingdienst, Syntens, onderwijsinstellingen, CWI/UWV etc.) informatie, bijvoorbeeld over relevante wet- en regelgeving, gestroomlijnd aanbieden. Het op deze wijze verbeteren van de dienstverlening zal in samenwerking met alle partners die informatie aanbieden en wet- en regelgeving opleggen aan zzp'ers moeten gebeuren. Ook kan er behoefte zijn aan allerlei laagdrempelige vormen van praktische ondersteuning zoals informatie over inhuurvoorwaarden van zzp'ers, ondersteuning bij een ondernemersplan, kopieer- en drukwerk, marketing etc. Dit geldt eveneens voor voorzieningen als kinderopvang en winkels. Woningcorporaties en gemeenten kunnen een belangrijke rol spelen bij het aanbieden van diverse vormen van ondersteuning en voorzieningen én het inrichten van centraal informatiepunt in de wijk of in de stad.

4.3 De praktijk

ZZP BV Amersfoort

De gemeente Amersfoort heeft de ambitie alle zzp'ers optimaal te faciliteren met het programma 'ZZP BV Amersfoort'. Het programma bestaat uit 15 projecten en is opgesteld in samenwerking met een groot aantal partijen variërend van de corporaties tot de Hogeschool Utrecht. Vernieuwend is dat de aanpak gebaseerd is op een totaalpalet aan mogelijkheden waarbij de thema's netwerkvorming, dienstverlening en huisvesting leidend zijn. Enkele projecten zijn de opzet van loketfuncties voor zzp'ers, het aanstellen van een gemeentelijke zzp-accountmanager, een haalbaarheidsonderzoek naar fysieke dienstverlening van zzp'ers in de wijk, een elektronische leergang voor zzp'ers en huisvesting voor creatieve zzp'ers. Het programma wordt gevolgd door een zzp-board met deskundigen en bestuurders. Het project wordt mede gefinancierd vanuit GSB-III gelden van het Ministerie van Economische Zaken.

Netwerkkantoren in Zwolle

De gemeente Zwolle gaat drie netwerkkantoren voor zelfstandige ondernemers in de wijk bouwen. De netwerkkantoren zullen zich primair richten op het faciliteren van kleine zelfstandigen, zoals zzp'ers. Ondernemers hebben ruimte om te werken, vergaderen, elkaar te ontmoeten en kennis en kunde te delen. Het doel is de samenwerking tussen zzp'ers onderling en met onderwijsinstellingen te verbeteren. Door onderlinge samenwerking zou het voor zzp'ers eenvoudiger moeten worden om succesvol in te schrijven op openbare aanbestedingen. De uitwisseling van kennis met onderwijsinstellingen (stageopdrachten, leerwerktrajecten) biedt het bedrijfsleven goedkope innovatie. Het project is een samenwerking van twee Zwolse zelfstandige ondernemers en de gemeente Zwolle. De uitvoering wordt gedaan in samenwerking met een groot aantal partijen variërend van Syntens tot Hogeschool Windesheim. Het project wordt mede gefinancierd vanuit het Ministerie van Economische Zaken.

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Coaching en financiering (Hoofdstuk 5)

Bedrijfshuisvesting (Hoofdstuk 8)

Functiemenging (Hoofdstuk 10)

Arbeidsmarkt (Hoofdstuk 12)

Bedrijfsleven als partner (Hoofdstuk 15)

Verminderen regeldruk (Hoofdstuk 18)

Literatuur

ABN Amro (november 2009). Human Capital in de 21e eeuw, vier scenario's voor de toekomst van flexibel werk in Nederland

Bois, P.G. de (Red. 2009) Thema: Maak gebruik van ondernemers, Vitale Stad, jg. 12, nr. 8

Boomen, T. van den (2010). ZZZ 2010: Handboek voor Zelfstandigen, Uitgeverij Nieuwezijds, Amsterdam

EIM (oktober 2007). Van onbekend tot onmisbaar, de economische betekenis van zzp'ers nu en in de toekomst, Zoetermeer

Gemeente Amersfoort (2009). ZZZ BV, Amersfoort

Websites

Praktische informatie over zzp'ers is te vinden op www.pzo.nl, www.vzzp.nl, www.fnvzzp.nl, www.zzp-nederland.nl en www.zzp.verzamelgids.nl

Meer informatie over ZZZ BV Amersfoort is te vinden op www.amersfoort.nl en www.netwerkonderneming.nl

Meer informatie over de netwerkkantoren is te vinden op www.netwerkkantoor.nl en www.netwerkonderneming.nl

Overige bronnen

Het gebruikte cijfermateriaal is afkomstig van het CBS, zowel uit publicaties als de database Statline

5 Coaching en financiering



5.1 Inleiding

Ondernemerschap vereist inzet en durf om initiatieven te nemen. Maar dat is niet altijd voldoende om het bedrijf op een goede en verantwoorde manier te laten functioneren. Naast ondernemers-eigenschappen is ook kennis over de bedrijfsvoering nodig. Kleine(re) ondernemers hebben meestal geen specialisten in dienst. In tijden van voorspoed merkt een ondernemer dat vaak niet zo. Maar bij meer concurrentie of een inzakkende economie worden de zwakke plekken dikwijls meteen zichtbaar. Dan wordt duidelijk hoe het er werkelijk voorstaat en of er blinde vlekken zijn in de bedrijfsvoering. Zeker voor startende ondernemers is het lastig om meteen alles te kunnen overzien. Een grote groep vindt daarbij wel zijn weg. Maar er zijn ook (startende) ondernemers die behoefte hebben aan ondersteuning bij het opstarten of draaiende houden van hun onderneming. De gemeente kan hierbij een rol spelen.



In deze bijdrage komen de (gemeentelijke) mogelijkheden van ondersteuning aan zowel startende als gevestigde ondernemers op het gebied van coaching en financiering aan bod. Ook worden aspecten behandeld waar bij het bieden van deze ondersteuning rekening mee moet worden gehouden.

5.1.1 Waarom ondersteuning?

Ondernemerschap staat de laatste jaren hoog op de agenda van lokale politici en beleidsmakers. Ondernemers kunnen o.a. een belangrijke bijdrage leveren aan het versterken van de lokale economische structuur, het vergroten van de levendigheid in wijken en de totstandkoming van een flexibele(re) arbeidsmarkt. Voor lokale overheden zijn dit redenen om in hun economisch beleid aandacht te besteden aan ondernemersondersteuning. Ook maatschappelijke trends en ontwikkelingen bevorderen de bestuurlijke en de beleidsmatige aandacht van lokale overheden voor –het ondersteunen van– ondernemerschap.

Toename aantal starters

Door vooral gewijzigde maatschappelijke opvattingen ten aanzien van het ondernemerschap, technologische ontwikkelingen en het stijgende opleidingsniveau is het aantal startende ondernemers de laatste jaren explosief gestegen. De route naar ondernemerschap is ook een nadrukkelijke optie in de economische crisis. Zoals vaak in tijden van economische neergang is dreigend ontslag voor velen een reden om voor zichzelf te beginnen. Veelal gaat het hier dus om – naast ondernemers die kansen zien – om ‘gedwongen’ ondernemers.

Het aantal startende ondernemers (eigenlijk is vaak nog sprake van de prestartfase) neemt nog steeds toe. Waren er in 2003 nog 54.000 starters, in 2008 was dit aantal bijna verdubbeld. Een periode van recessie zoals in 2009 tempert deze jaarlijkse groei naar verwachting slechts tijdelijk. Starters zijn er in alle leeftijdscategorieën. De grootste groep starters heeft een leeftijd van ongeveer 45 jaar. Vooral de sectoren adviesdiensten en facilitaire dienstverlening zijn populair onder starters. Ook in de bouwsector zijn nog relatief veel starters. Een indicatie van de toenemende belangstelling voor ondernemerschap blijkt uit het bezoek aan de Startersdag van de Kamer van Koophandel. In 2009 kwamen bijna 27.000 mensen naar 22 locaties in het hele land.

Het toenemend aantal starters wordt niet altijd als positief beoordeeld, zoals blijkt uit volgend citaat uit het Financieel Dagblad van 25 januari 2010: *‘De nieuwe ondernemers vormen geen banenmotor, ze dragen maar beperkt bij aan de economie’, en: ‘De traditionele ondernemer met een businessplan, kapitaal, voorraad en de wens om te groeien is een uitstervend ras.’*

Toename aantal faillissementen

Het aantal faillissementen is in 2009 fors toegenomen naar ruim 10.000. De komende jaren moet rekening worden gehouden met soortgelijke aantallen. Faillissementen hebben aanzienlijke maatschappelijke kosten tot gevolg. Hierbij moet worden gedacht aan de verdwijnende werkgelegenheid, de weglekkende kennis, een toename van het aantal

uitkeringen en de niet-betaalde schulden aan de Belastingdienst en schuldeisers (banken, leveranciers, verhuurders etc.). Deze schuldeisers zullen hun verliezen proberen af te wentelen, waarvan consumenten door prijs- en tariefsverhogingen veelal de dupe worden.

Sterke groei aantal faillissementen

Het aantal uitgesproken faillissementen is in de afgelopen tien jaar nog nooit zo hoog geweest als in 2009. Het afgelopen jaar gingen er 10.289 bedrijven in Nederland failliet. In vergelijking met 2008 is het aantal faillissementen zelfs met 51,6% gestegen. Dit blijkt uit cijfers van kredietinformatiebureau Graydon.

Zwaar jaar voor bouwnijverheid en zakelijke dienstverlening

In het afgelopen jaar zijn er veel faillissementen uitgesproken in de zakelijke dienstverlening. Robert Blom, faillissementsonderzoeker Graydon: 'Maar liefst 16,8% van alle faillissementen vond plaats in deze sector. Maar ook de bouwnijverheids- en de transportsector hadden zwaar te lijden: respectievelijk 17,3% en 9,7% van het aantal uitgesproken faillissementen vonden in deze sectoren plaats.'

Kleine bedrijven krijgen klappen

Naast de eerder genoemde sectoren valt op dat juist het kleine bedrijf, gemeten naar aantal personeelsleden, oververtegenwoordigd is onder de hausse aan faillissementen. Blom: 'Bij maar liefst 70% van alle uitgesproken faillissementen in 2009 is sprake van ondernemingen met minder dan 4 medewerkers. Zij hebben veel minder mogelijkheden om in de kosten te snijden, zoals middels het ontslaan van personeel, om op het goede pad te blijven. Al zien we langzaamaan ook iets meer grote ondernemingen die het niet redden.'

Verwachting 2010

Voor 2010 ziet Graydon nog maar weinig tekenen van herstel en verwacht dat het aantal faillissementen ongekend hoog blijft. Blom 'Veelal zwakkere bedrijven worden als eerste getroffen door een faillissement. Dat hebben we in 2009 gezien en dit beeld zal ook in 2010 te zien zijn. We verwachten dan ook dat er ook in 2010 ongeveer 10.000 faillissementen zullen zijn.'

Bron: Accountancynieuws, 5 januari 2010.

Een bedrijfsbeëindiging leidt voor betreffende ondernemer tot persoonlijk leed (gezichtsverlies, financieel etc.). Vaak wordt vergeten dat niet alleen starters problemen kunnen krijgen met de continuïteit van het bedrijf. Door veranderde marktomstandigheden, maar ook door mismanagement kunnen bedrijven met (tientallen) jaren historie hun positie verliezen. Ze dreigen dan te moeten beëindigen.

Voor faillissementen blijken een onvoldoende herkenbaar product (in de markt) en/of financieel mismanagement veel voorkomende oorzaken te zijn. Men heeft van tevoren vaak niet goed nagedacht over wat bij het starten van een bedrijf komt kijken. Het zal duidelijk zijn dat de algemene economische situatie ook van invloed is op dit aantal.

Typen ondernemers

Begeleiding en financiële ondersteuning van (startende) ondernemers kan soms uitkomst bieden. Gedurende een bepaalde periode kan een ondernemer worden gecoacht, waarbij eventuele kennisachterstanden worden ingehaald en nieuwe vaardigheden worden aangeleerd (via cursussen, opleidingstrajecten en seminars).

Bij startende bedrijven zal deze inhoudelijke ondersteuning vooral betrekking hebben op bedrijfsmatige aspecten als administratie, regelgeving, marketing en acquisitie.

De financiële ondersteuning betreft kredietfaciliteiten (investeringsbehoefte), eventuele subsidie-mogelijkheden en - indien beschikbaar - vormen van ondersteuning bij de huisvestingslasten.

Kredietfaciliteiten zijn vandaag de dag extra van belang omdat het in de huidige markt verre van eenvoudig is om bij een commerciële bank een krediet te krijgen.

Ontmoedigen van opportunisten

Niet alleen het ondersteunen van (startende) ondernemers is belangrijk, ook het ontmoedigen kan zinvol zijn, bijvoorbeeld bij een ondernemer die wil starten met een onvoldragen product of in een markt met te weinig afzetmogelijkheden. Ontmoediging voorkomt onnodige investeringen in tijd en geld van zowel de ondernemer als instanties daaromheen. Vroegtijdige signalering in een persoonlijk gesprek helpt teleurstellingen voorkomen. Bovendien hebben andere ondernemers (met slaagkans) zo meer mogelijkheden.

Vragen leven er niet alleen bij starters maar ook bij al langer bestaande bedrijven. Een groep die dan vaak wordt aangehaald is de 'doorstartende' bedrijven. Het betreft hier bedrijven die vijf tot tien jaar na hun oprichting dreigen vast te lopen. Deze bedrijven vragen om een andere aanpak. Coaching van ondernemers uit deze groep zal vooral betrekking hebben op aspecten als:

- heroriëntatie op opdrachtgevers in veranderende marktomstandigheden
- personeelsvraagstukken
- aanpassing van het bedrijfspan (fysiek, technisch of vanwege milieu)
- bedrijfsopvolging binnen of buiten de familie

Meestal hangt de problematiek ook samen met financiële aspecten, bijvoorbeeld voor het doen van noodzakelijke investeringen.

Opvallend is dat de MKB-ondernemers steeds vaker verwachten behoefte te zullen hebben aan relatief geringe bedragen. Bijna de helft heeft behoefte aan een bedrag kleiner dan € 35.000. Ruim driekwart heeft behoefte aan een bedrag kleiner dan € 100.000. De behoefte aan grotere bedragen is relatief stabiel en betreft circa 5% van de MKB-ondernemers.

Bron: update financieringsmonitor MKB september 2009.

5.2 De gemeente en ondernemersondersteuning

Bij het ontwikkelen en aanbieden van ondernemersondersteuning moet rekening worden gehouden met ondermeer de volgende aspecten:

- informatie over coaching en financiering moet zo volledig en toegankelijk mogelijk worden aangeboden;
- coachings- en financieringsmogelijkheden moeten bij voorkeur gericht zijn op specifieke doelgroepen;
- op rijksniveau en bij andere instanties bestaan relevante regelingen. De gemeente heeft ook een rol in het inzichtelijk maken voor ondernemers van deze mogelijkheden.

5.2.1 Informeren doelgroep

Wanneer aan (startende) ondernemers wordt gevraagd hoe zij aan informatie komen, dan blijkt dat men deze erg versnipperd aantreft. Bovendien is het de vraag of de informatie altijd juist en actueel is. Belangrijke informatiebronnen zijn de (websites van de) gemeente, de Belastingdienst, de Kamer van Koophandel, banken en brancheorganisaties. Onbekendheid met de mogelijkheden van ondersteuning, advies en voorlichting kan ondernemers doen vastlopen met het gevaar dat nieuwe ondernemersinitiatieven onnodig vaak in de kiem gesmoord worden.

Veel gemeenten kennen een Bedrijvenloket waar ondernemers met eerste vragen vaak kosteloos terecht kunnen. De gemeente kan ook het totale aanbod aan coaching, opleidingen en cursussen voor (startende) ondernemers evenals de mogelijkheden van financiële ondersteuning overzichtelijk en toegankelijk presenteren. Afstemming met andere ‘aanbieders’, zoals de Kamer van Koophandel, is hierbij van belang. De gemeentelijke website en overige communicatiemiddelen kunnen hiervoor worden ingezet. In winkelgebieden wordt ook wel gebruik gemaakt van winkelstraatmanagers.

5.2.2 Specifieke doelgroepen

Het gemeentelijk aanbod op het gebied van coaching en financiering van ondernemers is meestal gericht op startende ondernemers en dan vooral die groep die dat doet vanuit een uitkeringssituatie. Vaak wordt dan gebruik gemaakt van de regelingen die vallen onder de Besluit bijstandsverlening zelfstandigen (Bbz-regeling). Met behoud van (het recht op) uitkering wordt een bedrijf gestart of bij bestaande MKB-bedrijven waarvan het ondernemersinkomen onder het minimum is gekomen heeft de ondernemer recht op een vergelijkbare behandeling.

Om de wijkeconomie in de volle breedte te kunnen stimuleren zijn meer varianten nodig, gericht op bepaalde doelgroepen die in het kader van het gebiedsgericht versterken van de economische structuur ondersteuning nodig hebben. Het kan gaan om ondernemers (ook starters) in bepaalde branches die gestimuleerd worden zich in een bepaald gebied te vestigen, ondernemers die willen innoveren en investeren of groepen ondernemers die woonachtig zijn in een afgebakend gebied. Overigens is het niet in alle gevallen verstandig dat iemand een onderneming start. Ook hier is een rol weggelegd voor gemeenten.

5.2.3 Coaching en financiering

Veel gemeenten maken al werk van ondernemersondersteuning. Daartoe is het noodzakelijk dat ondernemersbehoeften in een vroegtijdig stadium gesignaleerd worden, zodat een passend aanbod aan ondersteuning kan worden ontwikkeld. Deze dienstverlening moet persoonlijk en laagdrempelig zijn.

Tip: in diverse gemeenten zijn accountmanagers aangesteld die tot taak hebben de wensen en behoeften van ondernemers te verzamelen en vertalen in een passend aanbod aan dienstverlening.

5.2.3.1 Coaching

De gemeente moet bij een coachingstraject voor ondernemers maatwerk bieden. Hoewel iedere ondernemer over enkele basisvaardigheden moet beschikken, verschillen zowel de ervaringen en aanwezige deskundigheid per individuele ondernemer als de vereiste vakkennis per branche aanzienlijk. Dit betekent dat een coachingstraject van winkeliers andere bestanddelen kan bevatten dan een traject gericht op creatieve ondernemers of zzp'ers.

Tip: De gemeente versterkt het effect van de inzet van persoongerichte instrumenten door deze te koppelen aan een gebiedsgerichte aanpak. In het project van het Modekwartier Klarendal (Arnhem) hebben tientallen creatieve starters gebruik gemaakt van de projecten 'Ondernemer in de wijk' en 'IkStartSmart'. Een aantal heeft inmiddels een winkel of bedrijfsruimte gehuurd pand van de bij de wijkontwikkeling betrokken woningcorporaties.

Ook de per coachingstraject in te zetten methodieken en instrumenten zijn divers. Naast individuele trajecten (ondernemer en coach) gericht op vakkennis en vaardigheden zijn diverse gemeentelijke projecten gericht op kennisuitwisseling in de wijk. Dit betreft het op een laagdrempelige en aansprekende wijze aanbieden van kennis door experts en/of het door ondernemers onderling ervaringen laten uitwisselen. Deze aanpak kan lopen via bestaande ondernemersverenigingen.

Bij het ontwikkelen van een gemeentelijk coachingstraject kan gedacht worden aan de inzet van:

- (oud-)ondernemers: op basis van goede contacten met het bestaande bedrijfsleven;
- gespecialiseerde adviseurs: al dan niet landelijk werkend (bijvoorbeeld MKB-Nederland);
- opleidingsinstituten: zowel hogere scholen als ROC's bieden steeds meer masterclasses en opleidingstrajecten aan;
- lokale banken: waar vaak ook startersadvies beschikbaar is, speciale startersproducten ontwikkeld zijn en allerlei seminars worden georganiseerd (vooral de Rabobank staat hierom bekend);
- de Kamer van Koophandel: die startersadvies beschikbaar heeft, gespecialiseerde cursussen organiseert en trajecten/projecten van startersbegeleiding coördineert.

Uiteraard kan ook gebruik worden gemaakt van regionale, provinciale of landelijke initiatieven. Een succesvol landelijk initiatief is het Ondernemersklankbord. In dit initiatief worden (startende) MKB-ers begeleid door een ervaren ex-ondernemer. De kosten zijn minimaal.

5.2.3.2 Financiële ondersteuning

Financiële ondersteuning door de gemeente moet er toe bijdragen dat de startperiode soepeler verloopt en/of dat bedrijven blijven innoveren en investeren. Bij het ontwikkelen van gemeentelijke regelingen moet rekening worden gehouden met de Europese Regeling Minimissteun.

Bij gemeentelijke ondersteuning kan worden gedacht aan:

- borgstelling bij kredietverstrekking, samen met partners te organiseren;
- de mogelijkheid van subsidies aan ondernemers die investeringen doen in bedrijfsmiddelen vastleggen in een speciale verordening;
- het tijdelijk verlagen van leges en andere gemeentelijke heffingen;
- het subsidiëren van projecten waarbij de huisvestingslasten van nieuwe ondernemers (tijdelijk) worden verlaagd;
- het oprichten van een wijkontwikkelingsmaatschappij (WOM) gericht op versterking van kleinschalig ondernemerschap via o.a. lagere huisvestingslasten.

Daarnaast kan de gemeente ook het gebruik van bestaande regelingen van het rijk, de provincie/regio en particuliere initiatieven stimuleren. Deze zijn deels ook gericht op coaching.

Regeling Minimissteun

Deze regeling is door de Europese Commissie ingesteld. Dit betekent voor de MKB-ondernemer dat er een plafondbedrag is vastgesteld aan overheidssteun die in een periode van drie jaar mag worden ontvangen. Wordt voldaan aan de voorwaarden dan is de steunverlening niet aanmeldingsplichtig. Bepaalde bedrijfssectoren zijn uitgesloten en mogen dus op deze wijze geen steun ontvangen.

Rijksregelingen

De belangrijkste voor de wijk economie zijn:

- Regeling microfinanciering (maximaal € 35.000): voor kleinere ondernemers, door de Ministeries van EZ en SZW ingericht. Onderdelen vormen een kredietregeling (lening of borgstelling) en coaching. Het project staat open voor zowel startende als bestaande bedrijven. Qredits is het uitvoerende orgaan en werkt vanuit de stichting Microkrediet Nederland. De grote banken zijn initiatiefnemers van dit project.
- Borgstellingsregeling (maximaal € 1,5 miljoen): voor bedrijven tot 250 werknemers en maximaal € 50 miljoen omzet, georganiseerd door het Ministerie van EZ. De BMKB-regeling geldt zowel voor gevestigde als startende bedrijven (een aantal sectoren is uitgezonderd). De bepalingen van de Minimissteun van de Europese Commissie zijn op deze regeling van toepassing.
- Voor grotere financieringsmogelijkheden, t.b.v. een lening met een minimale omvang van € 1,5 miljoen, bestaat er de Garantie Ondernemingsfinanciering (de GO-regeling).

- De Wet Werk en inkomen Kunstenaars (WWIK): deze regeling van het Ministerie SZW geeft kunstenaars een aanvulling op hun inkomen als zij niet in hun eigen levensonderhoud kunnen voorzien. De regeling geldt zowel voor starters als gevestigde kunstenaars.
- Specifieke regelingen voor innovatieve en creatieve bedrijven (seedfaciliteit): in het kader van de subsidieregeling 'Starten, groeien en overdragen van ondernemingen' ontwikkeld door het Ministerie van EZ. Een voorbeeld hieruit is het project Kennis Exploitatie van de Radboud-universiteit Nijmegen (Kern).
- De Wet inkomensvoorziening oudere en gedeeltelijk arbeidsongeschikte gewezen zelfstandigen (IOAZ-uitkering): deze regeling kan worden ingezet bij bedrijfsbeëindigingen.

Provinciale en regionale initiatieven

Daarnaast stimuleren provincies projecten. Er zijn 5 regionale ontwikkelingsmaatschappijen. De drie noordelijke provincies bieden bijvoorbeeld samen via een eigen website een overzicht van beschikbare subsidies. Men biedt o.a. het project 'Preparezstart' dat een subsidiemogelijkheid (maximaal 50%) kent voor onderzoek en opleiding.

Een vergelijkbaar initiatief is het project 'Starterslift' voor West- en Midden- Brabant. Financiële partners zijn o.a. gemeenten Tilburg, Breda en Provincie Noord-Brabant.

De provincie Gelderland biedt samen met een aantal partners, waaronder hogescholen, steden en bedrijven, enkele projecten aan, zoals 'Gelderland Onderneemt', 'Go!' en 'IkStartSmart'.

Particuliere initiatieven

Kunstenaars&CO helpt kunstenaars (HBO-opgeleid) bij het ontwikkelen van een rendabele beroepspraktijk. Kredietbedragen komen uit het Fonds voor Kunstenaars (samen met de Triodos Bank). Zowel kleinere als grotere kredieten kunnen worden aangevraagd.

5.3 De praktijk

In deze afsluitende paragraaf worden een aantal uiteenlopende voorbeelden gegeven van ondersteuning aan ondernemers.

Ondernemer in de Wijk, Arnhem

In Arnhem bestond het idee dat als startende en gevestigde ondernemers in de wijk geconfronteerd werden met uiteenlopende knelpunten in hun bedrijfsvoering, zij niet de reguliere ondersteuning wisten te bereiken. Om dit te toetsen bij (startende) ondernemers in de wijk heeft de gemeente het project 'Wijkbedrijfsconsulent Klarendal' opgezet. De wijkbedrijfsconsulent werkte via contacten in de wijk, waarbij de nadruk zou moeten liggen op allochtonen en vrouwen. Uiteindelijk zijn in een half jaar 32 personen bereikt. Hiertoe behoorden ook hoog opgeleiden (bijna de helft) en personen die de opstart vanuit een werksituatie wilden doen. Vrijwel iedereen bleek ouder dan 25 jaar en iets meer dan een derde was van allochtone afkomst. Allen hadden de gang naar de reguliere kanalen (nog) niet gevonden. De gemeente trok hieruit de conclusie dat het bestaande beleid ontoereikend

was. Het proefproject is daarom uitgebreid naar meerdere wijken onder de naam 'Ondernemer in de Wijk'. Honderden ondernemers hebben zo gebruik gemaakt van de mogelijkheid hun ondernemingsplan via een eenvoudige intake op een persoonlijke wijze te laten toetsen. Het contact kon leiden tot gerichte coaching van een half tot een heel jaar, waarbij men tegelijkertijd aanwezige kennis kon vergroten door gebruik te maken van cursusmogelijkheden.

'IkStartSmart' in Gelderland en Overijssel

Diverse gemeenten in Gelderland en Overijssel maken gebruik van het provinciale project 'IkStartSmart'. Kenmerk van dit project is een vraaggerichte aanpak. De ondernemers die meedoen, maken een zelfanalyse en kiezen zelf een coach uit. Ze kunnen tijdens het traject van ongeveer een jaar gebruik maken van cursusmogelijkheden en uiteindelijk ook van microfinanciering. Vooral de midden- en hoger opgeleide ondernemers worden zo bereikt.

Regionale Organisatie Zelfstandigen Twente

ROZ Twente werkt op een vergelijkbare wijze. Er is intensieve begeleiding mogelijk via eigen adviseurs en een coachingspool, waarin zo'n dertig coaches zijn opgenomen. In de meeste gevallen zijn dat gevestigde ondernemers of ondernemers die hun bedrijf van de hand hebben gedaan. Zij willen graag wat terugdoen voor de maatschappij. De coaches krijgen een vergoeding van € 40 per uur. Dat is geen commercieel tarief, maar wel voldoende om kwaliteitseisen te stellen. De coaches worden vooraf gecertificeerd. Er zijn afspraken t.a.v. rapporteren, het houden van interviews en het delen van ervaringen met andere coaches.

'FlinC' in Groningen

De gemeente Groningen biedt een goed voorbeeld van ondersteuning aan innovatieve bedrijven met haar programma 'FlinC'. Dit programma biedt zowel begeleiding bij het opstellen van een bedrijfsplan als het vinden van risicofinanciering (waaronder zoeken naar investeerders). Vanuit 'FlinC' wordt bijvoorbeeld een serie 'Masterclasses' (samenwerking met opleidingsinstellingen) georganiseerd.

'Het ondernemers opzoeken' en kennisuitwisseling in Arnhem

Voorbeelden van 'het ondernemers opzoeken' en kennisuitwisseling zijn de volgende Arnhemse initiatieven:

- Ondernemersbus: de Kamer van Koophandel Centraal Gelderland heeft het contact met ondernemers in een aantal Arnhemse wijken afgelopen jaren versterkt met het project van de Ondernemersbus. Deze bezoekt de wijk op regelmatige tijdstippen. In de bus konden (pre) ondernemers aan verschillende deskundigen persoonlijk hun vragen stellen. In de periode 2010-2011 is de bus gehuurd door de Kamer van Koophandel Brabant en wordt in deze regio ingezet.
- Café Consult en Starterscafé: dit is een initiatief van de Kamer van Koophandel. Het betreft regelmatig terugkerende bijeenkomsten op een vaste locatie waarbij ondernemers uit een gemeente hun ervaringen uitwisselen en waar ook deskundigen aanwezig zijn.
- Woningcorporatie Volkshuisvesting Arnhem ondersteunt het verbeteren van winkelinrichting door experts een workshop te laten geven en te faciliteren bij bedrijfsgericht advies.

- Het Monsteratelier in Klarendal: dit is een samenwerkingsvorm tussen een aantal ondernemers en het ROC Rijn IJssel. In dit atelier worden kleine oplages gemaakt van modeproducten. Dit gebeurt door professionals en door MBO-studenten die hiermee het vak leren. Naast deze maatschappelijke functie versterkt dit initiatief ook het ondernemerschap (kennissuitwisseling t.b.v. starters). Ontwerpers hebben de mogelijkheid om producten in een kleine oplage te laten maken. Startende ondernemers kunnen via het Monsteratelier inkoopvoordeel behalen. Bovendien kunnen de ondernemers in het Modekwartier voor een laag tarief de MBO-studenten inhuren om de bezetting in de winkel te verzorgen. Er wordt door studenten zo allerlei praktijkervaring opgedaan.

Subsidieverordeningen in Nijmegen, Utrecht en Amsterdam

In een aantal gemeenten lopen speciale subsidieverordeningen, vaak met een tijdelijk karakter, om bij gebiedsontwikkelingen financiële ondersteuning te bieden. Een voorbeeld hiervan is de Willemsweg in Nijmegen (2007-2008). Utrecht en Amsterdam bieden vergelijkbare mogelijkheden. De gemeente biedt met deze verordeningen de ondernemers ondersteuning bij het doen van investeringen (meestal 30-50%). Zij kunnen dit gebruiken voor het bedrijf en/of het pand.

Het onder voorwaarden subsidiëren van eigenaren gericht op pandverbetering is in bepaalde situaties doeltreffender. De subsidie helpt de huurprijs op een aanvaardbaar (laag) niveau te houden.

Bijkomend voordeel is dat de gepleegde investeringen in het gebied 'blijven' als de ondernemer overhoopt na een bepaalde periode verhuist.

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Zzp'ers (Hoofdstuk 4)

Etnisch ondernemerschap (Hoofdstuk 7)

Bedrijfshuisvesting (Hoofdstuk 8)

Branchering (Hoofdstuk 9)

Arbeidsmarkt (Hoofdstuk 12)

Economische Kanszone (Hoofdstuk 16)

Winkelstraatmanagement (Hoofdstuk 19)

Literatuur

McKinsey&Company, in opdracht van het Ministerie EZ (november 2009). Microfinanciering als aanjager van ondernemerschap in Nederland, Amsterdam

STOGO Onderzoek + Advies (maart 2009). De kunst van het overleven, Overlevingskansen en vestigingsgedrag van nieuwe creatieve bedrijven in de stad Utrecht tussen 1997 en 2007, Utrecht

Websites

Microfinanciering: www.microfinanciering.com, www.qredits.nl, www.eigenbaas.nl
www.ondernemerskredietdesk.nl

Borgstellingsregeling: www.senternovem.nl en www.overheidsloket.overheid.nl

Seedfaciliteit: www.senternovem.nl en www.technopartner.nl

Specifiek voor kunstenaars: www.kunstenaarsenco.nl

Ondernemersklankbord: www.ondernemersklankbord.nl

Ondernemersbegeleiding: www.cafeconsult.nl, www.starterscafe.nl, www.starterscafe.com
Minimissteun: www.minbzk.nl/staatssteun

Algemeen: www.antwoordvoorbedrijven.nl

Overige bronnen

MKB Nederland www.mkb.nl (doorklikken op service)

Gemeente Groningen (december 2008). Actieplan starters

Gemeente Amersfoort. Uitvoeringsprogramma startende ondernemingen in Amersfoort 2008 (doelstellingen 1 en 3)

Senter Novem, in opdracht van Ministerie EZ (mei 2009). Garantie Ondernemingsfinanciering

Ministerie EZ oktober 2009. Ondernemersfinanciering, de overheid helpt

Rabobank Cijfers & Trends (2009)

Praktijkvoorbeelden

Meer informatie over ZP BV Amersfoort is te vinden op www.amersfoort.nl en www.netwerkonderneming.nl

Meer informatie over de netwerkkantoren is te vinden op www.netwerkkantoor.nl en www.netwerkonderneming.nl

Meer informatie over deze projecten is te vinden op www.startgoedamsterdam.nl en www.kleinschaligvastgoed.nl

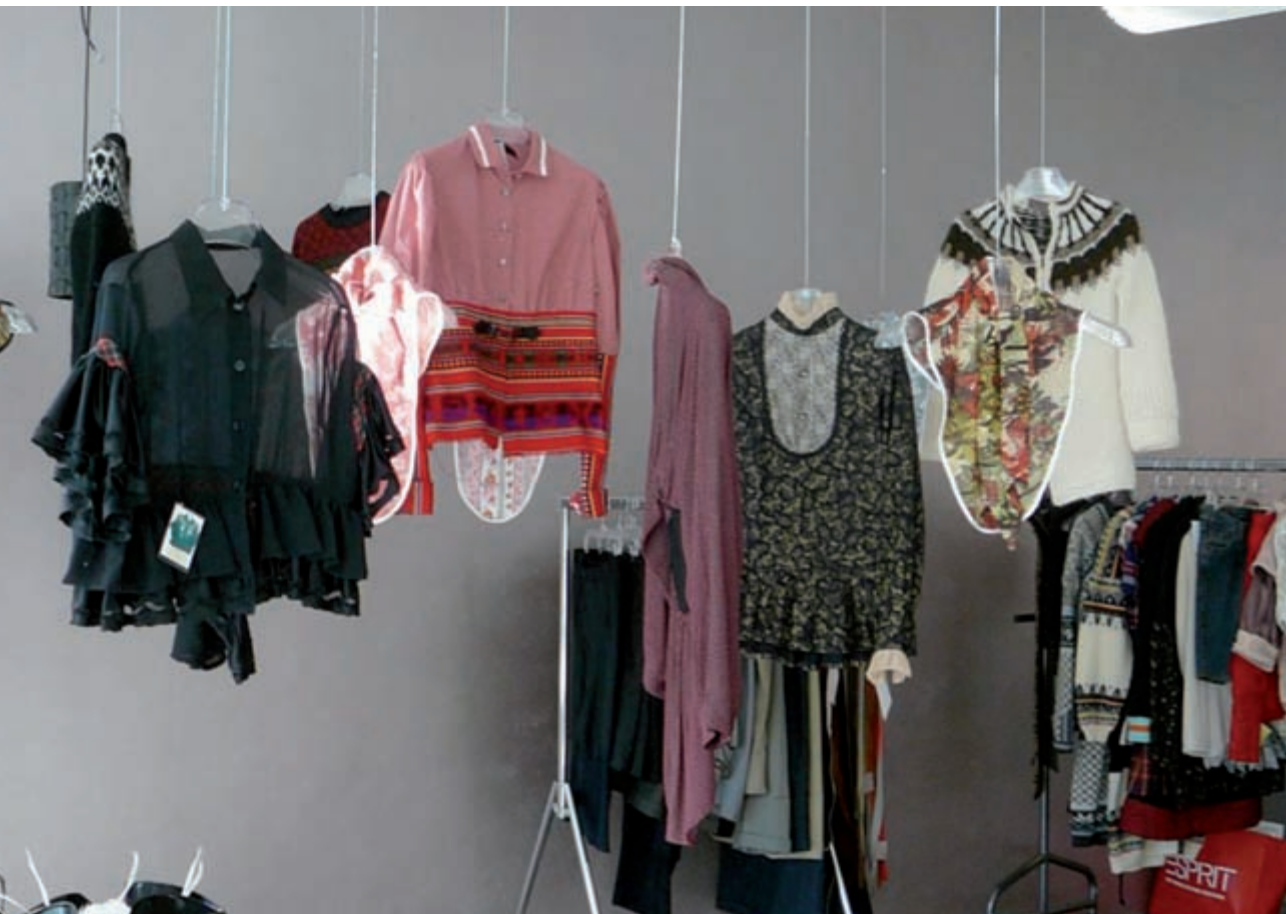
6 Creatieve economie



6.1 Inleiding

De creatieve economie is het deel van de (stedelijke) economie waarin menselijke creativiteit de belangrijkste productiefactor vormt. Creativiteit in de vorm van nieuwe ideeën, of van nieuwe combinaties van bestaande ideeën, is een voorwaarde voor innovatie. De toepassing daarvan in producten of diensten is een belangrijke bron van groei en ontwikkeling voor de economische ontwikkeling van steden.

Veel steden willen de ontwikkeling van de creatieve sector stimuleren, en een aantal heeft dat ook daadwerkelijk tot beleidsthema verheven. Ook op wijkniveau is veel potentieel aanwezig voor creatieve bedrijvigheid, maar daarvoor is een gerichte aanpak nodig. Dit hoofdstuk geeft meer inzicht in de manier waarop gemeenten met creatieve economie kunnen omgaan, in het bijzonder hoe de creatieve economie op wijkniveau gestimuleerd kan worden. Beseft dient te worden dat het stimule-



ren van creatieve bedrijvigheid een verre van eenvoudige opgave is, waarbij veel variabelen een rol spelen. Een pasklare aanpak bestaat nauwelijks. Niettemin zullen in deze thematische bijdrage enkele algemene condities voor en vormen van sturing worden gepresenteerd.

6.1.1 Wat is de creatieve economie?

Ondanks de populariteit van de creatieve economie onder stedelijke beleidsmakers bestaat er geen algemeen geaccepteerde definitie van. De verschillen tussen de gangbare definities zijn echter niet heel groot, zodat wel een globaal beeld bestaat van de bedrijfstakken die er toe behoren.

Lokale overheden denken bij de creatieve sector aan de volgende segmenten:

- activiteiten die nieuwe 'content' scheppen, zoals kunst en cultuur (beeldende kunst, mode, podiumkunsten, film, musea), entertainment, media, gameontwikkeling en architectuur.
- activiteiten die zich richten op product vernieuwing. Vormgeving, design en marketing van producten die aansluiten bij de lifestyle van specifieke groepen consumenten wordt steeds belangrijker voor commercieel succes.
- activiteiten die zich richten op product innovatie door toepassing van resultaten van geavanceerd technologisch onderzoek. Dit segment staat ook bekend als kennisintensieve industrie.
- activiteiten gericht op kennisintensieve dienstverlening: dit betreft een breed spectrum aan diensten dat varieert van reclame- tot technische adviesbureaus.

De creatieve sector bestaat uit relatief veel kleine tot zeer kleine bedrijven, hoewel architectenbureaus, adviesbureaus of bedrijven gericht op product vernieuwing soms zijn uitgegroeid tot bedrijven met zo'n 100 werknemers. Die kleine bedrijven leveren vaak arbeidsintensief, specialistisch maatwerk binnen één of enkele fasen van een productieproces. Zij opereren vaak in een economische omgeving die wordt gekenmerkt door snelle technologische en maatschappelijke veranderingen, sterke concurrentie, vluchtige relaties met klanten en problemen om aan voldoende financiering te komen. In die context zijn sociale netwerken waarin informatie en opdrachten snel kunnen worden uitgewisseld, ook met bedrijven buiten de creatieve sector, belangrijk voor succes.

Creatieve bedrijven neigen daarom tot ruimtelijke concentratie, in het bijzonder in centrumwijken van grote(re) steden met een hoog voorzieningenniveau. Ze hechten veel belang aan een persoonlijke lifestyle. Dit betekent dat hun beslissing een bedrijf te vestigen in een wijk niet alleen wordt bepaald door bedrijfsgebonden overwegingen als betaalbare werkruimte, bereikbaarheid en parkeerruimte, maar vooral door kwaliteiten van die wijk als woonomgeving. Tot die laatste behoren diversiteit en een authentieke uitstraling van de bebouwde omgeving zoals:

- elementen uit een industrieel verleden
- tolerantie van sociale en culturele verschillen
- het aanbod aan culturele en sociale voorzieningen

Voor vorming en onderhoud van sociale netwerken van creatieve ondernemers is tot slot de aanwezigheid van informele, levendige ontmoetingsplekken een belangrijke vestigingsfactor.

6.1.2 Relevantie voor de wijk economie

De vestiging van creatieve bedrijven is in de eerste plaats van belang voor de wijk economie vanwege de hooggeschoolde banen die dat oplevert.

Een ander voordeel - boven andere typen bedrijven - is dat creatieve bedrijven vaak gebruik willen maken van reeds aanwezige, maar niet meer in gebruik zijnde gebouwen als voormalige fabrieken, scholen, ziekenhuizen of loodsen in havengebieden. Omgekeerd krijgen wijken waar zich veel creatieve bedrijven hebben gevestigd een bepaald imago, dat weer andere bedrijven aantrekt.

Een voorbeeld is de ontwikkeling van de culturele industrie op de voormalige NDSM-werf in Amsterdam-Noord. Van belang hierbij is dat het vestigingsklimaat dat aantrekkelijk is voor de creatieve industrie vaak ook aantrekkelijk is voor een breder scala aan bedrijven.

Tot slot geldt dat veel creatieve bedrijven goed inpasbaar zijn in een woonomgeving, omdat dit type bedrijvigheid doorgaans niet voor overlast zorgt.

6.1.3 Trends en ontwikkelingen

Sinds begin van deze eeuw (o.a. door de publicatie 'The rise of the creative class' van R. Florida) is het thema creatieve economie populair onder (stedelijke) beleidsmakers. De afgelopen jaren is een tegengeluid te horen over de bijdrage van de creatieve economie aan de economische ontwikkeling van steden en landen. Het thema creatieve economie wordt door criticasters als een hype gezien, mede ingegeven door het gegeven dat ook creatieve bedrijfstakken gevoelig blijken te zijn voor economische tegenwind. Een hype is het niet, maar er vindt inmiddels wel veel meer bezinning plaats op de blijvende economische waarde van de creatieve sector.

6.2 De gemeente en creatieve economie

Hoewel een groeiend aantal onderzoekers, kennisinstituten, en nationale en lokale beleidsmakers zich bezighouden met de creatieve economie, zijn de daadwerkelijke potenties van wijken voor de vestiging van creatieve bedrijven in de praktijk nog weinig onderzocht. De ambities van gemeenten om op specifieke locaties de creatieve industrie te ontwikkelen lijken vaker te zijn gebaseerd op algemeen heersende positieve verwachtingen dan op een goed beeld van de werkelijke potenties. Het is van belang dat gemeenten eerst de potenties van wijken inventariseren, voordat zij hun ambitie uitwerken in beleid en concrete maatregelen. Bij de formulering van beleid en maatregelen moet echter rekening worden gehouden met enkele belangrijke aandachtspunten: do's en don'ts. In deze paragraaf worden eerst deze aandachtspunten benoemd, gevolgd door een aantal concrete sturingsmogelijkheden.

6.2.1 Do's en don'ts van beleid

- Bepaal wat de doelstelling is van stimulering van de creatieve economie: groei van het aantal bedrijven en het aantal banen? Versterking van sociale cohesie of culturele uitstraling? Versterking van het creatieve imago van de wijk? Of een combinatie van doelstellingen?
- Ontwikkel geen generiek stimuleringsbeleid zonder onderscheid tussen wijken. De ene wijk is nu eenmaal meer geschikt voor creatieve bedrijven dan de andere. In tegenstelling tot de sterke concentratie in levendige centrumwijken van grotere steden met veel voorzieningen, is de concentratie het geringst in monotone wijken aan de randen van middelgrote steden. Daarnaast zijn niet alle wijken met een goed creatief milieu even geschikt voor elk type bedrijfstak, of voor bedrijven in elke levensfase. Starters hebben andere wensen dan 'groeiers'.
- Ga uit van reeds aanwezige kwaliteiten en potenties van de stad en van de wijken, en verbind die aan de locatievoorkeuren van creatieve ondernemers in bepaalde bedrijfstakken of levensfasen. Het kopiëren van beleid van succesvolle steden zonder te letten op het specifieke karakter en de kwaliteiten van de eigen wijken gebeurt vaak, maar is zelden effectief.
- Wees terughoudend met beleid en planning. Aspecten van creatieve wijken als sociale tolerantie en authenticiteit zijn nauwelijks te plannen en creatieve geesten laten zich niet eenvoudig sturen. Volledig uitgewerkte blauwdrukplanning kan contraproductief werken; planning dient een proces te zijn waarin steeds ruimte is voor bijsturing.
- Ontwikkel integraal beleid. Omdat creatieve ondernemers hun locatievoorkeuren baseren op overwegingen die zowel het bedrijf als het woonmilieu betreffen, zijn vele beleidsterreinen van belang: economie en cultuur, maar ook ruimtelijke ordening, wonen, onderwijs, openbare voorzieningen en verkeer. Het gaat niet zozeer om een abstracte overkoepelende beleidsvisie als wel om afstemming van praktische maatregelen en de toepassing van bestaande regels.
- Investeer ook in niet-wijkgebonden factoren die creatieve ondernemers beter in staat stellen de stap te maken van experimenteren naar commercieel succesvolle producten of diensten. De beschikbaarheid van voldoende investeringskapitaal tegen redelijke voorwaarden en trainingen in praktische ondernemersvaardigheden behoren tot de belangrijkste daarvan.
- Creëer of versterk de samenwerking tussen de gemeente (overheid) zelf, het lokale bedrijfsleven en kennisinstellingen (ook wel 'triple helix' genoemd) bij het formuleren van beleid en uitvoeren van maatregelen. Samenwerking tussen deze partijen blijkt in de praktijk van grote waarde bij het stimuleren van de creatieve economie. Dit betreft in principe bedrijven in de creatieve en in de niet-creatieve sector. De belangrijkste kennisinstellingen zijn MBO's, HBO's, universiteiten en instellingen als TNO.

6.2.2 Gemeentelijke sturingsmogelijkheden

Gemeenten kunnen de creatieve economie in stad en wijk bevorderen via een scala aan beleidsthema's, waaronder bedrijfshuisvesting, woonmilieu, branchering en functiemenging, financiering en ondernemerschap. Hieronder worden een aantal voorbeelden van praktische maatregelen gegeven, onderverdeeld in stimulerende, faciliterende en regulerende maatregelen.

Stimulering

Subsidies

Gemeenten kunnen de ontwikkeling van de creatieve economie stimuleren zonder zelf met concrete initiatieven te komen, maar die van anderen (zoals van het lokale bedrijfsleven en kennisinstellingen) te stimuleren. Subsidiëring is hiervoor een belangrijk instrument. Subsidies aan creatieve ondernemers kunnen bestemd zijn voor:

- huursubsidies voor werk- of woonwerkruimten;
- netwerkbijeenkomsten;
- stimuleren van samenwerking met andere partijen, bijvoorbeeld kennisinstellingen;
- praktische trainingen in ondernemersvaardigheden;

Voor deze activiteiten zijn tal van activiteiten en platformen denkbaar, zowel op lokaal niveau als op regionaal of landelijke schaal. Een van de belangrijkste spelers op dit terrein is Kunstenaars & Co.

Om de effectiviteit van subsidies te optimaliseren is het overigens wel van belang dat die potentiële begunstigen worden geïnformeerd over kansen en struikelblokken van het creatief ondernemerschap. Selectie op innovativiteit en op marktpotentie van hun ideeën maakt bij voorkeur onderdeel uit van deze aanpak.

Imago

Publiciteit is een tweede manier om de groei van de creatieve economie te stimuleren. Een wijk die een creatief imago heeft zal eerder creatieve ondernemers aantrekken dan een wijk die dat niet heeft. Een creatief imago kan worden versterkt door bijvoorbeeld promotie of kunst in de buitenruimte. Om geloofwaardig te zijn moet dit imago uiteraard wel enigszins overeenkomen met het daadwerkelijk in de wijk aanwezige potentieel. Een meer gerichte vorm van publiciteit kan worden ingezet om potentiële creatieve starters te informeren over mogelijkheden in bepaalde wijken, bijvoorbeeld over huisvestingsmogelijkheden, aanwezige voorzieningen of vormen van ondersteuning of training. De gemeente hoeft die ondersteuning dan niet per definitie zelf beschikbaar te stellen.

Tip: Betrek creatieve ondernemers bij de communicatie over de wijk richting potentiële vestigers.

Facilitering

Als de gemeente meer wil doen dan stimuleren, kan ze de ontwikkeling van de creatieve economie ook actief faciliteren.

Werkplekken en ontmoetingsplaatsen

Een vaak toegepaste vorm van faciliteren is het herontwikkelen van oude gebouwen tot bedrijfsverzamelgebouwen. Zulke bedrijfsverzamelgebouwen zijn populair bij creatieve ondernemers, vooral starters, omdat ze betaalbare bedrijfsruimte bieden, toegang bieden tot relatienetwerken, en niet in de laatste plaats vanwege hun esthetiek en, vaak, 'onaffe' uitstraling. Een bijzonder type bedrijfsverzamelgebouw – de broedplaats of incubator – wordt speciaal voor startende creatieve

ondernemers ontwikkeld en biedt hen een uitgebreid pakket aan ondersteuning, inclusief bijvoorbeeld trainingen in ondernemersvaardigheden. Bedrijfsverzamelgebouwen worden niet altijd door gemeenten ontwikkeld; ook woningcorporaties, kennisinstellingen of zelfs marktpartijen nemen soms het initiatief. Toelating tot broedplaatsen van kennisinstellingen is vaak gekoppeld aan afstudeertrajecten. Gemeenten kunnen deze projecten op meerdere manieren faciliteren, bijvoorbeeld door aankoop en beschikbaarstelling van gebouwen; bijdragen aan de herontwikkeling (financieel, aanpassing regelgeving etc.); of de oprichting van een facilitair - of beheerbedrijf.

Andere vormen van facilitering kunnen gericht zijn op het aantrekkelijker maken van de woonomgeving voor creatieve ondernemers, zoals het creëren van ontmoetingsplaatsen, renovatie van bestaande woningen tot woon-werkwoningen en het beschikbaar stellen van glasvezel-/breedbandnetwerken.

Netwerken

De gemeente kan voorts een actieve, bemiddelende rol spelen in de vorming van netwerken van creatieve ondernemers met bedrijven werkzaam in de niet-creatieve economie. Beide type ondernemers kunnen belang hebben bij dergelijke netwerken, maar daarvoor moet vaak eerst een cultuurkloof, vaak veroorzaakt door wederzijdse onbekendheid, worden overbrugd. Een dergelijke kloof bestaat ook tussen creatieve ondernemers en sommige kredietverstrekkers. Dit maakt het voor deze ondernemers moeilijker om aan voldoende investeringskapitaal te komen dan voor het 'gewone' midden- en kleinbedrijf.

Opleidingen

Tot slot kan de gemeente ook het onderwijs, de derde partij in de 'triple helix', in het spel betrekken. Zo kan zij de soms (te) geringe aandacht in kunst, cultuur en ontwerpleidingen voor zelfstandig ondernemerschap vergroten. Ondermeer door die opleidingen en het lokale bedrijfsleven rond de tafel te brengen, en hen te bewegen tot actievere samenwerking, bijvoorbeeld in de vorm van stageopdrachten.

Dienstverlening

Voor monitoring en afstemming tussen gemeente en creatieve ondernemers, maar ook belanghebbenden als vastgoedeigenaren in (een deel van) een wijk, kan de gemeente accountmanagers aanwijzen. Een stap verder is dat de gemeente specifiek beleid ontwikkelt voor deze sector.

Regulering

Ook met (de)regulering kan de creatieve economie door gemeenten worden bevorderd.

Regels ter ondersteuning van concepten

Bovengenoemde vormen van facilitering winnen aan kwaliteit indien ze worden gekoppeld aan een samenhangend concept. Succes van bedrijfsverzamelgebouwen is gebaat bij een herkenbaar profiel, bijvoorbeeld als audiovisueel cluster of als centrum van theaterproducties. Door regulering toe te passen in door de gemeente ontwikkelde bedrijfsverzamelgebouwen kan een concept op langere

termijn worden gewaarborgd. Actieve branchering of gedifferentieerde huurtarieven voor bedrijven in branches die respectievelijk wel of niet ‘gewenst’ zijn in zo’n profiel kunnen dat helpen realiseren. Ook hier geldt overigens weer het belang van een zorgvuldige selectie op branche en vooral (ondernemers)kwaliteiten.

Flexibele huurovereenkomsten en omzet-/ingroeiuren

Een andere vorm van regulering is een gefaseerde ontwikkeling van gemeentelijke bedrijfsverzamelgebouwen. Volledige ontwikkeling voorafgaand aan de vestiging van de eerste bedrijven kan de gemeente veel kosten. Dit kan ten koste gaan van het budget voor andere beleidsvelden, of de huur van de nieuwe werkruimte kan te hoog worden voor veel startende bedrijven. Dit kan worden voorkomen door al in een eerste fase van de ontwikkeling van een bedrijfsverzamelgebouw ruimte te verhuren, en de kosten voor verdere ontwikkeling in een later stadium door te belasten in de huurprijzen. Ondernemers die de stijging van de huurprijzen toch niet kunnen bijhouden, kunnen tijdig een ‘afvloeiingsregeling’ en eventueel vervangende ruimte worden geboden.

Terughoudend in regulering

Daarnaast kan juist terughoudendheid in de regulering van belang zijn. Flexibiliteit en openheid met veel ruimte voor de inbreng van creatieve ondernemers kan ook worden toegepast in de planning van creatieve wijken. Dit vraagt voortdurende monitoring van de ontwikkelingen van creatief ondernemen in de wijk, met daaraan gekoppeld de mogelijkheid tot snelle, gerichte maatregelen. Deze werkwijze lijkt bijvoorbeeld goed te werken in het Oostelijk Havengebied in Amsterdam waar zich veel creatieve ondernemers hebben gevestigd. Flexibiliteit kan tenslotte worden betracht bij bestaande regelgeving, bijvoorbeeld via instelling van regelluwe zones waar het eenvoudiger is bedrijfjes aan huis te beginnen.

6.3 De praktijk

‘Yes! Delft’

De creatieve sector van Delft – met ruim 16 procent van het totaal aantal bedrijfsvestigingen en iets minder dan 5 procent van het totaal aantal banen (per 1-1-2008) relatief groot – heeft zich tamelijk sterk geconcentreerd in de levendige en kleinschalige historische binnenstad. Creatieve ondernemers waarderen de binnenstad als uitgaans- en ontmoetingslocatie, en als aantrekkelijke omgeving voor besprekingen met klanten of zakenrelaties. Maar omdat betaalbare bedrijfsruimte er schaars is, vertrekken veel van hen naar bedrijfsverzamelgebouwen in Rotterdam en Den Haag.

Buiten de binnenstad zijn daarom enkele bedrijfsverzamelgebouwen ontwikkeld als betaalbaar alternatief. Deze hebben mede een functie als broedplaats voor startende creatieve ondernemers. De gemeente financiert de onrendabele ‘top’ van de exploitatie gedurende een opstartperiode, onder voorwaarden eventueel zelfs langer. Goedkope werkruimte wordt veelal aan een beheerder verhuurd, die deze doorverhuurt aan startende ondernemers. Eén bedrijfsverzamelgebouw wordt geheel particulier gefinancierd.

De tweede, maar veel minder grote concentratie van creatieve bedrijven bevindt zich in en direct grenzend aan het campusgebied van de Technische Universiteit. Enkele jaren geleden hebben de gemeente en de TU Delft daar gezamenlijk de incubator 'YES!Delft' gerealiseerd (YES: Young Entrepreneurs Society). YES!Delft biedt behalve werkruimte ook training en begeleiding aan afgestudeerden in technische wetenschappen die een eigen bedrijf willen starten. Na drie jaar komen deelnemers aan YES!Delft in een uitstroomprogramma. Een succesvol voorbeeld van een 'YES!Delft' starter is de ontwerper van de stormbestendige Senz paraplu. De rol van de gemeente in 'YES!Delft' past in haar technostartersbeleid als wezenlijk onderdeel van de strategie 'Delft Kennisstad, Centre of Technology'.

De gemeente is in de eerste plaats co-financier van het project (stimulering); samen met de TU, het ministerie van EZ en de provincie Zuid-Holland. Inmiddels heeft het project in Delft zo'n 150 nieuwe arbeidsplaatsen gecreëerd. Voor de gemeente houdt het echter niet op als een bedrijf dat in het uitstroomprogramma zit wil doorgroeien. Omdat meer dan de helft van hen aangeeft in Delft te willen blijven, liefst in een bedrijfsverzamelgebouw, blijft de gemeente met hen in contact om dat te faciliteren. Naar het voorbeeld van 'YES!Delft' ('High Tech') onderzoeken de TU en de gemeente nu samen de haalbaarheid van 'YES!Delft 2' ('Creative') voor afgestudeerden van faculteiten als Bouwkunde en Industrieel Ontwerp met de ambitie een bedrijf te starten.

Ebbingekwartier in Groningen

De herontwikkeling van het Ebbingekwartier, net ten noorden van de Groninger binnenstad, is sterk gericht op het stimuleren van de creatieve economie. Naast een mix van wonen, winkels, werken en cultuur kent het project een aantal voorzieningen voor creatieve bedrijven en voorzieningen gericht op nationale en internationale kennisuitwisseling. Met deze ontwikkeling van het Ebbingekwartier sluit de gemeente aan bij bestaande voorzieningen als het jongerenhotel en -cultuurcentrum Simplon en bij de aanzienlijke concentratie van creatieve bedrijvigheid in de nabijgelegen Hortusbuurt. Centraal in het Ebbingekwartier staat 'het Paleis', een voormalig chemielaboratorium dat met steun van de gemeente is omgebouwd tot woon-, werk- en ontmoetingsplaats voor creatieve starters en kunstenaars. Tegenover 'het Paleis' wordt het 'Open Lab Ebbinge' ontwikkeld, een tijdelijke 'microstad' die plaats biedt aan culturele, innovatieve en kennisintensieve activiteiten. Een nevendool van deze tijdelijke inrichting is tegengaan van de 'verrommeling' van de omgeving tijdens de ontwikkeling van het Ebbingekwartier.

Het 'Open Lab' maakt daarom deel uit van het VROM-programma Mooi Nederland.

Het 'Open Lab' wordt mede gefinancierd vanuit een Europees project (Creative City Challenge; Interreg IVb). De gemeente Groningen is hiervan de initiatiefnemer. Veel kleine en middelgrote steden zitten aan de grenzen van wat zij zelfstandig kunnen doen aan de ontwikkelingen van hun creatieve economie. Door internationale uitwisseling van kennis en ervaringen en de uitwisseling van ervaringen – zoals die met het 'Open Lab' – wil de gemeente een belangrijke stap verder komen.

Naast het beschikbaar stellen van werkruimtes geldt in het Ebbingekwartier specifiek beleid om ondernemerschap te stimuleren via het programma 'Onderneem 't'. Hierin participeren behalve de

gemeente de NOM, de provincie, de KvK, het ministerie van EZ, een adviesbureau op het gebied van ondernemerschap en woningbouwcorporaties. Voor startende ondernemers is ondersteuning beschikbaar bij administratieve procedures en het aanvragen van microkredieten. Daarbij wordt samengewerkt met een gespecialiseerde landelijke kredietverstrekker. Bestaande ondernemingen kunnen, onder meer via netwerkbijeenkomsten, advies krijgen over bijvoorbeeld bedrijfsuitbreiding of administratieve knelpunten.

Economisch uitvoeringsprogramma Rotterdam

In het economisch uitvoeringsprogramma 2006-2009 van de gemeente Rotterdam is het creatieve cluster benoemd als een speerpunt van het economische beleid. In 2007 heeft het Ontwikkelingsbedrijf voor deze cluster een visie geschreven, voor de jaren 2007- 2010. Hierin wordt een drietal doelstellingen geformuleerd:

- Een toename van het aantal arbeidsplaatsen binnen de creatieve economie in Rotterdam van 20% in vier jaar, ten opzichte van het basismoment van meting (1 januari 2006);
- Het tot stand brengen en stimuleren van nieuwe verbindingen, de zogenaamde kruisbestuivingen (cross-overs) tussen deelsectoren van de creatieve sector enerzijds, en tussen de creatieve en andere sectoren anderzijds;
- Het vergroten van de zichtbaarheid van de Rotterdamse creatieve sector.

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Zzp'ers (Hoofdstuk 4)

Coaching en financiering (Hoofdstuk 5)

Bedrijfshuisvesting (Hoofdstuk 8)

Funciemenging (Hoofdstuk 10)

Economische kanszone (Hoofdstuk 16)

Verminderen regeldruk (Hoofdstuk 18)

Literatuur

Currid, E. (2007). Over het belang van lokale humuslaag en onverwachte interacties (in New York): The Warhol Economy. Princeton & Oxford, Princeton University Press

Florida, R (2002). The rise of the creative class, Basic Books.

Henry, C. (ed., 2007). Over ondernemerschap in de creatieve industrie: Entrepreneurship in the creative industries. An international perspective. Cheltenham (UK) & Northampton (Mass.), Edwar Elgar Publishers

Lloyd, R. (2006). Over de ontwikkeling van de wijk Wicker Park (Chicago) tot 'creatieve hotspot': Neo-bohemia; art and commerce in the postindustrial city. London/New York, Routledge

Rutten, P., IJdens, T., Jacobs, D. & Koch, K. (2005). Over knelpunten in de creatieve sector: Creatieve industrie. Delft, TNO

Saris, J., van Dommelen, S., Metze, T. (2008). Over conversie van oude gebouwen voor creatieve industrie: Nieuwe ideeën voor oude gebouwen. Rotterdam, NAI Uitgevers

Websites

www.creatiestad.nl

www.groningengist.nl

www.ndsm.nl

Kunstenars & Co: www.kunstenarsenco.nl/actueel/

7 Etnisch ondernemerschap



7.1 Inleiding

Bij het stimuleren van de wijk economie wordt etnisch ondernemerschap dikwijls als afzonderlijk onderwerp benoemd. Ondernemerschap door nieuwe Nederlanders wordt daarbij enerzijds als kans gezien (bijvoorbeeld als bron van startende ondernemers of als 'asset' bij de 'branding' van wijken, zoals Chinatown), maar anderzijds als een probleem (matig ondernemerschap, eenzijdige branchering, risico van overtreding regels).

De eerste vraag die zich hierbij ogenblikkelijk aandient is: wat is etnisch ondernemerschap? Onder etnisch ondernemerschap wordt in dit handboek verstaan: ondernemerschap door alloctonen volgens de definitie van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS): een persoon van wie ten minste één ouder in het buitenland is geboren.



Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen personen die zelf in het buitenland geboren zijn (eerste generatie) en personen die in Nederland geboren zijn (tweede generatie).

De tweede vraag die bij dit onderwerp kan worden gesteld is: wat is de rechtvaardiging om bij het stimuleren van de wijk economie aan allochtoon ondernemerschap bijzondere aandacht te schenken ten opzichte van autochtoon ondernemerschap? Vanuit wetenschappelijk oogpunt is etniciteit slechts één van de vele factoren die bepalen of een ondernemer al dan niet succesvol is. In een politieke context gaat het begrip etnisch ondernemerschap ook wel gepaard met positieve dan wel negatieve beeldvorming. Negatieve beeldvorming in de zin dat allochtone ondernemers meer geholpen zouden moeten worden dan autochtone ondernemers, of juist positieve beeldvorming: etnisch ondernemerschap zou de zelfredzaamheid van nieuwe Nederlanders illustreren.

In dit handboek zoeken we de gulden middenweg: het stimuleren van wijk economie richt zich op iedereen, maar het onderwerp etnisch ondernemerschap wordt afzonderlijk behandeld omdat in de praktijk blijkt dat er wel degelijk verschillen zijn. Voor het stimuleren van de wijk economie is het van belang deze verschillen te onderkennen en daar gebruik van te maken. Zo is diversiteit bijvoorbeeld een bron voor innovatie.

In deze thematische bijdrage komt aan bod hoe gemeenten het etnisch ondernemerschap, zowel naar omvang als kwaliteit, kunnen bevorderen. Het blijkt dat etnische ondernemers vaak specifieke knelpunten ondervinden bij het starten en uitoefenen van hun bedrijf. Zo hebben ze doorgaans minder kennis van de Westerse manier van ondernemen met een grote nadruk op aspecten buiten de handeling van het verkopen (zoals marketing, boekhouding/administratie, automatisering) en hebben vaak moeite met het verkrijgen van kredieten. Er wordt dan ook vaak financiering gezocht in de eigen (etnische of familie-) omgeving; voor deze vorm van financiering is een goed doortimmerd ondernemingsplan niet vereist. Verder zijn deze ondernemers dikwijls niet aangesloten bij reguliere netwerken zoals winkeliersverenigingen en brancheorganisaties, waardoor de overheid en andere organisaties soms het gevoel hebben moeilijk in contact met ze te kunnen komen.

7.1.1 Trends en ontwikkelingen

In deze paragraaf wordt ingegaan op een aantal in het oog springende trends en ontwikkelingen: het aandeel allochtone ondernemers, de verspreiding van allochtoon ondernemerschap over economische sectoren en het aandeel allochtone ondernemers die starten vanuit een uitkering.

Aandeel allochtone ondernemers

In 2008 telde ons land circa 881.000 autochtone en 194.000 allochtone ondernemers, waarvan 67.000 eerste generatie niet-westerse allochtonen. Van deze groep is tweederde deel Turks, Marokkaans, Chinees, Surinaams of Antilliaans.

In de periode 2004-2008 steeg het aantal ondernemers met 21%. Het aantal allochtone ondernemers steeg in deze periode sterker dan het aantal autochtone ondernemers: respectievelijk met 36% en 18%.

Allochtoon ondernemerschap naar economische sectoren

Traditioneel starten allochtonen vooral in 'laagdrempelige' sectoren zoals horeca en detailhandel, groothandel, bouw en facilitaire dienstverlening. De tweede generatie allochtonen is over het algemeen hoger opgeleid en beter geïntegreerd in de Nederlandse samenleving. Deze generatie richt zich ook op andere sectoren, zoals de financiële en zakelijke dienstverlening.

Aandeel allochtonen onder starters vanuit een uitkering

Jaarlijks starten zo'n 6.500-7.000 mensen vanuit een uitkering een onderneming. Dit is zo'n 10% van het totaal aantal starters. Onder de uitkeringsgerechtigden zijn relatief veel allochtonen, reden om te veronderstellen dat ook het percentage allochtonen met een uitkering dat een eigen bedrijf start, relatief hoog zal zijn. Dit blijkt echter niet zo te zijn. Hoewel allochtonen veel belangstelling blijken te hebben voor een eigen onderneming, blijft het aantal starters vanuit de uitkering onder deze groep achter bij het landelijke gemiddelde. Voor de bijstand geldt bijvoorbeeld dat 52% van de uitkeringsgerechtigden allochtoon is, terwijl slechts 19% van de starters uit deze groep van allochtone afkomst is.



7.1.2 De relevantie van etnisch ondernemerschap voor wijk economie

‘Allochtone ondernemers zijn vaak dragers van nieuwe ideeën, nieuwe producten en nieuwe diensten. Zij kunnen bijdragen aan de diversiteit van het aanbod van ondernemingen, aan de emancipatie en integratie van allochtonen en aan het verbeteren van de leefbaarheid in bijvoorbeeld de oude wijken in de grote steden’, aldus het kabinet–Balkenende IV. Het zelfstandig ondernemerschap blijkt in veel gevallen gepaard te gaan met gevoelens van zelfstandigheid, onafhankelijkheid en trots en het hebben van een eigen zaak heeft een bepaalde status. Ondernemers wordt ook een belangrijke rol toegedacht als het gaat om het versterken van de sociale cohesie in wijken.

Vrijwel alle gemeenten die zich bezighouden met het stimuleren van de wijk economie, hebben te maken met wijken waarin mensen van diverse nationaliteiten wonen, werken en winkelen. Het betrekken van allochtonen bij de wijk economie in deze wijken kent diverse aspecten, zoals:

- het stimuleren van etnisch ondernemerschap ter bevordering van de werkgelegenheid in de wijk.
- het stimuleren van een etnisch diverse economische structuur ter bevordering van een innovatief productiemilieu.
- het stimuleren van etnisch diverse klantenkringen bij de ondernemers in de wijk ter vergroting van de afzetmogelijkheden van de reeds gevestigde ondernemers.
- het stimuleren van etnisch diverse ledenbestanden bij winkeliersverenigingen in de wijk, zodat deze een goede afspiegeling van het ondernemersbestand vormen.
- het stimuleren van etnisch diverse personeelsbestanden bij de reeds gevestigde ondernemers in de wijk. De meerwaarde hiervan is dat de arbeidsmarkt beter wordt benut, de onderneming een grotere afzetmarkt kan bereiken en een betere bedrijfsvoering kan bereiken.
- Het organiseren van etnisch georiënteerde evenementen voor ‘branding’/imagoverbetering van de wijk.

7.2 De gemeente en etnisch ondernemerschap

Het ‘Actieplan nieuw ondernemerschap’ van de regering heeft als doel om onder andere door middel van voorlichting, promotie van ondernemerschap en coaching barrières voor nieuwe allochtone ondernemers weg te nemen en de positieve bijdrage van nieuwe allochtone ondernemers aan het Nederlandse ondernemerslandschap te vergroten. Gemeenten kunnen diverse middelen inzetten om - de kwantiteit en kwaliteit van - allochtoon ondernemerschap te bevorderen.

7.2.1 Bevorderen startend ondernemerschap onder uitkeringsgerechtigden

Gemeenten stimuleren dikwijls uitkeringsgerechtigden een eigen onderneming te starten. Hiermee wordt geprobeerd meerdere vliegen in een klap te slaan: een succesvolle ondernemer kan werkgelegenheid in de wijk bieden, laat het gemiddelde inkomensniveau stijgen en draagt bij aan de sociale cohesie in de wijk terwijl het aantal uitkeringen afneemt. In de praktijk blijkt echter dat het aantal startende ondernemers onder uitkeringsgerechtigden zeer laag is. Een baan in loondienst vinden en behouden blijkt in verreweg de meeste gevallen vele malen eenvoudiger te zijn dan het

exploiteren van een eigen zaak. Komt het voor dan is een goede begeleiding van startende ondernemers noodzakelijk. Gemeenten kunnen de regie nemen in de startersbegeleiding van allochtonen, gezamenlijk met netwerkpartners als het UWV, de Kamer van Koophandel en eventueel etnische belangenorganisaties.

7.2.2 Consumentgerichte ondernemingen

In veel wijken zijn -in de publieke ruimte- zichtbare etnische ondernemingen geconcentreerd binnen een bepaald winkelgebied. Het is een bekend verschijnsel dat zich bijvoorbeeld meerdere Turkse slagerijen of groentewinkels in elkaars nabijheid vestigen. Deze ruimtelijke concentratie van etnische ondernemers wordt niet altijd als wenselijk gezien, maar regulerend of handelend optreden door de gemeente is niet eenvoudig.

Vanuit de wet op de economische mededinging is het een uiting van onze markteconomie en mag de overheid niet ingrijpen. Als blijkt dat er inderdaad meer aanbieders dan vragers zijn, zal de markt dit verschijnsel vanzelf corrigeren is de gedachte. Maar... doordat ondernemers vaak onder het bestaansminimum leven, familieleden 'om niet' in de winkel meehelpen en er gebruik wordt gemaakt van het stapelen van onderhandse leningen bij familie en vrienden, duurt het lang voordat het zelfcorrigerend vermogen van de marktwerking een feit is. Betrokken ondernemers blijven niet zelden met grote financiële en persoonlijke schade achter.

Door de bewoners en andere ondernemers van een wijk wordt er met enige regelmaat beroep op de overheid gedaan om in dergelijke situaties in te grijpen. Ze signaleren onder meer de volgende zaken en kaarten deze aan bij de lokale politiek:

- Er zou onvoldoende diversiteit in het aanbod zijn, zowel wat betreft diversiteit in branchering als in prijssegment;
- Ondernemers zouden zich niet altijd aan de reguliere openingstijden houden;
- De uitstraling van winkels zou slordig zijn;
- Ondernemers gebruiken een te groot deel van het trottoir voor hun uitstallingen;
- Ondernemers houden zich niet aan de regels voor het afvoeren van bedrijfsafval;
- Er is het vermoeden dat de ondernemers hun brood niet kunnen verdienen met de omzet van de onderneming en zich daarom inlaten met malafide praktijken.

Pandeigenaren hebben letterlijk de sleutel in handen tot het verbeteren van hun winkelpanden. Zij kunnen het onderhoud en de uitstraling van hun panden beïnvloeden. Ook bepalen zij door de selectie van huurders de branchering en het prijssegment in een gebied. De gemeentelijke overheid doet er daarom goed aan niet alleen de ondernemers(vereniging), maar ook de pandeigenaren te betrekken bij een gebiedsontwikkeling, door bijvoorbeeld een overleg tussen de pandeigenaren te stimuleren en gezamenlijk de kandidaat-huurders te selecteren. Een winkelstraatmanager kan hierbij als intermediair optreden tussen eigenaren en gemeente.

Naast overleg met de pandeigenaren, is het aan de lokale overheid om de regels waar ondernemers zich aan dienen te houden, te handhaven. De inzet van multidisciplinaire handhavingsteams blijkt effectief en efficiënt te werken.

7.2.3 Aansluiting bij ondernemersverenigingen

Allochtone winkeliers sluiten zich zelden aan bij een lokale winkeliersvereniging, waardoor de effectiviteit en representativiteit van de winkeliersvereniging wordt ondermijnd. Een ongewenste situatie, omdat een goed functionerende vereniging kan bijdragen aan de totstandkoming van een prettiger winkelomgeving. En dat stimuleert weer de plaatselijke economie, bevordert sociale cohesie en gaat verpaupering van buurten tegen.

Allochtone en autochtone ondernemers blijken verschillende motieven te hebben om zich niet aan te sluiten bij een winkeliersvereniging. Bij allochtone ondernemers is het bestaan van de vereniging vaak onbekend of is niet duidelijk wat het doel van een winkeliersvereniging is en welke meerwaarde een dergelijke vereniging hen biedt. Autochtone winkeliers worden geen lid omdat het lidmaatschap van de winkeliersvereniging voor hen onvoldoende voordelen biedt. Opvallend is dat de motieven om wél lid te worden van een winkeliersvereniging overeenkomen bij autochtone en allochtone winkeliers. Voor beide groepen is de verbetering van het contact met de gemeente essentieel. Ook blijken ondernemers uit beide groepen zich moreel verplicht te voelen om zich aan te sluiten bij een groter geheel, zij het dat dit iets meer leeft bij autochtone dan bij allochtone winkeliers. Tot slot zijn ook de indirecte financiële voordelen voor beide groepen ondernemers een aantrekkelijke reden om zich aan te sluiten.

Overigens komt het wel voor dat allochtone ondernemers zich aansluiten bij een specifieke etnische ondernemersvereniging. Deze zijn over het algemeen echter niet gebiedsgericht georganiseerd. Het verbeteren van de wijk economie is bij dergelijke verenigingen dan ook geen beleidsdoel.

7.2.4 Aanbevelingen voor de lokale overheid

Lokale overheden die zich bezig willen houden met het thema etnisch ondernemerschap, moeten zich realiseren dat er in veel culturen een zekere mate van wantrouwen heerst ten opzichte van de overheid. Het winnen van vertrouwen en het creëren van draagvlak zijn langdurige processen.

In het 'Actieplan nieuw ondernemerschap' zijn aanbevelingen gedaan om te bereiken dat het aantal etnische ondernemers toeneemt en dat de kwaliteit van deze ondernemers stijgt. Onderstaande aanbevelingen zijn deels op dit actieplan gebaseerd.

Maatregelen ter stimulering van een toename van het aantal allochtone ondernemers:

- a Zet succesvolle rolmodellen in ter promotie van het ondernemerschap, bijvoorbeeld in voorlichtingscampagnes;
- b Stimuleer een betere aansluiting van het onderwijs op het ondernemerschap, bijvoorbeeld door een overleg tussen scholen en lokale ondernemers te organiseren;
- c Stimuleer ondernemerschap als bron voor werkgelegenheid en arbeidsintegratie, bijvoorbeeld door het voeren van voorlichtingscampagnes;

- d Stimuleer bedrijfsoverdrachten aan allochtonen, bijvoorbeeld door ondernemers die hun bedrijf willen beëindigen in contact te brengen met startende ondernemers;
- e Stimuleer vrouwelijke allochtonen tot het ondernemerschap, bijvoorbeeld door de inzet van rolmodellen in voorlichtingscampagnes voor scholieren, vrouwennetwerken en uitkeringsorganisaties;
- f Stimuleer ondernemerschap bij inburgering. Inmiddels is het praktijkdeel van het inburgerings-examen in Nederland uitgebreid met de richting ondernemerschap. Dit biedt een goede mogelijkheid om aspirant-ondernemers voor te bereiden op de praktijk.

Maatregelen ter verbetering van de kwaliteit van ondernemerschap:

- g Coach allochtone startende ondernemers, zodat ze worden gestimuleerd zich goed voor te bereiden op het ondernemerschap alvorens hun onderneming te starten en zodat ze hun ondernemersvaardigheden ontwikkelen. Door de begeleiding samen met en vanuit de eigen groep te doen en ook succesvolle ondernemers bij de begeleiding te betrekken, zal de slaagkans van coachings-trajecten verbeteren. Het sturen op 'team-startups' in plaats van individuele 'startups' is hierbij sterk aan te bevelen omdat juist samen met een mede-ondernemer uitstekende resultaten kunnen worden bereikt;



- h Stimuleer allochtone ondernemers hun kennis van de Nederlandse taal te vergroten, bijvoorbeeld door het aanbieden van taalcursussen;
- i Verbeter de financieringsmogelijkheden voor allochtone ondernemers, zet bijvoorbeeld ambassadeurs uit de eigen etnische kring in om subsidieregelingen bekend te maken en allochtonen te stimuleren gebruik te maken van subsidieregelingen voor ondernemers;
- j Stimuleer allochtone ondernemers deel te nemen aan reguliere en gebiedsgerichte ondernemersnetwerken en stimuleer deelname van vertegenwoordigers van allochtone commerciële verenigingen in kennisplatforms, debatten en conferenties;
- k Verbeter de administratieve vaardigheden van allochtone ondernemers, bijvoorbeeld door cursussen aan te bieden aan gevestigde en startende ondernemers;
- l Verbeter de voorlichting over hygiënecodes aan allochtone ondernemers.

Tip: Bovenstaande maatregelen zijn natuurlijk zowel voor autochtone als voor allochtone ondernemers aan te bevelen. In een integraal programma ter verbetering van het ondernemerschap kunnen deze zaken modulair worden aangeboden zodat het op de specifieke behoeften aansluit.

7.3 De praktijk

Markthal in Rotterdam

Op diverse plaatsen in Nederland wordt er over gedacht om een overdekte bazaar te openen waar een grote diversiteit aan ondernemers hun koopwaar aanbieden. Zo wordt in Rotterdam de Markthal ontwikkeld: een nieuw vastgoedconcept. Het hart van de Markthal wordt gevormd door een honderdtal vaste versunits, gesitueerd op een vloer ter grootte van een voetbalveld. Aan de zijkanten van de Markthal komt gerelateerde detailhandel zoals een kookwinkel, wijnhandel, bakker en traiteur. Tevens komen hier diverse horecavestigingen. In het souterrain zijn onder meer een supermarkt, drogisterij en slijterij voorzien. Onder de Markthal komt een parkeergarage met 1.200 plaatsen. Boven de marktvloer komt een boog van circa 225 appartementen. De Markthal zal zes dagen per week geopend zijn, vanaf medio 2014.

Partners in Nieuw Ondernemerschap in Den Haag

Het samenwerkingsverband Partners in Nieuw Ondernemerschap (PiNO) heeft tot doel het ondersteunen van ondernemers bij hun dagelijkse activiteiten. Dit samenwerkingsverband is specifiek voor startende en bestaande ondernemers in de gemeente Den Haag. Door de inzet van adviseurs van diverse etniciteiten, wordt geprobeerd allochtone ondernemers te bereiken en ondersteuning te bieden.

Partners in het samenwerkingsverband PiNO zijn: de Belastingdienst, de gemeente Den Haag, Kamer van Koophandel, Rabobank, Instituut voor Nieuw Ondernemerschap (IVNO), Haagse Hogeschool, MKB, ROC Mondriaan, Ondernemersklankbord, Stabij, VBM Businessclub, Werkgeversservicepunt, DELB Advocaten en Ernst & Young Accountants.

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Coaching en financiering (Hoofdstuk 5)

Bedrijfshuisvesting (Hoofdstuk 8)

Branchering (Hoofdstuk 9)

Verminderen regeldruk (Hoofdstuk 18)

Winkelstraatmanagement (Hoofdstuk 19)

Literatuur

EIM (2004). Monitor Etnisch Ondernemerschap 2004. Zoetermeer: EIM. Website: www.eim.nl

KIEM (2004). Verslag expertatelier Participatie van etnische ondernemers. Den Haag: Kenniscentrum Grote Steden. Website: www.integratie.net

Ministerie van Economische Zaken (2005a). Actieplan Nieuw Ondernemerschap. Kansen benutten. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken e.a. Website: www.minez.nl

Nicis (2008). Economische kansen van diversiteit. Website: www.nicis.nl/kenniscentrum/binaries/webwinkel/bulk/pdfs/etnische-diversiteit-2008.pdf

Rozema, N en Groeniger, B. Vergeet de ondernemers niet. In: Tijdschrift voor de volkshuisvesting, 2009 nr. 1

Stichting Annifer (2002). Rapport inventarisatie etnische ondernemers West-Brabant. Utrecht: Stichting Annifer. Website: www.annifer.nl

Tillaart, H. van den & Berg, J. van den (2004). Evaluatie Project Etnisch ondernemerschap. Nijmegen: ITS. Website: www.its-nijmegen.nl

Tillaart, H. van den (2009). Inburgering met ondernemerschap. Nijmegen: ITS

Tillaart, H. van den & Doesborgh, J. (2004). Demografie etnische ondernemers in de detailhandel. Den Haag: Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD). Website: www.hbd.nl
Ecorys (2006). 'Ondernemend de uitkering uit'. Zie website: www.pzo.nl

Triodos Facet / European Commission (2008). Entrepreneurial diversity in an unified Europe. Ethnic minority entrepreneurship / Migrant Entrepreneurship

Websites

www.nicis.nl/nicis/dossiers/EconomieenInnovatie/Ondernemen/Cultureelondernemen/Interview-Beckers_1002.html

www.kennislink.nl/publicaties/allochtone-winkeliers-mijden-vereniging

<http://>

www.dmo.amsterdam.nl/wijkaanpak_o/wijkaanpak/wijkaanpak_thema's/werken_en_economie

www.szw.nl, website Ministerie van SWZ, dossier Arbeidsdeelname allochtonen

www.markthalrotterdam.nl

www.pinodenhaag.nl

8 Bedrijfshuisvesting



8.1 Inleiding

Wijkeconomie heeft een ruimtelijke component, de behoefte aan bedrijfshuisvesting. Bedrijfshuisvesting is niet zo maar beschikbaar. Zijn er in vooroorlogse wijken van oudsher allerlei panden aanwezig die ook als bedrijfsruimte te gebruiken zijn, in naoorlogse wijken is dit veel minder het geval. Zeker vanaf de jaren zestig zijn nieuwe woonwijken vanuit een sterke functiescheiding opgezet. Ruimte voor economische activiteiten is veelal niet voldoende aanwezig. De financiële draagkracht van de economische functie is lang niet altijd sterk genoeg om met andere claims op schaarse ruimte te kunnen concurreren. In sommige gebieden zal de woonfunctie een geduchte concurrent zijn. Ook vanouds gemengde wijken veranderen onder die druk in woonbuurten. Zeker startende ondernemingen kunnen dan moeilijk opboksen tegen de prijzen die betaald worden voor woonruimte. En bij sloop-/nieuwbouwprojecten en meer grootschalige renovatie komt bedrijfshuisvesting lang niet altijd terug.



Dit betekent in veel gevallen dat de overheid in haar beleid aandacht zal moeten geven aan ruimte voor wijk economie, om deze te kunnen versterken. Dat kan door:

- het bevorderen dat er ruimte beschikbaar komt
- het wegnemen van eventueel belemmerende factoren bij beschikbare ruimte
- het behouden van de beschikbare ruimte

De overheid kan hierbij soms samenwerken met woningcorporaties en mogelijk andere vastgoedeigenaren in de wijk.

Naast de beschikbaarheid van geschikte ruimte, moet de (startende) ondernemer deze ruimte ook nog kunnen vinden. Het faciliteren van dit proces is ook een aandachtspunt voor de overheid. Leegstand van bedrijfshuisvesting moet uiteraard zoveel mogelijk worden voorkomen. Vooral met het oog op de leefbaarheid van de wijk, die door leegstaande bedrijfshuisvesting vaak negatief wordt beïnvloed.

8.1.1 Vestigingsfactoren bedrijvigheid in de wijk

Of zich in een wijk een bedrijf kan (en wil) vestigen, hangt in belangrijke mate af van de volgende factoren:

- Publiekrechtelijke mogelijkheden: de (on)mogelijkheden van het bestemmingsplan, is een bedrijf qua milieuhinder inpasbaar, zijn er andere vergunningen nodig, etc.;
- Privaatrechtelijke mogelijkheden: de bereidheid van de eigenaar aan een bedrijf te verkopen of te verhuren en de flexibiliteit binnen een huurcontract, de prijsstelling, afspraken binnen een in appartementen gesplitst gebouw over toegestaan gebruik;
- Technische en ruimtelijke mogelijkheden van het pand én zichtbaarheid en uitstraling van de locatie;
- Bereikbaarheid en de aanwezigheid van parkeervoorzieningen, de aanwezigheid van andere voorzieningen en faciliteiten.

Hiernaast zullen de aanwezigheid van andere bedrijven en een afzetmarkt soms belangrijke overwegingen zijn om zich ergens te willen vestigen.

Publiekrechtelijke mogelijkheden

Bestemmingsplannen kunnen voor zover dit ruimtelijk relevant is onderscheid maken tussen verschillende soorten toegestaan gebruik, en regels stellen aan dit gebruik. Bij het toestaan van bedrijvigheid in stedelijke gebieden is het voorkomen van overlast vaak de bepalende factor. Bij bedrijven kan die overlast te maken hebben met de verkeersaantrekkende werking, maar ook met mogelijk hinder of gevaar voor de omgeving door de activiteiten binnen het bedrijf. Om bedrijvigheid mogelijk te maken, zal het bestemmingsplan gebruik als bedrijfshuisvesting moeten toestaan. Daarbij kan de overheid binnen een bedrijfsbestemming differentiëren, zodat overlastgevend vormen van bedrijvigheid kunnen worden geweerd. Voor sommige soorten bedrijvigheid (in het bijzonder de meer industriële vormen) kan daarnaast een milieuvergunning nodig zijn. Op grond hiervan kunnen bepaalde eisen aan de bedrijfsvoering worden gesteld om overlast te beperken. Als een woning in zijn geheel in gebruik gaat worden genomen als bedrijfs-

huisvesting, is in sommige steden op grond van de huisvestingsverordening in bepaalde gevallen een woningonttrekkingsvergunning verplicht.

Tip: het weren van overlastgevende functies via het bestemmingsplan is niet eenvoudig. Bijvoorbeeld bij horeca, ook wanneer wordt gewerkt met verschillende categorieën. De ene horecazaak in een bepaalde categorie zorgt voor overlast, terwijl een soortgelijke zaak geen overlast veroorzaakt. Het maken van -aanvullende- beheerafspraken met exploitanten van overlastgevoelige functies in combinatie met integrale handhaving kan overlastproblemen voorkomen en/of beheersbaar(der) maken.

Privaatrechtelijke mogelijkheden

Ook privaatrechtelijke mogelijkheden spelen een rol. De eigenaar van een pand moet bedrijvigheid toe willen staan, en de prijs die de gebruiker kan betalen moet aansluiten op wat de eigenaar wenst te ontvangen. Als het bedrijf van een startende ondernemer is, heeft deze (vaak) de voorkeur voor een kortlopend huurcontract (bijvoorbeeld voor een kwartaal). Ook kan een zogenaamde ingroei huur aantrekkelijk zijn. Dit betreft een tijdelijke korting op de huur die later al dan niet wordt terugbetaald. Voor zover het om huur gaat: de huurmarkt voor bedrijfshuisvesting is behoorlijk geliberaliseerd, wat betekent dat partijen vrij zijn onderlinge afspraken te maken over huurprijs, huurtermijn en gebruiks- en opzegmogelijkheden.

Bij middenstandsbedrijfsruimte – bedrijven die sterk aan een bepaalde plek gebonden zijn door een bepaalde klantenkring, zoals winkels – wordt de huurder die eenmaal ergens gevestigd is meer beschermd. Bij onenigheid over een voorgestelde huurprijsverhoging kunnen partijen, via de kantonrechter, een advies vragen aan de bedrijfshuuradviescommissie. Huurprijsverhoging kan in veel gevallen, in afwijking van wat contractueel is afgesproken, pas na een periode van 5 jaar. De eerste 10 jaar is daarnaast sprake van een wettelijke bescherming (dus los van wat partijen hebben afgesproken). Hierna is deze bescherming beperkter; er kan jaarlijks worden opgezegd door de verhuurder. Dit is echter geen gelopen race: bij een conflict zal de kantonrechter gevraagd worden om de belangen af te wegen voordat het huurcontract beëindigd wordt. Uitzondering op de huurbescherming voor middenstandsbedrijfsruimte is een kortlopend huurcontract dat voor een periode tot twee jaar is aangegaan. Zodra het gebruik echter langer duurt, geldt ook hier de wettelijke bescherming voor de eerste tien jaar.

Als het bedrijf wordt uitgeoefend in een woning, ondergeschikt aan de woonfunctie, gelden de regels voor huurbescherming van woonruimte. De eigenaar kan wel in het huurcontract beperkingen opleggen aan het beginnen van bedrijf aan huis, bijvoorbeeld in de vorm van een toestemmingsvereiste.

Geregeld komt het voor dat een bedrijf op de begane grond van een in appartementen gesplitst gebouw is gevestigd. Dan kan ook via het splitsingsreglement geregeld zijn, dat bepaalde vormen van gebruik niet zijn toegestaan.

Technische en ruimtelijke mogelijkheden

De technische en ruimtelijke mogelijkheden hangen nauw samen met het soort bedrijvigheid. Bij zakelijke dienstverlening zijn die eisen vaak niet specifiek, en veel panden die geschikt zijn als woning lenen zich hiervoor. Bij industriële en ambachtelijke bedrijvigheid zijn die eisen hoger. Aandachtspunt is dan bijvoorbeeld de maatvoering (hoogte) van de ruimte, de mogelijkheden voor laden en lossen en de scheiding tussen eventuele andere functies op verdiepingen. Voor publiek-gerichte bedrijven is de zichtbaarheid en uitstraling van het bedrijfspand van belang, bijvoorbeeld de ligging aan een doorgaande weg, of de monumentale waarde van een pand. Uit recent onderzoek van Buiten en de Radboud Universiteit (Wijkeconomie: de kleine ondernemer aan het woord, 2009) blijkt dat:

- kleine ondernemingen vooral interesse hebben in
 - woon-werkeenheden;
 - zeer 'basic' en betaalbare bedrijfshuisvesting;
 - kleinschalige ruimten voor vergaderingen etc.;
- grotere bedrijven juist een voorkeur hebben voor compleet opgeleverde bedrijfshuisvesting.

Bereikbaarheid en de aanwezigheid van (parkeer)voorzieningen

Veel bedrijven zijn gebaat bij een goede (auto)bereikbaarheid. Voldoende parkeervoorzieningen in de omgeving van het bedrijf en een goede bereikbaarheid van het bedrijf zijn dan ook belangrijk. In gemengde gebieden betekent dit ook letten op de parkeerbalans. Vaak zal er overdag, doordat een belangrijk deel van de bewoners weg is, voldoende parkeergelegenheid zijn voor de (klanten van de) bedrijven. Alleen in gebieden waar het bewonersparkeren op eigen terrein plaatsvindt, of het gereguleerd parkeren geen ruimte biedt aan derden, kan er een probleem ontstaan. Ook de aanwezigheid van goede ICT-voorzieningen is overigens voor veel bedrijven een voorwaarde.

8.1.2 Trends en ontwikkelingen

Funciemenging kan nog steeds rekenen op een groeiende belangstelling. De wens is hierbij de ontwikkeling van –te– monotone woonwijken een halt toe te roepen. In combinatie met het toenemend aantal thuiswerkers/-ondernemers kan dit leiden tot meer bedrijfshuisvesting in woonwijken. Een andere relevante trend is dat de bevolkingsontwikkeling en vergrijzing zullen leiden tot minder vraag naar kantoor- en bedrijfsruimte. Dit betekent dat er een vraagstuk gaat ontstaan op welke wijze met dit soort bedrijfshuisvesting moet worden omgegaan. Welke mogelijkheden heeft de gemeente om te zorgen dat er voldoende bedrijfshuisvesting beschikbaar is en dat deze bedrijfsruimte een positieve bijdrage aan de leefbaarheid levert?

8.2 De gemeente en bedrijfshuisvesting

De gemeente kan langs drie sporen enerzijds het aanbod en anderzijds zorgvuldig gebruik van bedrijfshuisvesting bevorderen. Dit zijn:

- behoud van bestaande ruimte voor bedrijfshuisvesting;
- stimuleren dat er extra ruimte voor bedrijfsruimte komt (in bestaande gebouwen die worden hergebruikt of door nieuwbouw) en dat bestaande ruimte beter geschikt wordt gemaakt;
- vraag en aanbod bij elkaar brengen. Om deze rol te kunnen vervullen, is het belangrijk dat de gemeente de vraag naar bedrijfshuisvesting goed monitort, en kan anticiperen op de vraag naar bedrijfshuisvesting in een bepaalde wijk.

Welk spoor gevolgd kan worden, hangt nauw samen met het type wijk. In van oudsher gemengde gebieden zal het accent vaak op behoud liggen en het inzichtelijk maken van het aanbod. In meer monofunctionele woongebieden zal het primair gaan om het stimuleren van extra ruimte voor bedrijvigheid.

Voorbeelden: van behoud van economische functies in leegstaande fabrieken zijn de Van Nelle Ontwerpfabriek en Graansilo in Rotterdam, Caballero Fabriek in Den Haag en Kauwgomballenfabriek in Amsterdam.

8.2.1 Behouden van bestaande bedrijfshuisvesting

Het risico bestaat dat als een bestaand bedrijfspand leeg komt, omdat de ondernemer gaat verhuizen, dit door een opvolgende eigenaar of gebruiker niet meer als bedrijfshuisvesting gebruikt gaat worden. Wat kan de overheid hier aan doen?

Bescherming van de economische functie bieden via het bestemmingsplan. De gemeente kan in het bestemmingsplan het pand een exclusieve bedrijfsbestemming geven. In dat geval kan het pand niet gebruikt worden voor andere functies. Indien dit wel gebeurt, kan de gemeente handhavend optreden. In sommige gemeenten, waar de panden op erfpachtgrond staan, bieden de erfpachtvoorwaarden vaak extra mogelijkheden tot handhaving van het gebruik.

Mocht dit ertoe leiden dat een pand langdurig leeg staat, dan kan de gemeente stimuleren dat er een gebruiker voor komt. De gemeente kan proberen afspraken te maken met de eigenaar over verhuur aan een onderneming, al dan niet met ondersteuning van een winkelstraatmanager. Als een groot aantal panden in een wijk in handen is van één of enkele eigenaren, kan de gemeente met deze partijen afspraken maken. In bestaande wijken kan het gaan om woningcorporaties.

Soms kan het probleem zitten in de mindere geschiktheid van een pand als bedrijfshuisvesting. Als de investeringskosten voor de eigenaar te hoog zijn, kan de gemeente met hulp van een subsidieregeling eigenaren stimuleren om bepaalde verbouwingswerkzaamheden uit te voeren.

Als de ruimtelijke inrichting rond de bedrijfshuisvesting niet aansluit op de wensen van ondernemers, bestaan er soms mogelijkheden om de inrichting te verbeteren door te investeren in de bedrijfsomgeving, bijvoorbeeld door parkeervoorzieningen aan te leggen, de verkeerscirculatie aan te passen, te zorgen voor een goede ICT-infrastructuur, etc.

Ook kan – eventueel samen met een grotere vastgoedeigenaar – gezocht worden naar de mogelijkheid centrale vergaderruimte ter beschikking te stellen, die door de ondernemers gehuurd kan worden. De gemeente kan tot slot besluiten het pand te verwerven. Zij kan dan – uiteraard – zelf bepalen aan wie het pand wordt verhuurd.

8.2.2 Stimuleren van extra ruimte voor bedrijvigheid

Voor de stimuleringsmogelijkheden om extra ruimte te creëren voor bedrijvigheid worden drie categorieën vastgoed onderscheiden. Dit zijn: woningen, bestaande en nieuwbouw bedrijfs-huisvesting. Op elk van deze categorieën wordt nader ingegaan.

Woningen

Veel bedrijvigheid start aan huis, en blijft ook vanuit de eigen woning werken. Uit diverse onderzoeken blijkt dat ruim 50% van de ondernemers vanuit huis werkt. Dit betreft een groot deel bedrijven in de zakelijke dienstverlening en de creatieve sector, maar ook bedrijven in de industrie en bouw. Het is te overwegen dit gebruik mogelijk te maken. Van belang hierbij is allereerst het bestemmingsplan.

Aandachtspunten zijn:

- De mogelijkheid om in een pand toe te staan dat een woning ook gebruikt kan worden voor een kantoor aan huis of voor een praktijkruimte. In een bestemmingsplan kan bij gronden met de bestemming wonen worden aangegeven dat er – met behoud van de woonfunctie – ook bedrijfsmatige activiteiten, bijvoorbeeld in de dienstverlening, mogen worden verricht. Vaak is dan een koppeling gelegd met de maximale oppervlakte van dit andere gebruik, bijvoorbeeld 30% of 50% van de oppervlakte bestemd voor wonen, waarbij ook een absoluut maximum in vierkante meters kan worden aangegeven.
- Een gemeente kan dit beleid in nieuwe bestemmingsplannen opnemen, en in bestaande bestemmingsplannen dit via een projectbesluit of wijziging van het bestemmingsplan in een concreet geval mogelijk maken. Bij een gemeentebrede actualisatie van bestemmingsplannen kan ‘werken aan huis’ worden meegenomen.
- Belangrijk is dat de gemeente dan wel grip houdt om overlast te kunnen voorkomen. Doordat de woonfunctie de hoofdfunctie blijft, kan bepaald worden dat een activiteit geen afbreuk mag doen aan de woonfunctie. Ook kan de gemeente het medegebruik beperken tot bepaalde categorieën bedrijvigheid.

Tip: zorg ervoor dat goed inzicht is in de haalbaarheid en wenselijkheid van het toevoegen van extra bedrijfshuisvesting in een wijk. Door een (haalbaarheids)onderzoek worden de marktsituatie, de locatie- en pandkwaliteiten en het beleidskader in beeld gebracht.

Bestaande bedrijfshuisvesting

Extra ruimte voor bedrijvigheid is vaak ook mogelijk in panden die momenteel leeg staan, of leeg komen. Het kan dan bijvoorbeeld gaan om het vertrek van een groter bedrijf uit een wijk, een

leegstaand kantoorpand, een leegstaand schoolgebouw, etc. Ook een grootschalige renovatie kan een aanleiding zijn voor functieverandering.

Ook hier geldt dat het bestemmingsplan dan het nieuwe gebruik moet faciliteren. Verder kan de gemeente:

- Met de eigenaar afspraken maken over het toekomstige gebruik. Wellicht kan de gemeente een derde inschakelen om het pand te kopen (wijkontwikkelingsmaatschappij, woningcorporatie, Stichting Stadsherstel, etc.) of eventueel zelf deze rol vervullen. Een eigenaar kan niet gedwongen worden een leegstaand pand te gaan verhuren als bedrijfshuisvesting (of het te splitsen in kleine bedrijfsunits), dus hier is overtuigingskracht nodig. Soms kan een indirecte prikkel een rol spelen: bij de instelling van een Bedrijven Investeringszone zal bij leegstand de eigenaar in plaats van de ondernemer moeten meebetalen.
- Ook kan een gemeentelijke subsidie voor bijvoorbeeld verbouwingsmaatregelen worden ingezet.
- De gemeente kan zelf in de bedrijfsomgeving investeren (zie hierboven).

Nieuwbouw bedrijfshuisvesting

Als er in de wijk nieuwbouw plaatsvindt, dan is extra aandacht voor bedrijfshuisvesting op zijn plaats. Het realiseren van multifunctionele ruimten op de begane grond biedt dan de meeste mogelijkheden ('flexibele plinten'). Aandachtspunten zijn de maatvorming in verband met flexibiliteit (de hoogte), schakelbaarheid van units en - indien ook meer industriële en ambachtelijke functies in beeld zijn - een goede afscherming met de bovenste etages.

Een aparte categorie zijn de woon-werkwoningen. Ervaringen laten zien dat het risico groot is dat na verloop van tijd een pand helemaal als woning in gebruik wordt genomen. Dat kan het beleid ter bevordering van de wijk economie doorkruisen, zeker als een pand juist met het oog op de broedplaatsfunctie is neergezet en er subsidie is gegeven op de bedrijfsruimte (bijvoorbeeld door een lage grondprijs te rekenen). De gemeente zal bij de realisatie afspraken moeten maken over het behoud van de bedrijfsfunctie, en op basis hiervan handhavend moeten kunnen optreden.

8.2.3 Bij elkaar brengen vraag en aanbod

Rol bedrijfsmakelaardij

Probleem is dat er soms wel aanbod van bedrijfshuisvesting is, maar de partijen die op zoek zijn naar bedrijfshuisvesting de plek niet kunnen vinden. Bekend probleem is dat de markt voor kleinschalige bedrijfshuisvesting krap en ondoorzichtig is. Zeker voor starters die zich nauwelijks tot makelaars richten omdat dit te duur is of lijkt. Bedrijfsmakelaars zouden zich veel meer bewust moeten zijn van de behoeften en wensen van deze doelgroep.

Centraal loket

De gemeente kan een centraal loket inrichten waar vraag en aanbod van bedrijfshuisvesting samenkomen. Juist omdat er sprake is van een grote 'doorloop' in kleinschalige bedrijfsunits, is inzicht in de beschikbare voorraad van belang. Belangrijk is dan wel dat het aanbod bekend is, bij voorkeur vastgelegd in een pandenbank. Afspraken met lokale makelaars en met de grotere eigenaren in de

wijk kunnen deze werkwijze succesvol maken. Ook de Kamer van Koophandel kan hierbij een rol spelen. Dit loket levert tevens informatie op over de vraag naar bedrijfshuisvesting. Deze informatie kan de gemeente in haar beleid gebruiken om te stimuleren dat het aanbod van bedrijfsruimte wordt vergroot, juist gericht op de specifieke vraag die in een wijk aanwezig is.

Tip: in de pandenbank zijn de kenmerken van het bedrijfsonroerend goed (oppervlak, huurprijs, functionele invulling etc.) opgenomen. Een mogelijkheid is om ook gegevens op te nemen waardoor pand- of ondernemersgerichte acties kunnen worden uitgevoerd die de sociaal-economische ontwikkeling van de wijk bevorderen. Denk hierbij bv. aan de professionaliteit van de huurder in verband met de inzet van coachingstrajecten.

8.3 De praktijk

Wijkontwikkelingsmaatschappij (WOM)

Op verschillende plekken in Nederland zijn wijkontwikkelingsmaatschappijen opgericht. Een WOM is vaak een zelfstandige rechtspersoon, waar de gemeente en marktpartijen (bank, woningcorporatie, etc.) aandeelhouder van zijn, en die als doel heeft om panden in een te herontwikkelen gebied op te kopen en er een beter gebruik voor te vinden. Vaak betreft het leegstaande panden of panden met overlastgevend gebruik. Een WOM kan zo ook een bijdrage leveren aan het optimaliseren van het gebruik van bedrijfshuisvesting.

Een bekend voorbeeld is de WOM Rotterdam, die als instrument een belangrijke rol heeft vervuld bij het in opwaartse spiraal krijgen van de Witte de Withstraat in de gemeente Rotterdam. Van een verpauperde straat is dit gebied veranderd in een straat met een grote verscheidenheid aan cafés en restaurants, bijzondere winkels, galeries en aanverwante functies. Vergelijkbare initiatieven zijn er ondermeer in Enschede (Neighbourhood Corporation Enschede), in Delft (Vastgoed Ontwikkelingsmaatschappij Delft) en in Gouda. Voor aankoop en doorverkoop van panden door een WOM, kan een beroep gedaan worden op een regeling ter vrijstelling van het betalen van overdrachtsbelasting. Belangrijk is dat een WOM ook een beroep kan doen op handhaving van publiekrechtelijke regelingen, zodat eventuele overlast in een gebied ook via die lijn kan worden aangepakt. Overigens kan ook zonder dat sprake is van een nieuw rechtspersoon deze werkwijze gevolgd worden. Zo kopen in het Modekwartier Klarendal in Arnhem twee woningcorporaties panden aan, en faciliteert de gemeente dit op allerlei manieren (op basis van een gentlemen's agreement).

Pandenbank

In diverse gemeenten bestaan pandenbanken, die moeten helpen om vraag en aanbod van bedrijfshuisvesting bij elkaar te brengen. Via een pandenbank wordt het aanbod aan beschikbare bedrijfshuisvesting bekend gemaakt. Eigenaren worden actief benaderd om de informatie beschikbaar te stellen voor de pandenbank en/of er zijn nauwe contacten met de bedrijfsmakelaardij. De pandenbank kan toegankelijk worden gemaakt via internet. Aan de pandenbank kan informatie worden gekoppeld over beschikbare subsidieregelingen, bijvoorbeeld voor verbouwing van het pand

(inclusief gevelherstel) of bedrijfsverplaatsing. Voorbeelden zijn de pandenbank in Dordrecht voor de Voorstaat en de pandenbank in de gemeente Schiedam (voor gehele gemeente).

Bedrijf aan huis

Een goed idee is om op gemeentelijk niveau een regeling te maken voor een bedrijf aan huis. Een voorbeeld hiervan is te vinden in de gemeente Utrecht. Als je een bedrijf of praktijk aan huis wil vestigen moet je een meldingsformulier invullen om hiervoor toestemming te krijgen. De toestemming is persoonsgebonden. Dit beleid stelt de volgende voorwaarden:

- Het aantal vierkante meters dat een bedrijf aan de woonbestemming onttrekt, beslaat niet meer dan 1/3 van de vloeroppervlakte van de woning met een maximum van 40 m². In sommige wijken mag dat meer zijn volgens het bestemmingsplan;
- Degene die het bedrijf uitoefent, woont zelf in de woning;
- Voor de uitoefening van het bedrijf hoeft de woning niet verbouwd te worden; de uitoefening van het bedrijf past binnen de woonbestemming van het pand;
- In het beleidskader wordt onderscheid gemaakt tussen:
 - beroepen en bedrijven die zonder meer zijn toegestaan voor uitoefening aan huis;
 - beroepen en bedrijven die niet zijn toegestaan;
 - beroepen en bedrijven die afhankelijk van het bestemmingsplan mogelijk aan huis kunnen worden uitgeoefend.

Voor een bedrijf of beroep aan huis is geen gevelreclame toegestaan. Ook mag een bedrijf of beroep aan huis niet worden uitgeoefend in een schuur of garage, tenzij het bestemmingsplan dit specifiek mogelijk maakt, en mag je geen personeel in dienst hebben.

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Coaching en financiering (Hoofdstuk 5)

Branchering (Hoofdstuk 9)

Funcziemenging (Hoofdstuk 10)

Bedrijventerreinen en bedrijfsomgeving (Hoofdstuk 11)

Economische Kanszone (Hoofdstuk 16)

Gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving (Hoofdstuk 17)

Winkelstraatmanagement (Hoofdstuk 19)

Literatuur

Hagens, Joost e.a.(2009). Wijkeconomie: de kleine ondernemer aan het woord. Advies aan: NICIS-Instituut, Buiten: bureau voor economie en omgeving en Radboud Universiteit, Utrecht/Nijmegen

Nagengast, E. en N. Raat (2001). Woonwerkwoningen; Een verkennend onderzoek in het kader van herstructurering van naoorlogse wijken, SEV, Rotterdam

Decisio BV (2006). Publicatie: Stimuleren hergebruik en herbestemming lang leegstaand commercieel vastgoed: Een handreiking voor gemeenten, Kennisreeks voor grote steden, SDU, Den Haag

9 Branchering

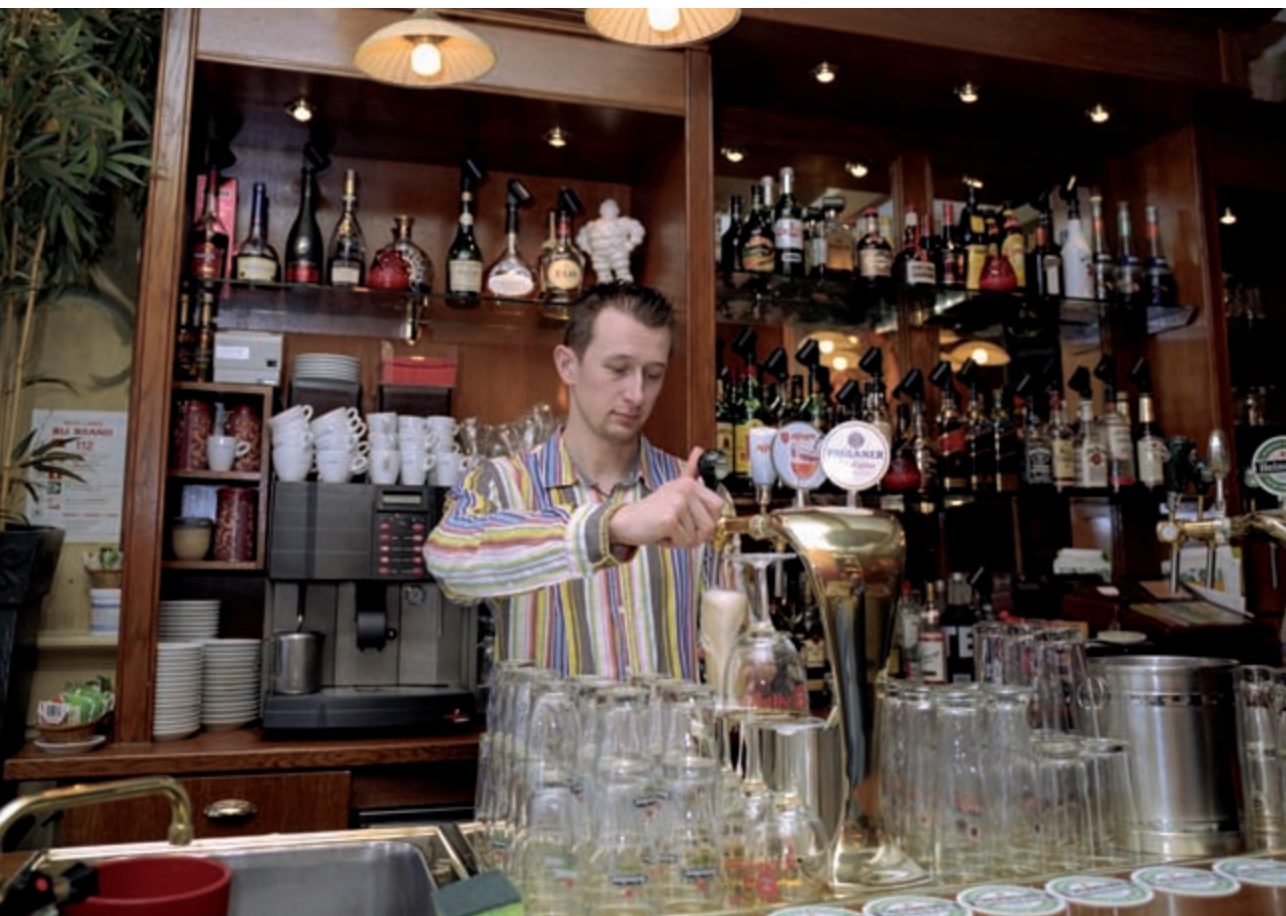


9.1 Inleiding

Een branche is een benaming voor bedrijven die actief zijn in een bepaalde categorie producten of diensten. Voorbeelden zijn de detailhandel, de bouw, de horeca en de industrie. Een branche wordt ook wel economische sector of bedrijfstak genoemd.

Het imago en de identiteit van een wijk worden mede bepaald door de aard en omvang van reeds gevestigde bedrijvigheid.

Zo zal een wijk die bekend staat als plek waar veel bedrijven starten, een zogenaamde broedplaats, eerder in de belangstelling staan van (startende) bedrijven dan een wijk uit de jaren '70 waar de woonfunctie dominant is, en er nauwelijks bedrijfsruimte voor handen is.



De Kamer van Koophandel geeft ieder bedrijf dat zich inschrijft in het Handelsregister een code die de economische activiteit van een bedrijf aanduidt. Dit codesysteem heet 'Standaard Bedrijfsindeling (SBI) 2008', en wordt sinds 1 juni 2009 gehanteerd. De SBI is de opvolger van de Bedrijfsindeling Kamers van Koophandels (BIK). Per wijk of postcodegebied kunnen de gegevens bij de Kamer worden opgevraagd, zodat een eerste beeld van de huidige branchering in het gebied ontstaat. Let er hierbij wel op dat de zogenaamde 'postbus-adressen' minder relevant zijn voor de wijk economie. De bedrijvigheid (het werk) zit dan vaak elders.

Om de economische structuur van wijken in beeld te brengen kan ook gebruik worden gemaakt van de gegevens van Locatus. Locatus verzamelt informatie over alle winkels en consumentgerichte, dienstverlenende organisaties, door het jaarlijks bezoeken van alle winkelgebieden in Nederland. In een database worden (winkel)naam, branche, winkelvloeroppervlak etc. geregistreerd.

Bedrijvigheid in de wijk biedt meerdere voordelen: voorzieningen, werk en ontmoetingsmogelijkheden voor de wijkbewoners. De levendigheid en leefbaarheid wordt vooral door zichtbare bedrijvigheid zoals winkels, horeca en publieke dienstverlening vergroot. Verrassend veel bedrijvigheid is echter nauwelijks zichtbaar (kantoor aan huis) en draagt daardoor niet bij aan de levendigheid van een buurt. Er zijn natuurlijk ook vormen van bedrijvigheid die zelfs afbreuk doen aan de leefbaarheid (geluids- en parkeeroverlast) of die tot onveilige situaties kunnen leiden.

Er zijn meerdere redenen waarom het wenselijk kan zijn om te sturen op de samenstelling van het bedrijvena aanbod in een wijk. Versterken van de detailhandelstructuur door een volledig winkelaanbod te realiseren, het tegengaan van de groei van ongewenste functies als coffeeshops of belwinkels, het nastreven van een specifiek kansrijk profiel voor een wijk (mode, kunst, literatuur, antiek), etc. Herstructurering en revitalisering van wijken biedt kansen om de potentie van een gebied te versterken en de kansen voor bepaalde typen bedrijvigheid (branches) te vergroten. De ervaring leert dat het toevoegen van kansrijke branches die passen in een (woon)wijk de transformatie van een wijk of bedrijfslocatie kan versnellen én van nieuwe impulsen kan voorzien.

Dit vraagt wel om een actieve benadering en het proberen te sturen op de samenstelling van het aanbod aan bedrijvigheid, kortom het sturen op de branchering van een wijk. In dit hoofdstuk komen de (on)mogelijkheden hiervan aan bod.

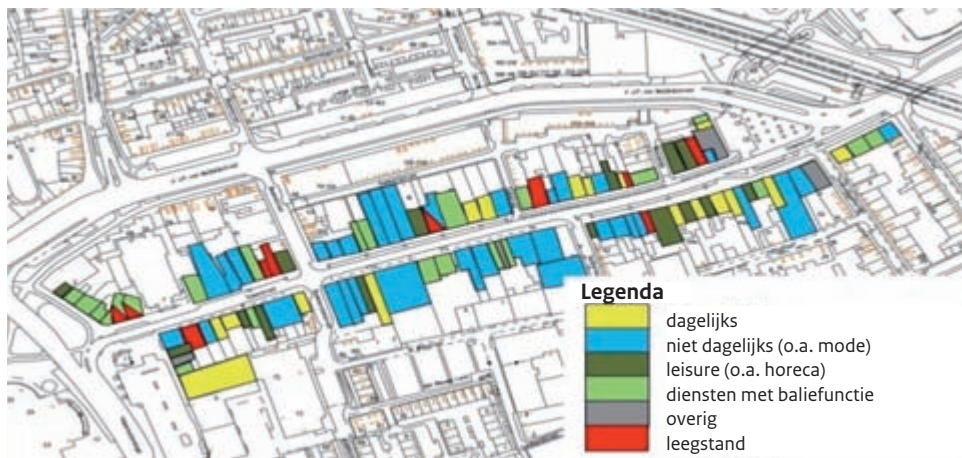
9.2 De gemeente en branchering

9.2.1 Inzicht in huidige branchering

Elke wijk heeft zijn eigen unieke brancheprofiel dat bestaat uit -de combinatie van- de aantallen, de soorten, de omvang en de bestaansduur van ondernemingen in diverse branches.

Kennis van en inzicht in de branchering van bedrijven in de wijk is een randvoorwaarde om te kunnen sturen op de branchering in een wijk. Het brancheprofiel in een wijk is echter niet altijd even duidelijk waarneembaar. Ook de niet zichtbare bedrijvigheid in een wijk geeft richting aan het brancheprofiel

en daarmee de typering van de wijk(economie). Een brancheprofiel wordt veelal vastgelegd in een branchekaart. Aan de basis van dergelijke kaarten liggen bestanden van de Kamer van Koophandel en Locatus, bij voorkeur aangevuld door een eigen waarneming in de wijk.



Bron: Branchering Steenstraat Arnhem (Seinpost december 2009).

9.2.2 Noodzaak visie

Om te komen tot een effectieve sturing door middel van branchering is een visie op ‘waar men heen wil met de wijk’ vanzelfsprekend onontbeerlijk. Deze geeft immers richting aan het handelen van de betrokken partijen. De visie moet dan ook tot stand komen in samenspraak met de gebruikers van een wijk. Dit betekent dat ondernemers, bewoners en eigenaren in alle fasen (onderzoek, analyse en formuleren ontwikkelingsrichting) betrokken moeten worden.

Bij het opstellen van de visie gaat het om het creëren van een haalbaar toekomstbeeld voor de wijk in termen van ruimtelijke-economische ontwikkeling. Zeker wat betreft de haalbaarheid is het van belang dat rekening wordt gehouden met situaties waar sprake is van nieuwbouw of van ingrijpende fysieke herstructurering waarin één of een overzichtelijk aantal eigenaren betrokken is. Of wanneer het gaat om situaties waar de fysieke ingrepen beperkt zijn en er sprake is van een groot aantal eigenaren. Voor deze laatste situaties geldt dat het niet reëel is een zeer gedetailleerde brancheringsvisie op te stellen, die tot op pandniveau aangeeft wat het gewenste gebruik is. Dat wekt de illusie dat detailsturing mogelijk is. Belangrijker is dan dat er een gedragen visie is waarvoor enthousiasme bestaat en waaraan stapsgewijs gewerkt kan worden, steeds voortbouwend op behaalde resultaten.

Brancheplan voor winkelgebieden

Bij de (her)ontwikkeling van een winkelcentrum vindt de branchering vaak plaats op basis van gemeentelijk beleid, bijvoorbeeld een detailhandelsvisie. De beoogde branchering wordt uitgewerkt in een brancheplan, waaraan een distributieplanologisch onderzoek (DPO) ten grondslag ligt.

Het brancheplan beoogt een duidelijk kader te scheppen voor partijen die direct betrokken zijn bij het winkelgebied, zoals ondernemers en vastgoedeigenaren. De detailhandel kent verschillende vormen van onderverdeling in categorieën. Vaak worden winkels in dagelijkse goederen, waaronder de supermarkt onderscheiden van de winkels in niet-dagelijkse goederen. Deze laatste categorie wordt verdeeld in hoofdgroepen die zijn gebaseerd op het gedrag van de consument (Mode&Luxe, Vrije Tijd, In/Om Huis en Detailhandel Overig).

De gemeentelijke 'bemoeienis' met winkelontwikkelingen is overigens verklaarbaar vanuit het belang dat men hecht aan het in stand houden van een goed voorzieningenaanbod in de wijk om het woon- en leefklimaat te versterken. Gemeenten zijn bovendien vaak mede-investeerdere vanwege (forse) aanpassingen in het publieke domein.

Ruimtelijke Economische Structuur (RES) voor de wijk

Beïnvloeding van een brancheprofiel kan verder reiken dan louter winkelgebieden. Om de wijk economie een impuls te geven kan de gemeente (planologische) mogelijkheden creëren, zodat in bepaalde delen van de wijk -andere- vormen van bedrijvigheid zich kunnen vestigen. Dit kan betrekking hebben op een cluster met zakelijke dienstverlening, het stimuleren van de combinatie wonen en werken, een horecaconcentratie etc. Door duidelijk aan te geven waar welke functies gewenst zijn kan het beeld



over het vestigingsklimaat van een wijk worden verbeterd en kunnen bepaalde ontwikkelingen begeleid worden.

Het uitwerken van een ruimtelijk-economische visie of een Ruimtelijke Economische Structuur (RES) voor de gehele wijk is wenselijk. Een RES beschrijft de gewenste ontwikkeling op hoofdlijnen van alle voor een wijk relevante branches. Naast winkels, waar het brancheplan zich voornamelijk op richt, komen dan onder meer ook horeca, zakelijke en persoonlijke dienstverlening en ambachtelijke bedrijvigheid aan bod.

9.2.3 Rol eigenaren doorslaggevend

Zoals hiervoor al is aangegeven is de eigendomsituatie van het bedrijfsmatig vastgoed in een gebied van grote invloed op de wijze waarop de sturing op branchering kan plaatsvinden. En daarmee dus ook de rol van vastgoedeigenaren, zij zijn immers binnen de mogelijkheden die het bestemmingsplan (en eventueel andere verordeningen) biedt, vrij om te verhuren.

Relatief eenvoudig kan worden gestuurd op branchering indien sprake is van gebiedsontwikkelingen waarbij slecht één eigenaar van bedrijfsmatig vastgoed in beeld is. De eigenaar (belegger, ontwikkelaar woningcorporatie e.d.) van een te (her)ontwikkelen winkelgebied of bedrijventerrein moet uiteraard zelf het belang in zien van sturen op branchering. Maar bij de meeste professionele marktpartijen is dit het geval, omdat men beseft dat dit bijdraagt aan de toekomstwaarde van hun vastgoed. In situaties waar de gemeente een grondpositie heeft, kan zij in de overeenkomst met de marktpartij afspraken maken over de gewenste branchering. De praktijk laat overigens zien dat ook indien geen sprake is van een gemeentelijke grondpositie, de professionele marktpartijen geneigd zijn om mee te werken aan de door de lokale overheid gewenste branchering. Het is dan wel van belang dat de gemeente een visie heeft op de gewenste brancheontwikkeling.

Veel gecompliceerder is de situatie die zich vaak in bestaande wijken voordoet, namelijk het gegeven dat het vastgoed verdeeld is over vele soorten eigenaren. Denk aan gemeenten, woningcorporaties, particuliere en professionele vastgoedbeleggers, eigenaren/gebruikers etc. Ieder type eigenaar heeft een eigen agenda met betrekking tot zijn vastgoed, waardoor het bijna onmogelijk wordt om gemeenschappelijke brancheringsafspraken te maken.

De kracht van een goede visie en een realistisch brancheprofiel, voorzien van effectieve instrumenten, kan zich in deze situaties bewijzen. Hierdoor komen betere ondernemers naar de wijk, groeit het aantal klanten, nemen investeringen toe en zal uiteindelijk ook de waarde van het vastgoed stijgen. De revitalisering van de Utrechtse wijk Lombok is hiervan een goed voorbeeld, waarbij overigens ook de inzet op andere beleidsvelden aan het succes heeft bijgedragen.

Maar lang niet alle eigenaren laten zich verleiden door een aantrekkelijk lange termijn perspectief. Een aanzienlijk deel van de eigenaren is hoofdzakelijk geïnteresseerd in het rendement op korte termijn. Deze eigenaren zijn relatief oververtegenwoordigd in panden die zijn gevuld met coffeeshops, overlastgevend horeca of belwinkels. Opvallend is dat vastgoed dat in bezit is van woningcorporaties relatief vaak met functies is gevuld die de leefbaarheid in de wijk niet versterken.

Vaak heeft dit als achtergrond dat de exploitatie van bedrijfsmatig onroerend goed voor woningcorporaties geen kerntaak is en daarom soms (te) weinig aandacht krijgt.

9.2.4 Nieuwbouw en ingrijpende herstructurering, weinig eigenaren

In situaties waar sprake is van nieuw te ontwikkelen winkel- en bedrijvengebieden of waar sprake is van een ingrijpende fysieke herstructurering met sloop en nieuwbouw zijn de sturingsmogelijkheden met betrekking tot de branchering goed.

Het instellen van een brancherings-/selectiecommissie biedt de gemeente mogelijkheden om de branchering te sturen. De juridische verankering van de commissie ligt in de samenwerkings- of exploitatieovereenkomst (al aangekondigd in de intentieovereenkomst) die met de projectontwikkelaar is gesloten. De gemeente stelt een commissie samen die meestal bestaat uit vertegenwoordigers van de gemeente zelf, de ontwikkelaar en de ondernemers. In sommige gevallen wordt bij nieuwe centrumontwikkelingen, zoals in Maastricht, het uiteindelijke oordeel bij de gemeente gelegd.

De werkingskracht van een brancherings-/selectiecommissie moet enigszins genuanceerd worden. Dit om twee redenen:

- Branchebeschermingsovereenkomsten zijn in principe slechts voor nieuwe winkelcentra van toepassing. Dit geldt wel voor alle functies binnen dat winkelcentrum. De duur van dergelijke overeenkomsten is beperkt tot zes jaar na de datum waarop de huur is ingegaan van de eerste detailhandelonderneming die zich in het desbetreffend winkelcentrum vestigt.
- Gerenoveerde winkelgebieden vallen in eerste instantie niet onder deze uitzondering. Hiervoor kan desgewenst een ontheffing worden aangevraagd bij de Nederlandse Mededingingsautoriteit (Nma).
- In de praktijk blijkt dat het niet altijd lukt om met een brancherings-/selectiecommissie de gewenste functionele structuur daadwerkelijk tot stand te brengen. Besluitvorming van potentiële gegadigden en marktomstandigheden spelen hierbij een rol. In verband met het commerciële belang van het (gereed gekomen) nieuwe winkelgebied wordt daarom uiteindelijk in een aantal gevallen toch afgeweken van de oorspronkelijke brancheringsdoelstelling.

9.2.5 Bestaande situaties, veel eigenaren

Indien geen of beperkte fysieke ingrepen plaatsvinden, vergt beïnvloeding van de branchering in wijken een andere gemeentelijke inspanning. Publiekrechtelijke en privaatrechtelijke instrumenten moeten gecombineerd worden ingezet in een proces dat, zo leert de ervaring, al snel zo'n 5 tot 10 jaar in beslag kan nemen.

Deze processen kennen een drietal sporen waarlangs gelijktijdig activiteiten plaatsvinden:

- tegengaan ongewenste ontwikkelingen
- faciliteren en stimuleren van gewenste ontwikkelingen
- verkrijgen van beschikkingsmacht over het vastgoed

Tegengaan ongewenste ontwikkelingen

Hoewel de sturingsmogelijkheden van een bestemmingsplan zijn beperkingen kent, is het wenselijk de brancheringsvisie planologisch te vertalen. In een bestemmingsplan kan de totale omvang en situering van het winkeloppervlak, de omvang van afzonderlijke panden/units en de gebruiksmogelijkheden naar branche worden vastgelegd. In nieuwe situaties geldt het bestemmingsplan als een hard toetsingskader, in bestaande situaties is het overgangrecht van toepassing en is de beïnvloeding indirect.

Met een bestemmingsplan kan worden bereikt dat functies op de juiste plaats komen en ongewenste ontwikkelingen worden tegengegaan, zoals vestiging van overlastgevoelige functies en ontwinkeling. In beginsel kan niet worden tegengegaan dat zich in een gebied 6 slagers vestigen. Wel biedt de nieuwe Wet op de Ruimtelijke ordening (Wro) ook extra mogelijkheden de branchering van winkels in bepaalde gevallen vast te leggen, bijvoorbeeld als de woon- en leefsituatie negatief worden beïnvloed. Voor horeca kan al een nadere differentiëring worden toegepast.

Daarnaast kunnen door handhaving van overige wet- en regelgeving (APV, Drank- en Horecawet, Winkeltijdenwet, etc.) ongewenste ontwikkelingen worden gefrustreerd. De gemeente heeft de mogelijkheid om regels aan het gebruik te verbinden. Hierdoor kan op indirecte wijze op de kwaliteit van het ondernemerschap en daarmee de branchering worden gestuurd.

Problemen wat betreft de branchevervaging kunnen door de eigenaar worden voorkomen door in een huurovereenkomst de toegestane assortimenten te noemen in plaats van een branche. Bijvoorbeeld 'verkoop van boeken, tijdschriften en zoetwaren' als men het heeft over de branche 'boekhandel'.

Faciliteren/stimuleren gewenste ontwikkelingen

Met de inzet van publiekrechtelijke instrumenten als bestemmingsplan of specifieke verordeningen, kunnen ongewenste ontwikkelingen (tot op zekere hoogte) tegengehouden worden, maar deze instrumenten alleen zijn in veel gebieden vaak niet voldoende om gewenste ontwikkelingen te stimuleren. Gelet op de problematiek in veel wijken is een andere benadering vereist. Het accent moet komen te liggen op het activeren en faciliteren van de gewenste ontwikkelingen (ontwikkelingsgerichte benadering), en niet op het afremmen van onwenselijkheden.

De gemeente kan de juiste randvoorwaarden creëren door ondernemers en eigenaren een gezonde economische structuur en ondernemingsklimaat te bieden. Deze randvoorwaarden zijn veelal onderwerp van flankerend beleid. Denk daarbij aan het beleid rond starters, detailhandel, bedrijventerreinen, parkeren en laden / lossen, openbaar vervoer, uitstallingen en reclame, schoonmaken (beheer), veiligheid, etc.

Eigenaren van bedrijfsruimten spelen in de ontwikkeling van wijken een belangrijke rol als huisvester van ondernemingen. Om eigenaren tot een verhuurbeleid 'te verleiden' dat past binnen de brancheringsvisie kunnen de volgende stappen, in oplopende intensiteit, door een gemeentelijk accountmanager of een winkelstraatmanager worden ingezet:

- **Informereren:** het informeren van eigenaren over de visie en mogelijke gebiedsontwikkeling die zal plaatsvinden. De verwachting is dat dit voor een aantal eigenaren aanleiding zal zijn om op eigen

initiatief plannen te ontwikkelen die passen binnen het nieuw te ontwikkelen perspectief. Voor de eigenaren kunnen informatiebijeenkomsten worden georganiseerd. In een later stadium kan dit mogelijk uitgroeien tot een regulier afstemmingsoverleg of eigenarenplatform. Door de verdeelde eigendomsituatie moet echter op voorhand worden gerealiseerd dat dit geen eenvoudige opgave zal worden.

- **Afstemming en ondersteunen:** het overleggen met individuele eigenaren over de bijdrage die zij kunnen leveren en het eventueel ondersteunen van eigenaren bij contacten met gemeente, makelaars, ondernemers (procedures etc.). Daarnaast kan ook gedacht worden aan het uit handen nemen van werkzaamheden voor de eigenaar, zoals het actief aandragen van nieuwe huurders. Om eigenaren te kunnen ondersteunen in de zoektocht naar geschikte huurders is vervolgens noodzakelijk dat de wijk onder de aandacht gebracht wordt bij ondernemers die ruimte zoeken en passen binnen de brancheringvisie.
- **Stimuleren:** om de juiste invulling in de panden te krijgen kan het zinvol zijn om middelen in te zetten die eigenaren stimuleren tot medewerking. Hierbij kan gedacht worden aan een financiële stimulans in de vorm van een subsidie. Bijvoorbeeld voor renovaties en/of een tijdelijke tegemoetkoming voor de huuropbrengsten als een pand in afwachting van een nieuwe invulling langer leeg staat. Bij voorkeur wordt een dergelijke subsidieregeling gekoppeld aan de brancheringvisie.

Verkrijgen beschikkingsmacht vastgoed

Tot slot kan het in bepaalde gevallen zinvol zijn om de beschikkingsmacht over het vastgoed te verkrijgen om gewenste ontwikkelingen te stimuleren (en ongewenste ontwikkelingen tegen te gaan). Dit is een interessante optie indien de markt niet in staat is de gewenste gebiedsontwikkeling op gang te brengen. Zo blijkt dat de investeringen in de (winkel)gebieden rond de stadscentra, mede onder invloed van de economische recessie, stagneren. Dit kan op termijn ertoe leiden dat ongewenste ontwikkelingen gaan optreden, zoals de vestiging van overlastgevendende functies. Het ligt gelet op de doelstellingen van de gemeente niet voor de hand om zelfstandig bedrijfsmatig onroerend goed te verwerven. Veelal wordt samenwerking gezocht met een woningcorporatie of investeerder. Ook kan een juridische entiteit worden opgericht zoals een wijkontwikkelingsmaatschappij. De gemeente is dan een van de -risicodragende- participanten.

9.3 De praktijk

Modekwartier Klarendal in Arnhem

In Klarendal, een vooroorlogse wijk in Arnhem, is de oorspronkelijke wijk economie vrijwel geheel verdwenen. De wijk heeft echter altijd veel kleinschalige bedrijvigheid gehuisvest. De pandenstructuur herinnert daaraan. In 2004 heeft de gemeente het initiatief genomen om een nieuwe basis te zoeken voor de wijk economie. Deze is gevonden in het thema mode.

In Klarendal is een **Economische Tafel** ingericht. Aan deze overlegstructuur nemen partijen deel die op (lokaal) economisch gebied het verschil kunnen maken en de planvorming ook zelf ter hand nemen. Vanuit de gemeente nemen de wijkmanager en een medewerker van de afdeling Economische

Zaken deel. Andere partijen zijn vertegenwoordigers van woningcorporaties, Kamer van Koophandel, culturele instellingen, eigenaren, ondernemers en bewoners.

Door de **Economische Tafel** worden verbindingen gelegd tussen ondernemers(verenigingen), kennisinstellingen, wijkinstanties en overheden. De praktijk leert dat deze partijen elkaar vaak moeilijk weten te vinden waardoor mogelijk kansen op economische versterking worden gemist. Veel nieuwe economische initiatieven zijn inmiddels ontplooid. Zo is voor de ondernemers een nieuwe ondernemersvereniging opgericht: DOCKS (Durven Ondernemen Centraal Klarendal St. Marten).

Branchering is één van de initiatieven die door de **Economische Tafel** wordt begeleid. Doel was het vormen van een modecluster bestaande uit 50 bedrijven. Een brancherings-/selectiecommissie is ingesteld, waarin onder meer vertegenwoordigers van de gemeente, de woningcorporaties, DOCKS en stichting Het Hoofdkwartier zitting hebben. Het Hoofdkwartier is opgericht met als doel het stimuleren van de ontwikkeling van creatieve media in Arnhem.

Woningstichting Volkshuisvesting was bereid om panden aan te kopen, te verbouwen en te verhuren. Vanuit het ontwikkelde brancheprofiel worden ondernemers die zich hebben aangemeld geselecteerd op basis van hun productkwaliteiten en ondernemerschap. Het huurcontract biedt mogelijkheden aanvullende afspraken vast te leggen zoals met betrekking tot 'ingroeihuren', het invullen van de specifieke branche en betrokkenheid bij commerciële samenwerking.

In mei 2008 ging de nieuwe modecluster in Klarendal officieel van start. Het hart bestaat uit een trekker in de vorm van Station Klarendal. Dit is een horecagelegenheid met een ontmoetings- annex toonzaalruimte en groot terras. Bovendien is het Monstatelier er gevestigd en zijn er twee woningen (één voor de beheerder en één voor een 'artist-in residence'). In de directe omgeving zijn nu al ongeveer 38 bedrijven ondergebracht (winkels, ateliers en gelieerde ambachten en diensten) die tot de modeketen (zie kader) behoren.

Ontwerpproces / idee / schets	Verkoop ontwerp / collectie
• ontwerpers/createurs	• salesagent
• trendwatchers	• pr-bureau
	• showroom
Ontwikkelen idee / schets / ontwerp	• orderbevestiger
• ontwerpers/createurs	
• technisch tekenaar	Productie
• patronen makers – model/monsteratelier	• gradeerbedrijven
• stoffenfabrikant	• productieateliers
	• tricotagebedrijven
Ontwerp afronden / collectie	• bestellingen stoffen/fournituren
• veel verschillende mensen	• productmanager
• stagiaires	• kwaliteitscontrole
• monsteratelier	
	Distributie
Presentatie ontwerp / collectie	• labels/ hangers/ wasvoorschriften
• show organisatoren	• inpakken/ verzenden
• visagisten	• merchandising/ voorraad bijhouden
• modellen	
• stylisten	Winkel / Consumenten
• fotografen	• communicatie
• illustratoren	• sales representative
• pr-managers	

Modeketen Klarendal Arnhem, bron: Het Hoofdkwartier Arnhem.

Het project gaat deel uitmaken van de creatieve wijk Klarendal, St. Marten en Spoorhoek. In deze wijk wordt tevens regelmatig een Klarenmarkt georganiseerd. Hier kunnen alle personen woonachtig in deze wijken hun kunsten vertonen en zelf gemaakte producten verkopen.

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Coaching en financiering (Hoofdstuk 5)

Etnisch ondernemerschap (Hoofdstuk 7)

Veiligheid (Hoofdstuk 13)

Bedrijfsleven als partner (Hoofdstuk 15)

Economische Kanszone (Hoofdstuk 16)

Gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving (Hoofdstuk 17)

Winkelstraatmanagement (Hoofdstuk 19)

Literatuur

Geerdes, C. Nu is het juiste moment om met functiemenging aan de slag te gaan, Nicis Institute, Den Haag

Kerpestein, G.F. (2005). Huur en verhuur van bedrijfsruimte, Proefschrift Universiteit Leiden, Leiden, <https://openaccess.leidenu>

Linnartz, B. (2000). Branchebeschermingsovereenkomsten in winkelcentra: De stand van zaken de stand van zaken na inwerkingtreding van de Nederlandse Mededingingswet, scriptie MRE, www.vastgoedkennis.nl/docs/MRE/oo/Linnartz.pdf

Wolff, H.W. de (2009). Stedelijke vernieuwing onder de nieuwe WRO. Tijdschrift voor bouwrecht, 2(2), 110-117

Overige bronnen

Bro, 21 april 2008:
artikel 3.1.2

Lid 2. Ten behoeve van een goede ruimtelijke ordening kan een bestemmingsplan regels bevatten met betrekking tot branches van detailhandel en horeca

Lid 3. Een bestemmingsplan kan voorts regels bevatten ter wering van dreigende en tot stuiting van reeds ingetreden achteruitgang van de woon- of werkomstandigheden in en het uiterlijk aanzien van het in het plan begrepen gebied

Artikel 3.1.6

Lid 1. Een bestemmingsplan alsmede een ontwerp hiervoor gaan vergezeld van een toelichting, waarin zijn neergelegd:

a. een verantwoording van de in het plan gemaakte keuze van bestemmingen

Kamer van Koophandel, SBI codering 2009 (versie 2.1 juni 2009)

Staatsblad van het Koninkrijk der Nederlanden (jaargang 1997). Besluit vrijstelling branchebeschermingsovereenkomsten

Staatsblad van het Koninkrijk der Nederlanden (jaargang 2008)

Besluit van 10 december 2008, tot verlening in het Besluit vrijstellingsamenwerkingsovereenkomsten detailhandel en van het Besluit vrijstelling branchebeschermingsovereenkomsten

10 Functiemenging



10.1 Inleiding

Wijkeconomie heeft per definitie te maken met functiemenging. Functiemenging betekent namelijk het mengen van wonen, werken en voorzieningen. Jarelang werden wonen en werken van elkaar gescheiden. Dit had vooral een milieutechnische achtergrond (geluid, geur, e.d.). Veel overlast veroorzakende bedrijvigheid verliet daardoor de oudere wijken. Wat aan werkgelegenheid overbleef waren kleine, veelal op de wijk gerichte dienstverlenende bedrijven.

Van volledig monofunctionele wijken is ook vandaag de dag geen sprake. Wel is het zo dat in oude wijken meer functiemenging voorkomt dan in recentere woonwijken. In de wijken die vlak voor en na de oorlog zijn gebouwd vinden we vaak alleen bedrijfsruimtes in buurt- en wijkwinkelcentra of op een enkel binnenwijken bedrijventerrein. Daar is de stedenbouwkundige opzet sterk gericht op functiescheiding. In de afgelopen decennia is de beleidsmatige inzet erop gericht functiemenging te bevorderen.



In deze thematische bijdrage staan de (on)mogelijkheden voor gemeenten om functiemenging te bevorderen centraal.

10.1.1 Mengen op verschillende schaalniveaus

Er zijn verschillende vormen van functiemenging. Bepalend daarbij is het ruimtelijk schaalniveau. Het kan gaan om individuele panden, een bouwblok, een wijk of een gehele stad. Voor de wijk economie is vooral de menging op pand-, bouwblok- en wijkniveau relevant.

- Bij functiemenging op pandniveau gaat het om de aanwezigheid van woningen en werkruimten binnen één pand. Het betreffen woon-werkwoningen of woon-werkcombinaties. In woon-werkwoningen zijn de werkruimtes maximaal enkele tientallen meters groot en vaak nauwelijks als dusdanig herkenbaar. De woon-werkwoning oogt als een woning, waarin de ondernemer werk en privé combineert. Bij de vestiging zijn woonmotieven doorslaggevend. Woon-werkcombinaties zijn vaak groter dan reguliere woningen, omdat er meerdere woningen en/of werkruimtes zijn die gescheiden van elkaar worden gebruikt.
- Bij functiemenging op bouwblokniveau gaat het om een clustering van gebouwen, waarbij één of meerdere panden een volledige woon- of werkfunctie hebben. Een andere mogelijkheid is dat de werkfuncties zich op de begane grond bevinden (vaak aangeduid als 'de plint') met daarboven woningen. De bedrijfsruimtes kunnen enkele honderden vierkante meters groot zijn.
- Bij functiemenging op wijkniveau gaat het om kleine concentraties van bedrijven in bedrijfsgebouwen binnen woonwijken. Bijvoorbeeld een strip of strook langs infrastructuur als buffer voor de woonwijk. Soms zijn deze 'concentraties' zo groot, dat we spreken van een binnenwijken bedrijventerrein. Deze mengvorm biedt de meeste ruimte voor bedrijven, omdat er grotere bedrijfseenheden mogelijk zijn, waarbij beperkte hinder in de bedrijfsomgeving mogelijk is.

10.1.2 Relevantie voor de wijk economie

Functiemenging kan veel voordelen bieden die grotendeels overeenkomen met de voordelen van wijk economie. De belangrijkste is dat het mengen van wonen en werken de leefbaarheid en de levendigheid in de wijk vergroot. Met andere woorden, het zorgt voor een prettiger woon- en werkklimaat (ook in termen van schoon, heel en veilig). Daarnaast wordt een daling van de mobiliteit verwacht en leidt functiemenging tot intensiever ruimtegebruik.

Vanzelfsprekend heeft functiemenging ook nadelen. Een deel van de bedrijven veroorzaakt hinder in de vorm van geluid, geur, trillingen, stof en externe veiligheid. Een probleem hierbij is dat bewoners steeds minder hinder accepteren. Men is sneller geneigd te klagen dan vroeger. Ook kan het verkeer dat bedrijven genereren problemen opleveren. Dat kan zowel in de vorm van extra verkeersbewegingen als een groter beslag op de parkeerplaatsen (extra parkeerdruk vanwege werknemers, bezoekers en laden/lossen van vrachtwagens). Een complicerende factor hierbij is de toegenomen aandacht (wetgeving) voor de luchtkwaliteit.

10.1.3 Trends en ontwikkelingen

De afgelopen decennia is beleidsmatig geprobeerd functiemenging weer op de kaart te zetten. Uit onderzoek van het Planbureau voor de leefomgeving (Ruimtelijke ontwikkelingen in het stedelijk gebied, juni 2009) blijkt dat dit beleid succesvol is. Wel neemt het tempo van verdichting af en heeft de stadsrand in veel opzichten aan belang gewonnen ten koste van het stadscentrum. Daarbij moet wel worden bedacht dat veel functiemenging op het niveau van een pand of een woning plaatsvindt. Hierdoor is de menging visueel vaak niet waarneembaar, maar wel zichtbaar in termen van werkgelegenheid of aantal bedrijven per wijk.

Toch zijn de kansen voor functiemenging aan het toenemen, doordat er steeds minder milieuhinderlijke ondernemingen zijn. Daarnaast groeit het aantal kleine ondernemingen, die vaak sneller inpasbaar zijn in een woonomgeving dan grote(re) bedrijven. Ook is er een trend dat werknemers flexibeler gaan werken, zowel qua locatie als tijd (het 'Nieuwe Werken'). Een deel van het werk zal thuis of dichterbij huis kunnen gebeuren.

Een studie van het Planbureau voor de Leefomgeving (Menging van wonen en werken, augustus 2009) toont aan dat er nog vele mogelijkheden voor functiemenging zijn. Geconcludeerd wordt dat:

- van de bedrijfsvestigingen en van de banen in Nederland respectievelijk 44% en 32% 'aanpandig' mengbaar is met woningen;
- bij 33% van de vestigingen en werkgelegenheid menging mogelijk is wanneer woningen en bedrijven bouwkundig van elkaar zijn gescheiden.

Maar liefst ruim driekwart van de werkgelegenheid is uit milieuoogpunt dus met wonen te mengen. Bij deze cijfers wordt wel voorbijgegaan aan de schaalgrootte van vooral kantoren. De ervaring met de Zuidas in Amsterdam, waar veel grote kantoren worden gerealiseerd, wijst uit dat het daar moeilijk is met functiemenging een aantrekkelijk woonmilieu te creëren. Ondanks dat de opzet 50% werken en 50% wonen is, wordt de locatie als een kantorengedebied ervaren. Door de schaalgrootte van de vastgoedontwikkeling is er geen sprake van een wijk economie.

Wijk economie en functiemenging zijn bijna twee evenbeelden. Zonder functiemenging is er geen wijk economie. Het is dus zaak bij elk initiatief over wijk economie ook naar de mogelijkheden van functiemenging te kijken. Het vraagstuk is veelal op welke wijze functiemenging in de praktijk kan worden toegepast.

10.2 De gemeente en functiemenging

Als het gaat om het bevorderen van functiemenging zijn vooral de gemeenten aan zet. Alvorens op het relevante beleidskader en de -overige- sturingsmogelijkheden die de gemeente heeft in te gaan, komen twee factoren aan bod die mede de (on)mogelijkheden van functiemenging bepalen.

10.2.1 Context van functiemenging

Type wijk

In vooroorlogse wijken met van oudsher relatief veel bedrijfsruimten, zal de nadruk liggen op het behoud daarvan, aangevuld met de bouw van nieuwe woon-werkwoningen. In naoorlogse wijken met vooral winkels en woningen zal de aandacht veel meer uitgaan naar het vergroten van het oppervlak bedrijfsruimten (inclusief kantoren), maar toch ook het toevoegen van woon-werkwoningen.

Aangezien woon-werkwoningen vaak in de koopsector worden gerealiseerd, kunnen zij in beide wijktypen een bijdrage leveren aan het verminderen van een te eenzijdig samengestelde (sociale) woningvoorraad.

Draagvlak

Functiemenging staat of valt met de onderlinge acceptatie van bewoners en bedrijven. De ervaring leert dat wanneer functiemenging van oudsher aanwezig is, dat er dan minder problemen zijn dan in een nieuwe situatie. Het is belangrijk dat bewoners en bedrijven elkaar kennen. Dat vergemakkelijkt de acceptatie. Zo zullen bewoners de aanwezigheid van een bedrijf waarderen wanneer zij er zelf werken of zien dat de onderneming bijdraagt aan de levendigheid van de buurt. Andersom accepteren de ondernemers de beperkingen van de woonomgeving wanneer zij direct of indirect belang hebben bij de bewoners van de buurt.

Gemeenten kunnen ondernemers en bewoners helpen met elkaar in contact te komen. Dit kan door ontmoetingsmogelijkheden te ondersteunen zoals buurtfeesten en open dagen, maar ook door bewoners en ondernemers als gelijkwaardig te behandelen. Bij gemeentelijke plannen, ideeën en activiteiten worden zij op dezelfde wijze betrokken. Het beheren van de bestaande situatie is daarbij minstens zo belangrijk als de ontwikkeling van nieuwe vormen van functiemenging. Door bewoners en ondernemers te laten meepraten en beslissen over het gemeentelijk beheerbudget van de wijk, wordt het wederzijdse begrip en de acceptatie bevorderd.

10.2.2 Wet- en regelgeving

Bestemmingsplan

Het bestemmingsplan is het instrument om functiemenging te reguleren. De vraag daarbij is hoe streng dat moet. Algemeen geldt dat functiemenging het best gedijt bij minder rigide bestemmingsplannen. Hierdoor ontstaan er meer mogelijkheden om wonen en werken flexibel te combineren. Met ruim opgestelde kaders kunnen wijzigingen van bestemmingen van panden of deelgebieden gemakkelijker gerealiseerd worden. Hiermee kan ook beter op de veranderende vraag worden ingespeeld. Flexibiliteit kan worden ingebouwd in zowel het toegestane gebruik van bedrijfsruimtes, als het mogelijk maken van het werken vanuit huis.

Gebruik bedrijfsruimtes

Bij het flexibel gebruik van bedrijfsruimtes kan aan het volgende gedacht worden: Het toestaan van kantoorgebruik in bijvoorbeeld winkel- of productieruimtes. Hiermee wordt leegstand door verouderde bepalingen in bestemmingsplannen voorkomen.

- Het niet per pand vastleggen van het functiegebruik, maar voor een deel van de wijk. Bepaalde functies kunnen in een dergelijk gebied binnen bepaalde bandbreedtes worden toegestaan. Dit staat bekend onder het functie limiteringssysteem. Er moet echter voor worden gewaakt dat dit systeem niet te star wordt vormgegeven.
- Het regelen van woningonttrekking in het bestemmingsplan. Om een woning in te richten als bedrijfsruimte moet de woning aan de woningvoorraad worden onttrokken. Vaak hebben gemeenten regels voor deze woningonttrekking. Via een bestemmingsplan kan voor bepaalde gebieden deze regeling niet van toepassing worden verklaard. Het bestemmingsplan zelf moet natuurlijk beide bestemmingen wel toestaan.

Tip: de Wet Ruimtelijke Ordening biedt diverse mogelijkheden om flexibel met een bestemmingsplan om te gaan. Zo zijn ontheffingsbevoegdheden, wijzigingsbevoegdheden en 'nadere eisen' mogelijk om meer uitzonderingen te maken en zaken toe te laten.

Daarnaast kunnen gemeenten in bestemmingsplannen zogenaamde 'moderniseringsgebieden' aanwijzen, waardoor er (indirect) mogelijkheden voor tijdelijke functiemenging ontstaan. Hiermee kan een geleidelijke verandering van een bestemming voor een gebied worden vergemakkelijkt. Zo is het bijvoorbeeld mogelijk om een voorkeursrecht voor een moderniseringsgebied te vestigen.

Werken aan huis

Bij woningen kan flexibiliteit worden ingebouwd door het werken aan huis mogelijk te maken. Het gaat daarbij om de mogelijkheid om een deel van het oppervlak van een woning te mogen gebruiken als bedrijfsruimte. Veel gemeenten hanteren een regeling waarbij een bepaald percentage (tot een maximum van een bepaald oppervlak) van een woning bedrijfsmatig gebruikt mag worden. Voorwaarde is dat de bedrijfsruimte ondergeschikt blijft aan de woonfunctie en de ondernemer ook de bewoner van het huis is.

Milieuzonering

Een andere vorm van regulering die belangrijk is bij functiemenging is de milieuzonering. De VNG publicatie 'Bedrijven en Milieuzonering' (het vroegere 'Groene Boekje') kan hierbij als uitgangspunt worden genomen. Hierin zijn de richtafstanden tussen milieubelastende en -gevoelige (o.a. woningen) functies opgenomen. Wanneer in een bestemmingsplan een gebied als 'gemengd gebied' wordt aangemerkt kent het 'Groene Boekje' sinds 2007 een specifieke lijst waarin met kortere richtafstanden tussen milieubelastende en -gevoelige functies wordt gewerkt, dan bij monofunctionele wijken. Daarnaast is er een speciale 'bedrijvenlijst' of de 'staat van inrichtingen' voor functiemengingsgebieden, waarin per bedrijfsactiviteit staat aangegeven of ze aanpandig, bouwkundig van woningen afgescheiden of met ontsluiting aan de hoofdinfrastructuur mogen worden toegestaan.

Bij het hanteren van dit soort lijsten moet erop worden gelet dat ze nog actueel zijn. Vaak zijn bedrijvenactiviteiten in de loop van de jaren minder milieubelastend geworden door de technische ontwikkeling of door verkantoring. Daarnaast is in Amsterdam gebleken dat daar gehanteerde bovengrenzen (bijvoorbeeld 300-500 m²) niet meer actueel zijn en ook bedrijven groter dan 500 m² in woonwijken kunnen functioneren.

Tip: door toepassing van de zogenaamde Stad en Milieu methodiek ontstaan vaak meer mogelijkheden voor functiemenging dan op voorhand werd gedacht.

10.2.3 Overige sturingsmogelijkheden

Met de huidige wet- en regelgeving kunnen gemeenten functiemenging eenvoudiger dan voorheen bevorderen. Daarnaast zijn er nog enkele andere mogelijkheden die de gemeente kan inzetten om functiemenging te bevorderen.

Vestigingsklimaat

Gemeenten kunnen de voorwaarden scheppen waaronder functiemenging mogelijk is. Voor het stimuleren van de wijk economie betekent dit vooral het bevorderen van een goed vestigingsklimaat voor bedrijven. Bepalend voor een goed vestigingsklimaat zijn factoren als bereikbaarheid, parkeergelegenheid, herkenbaarheid, uitbreidingsmogelijkheden en een schone en veilige omgeving. Belangrijke instrumenten liggen daarbij in het ruimtelijk- en milieubeleid. Omdat het combineren van wonen en werken ook conflicten kan opleveren moet er ook sprake zijn van regulering. Deze conflicten manifesteren zich vaak in de openbare ruimte.

Hergebruik bedrijfshuisvesting

Een belangrijke stap in het bevorderen van functiemenging is altijd het behouden van de al bestaande mengvormen. De krachten die streven naar het scheiden van functies zijn alom aanwezig en lijken vaak onschuldig. Maar al te vaak worden leegstaande bedrijfsgebouwen vervangen door appartementen, omdat het financieel aantrekkelijk is. Het stimuleren van functiemenging begint daarom altijd met het tegengaan van deze verdringing. Dit vergt een constante afweging in drie stappen:

- 1 Onderzoek allereerst de mogelijkheden voor hergebruik.
- 2 Als hergebruik niet mogelijk is, onderzoek dan de mogelijkheden van woon-werkcombinaties of woon-werkwoningen.
- 3 Wanneer deze twee mogelijkheden niet realistisch zijn komt de optie van uitsluitend woningbouw in het vizier.

In sommige gevallen verdringen bedrijfsruimtes de woningen. Dat gebeurt nog al eens bij winkelstraten waar de woningen boven de winkels vaak leeg staan. Dit heeft een negatief effect op de leefbaarheid en het vestigingsklimaat. In vele gemeenten probeert men dan ook deze leegstand tegen te gaan

via een ‘wonen boven winkels’ beleid. Veelal bestaat dit uit een subsidie-instrument, waarbij het weer toegankelijk maken van de woning wordt gesubsidieerd. Over het algemeen leiden deze regelingen een sluimerend bestaan als ze niet actief worden gepromoot. Om die reden is in Maastricht de Wonen boven Winkels Maastricht NV opgericht, die pandeigenaren financieel en met kennis ondersteunt bij het weer bewoonbaar maken van deze woningen. Dit Maastrichtse initiatief wordt als één van de meest succesvolle ‘wonen boven winkels’ projecten gezien.

Nieuwe vastgoedontwikkelingen

Kies partners zorgvuldig

Bij de afweging tussen hergebruik en nieuwbouw op pandniveau is het aan te bevelen architecten, bouwbedrijven, corporaties en/of ontwikkelaars in te schakelen die ervaring met functiemenging hebben. Bij het ontwerpen en op de markt brengen van woon-werkwoningen en multifunctionele gebouwen zijn andere disciplines en benaderingen vereist dan bij gewone woningen en bedrijfsruimtes. Niet alle architecten en ontwikkelaars zijn op beide markten thuis en een woningcorporatie heeft vaak onvoldoende marktkennis van de markt voor commercieel onroerend goed. De markt voor woon-werkcombinaties is een typische nichemarkt.

Wat geldt voor partijen uit de vastgoedmarkt geldt ook voor gemeenten. De afdelingen volkshuisvesting, economische zaken en welzijn zijn inhoudelijk en organisatorisch vaak gescheiden. Zij moeten bij functiemenging samenwerken en over de grenzen van hun eigen belang heen kijken. Gezamenlijk moeten zij tot een visie komen over functiemenging in de verschillende wijken. Per wijk zal die visie verschillen, omdat wijken zich qua ligging, vastgoedsamenstelling (vaak gerelateerd aan ouderdom) en bevolkingssamenstelling van elkaar onderscheiden.

Bouw multifunctioneel

Bij nieuwbouw van zowel woningen als bedrijfsruimtes kan rekening worden gehouden met functiemenging. Door ruimtes in plinten van een hogere verdiepingsvloer te voorzien, kunnen deze zowel als woning als voor bedrijfsruimte geschikt worden gemaakt. Zo wordt functiewisseling in de tijd mogelijk gemaakt. Ook kan gedacht worden aan panden die volledig vrij zijn in te delen en waarbij gebruikers zelf de aard en omvang van het ruimtegebruik bepalen. Dit betekent dat gebouwen qua structuur, ontsluiting en installatietechniek zodanig in elkaar zitten dat allerlei vormen en groottes van gebruik mogelijk zijn. Het is daarbij nodig om bij het ontwerpen van deze gebouwen de toekomstige beheerder te betrekken.

Tip: de openbare ruimte moet functiemenging mogelijk maken. Enerzijds verhoogt kwaliteit van de openbare ruimte de mogelijkheden voor verschillende gebruikers (bewoners en bedrijven) en anderzijds is het een plek waar een heikele kwestie als parkeren geregeld moet worden. Op IJburg in Amsterdam wordt op deze wijze een vloeroppervlak van 40.000 m² gerealiseerd onder de naam Solids.

10.3 De praktijk

Enschede: werken aan huis

De gemeente Enschede heeft in 2009 een regeling ingevoerd waarmee de mogelijkheden om vanuit huis te werken worden verruimd. Standaard was dat 30 m² van de woning als bedrijfsruimte mag worden gebruikt. Voor sommige woonmilieus met een ruime stedenbouwkundig opzet is de regeling verruimd. Voor andere stedelijke woonmilieus was dat niet mogelijk, omdat de woonkavels klein zijn, de dichtheden groot en er daardoor vaak parkeerproblemen ontstaan.

Woon-werkwoningen in Oostelijk Havengebied van Amsterdam

Het Oostelijk Havengebied is de afgelopen 25 jaar getransformeerd naar een woon-werkgebied. Functiemenging heeft altijd in de plannen gestaan. Aanvankelijk is het oude veemarkt- en abattoirterrein herontwikkeld tot een binnenwijken bedrijventerrein. Later is men overgestapt naar menging op een veel lager schaalniveau, namelijk dat op gebouwniveau. Dit betekent bedrijfsruimtes in plinten, atelierwoningen in woongebouwen en grondgebonden woon-werkwoningen. Hierdoor is de werkgelegenheid in de buurt vele malen hoger dan waar tijdens de planvorming op was gerekend. Ook scoort het gebied hoog als woongebied. Tijdens de ontwikkeling bleek wel dat bedrijfsruimtes in de plinten aanvankelijk moeilijk waren te verhuren. Oorzaken waren onder andere de bouwactiviteiten, de geringe parkeermogelijkheden, concurrentie met goedkopere bedrijfsruimtes en beperkende voorwaarden in de bestemmingsplannen. Later is de leegstand verdwenen door een aantrekkelijke vraag en een betere en professionele marketing van de bedrijfsruimtes. Dit patroon is ook herkenbaar in andere gebieden. Een gebied moet zich eerst 'bewijzen' voordat de verhuur goed gaat lopen. Een beperkte mate van aanvangsleegstand lijkt daarmee onvermijdelijk.

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Bedrijfshuisvesting (Hoofdstuk 8)

Bedrijventerreinen en bedrijfsomgeving (Hoofdstuk 11)

Bedrijfsleven als partner (Hoofdstuk 15)

Economische Kanszone (Hoofdstuk 16)

Gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving (Hoofdstuk 17)

Literatuur

Bouwmeester, H. e.a. (2007). WoonWerk! Wegen naar functiemenging in de stad. Sdu Uitgevers, Den Haag

Den Uyl, J. & Storteboom, J. (2003). Eindrapportage functiemening in vooroorlogse wijken – praktijkonderzoek, Rotterdam: KEI Kenniscentrum Stedelijke Vernieuwing

Hagens, J. et al., 2009. Wijkeconomie: de kleine ondernemer aan het woord. Utrecht/Nijmegen: Bureau Buiten & Radboud Universiteit Nijmegen

Maat K., JJ. Harts, M. Zeijlmans van Emmichoven en R. Goetgeluk (2005). Dynamiek van Stedelijke Milieus 1996-2002, Delft/Den Haag: Onderzoeksinstituut OTB/VROM: DG Ruimte

Pols, L., Van Amsterdam, H., Harbers, A., Kronberger, P., Buitelaar E. (augustus 2009). Menging van wonen en werken. Planbureau voor de Leefomgeving, Den Haag/Bilthoven

Ritsema van Eck, J., Van Amsterdam, H., Van der Schuit, J. (juni 2009). Ruimtelijke ontwikkelingen in het stedelijk gebied. Planbureau voor de Leefomgeving, Den Haag/Bilthoven

Werkgroep MIX (2003). Wonen tussen de bedrijven door. Dienst Ruimtelijke Ordening, Gemeente Amsterdam

Websites

www.kei-centrum.nl (ga naar kennisdossier wonen-leren-werken)

www.dro.amsterdam.nl (zoek op functiemenging)

www.solids.nl

11 Bedrijventerreinen en bedrijfsomgeving



11.1 Inleiding

Bij wijk economie wordt veelal gedacht aan kleinschalige bedrijvigheid, verspreid over de wijk en niet aan bedrijventerreinen. Toch hebben de meeste steden ook kleine bedrijventerreinen die midden in de stad liggen. Deze terreinen hebben vaak bindingen met de omliggende wijken en worden in het jargon vaak binnenstedelijke of binnenwijkse bedrijventerreinen genoemd.

Binnenstedelijke bedrijventerreinen vormen een belangrijke vestigingsmogelijkheid voor bedrijven in de stad. Ze zijn vooral geschikt voor ondernemers die niet bij, maar wel in de buurt van hun bedrijf willen wonen. Kleine aannemers, industriële en reparatiebedrijfjes zijn, vanwege de nabijheid van hun klanten, vaak op een binnenstedelijk bedrijventerrein gevestigd. Andere voordelen van deze



terreinen die ondernemers vaak noemen zijn de bereikbaarheid en de gunstige prijs-kwaliteit-verhouding van de bedrijfshuisvesting. Maar er is ook een keerzijde: binnenstedelijke bedrijventerreinen scoren over het algemeen slecht ten aanzien van de sociale veiligheid, de representativiteit en de uitbreidingsmogelijkheden.

Veel binnenstedelijke bedrijventerreinen veranderen geleidelijk van karakter. Niet alleen is er de constante druk van de woningbouw – en daarmee de conflicten in termen van (milieu)overlast –, maar ook de aard en omvang van de bedrijvigheid verandert. Per saldo daalt vaak het aantal banen en komen er meer verzorgende bedrijven en instellingen. Dit laatste zorgt weliswaar voor een zekere continuering van economisch activiteiten, maar zorgt ook voor nieuwe problemen. Zo leiden winkels op bedrijventerreinen altijd tot discussies over concurrentievervalsing met winkels op normale winkelloccaties (die vaak duurder zijn). Bovendien ontstaat door winkels en leisurebedrijven een hogere parkeerdruk en verslechtert de interne verkeerscirculatie. Hier staat tegenover dat door hun komst de levendigheid en de sociale veiligheid worden bevorderd, vooral ook omdat een deel van de winkels en leisure-activiteiten bezoekers trekken in de avonden en het weekend.

In deze bijdrage wordt dit spanningsveld nader uitgewerkt. Hierbij is de centrale vraag op welke wijze binnenstedelijke bedrijventerreinen zich functioneel en ruimtelijk moeten ontwikkelen, mede gelet op hun relevantie voor de wijk(economie), en welke rol de gemeenten daarin hebben.

11.1.1 Relevantie voor de wijk

Binnenstedelijke bedrijventerreinen bieden werkgelegenheid. Gelet op het profiel van de gevestigde bedrijvigheid zijn relatief veel banen geschikt voor lager opgeleiden. Voor veel bewoners van achterstandswijken is dit soort werkgelegenheid interessant. Doordat de arbeidsmarkt echter op een hoger schaalniveau opereert, is deze relatie niet eenvoudig te leggen. Bovendien neemt juist op dit soort terreinen de werkgelegenheid vaak af in plaats van toe.

Voor bedrijven zijn binnenstedelijke bedrijventerreinen vaak een logische stap in hun huisvestingscarrière. Veel bedrijven starten in woonwijken, vaak in het huis van de ondernemer. Wanneer deze bedrijven groeien, zoekt de ondernemer meestal bedrijfsruimte in de nabijheid van de woonomgeving. Binnenstedelijke bedrijventerreinen voorzien in deze behoefte vanwege de ligging en de gunstige prijs. Groeit een bedrijf verder, dan is een verplaatsing naar een bedrijventerrein aan de rand van de stad de logische vervolgstap in de huisvestingscarrière.

Ook in het doorbreken van monotone en daardoor weinig levendige woongebieden kunnen binnenstedelijke bedrijventerreinen een betekenis hebben. Hierbij is evenwel de functionele en ruimtelijke ontwikkeling van deze terreinen bepalend in hoeverre sprake is van een positieve uitwerking op de leefbaarheid van omliggende wijken. Leegstaande panden en/of overlastgevende bedrijvigheid hebben een averechts effect op hun omgeving.

Tot slot worden binnenstedelijke bedrijventerreinen gebruikt door publiekgerichte voorzieningen als detailhandel, persoonlijke dienstverlening en leisurfuncties. Dit betekent dat binnenstedelijke bedrijventerreinen ook een verzorgende functie hebben voor de omliggende wijken.

11.1.2 Trends en ontwikkelingen

Wegtrekkende bedrijven

Het zijn vaak de middelgrote en grote bedrijven die binnenstedelijke bedrijventerreinen verlaten. De wegtrekkende bedrijven zijn vaak industriële en transport- en opslaggerelateerde bedrijven. Daarvoor in de plaats komen veelal kleinschalige ambachtelijke en kantoorachtige bedrijven, vooral vanwege de gunstige prijsniveaus. Per saldo trekken de sterke en groeiende bedrijven weg en blijven zwakkere en kwetsbare bedrijven over. Door deze ontwikkeling neemt weliswaar het aantal bedrijven toe, maar daalt per saldo de werkgelegenheid. Tevens ontstaat er leegstand in de wat grotere bedrijfshallen waardoor er verpaupering dreigt.

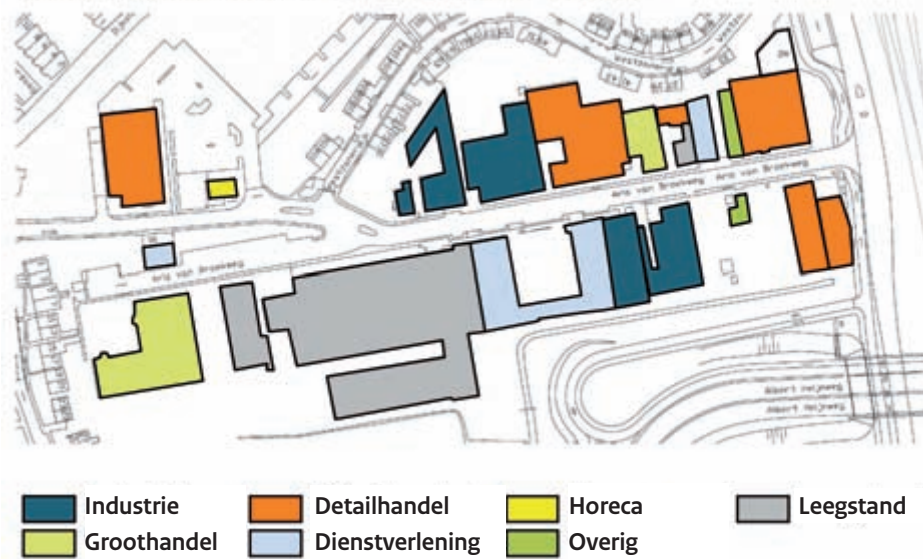
Meer woningen

Mede door de leegstand zijn binnenstedelijke bedrijventerreinen aantrekkelijke locaties om te transformeren naar woonbuurten. Dit gebeurt vaak omdat projectontwikkelaars of woningcorporaties grondposities innemen om er woningbouw te realiseren. Hierdoor verdwijnt niet alleen werkgelegenheid uit de wijk, maar worden ook mogelijkheden om nieuwe typen van werkgelegenheid in de wijk te huisvesten verminderd.

Meer verzorgende functies

Een andere trend is dat steeds meer publiekgerichte bedrijven zich op binnenstedelijke bedrijventerreinen vestigen. Het gaat daarbij om een breed scala aan activiteiten zoals winkels, leisurebedrijven (zoals sportscholen, party- en feestzalen en discotheken), maar ook om kinderopvang, huisartsenposten, kerkgenootschappen en soms scholen. Voor deze bedrijven en instellingen is in de omliggende woonwijken vaak geen geschikte huisvesting aanwezig, terwijl ze wel op de bewoners van deze wijken zijn aangewezen. Binnenstedelijke bedrijventerreinen worden daardoor steeds meer een vestigingsplaats voor allerlei stedelijke voorzieningen. Hun relatie met de omringende woonwijken wordt eerder groter dan kleiner. Hun betekenis voor de wijk economie neemt hierdoor toe.

Functiekaart Aris van Broekweg in Zaanstad



11.2 De gemeente en bedrijventerreinen en bedrijfsomgeving

Het bedrijventerreinenbeleid, en dan vooral de aanleg van nieuwe terreinen, staat volop in de aandacht. Mede door de SER-ladder (eerst intensiveren en revitaliseren, dan pas aanleg van nieuwe terreinen) is er meer aandacht voor bestaande bedrijventerreinen. Het behouden van een economische functie voor binnenstedelijke bedrijventerreinen is dus ook vanuit het oogpunt van zorgvuldig ruimtegebruik van belang.

Dit betekent echter wel dat deze bedrijventerreinen moeten worden opgeknapt en/of vernieuwd. Hiermee wordt het beleidsterrein wijk economie verbonden met het beleidsterrein bedrijventerreinen.

Tip: ongeveer één derde van het aantal bedrijventerreinen in Nederland is verouderd als gevolg van achterstallig onderhoud en functionele veroudering. Beide ontwikkelingen resulteren in knelpunten die ondernemers belemmeren in hun economische ontwikkeling en/of een verslechtering van het vestigingsklimaat. Aanpak van verouderde terreinen kan deze belemmeringen wegnemen.

Gemeenten hebben diverse mogelijkheden om binnenstedelijke bedrijventerreinen van een nieuwe toekomst te voorzien. Deze komen hierna aan bod.

11.2.1 Voorkom volledige transformatie

Om de wijk economie te stimuleren via binnenstedelijke bedrijventerreinen is het ten eerste nodig de (volledige) transformatie van deze terreinen naar woongebied te voorkomen. Het ontwikkelen van een gedragen toekomstvisie op binnenstedelijke bedrijventerreinen is van belang. Dit kan in verschillende stappen.

Stap 1: wees kritisch op transformatie

Woningbouw is vaak erg verleidelijk. Voor het behoud van de (toekomstige) werkgelegenheid in de wijk is het echter nodig dat bij iedere besluitvorming over een te herontwikkelen locatie de functie werken nadrukkelijk als optie wordt meegenomen. Hierbij spelen zowel de gebiedspotentie als de toekomstige gebruikswaarde voor bedrijven een rol. Voor binnenstedelijke bedrijventerreinen dient het behoud van de werkfunctie als uitgangspunt te worden genomen. Wel kan de aard van de werkgelegenheid veranderen. Dit betekent geen verbod op woningbouw, maar wel het streven naar het behoud van een substantiële hoeveelheid bedrijfs- en/of kantoorruimte. Dit vergt bestuurlijke daadkracht omdat de verleidingen om woningen te bouwen veelal groot zijn en het ontwikkelen van nieuwe bedrijventerreinen eenvoudiger en financieel aantrekkelijker is dan het herstructureren van oudere terreinen. Ook vereist het uithoudingsvermogen omdat het veel inspanning kost en de resultaten pas na vele jaren zichtbaar zijn.

Stap 2: schakel de ondernemers in

Een stimulans om een binnenstedelijk bedrijventerrein te behouden is vaak de houding van de aanwezige ondernemers. Hoewel er altijd bedrijven zijn met verplaatsingsplannen, wil de meerderheid vaak gewoon blijven. Probleem daarbij is dat de organisatiegraad van de ondernemers laag is. Gemeenten kunnen samen met bijvoorbeeld een Kamer van Koophandel stimuleren dat er een ondernemersvereniging wordt opgericht, die als gesprekspartner kan dienen. Een geschikt moment daarvoor is wanneer de gemeente een terrein wil opknappen en/of vernieuwen.

Stap 3: peil de mening van de ondernemers

Dit is ook het moment om te inventariseren met welke problemen de ondernemers op het terrein zoal te maken hebben en welke kansen ze voor de toekomst zien. Gezamenlijk kan een toekomstvisie worden opgesteld, waarbij ook van de ondernemers een inzet verwacht kan worden (denk aan het verbeteren van de uitstraling/omgeving van het bedrijf). Daarnaast kan een relatie gezocht worden met de omliggende (woon)wijken door te inventariseren welke vestigingsbereidheid er is vanuit deze wijken, bijvoorbeeld bij starters of doorgroeiers. De wijze waarop kan via een enquête, gerichte (panel)gesprekken en via informatie die al bij netwerkpartners als een Kamer van Koophandel, banken en accountants beschikbaar is.

Resultaat

Met deze drie stappen wordt een aanzet gegeven tot de ontwikkeling van een visie op het binnenstedelijk bedrijventerrein in termen van gewenst profiel, branchering, segmentering en prijsniveau van de bedrijfshuisvesting. Om tot een dergelijke visie te komen is veelal een -nadere- studie van de

(lokale) bedrijventerreinenmarkt, de specifieke locatiewaliteiten en het relevante beleidskader vereist. Een visie moet natuurlijk gedragen worden door de ondernemers. Samen met de gemeente vormen zij een coalitie die staat voor het behoud van de werkfunctie in de wijk.

11.2.2 Doorbreek negatieve spiraal

Het faciliteren van bedrijven op binnenstedelijke bedrijventerreinen en een goede bedrijfsomgeving begint bij een goed onderhoud van de publieke omgeving. Slecht onderhoud heeft een negatief effect op de uitstraling en de sociale veiligheid. Voorkomen moet worden dat er een negatieve spiraal optreedt van wegtrekkende bedrijven, leegstand en verpaupering. Dat kan op twee manieren, door revitalisering en door herstructurering. Afhankelijk van de voor het terrein ontwikkelde visie wordt voor één van deze aanpakken gekozen.

Revitaliseren

Revitalisering komt vaak neer op groot onderhoud. Bij de uitvoering hiervan moet rekening worden gehouden met de wensen van de aanwezige ondernemers en de knelpunten die zij ervaren. Veelal komt het neer op fysieke maatregelen zoals herbestrating, het verruimen c.q. reguleren van het parkeren en het herinrichten van groenvoorzieningen.

De slechte staat van onderhoud van het openbaar gebied, gaat vaak hand in hand met slecht onderhoud aan bedrijfspanden. Om ondernemers te stimuleren de bouwkundige staat en het aanzien van hun panden te verbeteren hebben diverse gemeenten subsidiemogelijkheden in het leven geroepen. Hiermee kunnen de vaak relatief goedkope bedrijfspanden behouden blijven.

Door zowel het openbaar gebied als het vastgoed op te knappen, wordt het terrein ook aantrekkelijk voor andere ondernemers om zich er te vestigen. Zeker wanneer er voldoende kleinschalige bedrijfsruimtes beschikbaar zijn, kunnen (door)startende ondernemers uit de omliggende wijken zich hier vestigen. Hiermee wordt voorkomen dat deze vaak groeiende ondernemingen noodgedwongen vertrekken naar bedrijventerreinen aan de rand van de stad en hun binding met de wijk verloren gaat.

Herstructureren

Wanneer panden worden vervangen en/of de ruimtelijke structuur wordt aangepast spreken we van herstructurering. Vaak gaat dit hand in hand met een aanpassing van het bestemmingsplan omdat bestemmingen wijzigen.

Herstructurering is in vergelijking met revitalisering zeer kostbaar. Daarom worden vaak nieuwe functies in het gebied toegelaten die als kostendrager kunnen optreden. Vaak zijn dit kantoren, woon-werkgebouwen en/of woningen. De hierdoor optredende verbreding van de economische structuur van het terrein is vaak nodig omdat kansrijke groeisectoren als zakelijke diensten en creatieve beroepen ontbreken. Maar ook kunnen zich allerlei vormen van consumentgerichte dienstverlening en voorzieningen met wijkbinding vestigen. Gedacht kan worden aan kinderdagverblijven, medische praktijken of scholen. Veel van deze economische functies zijn goed met wonen te combineren en brengen extra bezoekers naar het terrein. De levendigheid op het terrein en de omringende woonwijken wordt hiermee vergroot.

Bij de uitvoering van een herstructureringsoperatie is samenwerking met partijen uit de vastgoedwereld altijd aan de orde. Dat kunnen zowel woningcorporaties als projectontwikkelaars zijn. Vaak zal daar ook niet aan te ontkomen zijn, omdat ze al grondposities hebben verworven. Dit biedt ook mogelijkheden om over te gaan tot functiemenging.

11.2.3 Faciliteer met beleidsinstrumentarium gekozen verbeteraanpak

Te vaak wordt het beleidskader gebruikt om belemmeringen op te roepen voor het aanpakken van een binnenstedelijk bedrijventerrein. Wet- en regelgeving bieden echter mogelijkheden om een gekozen aanpak te faciliteren. Dit is zeker relevant indien is gekozen om een terrein door een herstructureringsaanpak ingrijpend te vernieuwen.

Bestemmingsplannen

Met een bestemmingsplan reguleert een gemeente het gebruik van binnenstedelijke bedrijventerreinen. Daarnaast is de milieuzonering van eventueel aanwezige milieuhinderlijke bedrijven van belang. Welke typen bedrijven en of er woningbouw op binnenstedelijke bedrijventerreinen is toegelaten, wordt hiermee vastgelegd en heeft daarmee direct invloed op de vestigingsmogelijkheden van bedrijven. Wil de gemeente de bestaande bedrijvigheid behouden dan is een conserverend bestemmingsplan de beste optie. Echter, op die manier is economische vernieuwing en herstructurering vaak niet mogelijk. Dan moet een bestemmingsplan juist uitdagend zijn en nieuwe investeringen uitlokken. Dat kan door op delen van het terrein andere dan de bestaande typen bedrijven of woningen toe te staan. Een combinatie waarbij op de ene locatie vernieuwing wordt toegestaan en op een andere de huidige bestemming wordt vastgelegd, is vaak handig. Zo kunnen de kosten van herstructurering (deels) worden goedge maakt.

Milieuzonering

Het spanningsveld tussen milieuhinderlijke bedrijven en woningen vindt zijn weerslag in bestemmingsplannen. Er is dan sprake van milieuzonering: naarmate er meer hinder is moet het wonen verder gescheiden worden van een milieuhinderlijke bron. Milieuhinderlijke bedrijvigheid heeft dus direct invloed op de mogelijkheid om op een terrein woningen te bouwen. Vaak zijn de mogelijkheden voor woningbouw groter dan in eerste instantie lijkt. De zogenaamde 'Stad- en milieubenadering' biedt daarbij uitkomst. Dit betreft een integrale benadering van milieu en ruimtelijke ordening in de ruimtelijke planvorming en is gericht op het optimaliseren van de kwaliteit van de leefomgeving.

Stad- en milieubenadering

Deze benadering verloopt in drie stappen:

- Bronmaatregelen. Het betreft maatregelen die de omvang van de hinder direct beperken.
- Het optimaal benutten van de ruimte binnen de bestaande regelgeving. Het kan daarbij gaan om bijvoorbeeld zogenaamde overdrachtsmaatregelen (bijvoorbeeld geluidschermen) of het aanpassen van de milieugebruiksruimte zodat deze direct past op de nog aanwezige bedrijven en er geen vrije ruimte meer is. Voor het toepassen van stap 2 is veel creativiteit nodig.

- Eventueel een afwijking van de wettelijke milieunormen. Deze laatste stap is gekoppeld aan de bestemmingsplanprocedure.

De ervaring leert dat veel milieuproblemen oplosbaar zijn binnen de eerste twee stappen. Een stap 3-besluit is vaak niet of slechts voor een beperkt gebied noodzakelijk. Een afwijking van de wettelijke milieunormen is alleen mogelijk wanneer de leefkwaliteit in het gebied er per saldo op vooruit gaat en het gezondheidsverlies acceptabel blijft. Hiermee worden milieunormen minder hard en in zekere (beperkte) mate onderhandelbaar, zolang het netto resultaat maar een verbetering is.

De ‘Stad- en milieubenadering’ biedt kansen, maar vergt ook een behoorlijke inspanning van gemeentelijke diensten. Dergelijke kansen zijn er ook binnen het ‘Besluit Algemene Regels voor Inrichtingen’ en een ‘Algemene maatregel van bestuur op basis van artikel 8.40 van de Wet milieubeheer’.

Een waarschuwing bij de toepassing van de ‘Stad- en milieubenadering’ is wel op zijn plaats. Het stimuleert namelijk de verdringing van bedrijvigheid door wonen. Wordt de milieugebruiksruimte beperkt, dan verminderen ook de vestigingsmogelijkheden voor specifieke voorzieningen. Dit geldt bijvoorbeeld voor scholen die door hun piekbelastingen voor verkeer en parkeren behoefte hebben aan milieugebruiksruimte.

11.3 De praktijk

Een groeiend aantal gemeenten erkent de waarde van binnenstedelijke bedrijventerreinen. Gemeenten als Tilburg, Enschede en Zaanstad proberen deze terreinen actief hun functie te laten behouden. Zij doen dit vooral beleidsmatig door de keuzen over de herontwikkeling van binnenstedelijke bedrijventerreinen expliciet te maken en transformatie niet als iets natuurlijks te aanvaarden.

Ervaringen in Tilburg

De gemeente Tilburg heeft in 1999 als één van de eerste gemeenten beleid voor binnenwijkse bedrijventerreinen geformuleerd. Doel was deze terreinen (29 in totaal met een oppervlak van 130 hectare) te behouden als vestigingsplaats voor bedrijven, mede omdat deze terreinen een bijdrage leveren aan de levendigheid van de woonwijken. Vanaf het begin heeft de gemeente zich gerealiseerd dat het aanpakken van alle terreinen haar financiële draagkracht te boven zou gaan. Voor de geselecteerde terreinen die wel moesten worden aangepakt werd financiële steun gezocht bij ISV- en GSB-middelen. Daarnaast werden private middelen aangewend. Voor de oprichting van een Ontwikkelingsmaatschappij Tilburg, die verpauperde bedrijfspanden en bedrijfsterreinen zou aankopen om ze te herontwikkelen, zijn wel plannen ontwikkeld maar dit voornemen is nooit geëffectueerd. Wel zien we dat de aanpak van de terreinen steeds meer in samenhang met de omliggende buurten gebeurt: er is voor een geïntegreerde benadering gekozen. Een voorbeeld daarvan is de aanpak in de wijk Stokhasselt waar gewerkt wordt aan een ‘bedrijvige buurt’. Van de drie kleine bedrijventerreinen in deze buurt wordt er één getransformeerd naar een woonbestemming en de andere twee worden gerevitaliseerd. Elders in de wijk worden kleine bedrijfsruimtes en woon-werkcombinaties gerealiseerd, waarmee uitgeplaatste bedrijven kunnen worden opgevangen en er ruimte komt voor de instroom van nieuwe typen bedrijven.

De Tilburgse praktijk leert ook dat het transformatieproces van de binnenstedelijke bedrijventerreinen moeilijk is te beïnvloeden. Gemeenten die willen herstructureren hebben vaak marktpartijen nodig die woningbouw willen realiseren. Ondanks deze druk is er in Tilburg tussen 1999 en 2009 minder bedrijventerrein in de wijk verloren gegaan dan in de jaren daarvoor. Tot 2015 wordt wel een aanzienlijke vermindering van het areaal binnenwijkse terreinen voorzien omdat enkele grotere terreinen worden getransformeerd. Dit betekent echter niet dat er alleen woningbouw wordt gerealiseerd, in veel plannen worden ook bedrijfsruimtes gerealiseerd. Door deze ontwikkeling vervallen vele relatief goedkope bedrijfspanden.

Fondsvorming voor herstructurering

Herstructurering is zeer kostbaar en vaak niet alleen te financieren met de komst van nieuwe kosten-dragers. Daarom hebben verschillende provincies subsidieregelingen waarop gemeenten een beroep kunnen doen. Aan deze subsidies zijn vaak voorwaarden gekoppeld. Zo worden transformaties naar wonen niet gesubsidieerd of dient er een koppeling te zijn met het provinciale of regionale bedrijven-terreinenbeleid (bijvoorbeeld toepassing SER-ladder).

Ook regionale samenwerking is een optie. Zo werken in de Achterhoek de gemeenten Doetinchem, Bronckhorst, Montferland en Oude IJsselstreek samen bij de ontwikkeling van twee nieuwe bedrijventerreinen en de revitalisering en transformatie van verschillende oudere terreinen. Met de exploitatie-opbrengsten van de nieuwe terreinen - aangevuld met provinciale en nationale bijdragen - wordt het Regionaal Herstructurerings-, Revitaliserings- en Transformatiefonds gevoed. Hiermee kan een deel van de herstructurering van binnenstedelijke bedrijventerreinen worden betaald.

In de Gooi- en Vechtstreek is in 2009 een vergelijkbaar fonds gestart dat nog een stapje verder gaat. Vanuit het Regionaal Fonds voor Transformatierechten worden herstructureringsopgaven ge(co) financieerd. Het fonds wordt gevoed door bijdragen van gemeenten die bedrijventerreinen geheel of gedeeltelijk transformeren naar woningbouw. Zij doen een verplichte storting in het fonds. Deze regeling voorziet dus niet alleen in het financieren van de herstructurering, maar ontmoedigt tevens de volledige transformatie naar een woonbestemming. Dit soort constructies zijn van zeer recente datum. Er is nog zeer weinig ervaring mee op gedaan.

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Bedrijfshuisvesting (Hoofdstuk 8)

Functiemenging (Hoofdstuk 9)

Bedrijfsleven als partner (Hoofdstuk 15)

Economische Kanszone (Hoofdstuk 16)

Gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving (Hoofdstuk 17)

Literatuur

Over dit thema is geen specifieke literatuur voorhanden. Wel zijn er verschillende boeken en met informatie geven over bedrijventerreinen in het algemeen

Louw, E, e.a. (2009). Planning van bedrijventerreinen. Sdu Uitgeverij, Den Haag

Websites

www.stadenmilieu.nl

www.kei-centrum.nl (ga naar kennisdossier herstructurering bedrijventerreinen)

12 Arbeidsmarkt



12.1 Inleiding

De ondernemer is een speler op verschillende markten, en één daarvan is de arbeidsmarkt. De arbeidsmarkt bepaalt zowel het aanbod als ook de prijs van gekwalificeerd personeel. Ook de ondernemer zonder personeel (zzp'er) heeft te maken met de invloed van de arbeidsmarkt. Als de arbeidsmarkt voor de diensten die hij/zij levert krap is, zal de zzp'er meer omzetkansen hebben.

Ondernemers kijken niet speciaal naar het aanbod van werkzoekenden binnen de wijk waar zij gevestigd zijn. Ook recent onderzoek van het Planbureau voor de Leefomgeving (Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken, januari 2010) toont aan dat extra banen in de wijk niet leiden tot minder werkloosheid in die wijk. Werkzoekenden kijken in de regel ook verder dan hun eigen wijk om een passende baan te vinden. Desondanks blijkt uit studies (Rabobank Amsterdam, 2008;



Bulterman et al, 2007) dat 25%-40% van de banen bij wijkbedrijven door werknemers uit de wijk worden bezet. Naar verwachting is het aandeel 'lokale' werknemers in sectoren met een sterkere oriëntatie op de afzetmarkt in de wijk, zoals detailhandel en verzorgende diensten, nog hoger. Gelet op de relatief lage opleidingseisen en de beperkte reisafstand zijn dit soort banen interessant voor veel bewoners van stadswijken.

Wel moet ervoor worden gewaakt dat buurtbewoners te kunstmatig naar werk in de eigen omgeving worden toegeleid. Het kan juist goed zijn voor de zelfredzaamheid en arbeidsparticipatie van bewoners dat hun leefwereld wordt vergroot tot buiten de eigen buurt. De werking van de arbeidsmarkt, dat wil zeggen het vinden van de juiste match tussen vraag en aanbod, is effectiever indien het (geografische) gebied waarin gezocht wordt naar een baan of een medewerker groter is. Een ondernemer zal niet een werkzoekende uit de directe omgeving in dienst nemen, indien er een beter gekwalificeerde werkzoekende beschikbaar is die in een stad of dorp verderop woont. Ook bij aanvullende maatregelen zoals loonkostensubsidie geven veel ondernemers de voorkeur aan de werkzoekende die in hun ogen beter past bij het werk en het bedrijf.

Het is echter niet zo dat de arbeidsmarkt geen invloed heeft op de wijk en de wijk economie. Hoge werkloosheidscijfers binnen een wijk vertonen samenhang met bijvoorbeeld verpaupering en een verminderd gevoel van veiligheid. Ondernemers zijn minder geneigd om zich in een dergelijke wijk te vestigen en daar te blijven. Dit geldt nog versterkt voor bijvoorbeeld de detailhandel die zich richt op de directe omgeving voor de omzet.

Na jaren van dalende cijfers is de werkloosheid weer aan het stijgen. Pas in 2011 wordt de eerste daling verwacht. De werkgelegenheid zal dan stijgen en zelfs krapte op de arbeidsmarkt veroorzaken. Deze krapte wordt veroorzaakt door de vergrijzing, maar ook door discrepanties tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt. Zo zal de vraag naar arbeid in de zorg en techniek het aanbod ruim overstijgen, maar het aanbod van personeel voor licht administratieve werkzaamheden zal waarschijnlijk hoger zijn dan de vraag. Er zal zowel van kwantitatieve als kwalitatieve krapte sprake zijn.

De wijk economie is er bij gebaat om zoveel mogelijk niet-werkende wijkbewoners aan het werk te krijgen. En daar kan de gemeente, in samenwerking met het UWV WERKbedrijf, een rol in spelen. Binnen dit thema bekijken we hoe de ondernemer en de arbeidsmarkt elkaar beïnvloeden, en wat de invloed van beiden kan zijn op de wijk economie. Tevens wordt ingegaan op de mogelijke rol van de gemeente.

12.2 De gemeente en de arbeidsmarkt

Een effectief werkende arbeidsmarkt betekent meer economische activiteit binnen een gemeente en meer kansen om (uitkeringsgerechtigde) werkzoekenden aan het werk te krijgen. De gemeente heeft dus alle belang bij een goede afstemming tussen vraag en aanbod en kan daar op verschillende manieren ook invloed op uitoefenen.

12.2.1 Arbeidsmarktvragestukken

Arbeidsmarktvragestukken die structureel voor de gemeente van belang zijn, zijn:

- het stimuleren van vestiging van bedrijven in de gemeente die arbeid bieden die past bij de lokale/ regionale arbeidsmarkt;
- het ondersteunen van kwetsbare doelgroepen bij het vinden en behouden van werk. (jongeren zonder arbeidsmarktrelevante kwalificaties, arbeidsgehandicapten, bijstandsgerechtigden en inburgeraars);
- het regionale opleidingsaanbod in overeenstemming brengen met de (toekomstige) vrage op de arbeidsmarkt;
- het inzichtelijk maken van de regionale ontwikkelingen, zodat er een transparante arbeidsmarkt ontstaat.

Meer actuele vragestukken voor de gemeente zijn bijvoorbeeld:

- ondersteuningsmaatregelen om werkloosheid en faillissementen als gevolg van de crisis te voorkomen;
- het voorkomen van toekomstige krapte op de arbeidsmarkt;
- het opzetten en doorontwikkelen van het werkgeversservicepunt, waar vanuit gemeente, UWV WERKbedrijf en eventuele andere partijen, werkgevers worden benaderd om de afstemming van vrage en aanbod te coördineren en kwetsbare doelgroepen onder de aandacht te brengen;
- de toekomstige ontschotting van de financieringsstromen voor de verschillende kwetsbare doelgroepen, waardoor de administratieve lasten voor zowel de gemeente als ook voor de werkgevers verminderd zouden kunnen worden.

12.2.2 Gemeentelijke sturingsmogelijkheden

De sturingsmogelijkheden die een gemeente tot haar beschikking heeft, worden veelal ondergebracht in arbeidsmarktbeleid en in re-integratiebeleid. Arbeidsmarktbeleid is gericht op de beïnvloeding van vrage en aanbod op de arbeidsmarkt, en in principe gericht op alle werkgevers en alle werkenden en werkzoekenden. Re-integratiebeleid is het geheel aan maatregelen om personen met een afstand tot de arbeidsmarkt te laten participeren in het arbeidsproces. Gemeenten hebben veel beleidsvrijheid voor zowel het arbeidsmarktbeleid als het re-integratiebeleid.

Het arbeidsmarktbeleid wordt in veel gemeenten samen met het UWV WERKbedrijf opgesteld en uitgevoerd. En steeds meer gemeenten stemmen ook het re-integratiebeleid af op de instrumenten van het UWV WERKbedrijf. In veel regio's zijn al de zogenoemde Werkpleinen operationeel, de fysieke locaties waar gemeenten en UWV WERKbedrijf samenwerken om het arbeidsmarkt- en re-integratiebeleid te realiseren. Dit is een wettelijke verplichting, maar nog niet overal de feitelijke situatie. In sommige regio's is er nog een Regionaal Platform Arbeidsmarktbeleid (RPA) actief. Hoewel deze niet meer gesubsidieerd en ondersteund worden door het rijk, wordt in enkele regio's het belang van het RPA onderkend. In het RPA zitten vaak vertegenwoordigers van gemeenten van een bepaalde regio, het UWV WERKbedrijf, werkgeversorganisaties en opleidingsinstituten. Deze vormen een

netwerkorganisatie om gezamenlijk de arbeidsmarktinstrumenten vast te stellen en in sommige gevallen ook te ontwikkelen.

Welke vormen ook gekozen worden op lokaal niveau, een planmatige benadering heeft altijd de voorkeur (zie kader). Het is hierbij van belang dat de verschillende beleidsvelden (Economische Zaken, Sociale Zaken en Onderwijs) binnen de gemeente met elkaar het arbeidsmarktbeleid ontwikkelen, zodat er een samenhangend en elkaar ondersteunend pakket van arbeidsmarktinstrumenten ontstaat.

Mogelijke in te zetten arbeidsmarktinstrumenten, vanuit zowel arbeidsmarktbeleid als re-integratiebeleid, zijn:

- het **aantrekken van bedrijven** die passen bij de beroepsbevolking, het aanbod van werkzoekenden en de wijk economie. Heeft de ene gemeente of wijk meer behoefte aan kennisintensieve bedrijven vanwege een hoog percentage hoogopgeleiden; de andere gemeente heeft relatief veel laagopgeleide inwoners, waardoor industriële en logistieke bedrijven met laaggeschoolde arbeid beter zouden passen. Soms gaat het specifiek om een bepaalde sector. Hier kan echter een spanning ontstaan met het lokale economische beleid. Het kan vanuit economisch perspectief minder interessant zijn om in te zetten op de traditionele sectoren, maar juist diversiteit en verbreding lokale economische structuur na te streven.

Plan van aanpak arbeidsmarktbeleid

- 1 Bepalen gebiedsomvang (regio, gemeente, stad, wijk);
- 2 Bepalen participanten, stakeholders, rollen en bevoegdheden, intern en extern (denk aan: beleidsmedewerkers EZ, beleidsmedewerkers Werk&Inkomen, UWV WERKbedrijf, werkgeversservicepunt, ondernemersverenigingen, ondernemers, werkgevers in de publieke sector, opleidingsinstellingen, wethouders);
- 3 Arbeidsmarktanalyse;
- 4 Consultatieronde langs de belangrijkste participanten en stakeholders (Waar is behoefte aan? Wat werkt goed? Wat kan verbeterd worden? Waar kan door de partijen op gestuurd worden? Wat is de visie op arbeidsmarktbeleid en op de rol van gemeente/UWV WERKbedrijf daarin? Welke inzet en welke financiële middelen kunnen door de partijen ingebracht worden?);
- 5 Expertmeetings met participanten en stakeholders (Check op bevindingen consultatieronde, verdieping en bepalen gezamenlijke uitgangspunten);
- 6 Beleidsnota: visie&strategie, doelstelling, prioritaire doelgroepen, benoemen prestatie-indicatoren, vertaling naar activiteitenprogramma, begroting);
- 7 Gelegenheid voor feedback (bijvoorbeeld via een expertmeeting) en aanpassen beleidsnota;
- 8 Formele routing voor vaststelling, en eventueel aanvullend een convenant tussen de verschillende partijen m.b.t. realisatie van het beleid.

- het **stimuleren van ondernemerschap** door inbedding in het regionale onderwijsaanbod. Op veel instellingen van middelbaar en hoger beroepsonderwijs wordt ondernemerschap als vak, maar zelfs ook als studierichting, structureel ingebed binnen de opleidingsstructuur. Daartoe is bijvoorbeeld door de ministeries van EZ, OCW en LNV het Actieprogramma Onderwijs en Ondernemen gestart.

Dit Actieprogramma beoogt het stimuleren van ondernemerschaponderwijs van basisschool tot universiteit. Informatie en projectvoorbeelden zijn te vinden op www.onderwijsonderneemt.nl.

- het regionale **onderwijsaanbod aanpassen** aan de lokale vraag op de arbeidsmarkt door bijvoorbeeld afspraken te maken met het Regionaal Opleidingscentrum (ROC) en andere opleidingsinstituten of het geven van voorlichting aan jongeren en ouders over de arbeidsmarktkansen van de verschillende beroepsopleidingen en door opleiders en bedrijfsleven te faciliteren om een netwerkstructuur te onderhouden om steeds op de hoogte te blijven van elkaars ontwikkelingen.
- het **stimuleren van werkgevers** om stageplaatsen, leerwerkplekken en gesubsidieerde banen ter beschikking te stellen, zodat jongeren en werkloze werkzoekenden relevante arbeidservaring op kunnen doen. Tevens het stimuleren van werkgevers om personen met gesubsidieerde banen en werkzoekenden uit kwetsbare doelgroepen in dienst te nemen door bijvoorbeeld het inzetten van uitstroompremies en het bieden van begeleiding, subsidie voor aangepaste werkplekken, het wegnemen van financieel risico en nazorg.
- het **ondersteunen van werkzoekenden** en kwetsbare doelgroepen om hun afstand tot de arbeidsmarkt te verkleinen. Dat kan bijvoorbeeld door sollicitatietrainingen, stages, gesubsidieerde arbeid, empowermenttrainingen, bij- en herscholing, wijkactiveringscentra, wijkaanpak door benadering van alle inactieve burgers binnen de wijk voor een activeringstraject, lifecoaching, bedrijfsmaatschappelijk werk, medische en psychologische begeleiding, stimuleren van ondernemerschap door training en coaching, etc.

Met deze arbeidsmarktinstrumenten kan een gemeente ontwikkelingen faciliteren en stimuleren. De gemeente kan als werkgever ook een meer directe invloed op de arbeidsmarkt hebben door binnen het personeels- en wervingsbeleid aan bepaalde doelgroepen prioriteit te geven.

De directe invloed op de wijk economie van de gemeente als opdrachtgever is beperkt. Maar hier kan zij als initiatiefnemer en facilitator voor een actieplan op wijkniveau wel een belangrijke rol spelen.

Actieplan arbeidsmarkt op wijkniveau

- 1 Bepalen participanten, stakeholders, rollen en bevoegdheden (denk aan: Economische Zaken, Werk&Inkomen, UWV WERKbedrijf, wijkregisseur, projectleider wijk economie, lokale ondernemers/ werkgevers, ondernemersverenigingen, wijkvereniging, wijkbewoners, startende ondernemers in de wijk).
- 2 Arbeidsmarktanalyse op wijkniveau (Wat voor soort bedrijven zijn er in de wijk? Welke werksoorten bieden zij aan? Is er krapte bij bepaalde werksoorten? Aan welk soort werk is behoefte bij de wijkbewoners?).
- 3 Consultatieronde en bijeenkomsten met participanten en stakeholders (Hoe kan het vestigingsklimaat van de wijk verbeterd worden? Hoe kunnen wijkbewoners geactiveerd worden naar werk? Wat hebben werkgevers nodig om kwetsbare doelgroepen een kans te geven? Geef hierbij bestaande succesvolle activiteiten en werkgevers die –op wijkniveau- maatschappelijk verantwoord ondernemen vooral de gelegenheid zich te presenteren en als inspiratie te dienen).

12.3 De praktijk

Leer-Werk-bedrijf zSwitch in Gelderland

zSwitch is een Gelders Leer-Werk-bedrijf zonder winst oogmerk met een tweedelige missie. Enerzijds wil zSwitch het milieu en de leefbaarheid in de wijken verbeteren. Anderzijds wil zij (kansarme) mensen door zinvolle arbeid meer zelfbewustzijn, zelfverantwoordelijkheid en zelfredzaamheid laten ontwikkelen.

Het eerste deel van de missie vult zSwitch in door leveringen en diensten, die een maatschappelijke waarde hebben, zoals het kringloopbedrijf, de woonomgevingsploegen en de buurtservice. Voor het tweede deel van de missie geldt dat zij alle medewerkers van zSwitch willen stimuleren om uit zichzelf te halen wat er in zit, mits zij daartoe bereid zijn. Het ontwikkelen van medewerkers is daarbij gericht op het leren oplossen of beheersen van belemmeringen en problemen, waarvan zij direct of indirect last hebben tijdens hun werk. Een integrale aanpak die rendement oplevert voor de medewerker, het bedrijf en de maatschappij.

De gemeente betaalt de loonkostensubsidie en de trajectkosten van de medewerkers, die (nog) niet op de reguliere arbeidsmarkt aan de slag kunnen.

zSwitch heeft filialen in verschillende Gelderse steden en bevindt zich midden in de wijken waarop hun activiteiten gericht zijn. De twee doelstellingen en de verschillende activiteiten van zSwitch versterken elkaar op wijkniveau. De medewerkers werken in de wijk en zijn daarmee onderdeel van de wijk economie. Zij zien en ervaren veel van wat er in de wijk gebeurt en wat er mogelijk is. Dat biedt kansen op andere wijkactiviteiten, voor andere medewerkers, maar ook voor de medewerker zelf. Ook zijn er activiteiten waar wijkbewoners als deelnemer of als vrijwilliger bij betrokken worden.

zSwitch legt verbindingen in de wijk tussen instellingen, ondernemers en bewoners. Deze verbindingen hebben invloed op de wijk economie en de arbeidsmarkt binnen de wijk. Enkele voorbeelden:

- De Woningsservice van zSwitch levert diensten aan burgers, scholen, instellingen en bedrijven. Een voorbeeld van zulke diensten zijn allerlei klussen in en om de woning. Ondernemers in de wijk gunnen deze werkzaamheden aan de Woningsservice, omdat het een positieve invloed heeft op de wijk en de leefbaarheid.
- In het Modekwartier Klarendal in Arnhem zijn veel kleine zelfstandigen. Vaak is er sprake van een kleine winkel c.q. showroom met daarachter een atelier waar de ondernemer bezig is met het vervaardigen van de producten. De winkel is vaak onbeheerd, waardoor potentiële klanten de deur vaak op slot aantreffen. Vanuit zSwitch wordt gekeken of één of meerdere medewerkers op een leerwerkplek bij deze ondernemers kunnen worden geplaatst, waardoor de winkel vaker beheerd open kan.
- ‘Het Torentje’ in Arnhem is een initiatief van woningcorporatie Vivare. Het is een multimedia-leerwerkcentrum dat geheel in het teken staat van allerlei mediagerelateerde initiatieven binnen de wijk. Zo geeft het Rijn IJsselcollege er computerlessen, heeft zSwitch er een werkplaats voor re-activering waar media-producten (zoals computers, dvd-spelers, radio's, tv's) gerepareerd worden, worden er activiteiten georganiseerd zoals muziek maken of activiteiten van het wijkactiviteitscentrum. Maar er is ook ruimte voor ondernemers, zoals een ICT-winkel.

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Zzp'ers (Hoofdstuk 4)

Samenwerking tussen bedrijfsleven en maatschappelijke instellingen (Hoofdstuk 14)

Bedrijfsleven als partner (Hoofdstuk 15)

Literatuur

Aalders, R, Bakkeren, A., Kok, J. & Twigt, T. (2008). De kracht van de wijk. Belang van de wijkeconomie voor de leefbaarheid in Amsterdamse krachtwijken. Rabobank Amsterdam, Economische Zaken Amsterdam en MKB Amsterdam

Bulterman, S., Van Klink, A. & Schutjens, V. (2007). Ondernemers in de wijk. Het cement voor de economische pijler. Uit: De Economische kracht van de stad, Van Gorcum, Assen

Inspectie Werk en Inkomen (juni 2008). Regionale samenwerking arbeidsmarktbeleid: verkennende studie, Den Haag

Raspe, O. en Weterings A. en Berge, M. van den en Van Oort, F. (PBL); Marlet, G.; Schutjens, V. en Steenbeek, W. (2009). Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken. Planbureau voor de Leefomgeving (2010), Den Haag/Bilthoven

Vereniging Nederlandse Gemeenten (mei 2008). Regionaal arbeidsmarktbeleid: de stand van zaken bij gemeenten, Den Haag

Websites

Samenwerkende organisaties op het gebied van Ondernemen, Onderwijs en Overheid: www.denieuwearbeidsmarkt.nl

Centraal Planbureau: www.cpb.nl

Centraal Bureau voor de Statistiek: www.cbs.nl

Sociaal Cultureel Planbureau: www.scp.nl.

Vereniging Nederlandse Gemeenten: www.vng.nl

Divosa (vereniging directeuren sociale zaken): (www.divosa.nl)

www.interventiesnaarwerk.nl

www.activeringscentra.nl

13 Veiligheid



13.1 Inleiding

Veel ondernemers hebben last van onveiligheid en criminaliteit. Bedrijven hebben meestal rustige uren waarin er niemand aanwezig is. Winkelgebieden zijn 'van nature' gevoelig voor criminaliteit door de aanwezigheid van goederen, de transactie van geld en de aanwezigheid van potentiële slachtoffers. In wijken zijn er plekken die een aantrekkingskracht hebben op groepen of individuen die er rondhangen (jongeren, daklozen, verslaafden). Deze personen zorgen lang niet altijd voor veiligheidsproblemen, maar kunnen wel het gevoel van onveiligheid geven. Behalve de ondernemers, voor wie een overval traumatisch kan zijn, ondervinden ook anderen, zoals werknemers van bedrijven die buiten kantooruren op pad moeten en winkelend publiek schade van criminaliteit en onveiligheid.



Vooral in winkelgebieden is er de laatste jaren een toenemende spanning ontstaan tussen het openbare karakter van winkelgebieden aan de ene kant en (gevoelens van) onveiligheid aan de andere kant. Het ontmoedigen van mensen die voor overlast en criminaliteit zorgen, lijkt dan een voorwaarde te zijn om een veilige omgeving te creëren waarin bezoekers ontspannen kunnen winkelen en recreëren. Ook in andere gebieden is in stedelijke wijken steeds meer sprake van toezicht via camera's of particuliere beveiligers en politietoetreden om het publiek zich veilig te laten voelen, terwijl hangjongeren, zwervers en drugsverslaafden worden geweerd van kwetsbare locaties.

Gemeenten hebben een belangrijke rol bij het nemen van maatregelen om de toegankelijkheid en de veiligheid op plekken met een publiek karakter te bevorderen. Hierbij is een evenwichtige benadering van het vraagstuk van belang, met aandacht voor fysieke maatregelen (planning en inrichting, overzichtelijk, schoon, heel), organisatorische maatregelen (samenwerking, Keurmerk Veilig Ondernemen, beheer, toezicht) en maatregelen om ontoelaatbaar gedrag te bestraffen en te voorkomen.

De centrale vraag van deze bijdrage is wat een gemeente kan doen om de objectieve en de subjectieve veiligheid in gebieden waar veel ondernemers gevestigd zijn te verbeteren.

13.1.1 Trends en ontwikkelingen

Veel ondernemers hebben met onveiligheid te maken. In de detailhandel had in 2008 46% van de bedrijven last van criminaliteit (diefstal, overvallen, vernieling). In de horeca was dit 44%. Van de bedrijven in de zakelijke dienstverlening had in 2008 23% met criminaliteit te maken. Schattingen over de totale schade lopen voor deze groepen uiteen van 0,5 tot enkele miljarden. Ook het brutale karakter van de criminaliteit is zorgwekkend. In 2009 nam het aantal overvallen toe met 22 procent tot ruim 2.900. Speciaal hiervoor is een 'taskforce overvallen' opgericht.

Verder kampen veel wijken met de negatieve invloed van ongewenste functies als belwinkels, coffee-shops en leegstaande winkelpanden. De grote mutaties in het ondernemersbestand wijzen bovendien op instabiliteit en brengen een grotere gevoeligheid voor onveiligheid met zich mee. Van de bedrijven die met criminaliteit te maken hebben gehad, heeft in 2008 60% van één of meer delicten melding gemaakt bij de politie (in 2004 was dit 67%). Van al deze bedrijven heeft echter slechts 8% van één of meer delicten ook daadwerkelijk aangifte gedaan bij de politie (in 2004 was dit 11%).

13.2 De gemeente en veiligheid

De meeste bedrijven zijn zich bewust van het feit dat ze slachtoffer kunnen worden van criminaliteit. Zij nemen daarom zelf preventieve maatregelen, bijvoorbeeld in de vorm van technische middelen, zoals een alarm, extra sloten of camera's. Uit onderzoek van het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid (Handreiking cameratoezicht, 2009) blijkt dat camera's en andere repressieve maatregelen in veel gevallen echter niet afdoende bijdragen aan de veiligheid in het publieke domein.

Het probleem verplaatst zich naar andere plekken en het winkelend publiek blijft zich onveilig voelen (waterbedeffect).

De gemeente kan met eigen instrumenten en sturingsmogelijkheden bijdragen aan de objectieve en subjectieve veiligheid in een wijk met veel ondernemers. Dat kan zij echter niet alleen. De gemeente kan haar regierol alleen vervullen in nauwe samenspraak en samenwerking met ondernemers, politie en bewoners. Ontwerpers die betrokken zijn bij herinrichting of nieuwbouw dienen rekening te houden met de invloed die dit heeft op veiligheid en veiligheidsbeleving.

Wijkveiligheidsplan of wijkactieplan

Een van de manieren waarop gemeenten de aanpak vorm kunnen geven is door een wijkveiligheidsplan. Dit is een beleidsinstrument om de veiligheidsknelpunten in een wijk te benoemen en de acties te omschrijven om deze problemen op te lossen. De gemeente neemt het initiatief en stelt het plan op. Andere betrokken partijen zijn bewoners, woningcorporaties, politie, ondernemers, onderwijs en welzijnswerk. Meerwaarde van een wijkveiligheidsplan is dat de kennis en inzet van deze lokale partijen nadrukkelijk wordt aangesproken. Het helpt om de onveiligheid systematisch aan te pakken en afspraken tussen partijen vast te leggen. Het 'Overlastconvenant' is een andere vorm om afspraken tussen bewoners, ondernemers en professioneel betrokken partijen op te stellen om overlast te voorkomen of zoveel mogelijk te beperken. De gemeente neemt hierbij het initiatief.

Bij het opstellen van een dergelijk plan kunnen de volgende punten in overweging worden genomen:

- Creëer een overzichtelijke, aantrekkelijke en beheersbare openbare ruimte in en rond een gebied met veel ondernemers.
- Stimuleer en faciliteer sociale contacten en sociale controle in en rond een gebied met veel ondernemers.
- Verminder de invloed van 'onbekende anderen' als hangjongeren of junks.
- Ga verloedering tegen die mensen vervelend of bedreigend vinden.
- Zorg ervoor dat alle organisaties die te maken hebben met veiligheid hun werk goed (kunnen) doen en bevorder daarbij samenwerking.
- Pas repressieve maatregelen alleen toe als maatregelen gericht op bevordering van de sociale controle niet meer, of onvoldoende werken.
- Zorg voor menselijk toezicht (politie of andere toezichthouders) waarin de mensen vertrouwen hebben.
- Pas op voor onbedoelde neveneffecten, zoals het verplaatsen van overlast naar plekken waar nog minder zicht op bestaat.

13.2.1 Voorkomen gevoel van onveiligheid

Bij veiligheid speelt de sociale orde die in een gebied aanwezig is een belangrijke rol. Daarbij zijn sociale controle en het elkaar aanspreken van buurtbewoners en passanten op ontoelaatbaar gedrag cruciaal. Als die sociale orde slecht is ontwikkeld omdat mensen elkaar niet kennen en wantrouwen en gevoelens van onveiligheid domineren, dreigt het gevaar dat bepaalde groepen de omgeving gaan

domineren en anderen uit angst thuis blijven; dan ontbreekt een goed sociaal klimaat. Hoe kan een gemeente het sociaal klimaat in een wijk met veel ondernemers verbeteren en het gevoel van veiligheid en natuurlijke processen van sociale controle bevorderen en stimuleren?

Veiligheidseffectrapportage (VER)

Slechte verlichting, graffiti, rondslingerend afval, dichte rolluiken, blinde muren, leegstand en geen levend wezen in de avonduren. Dat zijn allemaal op zich al dé ingrediënten waardoor de kans op vandalisme, agressief gedrag en diefstal toeneemt. Een combinatie van twee of meer van deze factoren staat garant voor een neerwaartse spiraal waardoor schade voor het bedrijfsleven snel oploopt en het gevoel van sociale veiligheid verdwijnt. Met een Veiligheidseffectrapportage (VER) kan een gemeente, die regisseur is van zowel het veiligheidsbeleid als het ruimtelijk orderingsbeleid, ervoor zorgen dat veiligheid wordt meegenomen bij de planning en het ontwerp van een bedrijven- of winkelgebied. De VER biedt richtlijnen voor sociaal veilig ontwerpen. Zo kunnen de ligging van functies (zoals winkelcentrum, school, woningen, ov-haltes) ten opzichte van elkaar en de routing van de loop door de wijk eraan bijdragen dat de gehele dag veel mensen op de been zijn en er dus 'ogen op straat' zijn. Deze alledaagse levendigheid is belangrijk voor het ontstaan van een prettig sociaal klimaat en een belangrijke voorwaarde voor een gevoel van veiligheid en sociale controle. Ook de aantrekkelijkheid van de inrichting van een winkelstraat of bedrijvenstrip draagt hieraan bij.

Schoon, heel en ...veilig

Slecht onderhouden en vervuilde plekken in de wijk bevorderen gevoelens van onveiligheid en onbehagen. Bovendien gaat er een negatieve signaalwerking van uit waardoor bij andere bezoekers negatief gedrag wordt uitgelokt. Om die reden is het van groot belang dat gemeentelijke professionals een 'beheerondergrens' van 'schoon, heel en veilig' handhaven. De gemeente is verantwoordelijk voor onderhoud en beheer van de openbare ruimte en kan stimuleren dat ondernemers, bewoners en eigenaren bijdragen aan dit beheer.

Het bevorderen van contact

De activiteiten die in een wijk worden georganiseerd, kunnen de contacten tussen verschillende groepen bezoekers, ondernemers en bewoners bevorderen. In diverse gemeenten zijn daarmee goede ervaringen opgedaan. Zo worden jaarlijks een braderie, kinderactiviteiten, een intocht van Sinterklaas of een kerstmarkt gehouden. Hierdoor raken mensen met elkaar in contact en raken zij met elkaar bekend. De gemeente kan voor de organisatie van de activiteiten budget beschikbaar stellen en bij de organisatie ervan door ondernemers, een ondersteunende rol vervullen.

13.2.2 Ontwikkelen stimulerende en faciliterende maatregelen gericht op verminderen van onveiligheid

Als de natuurlijke orde in een gebied onvoldoende werkt en er sprake is van objectieve en subjectieve onveiligheid, zijn aanvullende maatregelen nodig om overlast en criminaliteit aan te pakken en de veiligheid in een gebied te herstellen. Welke maatregelen zijn er zoal mogelijk waarbij de gemeente een stimulerende of faciliterende rol speelt?

Toezicht vanuit de gemeenschap zelf

Als in een wijk met veel ondernemers sprake is van overlast en onveiligheid, kan een project worden opgestart dat als doel heeft de sociale controle in een wijk te versterken door toezicht te organiseren vanuit de lokale gemeenschap zelf. De gemeente of de politie neemt het initiatief voor een dergelijk project. Andere betrokken partijen zijn jongeren, het bureau Halt, het Openbaar Ministerie en particuliere beveiligers. In diverse gemeenten zijn hier positieve ervaringen mee opgedaan. Voorbeelden van dergelijke projecten zijn de projecten Buurtvaders, Buurtouders en Buurt- en Straatcoaches. Vaak zijn bij deze projecten ook woningcorporaties, de moskee en welzijnsinstellingen betrokken.

Ook 'Beware Watch Out' is zo'n toezichtproject. De toezichthouders zijn hier voormalige jonge criminelen die al meerdere delicten op hun naam hebben staan. De rechter verwijst de jongeren door naar het project in plaats van een andere straf te geven. De aanpak is tweeledig:

- de jongeren worden als toezichthouders zelf (mede) verantwoordelijk voor de veiligheid in het winkelcentrum in hun wijk;
- de jongeren leren nuttige vaardigheden die ze veelal niet van huis uit hebben meegekregen. In Osdorp (Amsterdam) zijn hiermee goede ervaringen opgedaan. Van de ruim 350 jongeren in Osdorp is slechts 10% na afloop weer in aanraking gekomen met de politie.

Bedrijven investeringszone (BI-Zone)

Een BI-Zone maakt het mogelijk voor ondernemers om gezamenlijk te investeren in een aantrekkelijke en veilige bedrijfsomgeving, waar alle ondernemers in de zone aan meebetalen.

VKB-regeling

Acht van de tien ondernemingen in Nederland hebben minder dan 10 werknemers. Ook deze kleinbedrijven hebben te maken met criminaliteit. Goede preventieve maatregelen treffen vereist kennis en kost tijd en geld. Voor kleine bedrijven zijn die kosten relatief hoog en is het lastig de beste maatregelen te kiezen, zeker in deze tijd. De gemeente kan kleine ondernemers en winkeliers wijzen op de VKB-regeling. Het betreft een praktische en eenvoudige regeling voor kleine bedrijven die het mogelijk maakt objectief advies te krijgen en een reële financiële bijdrage voor preventieve maatregelen. Kleine ondernemers kunnen met subsidie een onafhankelijke beveiligingsscan laten uitvoeren. Dit is een brede scan die is toegespitst op het betreffende bedrijf en de branche. Met het advies dat hieruit voortkomt, heeft de ondernemer de mogelijkheid zijn bedrijf zo goed mogelijk te beveiligen tegen interne en externe criminaliteit.

Keurmerk Veilig Ondernemen (KVO)

Bij de effectieve aanpak van overlast en criminaliteit kan een KVO-project een belangrijke rol vervullen. Het is een goed hulpmiddel voor het opzetten van een structurele samenwerking tussen de gemeente, ondernemers en de politie. Het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD) begeleidt KVO-projecten voor winkelgebieden; MKB-Nederland doet dit voor bedrijventerreinen. De gemeente heeft bij een KVO een belangrijke faciliterende rol, onder meer door de projectsecretaris te leveren en bij de communicatie en PR. De gemeente maakt afspraken met de andere partijen over zaken die te maken hebben met de openbare ruimte, zoals afval en graffiti. De specifieke maatregelen die in het kader van

een KVO-project genomen kunnen worden zijn sterk afhankelijk van de lokale situatie. Mogelijke maatregelen zijn o.a. training en opleiding van het winkelpersoneel en een ‘burenbelsysteem’ waarmee ondernemers elkaar kunnen waarschuwen als er iets gebeurt.

De praktijk heeft uitgewezen dat KVO-projecten effect hebben. Auto- en fietsdiefstallen nemen af, inbraken verminderen en ook het aantal winkeldiefstallen wordt beduidend lager. En belangrijk is vooral dat het veiligheidsgevoel van ondernemers, hun medewerkers en het winkelend publiek toeneemt.

13.2.3 Ontwikkelen handhavingsmaatregelen gericht op verminderen onveiligheid

Als iedereen zich aan de bestaande regels zou houden, dan zou veiligheid een veel minder groot probleem zijn. Bij regulerend veiligheidsbeleid gaat het daarom vooral om beleid gericht op handhaving. Voor handhaving zijn er in beginsel twee modaliteiten.

- handhaving door te werken aan de overtuiging van mensen dat zij zich aan de regels willen houden;
- handhaving door afschrikking voor straf.

Een goed handhavingsbeleid bestaat uit de juiste, lokaal te bepalen, mix van beide modaliteiten. De al genoemde straatcoaches bijvoorbeeld spreken jongeren op straat en/of in de wijk direct aan op hun gedrag op een manier die gericht is op het vinden van aansluiting (in tegenstelling tot het creëren van afstand). Ze spreken de taal van de straat en maken duidelijk dat er, zolang de veiligheid op straat niet in het geding is, met hen nog wel te praten valt. Samenwerking met de politie moet ervoor zorgen dat voor alle betrokkenen duidelijk is dat zo nodig de politie in actie komt.

Ook het bieden van trajecten richting opleiding en werk zijn duidelijk gericht op het van de straat halen van jongeren die dan de keuze maken iets anders met hun leven te doen, dan alleen op straat te hangen.

Verskillende handhavingsmaatregelen zijn mogelijk om de overlast en de criminaliteit aan te pakken en de veiligheid in een gebied te herstellen.

Cameratoezicht

Gericht cameratoezicht kan een waardevol instrument zijn bij het terugdringen van criminaliteit en het vergroten van de veiligheid. Vooral als het onderdeel uitmaakt van een breder pakket aan veiligheidsmaatregelen bestaande uit verbeteringen in de aanleg van de fysieke ruimte, betere straatverlichting en extra toezicht van surveillanten. Van belang is het onderscheid tussen publiek en privaat cameratoezicht en – sterk in opkomst – een mengvorm tussen deze twee. Bij publiek cameratoezicht is het waarborgen van de openbare orde in openbare ruimten het voornaamste doel. Het gaat hier om cameratoezicht in binnensteden, winkel- en uitgaansgebieden en bij stations. De besluitvorming over het inzetten van publiek cameratoezicht ligt bij de gemeenteraad en de burgemeester. De operationele regie is in handen van de politie. Privaat cameratoezicht treffen we bijvoorbeeld aan in winkels, op bedrijventerreinen en in parkeergarages. Bij publiek-privaat cameratoezicht slaan publieke en private partijen de handen ineen om de veiligheid te bevorderen. Niet alleen beelden van het bedrijfspand zelf, maar ook van de openbare weg en van de toegangswegen tot een bedrijfspark worden daarom opgenomen.

Hot spotbenadering

De hot spotbenadering richt zich vooral op het normaliseren van onveilige situaties op specifieke plekken: de hot spots. Doel is een afname van geweldsdelicten, vermogensdelicten en drugsdelicten. Om gerichte maatregelen te kunnen toepassen is het nodig om kennis te hebben van de criminele activiteiten, de daders en de kenmerken van de locatie. Voorwaarden voor de kans van slagen van de hot spot benadering zijn:

- de aangiftebereidheid van omwonenden en ondernemers;
- duidelijke registratie van meldingen door de politie;
- voortdurende monitoring en bijstelling van interventies;
- goede samenwerking tussen de politie en contacten in de buurt.

De gemeente of de politie is initiator; medewerking van omwonenden, ondernemers, hulpverlening - en in het geval van stationsgebieden de Nederlandse Spoorwegen - zijn eveneens belangrijk.

Collectief winkelverbod

Bij een collectief winkelverbod (of collectieve winkelontzegging: CWO) worden misdragingen van veelplegers bijgehouden. Op het moment dat iemand drie keer in de fout is gegaan krijgt hij/zij een CWO uitgereikt. Alle winkels in het gebied kunnen meedoen aan het initiatief. Zij maken dit kenbaar via een sticker op de deur of winkelpui. Zodra iemand met een CWO toch een winkel betreedt kan de ondernemer aangifte doen van huisvredebreuk. Bij een CWO wordt nauw samengewerkt met de politie (die zo iemand dan meeneemt) en het Openbaar Ministerie (die dan vervolgt). Een CWO kan worden opgelegd voor de duur van zes of twaalf maanden. Interessant is dat bijvoorbeeld in Den Haag, deelname aan de CWO is gekoppeld aan het lidmaatschap van de ondernemersvereniging. Met de CWO kan daarmee de organisatiegraad van de ondernemers worden verhoogd.

Andere belangrijke instrumenten die de gemeente kan benutten bij haar wijkveiligheidsbeleid zijn onder meer de Quick Scan - veel gebruikt bij het opstellen van nieuwbouwplannen- en de Veiligheidsschouw, die als doel heeft om de (zichtbare) problemen in een gebied te inventariseren. Een leefbaarheidsmonitor of een veiligheidsscan is een belangrijk instrument om de resultaten van maatregelen te meten (subjectieve en/of objectieve veiligheid). Op basis van de resultaten kan het beleid worden herzien.

13.3 De praktijk

Winkelcentrum De Gagelhof in Utrecht

'Winkelcentrum De Gagelhof in Utrecht, waar geen controle is op de toegang, is pas veilig geworden nadat een kleine groep hangjongeren die veel overlast en criminaliteit veroorzaakte een gebiedsverbod kreeg. Maatregelen, zoals cameratoezicht, buurtvaders en extra politieursurveillance waren op deze plek niet effectief genoeg', aldus de voorzitter van de ondernemersvereniging. Maar de oplossing is niet alleen in repressie gezocht. Voor de andere hangjongeren is er een jeugdhonk vlak bij het winkelcentrum geopend, waar zij onder begeleiding van jongerenwerkers onder andere kunnen tafeltennissen en biljarten zonder anderen tot last te zijn. Bovendien helpen de jongerenwerkers

hen met problemen zoals schooluitval en het vinden van werk. Sindsdien zijn de bezoekers aan dit winkelcentrum ook minder wantrouwend geworden, waardoor zij gemakkelijker interetnische contacten aangaan.'

Citaat uit 'Omstreden Ruimte' Verweij Jonker Instituut 2009.

Het Jongeren Toezicht Team in Malburgen.

In Arnhem houden jongeren toezicht op jongeren en dat werkt: de overlast neemt af. Het Jongeren Toezicht Team kan putten uit veertig jongeren uit alle delen van Arnhem, maar vooral uit aandachts-wijk Malburgen. Sinds hun verschijning zijn de inbraken en vernielingen met 50% gedaald. Het mes snijdt aan twee kanten: Ahmed was een jongen die twee jaar geleden nog 'overall schijt aan had, veel spijbelde en op straat hing met vrienden'. Hij zij direct 'ja' toen hij werd gevraagd om zijn talent te gebruiken – op een andere manier. Hij is nu één van de ontluikende rolmodellen. Hij is van de straat af, studeert, en is begeleider van een groepje toezichthouders.

Bron: Volkskrant 17 december 2009.

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Bedrijfsleven als partner (Hoofdstuk 15)

Bedrijfsleven als partner (Hoofdstuk 16)

Gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving (Hoofdstuk 17)

Winkelstraatmanagement (Hoofdstuk 19)

Literatuur

Adriaanse, C.C.M., (2008). Werken aan een goed sociaal klimaat in woonbuurten; in: Ouwehand, A., Kempers R. van, Kleinhand, R. & Visscher, H. (red.) Van wijken weten; Beleid en praktijk in de stedelijke vernieuwing, IOS Press, Amsterdam

Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid (2009). Handreiking cameratoezicht, Utrecht

Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid. (2010). Toolkit Veiligheidsbeleving, <http://www.hetccv.nl/instrumenten/Toolkit+Veiligheidsbeleving/index>

Hakkert, A. & Keus, R. (red. 2007). Bouwen met sociale veiligheid in het achterhoofd. Secondant, nr. 3 / 4

Platform Detailhandel Nederland (2006). Winkelcriminaliteit in Europa; Vergelijkend onderzoek tussen Nederland, België, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, Leidschendam

Stichting Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid (2007). Overzicht Interventies Wijkveiligheid; 40 antwoorden op onveiligheid in de wijk, Utrecht

Verwey Jonker Instituut (2009). Omstreden ruimte; over de organisatie van spontaniteit en veiligheid, Utrecht

Wassenberg, F & Blokland, T. (2008). Functiemenging en veiligheid; in: Ouwehand, A., Kempers R. van, Kleinhand, R. & Visscher, H. (red.) Van wijken weten; Beleid en praktijk in de stedelijke vernieuwing, IOS Press, Amsterdam

WODC (2009) Monitor Criminaliteit Bedrijfsleven 2008; Feiten en trends inzake aard en omvang van criminaliteit in het bedrijfsleven, Den Haag

Websites

www.biz-nl.nl: gezamenlijke website van het ministerie van Economische Zaken, de VNG, MKB-Nederland en VNO-NCW over de experimentenwet Bedrijven Investeringszones (BIZ)

www.hetccv.nl: website van Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid

www.baasineigenwinkel.hbd.nl: over winkelverboden

www.hbd.nl/veiligheid: over bestrijding winkelcriminaliteit

www.hbd.nl/Keurmerk-Veilig-Ondernemen

www.platformdetailhandel.nl

www.verwey-jonker.nl over de stadsregels in Gouda

www.dsp-groep.nl/index.cfm?PAGE=CPTED over sociaal veilig ontwerp en beheer

www.veiligheidkleinebedrijven.nl subsidies voor beveiligingscan

14 Samenwerking tussen ondernemers en maatschappelijke instellingen



14.1 Inleiding

Maatschappelijke instellingen (zoals scholen, welvaartsvoorzieningen, sportverenigingen, culturele instellingen, woningcorporaties) kunnen een belangrijke rol spelen in de wijk economie. Het leggen van verbanden tussen ondernemers en maatschappelijke instellingen kan een wijk een belangrijke impuls geven.



De afgelopen jaren wordt het begrip vitale coalitie vaak aangeduid om het belang van samenwerking te onderschrijven. Hierbij wordt niet gedacht aan bureaucratisch georganiseerde wijzen van afstemming tussen organisaties, maar het in samenwerking met partijen zoeken naar nieuwe aanpakken die werken. Het gaat om bedrijven en instellingen, en mensen binnen deze bedrijven en instellingen, die elkaar vinden om gezamenlijk nieuwe wegen in te slaan. Deze samenwerkingsverbanden kenmerken zich door een zekere onorthodoxheid: partijen slagen erin om de eigen institutionele disciplines te doorbreken, waardoor ze in een project slagvaardig te werk kunnen gaan en ze niet gehinderd worden door procedures vanuit de eigen organisaties. Kenmerkend voor deze coalities is dat ze zich vaak niet beperken tot een thema, zoals wijkeconomie, maar kunnen worden 'aangeboord' voor een veelheid van doeleinden. Andersom betekent dit dat het kansen kan bieden om wijkeconomie te agenderen in bestaande netwerken van relaties in de wijk.

Samenwerking hoeft niet alleen uit altruïstische motieven te gebeuren. Het kan ook in het belang van deelnemende partijen zijn. Voor de ondernemers kan het bijvoorbeeld een manier zijn om relaties met nieuwe werknemers te verbeteren. Daarnaast kan meer in algemene zin de relatie tussen de onderneming en haar omgeving erop vooruitgaan. Een beter imago van de onderneming in de wijk kan positieve gevolgen hebben voor de bedrijfsvoering. Ook kan het bijdragen aan de motivatie van werknemers om bij een bedrijf te blijven werken. Voor maatschappelijke instellingen kan het een rol spelen bij het realiseren van taken. Voor scholen kan het bijvoorbeeld van belang zijn voor stageplekken, maar ook in een veel eerder stadium (basisschool) kan het onderwijzen van leerlingen in wat de arbeidsmarkt inhoudt en wat het betekent om als ondernemer actief te zijn meerwaarde betekenen voor de school. Voor bewoners kan samenwerking van deze partijen een perspectief bieden op sociaal-economische ontwikkeling. Het vraagstuk van het helpen van kansarme wijkbewoners in hun persoonlijke groei en naar een betaalde baan is natuurlijk ook van groot belang voor de gemeente. Een reeks van projecten hebben in de praktijk deze potenties benut.

Verschillende vormen van samenwerking kunnen verschillende effecten hebben. Met sport en beweging kan ook nieuw potentieel worden aangeboord. Via buurtprojecten is het mogelijk jongeren met weinig perspectief op de arbeidsmarkt op te leiden tot kaderlid bij sportverenigingen. Recentelijk hebben ook betaald voetbalorganisaties deze uitdaging opgepakt met projecten als 'scoren in de wijk' (Alkmaar, Hengelo, Kerkrade), 'scoren door scholing' (Arnhem) en 'Voetbalschool Afrikaanderplein' (Rotterdam). Het perspectief op de arbeidsmarkt wordt hierdoor vergroot.

In deze thematische bijdrage worden de gemeentelijke (on)mogelijkheden besproken in het stimuleren van samenwerking tussen ondernemers en maatschappelijke instellingen.

14.2 De gemeente en samenwerking tussen ondernemers en maatschappelijke instellingen

Samenwerking ontstaat meestal niet vanzelf. Vaak is er één partij die het initiatief neemt om verschillende organisaties bij elkaar te brengen. Uit een inventarisatie van economische initiatieven in

Nederlandse stadswijken blijkt dat er een schakering aan initiatiefnemers is die economische wijkontwikkelingsprojecten ontplooiën. Ook de samenstelling van de coalities van partijen kan breed zijn. Dat illustreert betrokkenheid, maar het geeft ook aan dat er geen duidelijke probleemeigenaar voor de economische pijler in de wijkaanpak is.

Tip: werk aan goede samenwerkingsrelaties, maar probeer niet geforceerd een vitale coalitie te smeden.

Samenwerkingsrelaties die ontstaan tussen ondernemers en maatschappelijke instellingen kunnen van groot belang zijn voor het gemeentelijk beleid. De gemeente kan deze samenwerking echter niet afdwingen. Zij is immers niet direct partij bij een samenwerking tussen ondernemers en maatschappelijke instellingen, anders dan dat binnen de gemeente zelf ook diensten (de openbare bibliotheek, de dienst openbare werken, burgerzaken) en bedrijven (het openbaar vervoer in de grote steden) zijn die als partner in de samenwerking kunnen optreden.

Over de rol die de gemeente kiest in dit soort trajecten moet nadrukkelijk nagedacht worden.

De gemeente moet niet aan anderen uitleggen hoe zij moeten samenwerken, maar zal zelf het goede voorbeeld moeten geven en zo anderen wat te bieden hebben bij samenwerking. Ook kan een rol als facilitator worden gekozen, waarbij de gemeente partijen bijeenbrengt die elkaar anders niet hadden gevonden.

Het gaat daarbij, zoals in hoofdstuk 3 is aangegeven, om het opzetten van een aanpak op maat, waarbij in dit geval een goed beeld moet bestaan van het lokaal aanwezige ondernemerschap.

Een eerste stap in de vorming van een vitale coalitie voor de wijkeconomie zou dan ook moeten zijn te bekijken bij wat voor soort economische projecten een wijk gebaat is. Dit inzicht kan worden verkregen door de kansen en bedreigingen van een wijk op economisch gebied in kaart te brengen.

14.2.1 Stimuleren

Samenwerking zal vaak moeten worden aangemoedigd. Dit kan bijvoorbeeld door de meerwaarde van samenwerking zichtbaar te maken voor potentiële coalitiepartners. Soms is er sprake van bepaalde maatschappelijke urgentie vanuit de ontwikkeling in de wijk: ondernemers klagen over leegstaande winkelpanden, dubieuze ondernemers vestigen zich in de wijk of wijkbewoners klagen over de verloederding van een winkelcentrum. Kortom, er is maatschappelijke druk vanuit de wijk om een probleem aan te pakken. Ook wanneer er een dergelijk urgent probleem is, kunnen ondernemers en maatschappelijke instellingen het niet altijd op hun weg vinden om samen te werken aan een oplossing hiervoor. Daarvoor is het nodig dat samenwerking een wenkend perspectief biedt.

Dit vraagt om modellen en instrumenten voor samenwerking (zie ook de praktijkvoorbeelden).

Vaak kunnen maatschappelijke organisaties rechtstreeks subsidie aanvragen voor specifieke projecten.

De urgentie vanuit de huidige ontwikkeling is soms minder zichtbaar, bijvoorbeeld wanneer er geen sprake is van een direct probleem (denk aan het aantrekkelijker maken van een gebied voor toerisme bijvoorbeeld) of bij projecten waar het probleem minder goed zichtbaar is (denk aan het stimuleren van het ontwikkelingsperspectief van allochtone vrouwen versus dat voor jonge allochtone mannen).

Het is in deze situaties nog belangrijker dat de meerwaarde duidelijk is. De ervaring leert dat voor het samenwerken in de wijk de rol van sleutelpersonen cruciaal is. Ondernemer x en directeur y die gezamenlijk hun relaties enthousiast maken voor een concreet initiatief.

14.2.2 Faciliteren

Samenwerking tussen ondernemers en maatschappelijke instellingen zal voor een groot deel door deze partijen zelf opgepakt en gefinancierd moeten worden; al was het maar de tijd die de mensen erin steken. De ervaring leert dat er vaak kosten gemaakt moeten worden die lastig gedekt kunnen worden. Soms gaat dit om kleine kosten rond zaalhuur en vergaderfaciliteiten, soms ook om grotere kosten ten behoeve van onderzoek of het laten opstellen van een plan van aanpak. De gemeente kan hier een budget voor reserveren en zonodig inzetten om bepaalde projecten te faciliteren. Faciliteren kan ook hier in natura geschieden, bijvoorbeeld via het ter beschikking stellen van ambtelijke capaciteit om processen te ondersteunen. Het bieden van maatwerk is hierbij van belang, maar het moet niet zo zijn dat de gemeente alle kosten op zich neemt en als trekker van het traject gaat optreden. De samenwerkende coalitie moet zo sterk zijn dat zij zelf in staat is om zich in stand te houden.

14.2.3 Reguleren

Samenwerking tussen partijen laat zich niet dwingen. Partijen moeten zelf spelregels ontwikkelen volgens welke ze willen samenwerken. Het als publieke partij opstellen van regels zal zelden positief uitwerken op een dergelijke samenwerking als deze niet worden gedragen door de andere partijen. In een grote organisatie als een gemeente, die beleid maakt en uitvoert, zijn regels en voorschriften nodig en belangrijk. Maar wanneer de gemeente bijvoorbeeld een ‘Subsidieverordening ondersteuning samenwerking ondernemers en maatschappelijke instellingen in de wijk’ ontwikkelt, kan dit de slagvaardigheid van de gemeente aanmerkelijk belemmeren als blijkt dat de daadwerkelijke samenwerking zich anders voordoet dan verwacht. Regulering gaat pas spelen als de samenwerking zich op terreinen gaat begeven die daar om vraagt.

14.2.4 Organisatie

Wanneer er eenmaal goede samenwerkingsrelaties zijn ontwikkeld, dan dient deze samenwerking te worden onderhouden. Op bestuurlijk niveau heeft dit minder profiel. Voor de gemeentelijke rol vraagt dit om professionals die de mogelijkheid hebben grotendeels autonoom en naar eigen inzicht te kunnen handelen, waarbij er korte lijnen zijn naar professionals op de werkvloer en op strategisch niveau.

Om deze autonomie te bewerkstelligen is het een optie een specifieke organisatie op te tuigen die een deel van de samenwerkingsrelaties tussen ondernemers en maatschappelijke instellingen verzorgt (zie ook de praktijkvoorbeelden). Dit kan bijvoorbeeld handig zijn wanneer er voor de uitvoering van een project ook expertise in huis moet zijn die de coalitiepartners niet bezitten. Ook kan specifieke expertise zo worden behouden en ontwikkeld, gekoppeld aan de samenwerking en minder aan de personen bij een bepaalde onderneming of instelling.

Valkuilen bij deze coalities zijn:

- bewegingen van maatschappelijke instellingen om zich terug te trekken op kerntaken, waardoor economische initiatieven buiten de voordeur geen issue meer zijn;
- het gevaar dat eindeloos vergaderen om afspraken op papier te zetten als middel wordt gezien om problemen aan te pakken;
- het komen tot voor ondernemers ondoorzichtige organisatievormen, waarin allerlei taken vanuit eigen piketpaaltjes kunnen worden afgeschoven
- het niet delen van relevante informatie;
- het onvoldoende prioriteit leggen bij de samenwerking. Hoge werkdruk mag geen argument zijn om geen voortgang te maken. Dit betekent dat partijen de coalitie niet belangrijk genoeg vinden om hier tijd voor vrij te maken. Dit vraagt om een directe reactie.

Aandachtspunten zijn daarmee het ontwikkelen van inzicht over het belang van de wijk voor het functioneren van bedrijven en instellingen. Werk dit ook uit. Hierdoor krijgt samenwerking voor de partijen handen en voeten en kan de samenwerking ook prioriteit krijgen. Definieer vanuit deze belangen ook zaken die snel kunnen worden aangepakt. Snelle resultaten kunnen stimulerend werken op de samenwerking. Gebruik snelle interventiemogelijkheden niet als onderhandelingsmateriaal, maar wel als bron van inspiratie. Wacht niet op de papieren plannen met het doen van acties die nu ook al kunnen. Wees aanspreekbaar: een gemeenteambtenaar die actief is in netwerken moet ook op zaken buiten haar of zijn competentie optreden als makelaar tussen bedrijf, instelling en gemeentelijk apparaat. Het is 'de gemeente' die aan tafel zit. Maak vooraf afspraken over welke inzet van de partijen realistisch is en spreek partijen hier zo nodig ook op aan. Worden de geformuleerde inzichten over het belang van samenwerking nog gedeeld?

14.2.5 Initiatiefrijke gedrag

Vitale coalities werken alleen maar als er individuen zijn die zich daarvoor willen inzetten. Het is een uitdaging mensen die initiatiefrijke gedrag vertonen te herkennen en te erkennen, die mensen en organisaties weten te mobiliseren en te binden: de 'alledaagse doeners', de publieke ondernemers', de 'aanjagers'. Zij handelen vaak onorthodox. Vanuit hun persoonlijke gedrevenheid of betrokkenheid weten zij gemakkelijk iets voor elkaar te krijgen. Het zijn mensen die binnen een vitale coalitie de motor draaiende kunnen houden, snel actie kunnen ondernemen. Zij kunnen echter alleen goed functioneren wanneer zij de ruimte hebben. Dat kan soms leiden tot confrontaties, ze zijn in staat zaken op scherp te zetten. Maar vaak blijken dergelijke confrontaties wel productief en brengt het zelden de coalitie in gevaar.

14.2.6 Samenvattend

Samenwerking tussen ondernemers en maatschappelijke instellingen komt niet vanzelf van de grond; de gemeente kan deze samenwerking echter ook niet verordineren. Het vergt bestuurlijk inzicht en bestuurlijke slagkracht van alle betrokken partijen. In veel gevallen maken ondernemers geen deel uit

van allerlei coalities in het welzijnsbeleid, en speelt omgekeerd de welzijnswereld een beperkte rol in de ondernemerswereld. De gemeente kan stimuleren dat dit wel gebeurt.

14.3 De praktijk

JINC (voorheen Campus Nieuw West) in Amsterdam

JINC is een vereniging van bedrijven en instellingen die ervoor zorgt dat er projecten gericht op jongeren van 8-16 jaar van de grond komen waarin werken en ondernemen centraal staan. Contributies van bedrijven, instellingen en scholen variërend van € 1.030 voor kleine organisaties tot € 10.300 voor woningbouwcorporaties en grote bedrijven zorgen voor 60% van de inkomsten. Een deel van de financiering is afkomstig van bijdragen van Amsterdamse stadsdelen waar JINC actief is en allerlei private en publieke fondsen en subsidies.

Het project Ondernemen doe je zo! (voor 3e en 4e klassen van het vmbo)

Dit project bestaat uit workshops over ondernemerschap, het interviewen van een kleine ondernemer uit de buurt (waar ze uit eerste hand horen wat ondernemerschap inhoudt), het maken van een bedrijfsanalyse en het uitvoeren van een opdracht (het maken van een folder, interieurontwerp, website-ontwerp of klanttevredenheidsonderzoek) voor de ondernemer. De leerlingen worden tijdens het project begeleid door coaches, afkomstig van de Rabobank, de ING en de ABN Amro. Zij helpen de jongeren bij hun analyse van de onderneming en bij de totstandkoming van de opdracht. Hierbij gaat het vooral om het stellen van de juiste vragen en om de jongeren te stimuleren het beste uit zichzelf te halen. Na een kennismaking met de ondernemer en de leerlingen gaat de coach met de leerlingen om de tafel zitten om hun bedrijfsanalyse te beoordelen en hieruit een opdracht te destilleren. Ook helpt de coach bij het maken van de eindpresentatie. Naast dit project organiseert JINC ook zaken als bliksemstages van 2,5 uur en sollicitatietrainingen. Ook hiervoor worden bedrijven en trainers uit het netwerk gerekruteerd. Het maatschappelijk belang van het in contact brengen van scholieren met de arbeidsmarkt wordt door deze bedrijven en instellingen ondersteund.

Kamers met Kansen

Op diverse locaties in Nederland ondersteunt de stichting Kamers met Kansen projecten gericht op jongeren met problemen thuis, op school en/of werk een (nieuwe) kans te bieden. De missie is deze jongeren in anderhalf jaar voor te bereiden op een zelfstandig bestaan, met een diploma of met een baan. In lokale projecten wordt samengewerkt tussen woningcorporaties, instellingen voor jeugdzorg, jeugdhulpverlening, schoolmaatschappelijk werk (SMW), woonbegeleiding en maatschappelijke opvang, de lokale overheid, het bedrijfsleven (voor onder meer stage/opleidingsplaatsen), ROC's en financiële partners, zoals de gemeente, stadsgewest, provincie, het Rijk of het bedrijfsleven (MKB). Op steeds meer plekken in Nederland worden vestigingen hiervan ontwikkeld. De vestiging van een 'werkhotel voor kansarme jongeren' kan lokaal wel eens voor achterdocht en onvrede in de buurt zorgen. Dit vraagt om een actieve rol van de gemeente.

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Bedrijfsleven als partner (Hoofdstuk 15)

Literatuur

Hendriks, F. en P.W. Tops, (2002). Het sloeg in als een bom. Vitaal stadsbestuur en modern burgerschap in een Haagse stadsbuurt, Centrum voor Recht, Bestuur en Informatisering, Katholieke Universiteit Brabant, Tilburg

Ministerie van VROM (2007). 'Nieuwe coalities voor de wijk', (http://www.kei-centrum.nl/websites/kei/files/KEI2003/documentatie/VROM_eindrapport_pilot_Nieuwe_coalities_mei2007.pdf)

NICIS (2009). Verslag Kennisatelier 'Vitale coalities in het onderwijs: schoolvoorbeelden van wijkgerichte samenwerking', 19-03-2009, http://www.nicis.nl/nicis/bijeenkomsten/verslagen/2009/03/verslag-KA-Vitale-coalities_1018.html

Ouwehand, A. & Van Meijeren, M. (2006). Economische initiatieven in stadswijken: Een verkennend onderzoek, Gouda: Habiforum (http://www.kei-centrum.nl/websites/kei/files/KEI2003/kei-files/Corpovenista/Corpovenista-1_1b- Ouwehand_VanMeijeren_Economische_initiatieven-mrt2007.pdf)

Websites

www.jinc-amsterdam.nl geeft informatie over de activiteiten van JINC

15 Bedrijfsleven als partner



15.1 Inleiding

Bij het ontwikkelen van gemeentelijk beleid op allerlei terreinen wordt het bedrijfsleven steeds meer 'ontdekt' als partner. Soms gebeurt dat in formele PPS-constructies, zoals een wijkontwikkelingsmaatschappij, maar vaak ook hebben dergelijke partnerschappen een informeel karakter. Bij het ontwikkelen van gemeentelijk beleid ter stimulering van de wijk economie zijn goede contacten tussen gemeente en ondernemers van essentieel belang.

Deze bijdrage laat zien hoe de gemeente de relatie met het lokale bedrijfsleven kan verbeteren door het vertrouwen te versterken en de dialoog met de ondernemers aan te gaan. Daarnaast wordt specifiek ingegaan op drie vormen van partnerschap tussen gemeente en bedrijfsleven: partner in beleid en regelgeving, partner in leefbaarheid en partner in zaken.



Waaruit bestaan deze partnerschappen en hoe kunnen ze worden gestimuleerd? Eén en ander wordt geïllustreerd aan de hand van een aantal praktijkvoorbeelden.

15.1.1 De relatie overheid-ondernemer

De overheid en de ondernemer spreken vaak niet dezelfde taal. Ondernemers zijn voortdurend op zoek naar mogelijkheden om winst te maken, waarbij ze soms tegen de grenzen van de wet- en regelgeving oplopen. De overheid heeft daarentegen juist tot taak om deze wet- en regelgeving te maken en te handhaven. Enigszins gechargeerd gesteld: de ondernemer is gewend om te onderhandelen, terwijl de overheidsdienaar zich onkreukbaar moet opstellen, de democratisch vastgestelde procedures moet volgen en niet of nauwelijks kan onderhandelen of marchanderen. Hierdoor hebben ondernemers vaak de indruk dat 'de gemeente' hen dwarszit of op zijn minst weinig inlevingsvermogen heeft. Uit onderzoek van Ecorys/Ministerie van Economische Zaken (Benchmark Gemeentelijk Ondernemersklimaat, 2007) naar de waardering van ondernemers voor het gemeentelijk ondernemersklimaat, blijkt dat het inlevingsvermogen van de gemeentebestuurders gemiddeld met een 5,3 wordt gewaardeerd.

15.1.2 De veranderende rol van de overheid

De vanouds dominante rol van de overheid heeft al lang plaatsgemaakt voor één waar samengewerkt wordt met andere actoren en partijen: van 'government naar governance'. Ook op het gebied van de wijk economie is het niet de overheid die als één dominante factor het beleid bepaalt, maar zijn er vele spelers (die onderling ook nog allerlei relaties hebben) die invloed hebben op de ontwikkeling. Om vanuit de governance-gedachte, dus in samenwerking met burgers, ondernemers en allerlei organisaties, te werken is het goed om te streven naar een zogenaamde vitale coalitie. Om een vitale coalitie tot stand te brengen is een aantal randvoorwaarden van belang:

- *Maak de aanwezige maatschappelijke druk voelbaar voor betrokken partijen*
Ofwel: zorg dat alle partijen een gedeeld gevoel hebben over een bepaald maatschappelijk probleem. Dat kan bijvoorbeeld het gevoel zijn 'dat de wijk snel achteruit gaat'. Het is van belang dat alle partijen dat als 'ons probleem' ervaren.
- *Bied 'alledaagse doeners' voldoende ruimte*
In elke stad, in elke organisatie vind je wel slimme, ondernemende mensen die precies weten hoe ze er - ten behoeve van de publieke zaak - voor moeten zorgen dat de juiste belangen naar voren worden gebracht, de juiste punten op de diverse agenda's terecht komen en de juiste personen worden ingeschakeld. Het gevaar is dat deze personen als 'lastig' worden beschouwd; ze moeten juist gesteund worden.
- *Zorg voor politiek-bestuurlijke rugdekking*
Om zaken voor elkaar te krijgen moeten er stakeholders zijn, mensen die een initiatief steunen vanuit een bepaalde (machts)positie. Het is essentieel dat deze 'rugdekkers' ook binnen hun eigen organisatie dingen voor elkaar kunnen krijgen, anderen kunnen overtuigen en een zekere onomstreden positie en invloed hebben.

15.2 De gemeente en bedrijfsleven als partner

Ondernemers stellen zich vaak actief op binnen de wijk. Ze organiseren evenementen, sponsoren lokale initiatieven en doen mee aan discussies over de toekomst van de wijk. Voorwaarde daarvoor is wel dat zij verwachten dat dergelijke acties zinvol zijn. Ondernemers hebben vaak een meer dan 40-urige werkweek en zullen kritisch met hun tijd om moeten gaan. Ze verwachten daarom dat ook de overheid doelgericht en efficiënt opereert. Wanneer de gemeente een – in hun ogen – onduidelijk oeverloos traject start, zullen ze afhaken.

Daarnaast worden ondernemers soms door de lokale politiek niet bereikt, omdat ze vaak in een andere gemeente wonen en dus niet als ‘kiezer’ worden benaderd in de gemeente waar hun onderneming is gevestigd. Overigens zijn er ook vele voorbeelden van betrokken individuele ondernemers die juist wel invloed hebben op de lokale politiek.

15.2.1 Versterken vertrouwen

Gemeentelijke overheid en plaatselijke ondernemers zullen elkaar alleen als partners zien als er genoeg onderling vertrouwen is. De gemeente kan een aantal concrete maatregelen nemen om de relatie met ondernemers te versterken. Deze maatregelen richten zich op het verbeteren van de gemeentelijke dienstverlening en het aangaan van een dialoog met het lokale bedrijfsleven.

Bedrijfscontactfunctionaris/ondernemersloket

Om de dienstverlening voor ondernemers te verbeteren hebben veel gemeenten de laatste jaren een bedrijfscontactfunctionaris en/of een ondernemersloket geopend. Het grote voordeel van een dergelijk loket is dat sector- of afdelingsoverstijgende vragen van ondernemers integraal op één punt worden behandeld. Belangrijk voor een ondernemersloket is dat de medewerkers een brede algemene kennis hebben van het (lokale) bedrijfsleven, maar zich ook in de individuele ondernemer kunnen verplaatsen; klantgericht werken is vanzelfsprekend van belang. Dat betekent overigens dat ook de rest van de gemeentelijke organisatie de klant centraal moet gaan stellen, iets dat vaak nog te weinig gebeurt. Hiervoor is ook commitment binnen de gemeente nodig, zowel vanuit het bestuur als vanuit het management.

15.2.2 Dialoog tussen gemeente en ondernemers (-organisaties)

De dialoog tussen de gemeente en ondernemers kan op diverse manieren worden gestimuleerd. Met ‘onzichtbare zelfstandig ondernemers’, zoals adviesbureaus of klusbedrijven aan huis is vaak contact, omdat deze ondernemers meestal ook bewoners van de wijken zijn. Voor deze ondernemers zijn netwerken waarin ze fysiek of digitaal met medeondernemers, potentiële klanten en leveranciers in contact kunnen komen vaak van groot belang. Het kan goed zijn om vanuit de gemeente contact te zoeken met dergelijke netwerken.

In de meeste winkelstraten of -gebieden is een winkeliersvereniging actief. Deze organisaties hebben vaak te kampen met afnemende belangstelling en krijgen steeds meer het karakter van een belangenvereniging: met een minimale contributie (bijvoorbeeld € 50,- per jaar) worden ondernemers lid en

kan de vereniging als gesprekspartner voor de gemeente optreden. Als er zaken moeten worden georganiseerd op het gebied van evenementen en marketing, dan moet men 'met de pet rond'. Het voordeel van dit 'ANWB-model' is dat de drempel om lid te worden laag is. Hierdoor wordt het ook gemakkelijker om etnische ondernemers bij het wel en wee van de winkelstraat te betrekken. Daarnaast verandert het schaalniveau van de ondernemersorganisaties. Lokaal worden koepels gevormd van ondernemersverenigingen die voor de gemeenten een nog belangrijker gesprekspartner worden. Ook zijn er plaatsen waar gemeentebrede MKB-organisaties ontstaan die succesvol kunnen zijn in het lobbyen binnen de betreffende gemeente. Hier is het wel van belang dat er ook op wijkniveau contact blijft tussen gemeente en ondernemers.

De gemeente kan een bedrijfscontactfunctionaris of winkelstraatmanager (eventueel in samenwerking met de Kamer van Koophandel of MKB-Nederland) instellen om de dagelijkse contacten met winkeliers- of ondernemersverenigingen te onderhouden en te versterken. Het is ook mogelijk om de oprichting van een winkeliersvereniging te begeleiden en te subsidiëren vanuit de gemeente. Wanneer een winkeliersvereniging ontbreekt en hier ook geen draagvlak voor is, dan kan worden overwogen een ondernemerspanel in te stellen: een (representatieve) afvaardiging uit een bepaalde wijk of een winkelgebied waarmee door de gemeente op gezette tijden wordt overlegd. Hiermee kunnen beleidsvoornemens worden getoetst, kan vastgesteld beleid worden uitgelegd en blijven bestuur en ambtelijke organisatie op de hoogte van 'wat er speelt' in het lokale bedrijfsleven.

15.2.3 Partner in beleid en regelgeving

Samenwerking tussen gemeentelijke overheid en plaatselijke ondernemers is van groot belang bij het maken van gemeentelijk beleid ter stimulering van de wijk economie. Het is zaak om niet direct over te gaan tot het schrijven van nota's en visies, maar eerst contact met de ondernemers te zoeken: de gemeente moet zich inleven in wat het is om als ondernemer in de wijk actief te zijn. Pas als men een goed inzicht heeft verworven in de noden en wensen van het lokale bedrijfsleven, kunnen concrete beleidsinitiatieven ter verbetering van het ondernemersklimaat worden ontwikkeld. Een goed voorbeeld van een dergelijke samenwerking is de Economische Tafel in Arnhem, waar vertegenwoordigers van maatschappelijke instellingen, overheid en bedrijfsleven samen initiatieven nemen voor economische stimulansen in de wijk.

Bij het vaststellen van regelgeving behoort een partnerschap met ondernemers eveneens tot de mogelijkheden. Handhaving van regels kan door afschrikking en straf, maar veel beter door middel van een proces waarin de ondernemer zelf overtuigd raakt van het belang van de regelgeving.

15.2.4 Partner in leefbaarheid

Als het gaat om wijkontwikkeling zijn vooral eigenaren van bedrijfsonroerend goed zoals woningcorporaties voor de hand liggende partners. Woningcorporaties kunnen een bijdrage leveren aan de leefbaarheid van een wijk: bijvoorbeeld door het verhuren van panden aan maatschappelijke organisaties of het sponsoren van buurtactiviteiten om de sociale cohesie in de wijk te vergroten. Nog veel efficiënter kan de aanpak van de leefbaarheid worden wanneer gemeente en pandeigenaren zoals woningcorporaties effectief samenwerken bij de invulling en uitstraling van commercieel

vastgoed. Dit werkt vooral goed wanneer deze samenwerking gericht is op een specifieke locatie (een plein, een straat) waar zich problemen voordoen, bijvoorbeeld leegstand of ongewenste functies. In een convenant kan worden afgesproken dat de gemeente de openbare ruimte opknapt, dat er in samenwerking met de ondernemers een project Keurmerk Veilig Ondernemen wordt gestart en dat de corporatie haar vastgoed opknapt. Vervolgens kan de woningcorporatie in samenwerking met de gemeente en de ondernemersvereniging op zoek gaan naar goede kandidaat-huurders. Ook andere (grotere en minder grote) ondernemingen kunnen met het oog op Maatschappelijk Betrokken Ondernemen (MBO) een partnerschap aangaan met de gemeente. Bedrijven kunnen middelen (in allerlei vormen) beschikbaar stellen in maatschappelijke sectoren (zorg, sport, cultuur, onderwijs). Maar ze kunnen ook worden ingeschakeld om een bijdrage te leveren aan het oplossen van specifieke vraagstukken. Denk hierbij aan (sociale) veiligheid, arbeidsmarkt en verpaupering, maar ook aan zaken die niet specifiek met wijkeconomie te maken hebben (zoals mantelzorg of overgewicht).

Samenwerking Albert Heijn en Amsterdamse Wijkaanpak

Albert Heijn heeft zich met het oog op Maatschappelijk Betrokken Ondernemen (dit wordt in dit project 'Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen met lokale betrokkenheid' genoemd) in 2009 een samenwerkingsprotocol ondertekend met de gemeente Amsterdam, de Amsterdamse Wijkaanpak en het Hoofd Bedrijfschap Detailhandel. Albert Heijn heeft vijf thema's benoemd waarin de supermarkten lokaal een rol kunnen en willen spelen: schoon, heel, veilig, informatie over de buurt en interactie met de buurt. Naast het bepalen van een aantal 'quick wins' per vestiging – door supermarktmanager en operationeel manager van Albert Heijn en winkelstraatmanager en programmamanager Wijkaanpak van de gemeente – doen de vestigingen actief mee in een KVO-traject en in de winkeliersverenigingen. Daarnaast is er een leerwerktraject gestart waarmee 25 banen worden gegarandeerd.

Voor gemeenten zijn er diverse argumenten om MBO in de wijken te stimuleren: de leefbaarheid verbetert en de (sociale) cohesie neemt toe. Diverse gemeentelijke beleidsvoornemens kunnen met behulp van MBO worden gerealiseerd. Netwerken worden vergroot en gemeenten kunnen zich bestuurlijk en ambtelijk profileren.

Terwijl grotere concerns vaak landelijke projecten opzetten, richt het MKB zich doorgaans op lokale activiteiten. In veel plaatsen is er een Platform Maatschappelijk Betrokken Ondernemen. Ook kunnen ondernemingen deelnemen aan een zogenaamde Maatschappelijke Beursvloer (bijvoorbeeld in Zwolle), waar wordt gehandeld in vraag en aanbod van vrijwilligerswerk in de breedste zin van het woord.

15.2.5 Partner in zaken

Tot slot is er een – misschien wel zeer voor de hand liggend – partnerschap tussen gemeente en bedrijfsleven denkbaar: de relatie afnemer – leverancier. Een zeer directe manier om de lokale economie te stimuleren is het afnemen van goederen en diensten uit de wijken. Bij het selecteren van afnemers kan in niet-openbare (onderhandse) aanbestedingstrajecten in sommige gevallen wellicht het criterium 'nabijheid' worden meegenomen. In ieder geval kunnen één of meerdere lokale

ondernemingen worden gevraagd om een voorstel uit te brengen. Bij openbare aanbestedingstrajecten nemen door het verlagen van de drempelbedragen de kansen van het lokale bedrijfsleven toe. Door deze werkwijzen kan lokaal ondernemerschap worden bevorderd en een bijdrage worden geleverd aan de lokale werkgelegenheid. Bij het inschakelen van (kleine) buurtleveranciers (denk bijvoorbeeld aan cateraars, schoonmaakdiensten, tekstschrijvers, opmaakredacteuren etc.) is het wel zaak om de (vaak lange) gemeentelijke betalingstermijnen te verkorten.

15.2.6 Samenvattend

In de vorige paragrafen is al een groot aantal concrete acties genoemd om partnerschappen met het bedrijfsleven aan te gaan. Hieronder worden de belangrijkste nog een keer opgesomd:

Vertrouwen

- Er bestaan diverse sturingsstijlen tussen 'government' en 'governance'. Realiseer vanuit welke sturingsstijl wordt gewerkt of bepaal of dit de meest gewenste stijl is
- Verbeter het ondernemersklimaat: stel een ondernemersloket in en/of benoem een bedrijfscontactfunctionaris
- Werk aan inlevingsvermogen bij bestuurders en ambtelijke organisatie
- Verminder de regeldruk

Gesprekspartners

- Stimuleer en ondersteun ondernemersverenigingen. Betrek de Kamer van Koophandel en/of MKB Nederland hierbij
- Wanneer dit niet lukt: stel een ondernemerspanel in
- Stimuleer waar mogelijk het vormen van plaatselijke ondernemerskoepels maar voorkom het ondersneeuwen van het individuele belang
- Houd representativiteit van vertegenwoordigers voortdurend in de gaten
- Stimuleer vitale coalities en neem deze serieus

Partner in beleid

- Betrek ondernemers zo vroeg mogelijk in beleidsvorming wanneer het gaat om zaken die voor hun onderneming van groot belang zijn (detailhandelsvisies, brancheplannen, horecanota's parkeerbeleid etc.)
- Realiseer dat uitvoering van beleid en handhaving van regelgeving voor ondernemers veel belangrijker is dan het opstellen ervan

Partner in Leefbaarheid

- Daag corporaties uit om meer te doen met leefbaarheid, met name met behulp van hun commerciële vastgoed
- Stimuleer Maatschappelijk Betrokken Ondernemen. Stel bijvoorbeeld een MBO-makelaar aan of wijs deze zaak toe aan winkelstraatmanager of coördinator buurteconomie

Partner in zaken

- Bekijk welke goederen en diensten lokaal kunnen worden ingekocht
- Maak aanbestedingstrajecten ook kansrijk voor het lokale bedrijfsleven
- Hanteer (voor leverancier) gunstige betalingscondities

15.3 De praktijk

Ondernemerspanel Linnaeusstraat-Middenweg, Amsterdam

In het winkelgebied Linnaeusstraat-Middenweg in stadsdeel Amsterdam-Oost functioneerde jarenlang een winkeliersvereniging 'oude stijl'. Deze vereniging dreef op enkele bestuursleden die diverse activiteiten organiseerden. Toen het ledental terugliep, een enquête uitwees dat de ondernemers het functioneren van de winkeliersvereniging maar matig waardeerden en er niemand was die het opgestapte bestuur wilde opvolgen, werd de winkeliersvereniging opgeheven.

Hiermee verloor het stadsdeel een belangrijke gesprekspartner. Op initiatief van de winkelstraatmanager werd een ondernemerspanel opgericht. Een oproep aan alle ondernemers leverde zo'n twintig reacties op, uiteindelijk namen acht ondernemers zitting in het panel.

Het panel kwam ongeveer viermaal per jaar bijeen. Belangrijke projecten zoals het invoeren van een fiscale blauwe zone en het vernieuwen van rijweg en trambaan werden door de betreffende ambtenaren in het panel gepresenteerd. Knelpunten werden besproken en hier en daar werd een planning aangepast aan de wensen van de ondernemers.

De resultaten van het ondernemerspanel werden onder alle (aangemelde) winkeliers uit het gebied verspreid door middel van een digitale nieuwsbrief.

Hoewel zowel ondernemers als gemeente tevreden waren over het ondernemerspanel is de functie na enige tijd weer overgenomen door het bestuur van een nieuw opgerichte winkeliersvereniging, dat voortkwam uit de leden van het ondernemerspanel.

Binnenstads Ondernemers Federatie (BOF), Den Haag

De binnenstad van Den Haag telt 19 ondernemersverenigingen. In 2000 werd de BOF opgericht om een belangrijke(re) gesprekspartner te worden voor de gemeente, maar ook om efficiënter en meer gestroomlijnd overleg te voeren. Vrijwel alle verenigingen zijn bij de BOF aangesloten.

Doordat sommige projecten, zoals het Keurmerk Veilig Ondernemen, op federatieniveau worden uitgevoerd, kan op een efficiëntere manier een groter gebied worden bediend. Daarnaast zijn projecten financieel en organisatorisch mogelijk geworden die door de individuele verenigingen niet haalbaar zouden zijn, zoals de Collectieve Winkel Ontzegging (CWO).

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Zzp'ers (Hoofdstuk 4)

Etnisch Ondernemerschap (Hoofdstuk 7)

Bedrijfshuisvesting (Hoofdstuk 8)

Arbeidsmarkt (Hoofdstuk 12)

Samenwerking tussen bedrijfsleven en maatschappelijke instellingen (Hoofdstuk 14)

Verminderen regeldruk (Hoofdstuk 18)

Winkelstraatmanagement (Hoofdstuk 19)

Literatuur

Ecorys/Ministerie van Economische Zaken (2008). Benchmark Gemeentelijk Ondernemersklimaat 2007, Rotterdam/Den Haag

Hendriks, F. & Tops P.W. (2002). Het sloeg in als een bom: vitaal stadsbestuur en modern burgerschap in een Haagse stadswijk, Kenniscentrum Grote Steden, Den Haag

Post-Dijkstra, G. en Blank, J. (2009). Over de rol van de gemeente in het algemeen: De dienende gemeente, Berenschot, Utrecht

Vreke, J. Gerritsen, A.L., Kranendonk, R.P., Pleijte, M. Kersten, P.H. & Bosch, F.J.P. van den (2009). Een verdere uitwerking van vijf sturingsstijlen: Maatlat Government-Governance, WOT-werkdocument 142, Wageningen UR, Wageningen

Websites

Maatschappelijk betrokken ondernemen (MBO): www.movisie.nl

Maatschappelijke Beursvloer: www.beursvloer.com

16 Economische Kansenzone



16.1 Inleiding

De ontwikkeling van de stedelijke economie is niet in alle stedelijke wijken gelijk. In sommige wijken groeit de werkgelegenheid minder hard, blijven de investeringen in bedrijfspanden achter en is de kwaliteit van het ondernemerschap onder de maat. Om deze situatie te verbeteren kan worden besloten om bepaalde gebieden uit te roepen tot zogenaamde kansenzone.

Van oorsprong is het idee van een kansenzone vooral gericht op het verminderen van de regeldruk van de overheid. Door fiscale prikkels te verlenen aan ondernemers in een specifiek gebied zou de creativiteit gestimuleerd worden, wat uiteindelijk ten goede komt aan de algehele economische ontwikkeling van een stad. Zogenaamde enterprise zones werden in de jaren tachtig in het Verenigd Koninkrijk opgericht om bepaalde gebieden door versoepeling van de regelgeving sneller tot economische ontwikkeling te laten komen.



Economische Kansenzones

De kerngedachte van deze kansenzones is dat ter stimulering van het ondernemerschap onnodig knellende regels worden geschrapt of verlicht, de lasten voor ondernemers al dan niet tijdelijk worden verlaagd, en dat overheden, bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties samen economische stimuleringsprojecten opzetten die anders niet van de grond komen.

Bron: Nicis Institute (2009).

De kansenzones zoals deze anno 2009 in Rotterdam en Amsterdam zijn ingesteld, zijn echter meer gebaseerd op de empowerment zones uit de Verenigde Staten. In deze benadering staat de algemene ontwikkeling van een achtergesteld gebied centraal. Door bevolkingsgroepen te mobiliseren op economisch en politiek vlak zijn ze beter in staat hun eigen ontwikkeling in goede banen te leiden, zo is de gedachte. Financiële (bijvoorbeeld investeringspremieregeling) en economische (bijvoorbeeld coachingstrajecten) stimuleringsmaatregelen worden toegepast. Het accent ligt minder op het verminderen van de regeldruk. Het invoeren van een regelvrije zone heeft in Nederland nog niet plaatsgevonden.

In Nederland staat de kansenzone vooral bekend om de mogelijkheid om een flink deel terug te krijgen van een bedrijfsinvestering (Investeringsregeling Ondernemers). Rotterdam is in 2005 gestart met een grootschalige introductie van kansenzones en in Amsterdam is in 2008 de eerste kansenzone ingesteld.

In Amsterdam heeft de doelstelling van de kansenzones een duidelijke relatie met het versterken van de wijk economie. Het hoofddoel van een kansenzone is: 'het stimuleren van ondernemerschap, en daarmee van de sociaal-economische structuur en lokale economie, in een geografisch afgebakend gebied'. De Amsterdamse Kansenzone richt zich primair op het versterken van de leefbaarheid, de vitaliteit en het economische voorzieningenniveau in de wijk zelf.

Dit hoofdstuk gaat in op de ervaringen uit Rotterdam en Amsterdam met kansenzones. Waaraan moet worden voldaan om de maatregel in te zetten, wat is nodig om de maatregel uit te voeren, wat zijn de effecten en welke lessen kunnen worden getrokken?

16.2 De gemeente en economische kansenzones

16.2.1 Criteria voor inzet maatregel in een gebied

Een kansenzone instellen is een ingrijpende maatregel die niet overal kan plaatsvinden. Om als overheid in te grijpen in het economisch functioneren van een gebied moet aan enkele criteria worden voldaan. De Europese kaderregeling inzake overheidssteun voor ondernemingen in achtergestelde stadswijken gaat in op de voorwaarden voor overheidssteun aan ondernemingen in deze wijken.

In artikel 87, lid 3, onder c EG worden deze criteria benoemd, zoals o.a.:

- Steun aan ondernemingen in achtergestelde stadswijken moet worden verleend met als doel de ontwikkeling van bepaalde vormen van economische bedrijvigheid of van bepaalde regionale economieën te vergemakkelijken.
- Het doel moet zijn om de werkgelegenheid en investeringen in deze gebieden nieuw leven in te blazen.
- De wijken hebben tussen de 10.000 en 30.000 inwoners in een gemeente/agglomeratie van tenminste 100.000 inwoners. Overigens is ook in GSB-steden met minder inwoners de maatregel toepasbaar. Hier moet dan wel sprake zijn van een forse sociaal-economische problematiek.
- De onderneming die steun ontvangt is zelfstandig, heeft minder dan 50 werknemers in dienst en heeft een maximale jaaromzet van € 7 miljoen of een jaarlijkse balans totaal van niet meer dan € 5 miljoen.

16.2.2 Wettelijk kader

Fiscale en administratieve lastenverlichting, zoals vrijstelling van OZB-belasting, wordt wettelijk onderbouwd met de Wet Bijzondere maatregelen grootstedelijke problematiek. Deze is in september 2005 aangenomen en maakt het mogelijk om grootstedelijke problemen gericht op te lossen. De wet regelt dat voor bepaalde achterstandsgebieden andere regels gelden dan voor andere wijken. Stadsbesturen kunnen bepaalde buurten of wijken aanwijzen als gebied waar voor maximaal vier jaar bijzondere maatregelen kunnen gelden.

16.2.3 Ervaringen uit Rotterdam en Amsterdam

Het ondernemersklimaat in Rotterdam-Zuid had een grote achterstand op de rest van Rotterdam. Ondanks grote investeringen in bijvoorbeeld de ontwikkeling van de Kop van Zuid bleef de economische ontwikkeling van de omliggende wijken achter. Diverse beleidsinitiatieven, zoals Wederzijds Profijt, hebben het tij niet kunnen keren.

Er vertrokken meer ondernemers dan er bij kwamen, de bedrijfsinvesteringen waren beperkt en veel bedrijfspanden maakten een verwaarloosde indruk. Er moest iets veranderen wilde Rotterdam-Zuid niet verder achterop raken. In 2005 werden acht gebieden aangewezen als Kansenzone. Zowel het Rijk als de gemeente Rotterdam investeerden € 24 miljoen, verspreid over een periode van vier jaar. In 2009 is de regeling verlengd tot december 2010, hoewel in een afgeslankte vorm. Met behulp van een subsidie uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) is er maximaal € 4,8 miljoen beschikbaar voor de nieuwe periode.

Wederzijds Profijt was een 'social return' initiatief van de gemeente Rotterdam. Het project was gericht op het versterken van de sociaal-economische verbindingen tussen de Kop van Zuid en de omliggende wijken in Rotterdam-Zuid.

Amsterdam heeft de Kansenzone regeling in 2008 gestart waarbij er zeven gebieden zijn aangewezen. Per kansenzone is jaarlijks € 250.000 euro beschikbaar gesteld voor een Investeringspremieregeling.

In eerste instantie heeft de gemeente Amsterdam dit bedrag beschikbaar gesteld, maar vanaf 2010 wordt ook gebruikt gemaakt van de EFRO- subsidie.

In onderstaande tabel wordt een overzicht gegeven van de algemene kenmerken van beide projecten.

Overzicht Investeringspremieregeling Kansenzones Rotterdam en Amsterdam			
	Rotterdam EKZ I	Rotterdam EKZ II	Amsterdam EKZ
Periode	Januari 2005 – december 2008	juni 2009 – december 2010	Mei 2008 – december 2011
Doelgroep	Ondernemers en eigenaren bedrijfspanden	Ondernemers en eigenaren bedrijfspanden	Ondernemers en eigenaren bedrijfspanden
Subsidie	50% regeling, minimaal € 4.000 en maximaal € 100.000 vergoed	40% regeling, minimaal € 10.000 en maximaal € 40.000 vergoed	50% regeling, minimaal € 2.000 en maximaal € 40.000 vergoed

Na vier jaar inzet van de Kansenzoneregeling in Rotterdam is het volledige bedrag besteed aan investeringspremieregelingen. Ruim 1.400 aanvragen zijn binnengekomen. Na toetsing hebben ruim 800 ondernemers en/of pandeigenaren gebruik gemaakt van de subsidie, waardoor er voor bijna € 50 miljoen is geïnvesteerd in het gebied. Bedrijfspanden zijn opgeknapt en ondernemers hebben een nieuwe inventaris aangeschaft. De investeringen zijn verdeeld over de verschillende sectoren zoals detailhandel, horeca en dienstverlening.

Daarnaast heeft de gemeente Rotterdam gedurende vier jaar € 24 miljoen geïnvesteerd in het realiseren van bedrijfsruimtes voor starters, starterstrajecten om jongeren te leren ondernemen, het mogelijk maken van een loonkosten- en opleidingsarrangement en een OZB-regeling. Uitgangspunt van de OZB-regeling is dat de OZB-opbrengsten niet terecht komen in de gemeentekas, maar in samenspraak met de ondernemers worden geïnvesteerd in de wijk. Hierbij kan worden gedacht aan het verbeteren van het straatbeeld, aanbrengen van extra verlichting, etc. Een deel van de € 24 miljoen is uitgegeven aan apparaatskosten. De opzet, uitvoering en evaluatie van de investeringspremieregeling kost immers ook tijd en geld.

Loonkosten- en opleidingsarrangement

Medio 2007 is speciaal voor de kansenzonegebieden een loonkosten- en opleidingsarrangement gestart. Op grond daarvan kunnen werkgevers in kansenzones, indien zij voor minimaal 12 maanden een werkzoekende aanstellen die afkomstig is uit Rotterdam en ingeschreven is bij de Sociale Dienst, 50% loonkostensubsidie ontvangen met een maximum van € 10.000,-. Aanvullend kunnen werkgevers 50% van de opleidingskosten voor die nieuwe medewerker terugkrijgen tot een maximum van € 2.000,-.

In totaal betekent dit dus tot € 12.000,- voordeel per nieuwe werknemer. De belangstelling voor dit arrangement is groot.

Uitmo 2008 waren er in totaal 330 toekenningen aan loonkostensubsidie.

Amsterdam kende eind 2009 zeven kansenzones verdeeld over de stad. Stadsdeel Noord, Slotervaart, Osdorp, Geuzenveld/Slotermeer, Zuidoost, Oost-Watergraafsmeer en Zeeburg hebben een kansenzone. De afbakening van de gebieden verschilt per stadsdeel. Soms betreft het de omvang van een buurt, zoals de Indische Buurt, maar ook kleinere delen zoals een aantal straten en een winkelcentrum in Osdorp, kunnen zijn aangewezen. Deze afbakening van gebieden past binnen de Europese kaderregeling.

Aangezien de ondernemersregeling in Amsterdam nog relatief kort bestaat is het aantal aanvragen nog minder omvangrijk. Eind 2009 waren er 148 aanvragen, waarvan 41 aanvragen zijn toegewezen en 45 aanvragen nog in behandeling. In totaal is in 2009 voor circa € 1 miljoen aan subsidies toegekend en door ondernemers en eigenaren ongeveer € 3 miljoen geïnvesteerd. Naast de investeringsregeling zijn per kansenzone ook andere maatregelen uitgevoerd om de lokale economie te versterken. Gezamenlijk met woningcorporaties wordt in diverse kansenzones het bedrijfsonroerend goed aangepakt, bijvoorbeeld door een vastgoedcoördinator aan te stellen of een nieuw bedrijfsverzamelgebouw te realiseren. Winkelstraatmanagers zijn actief in de kansenzones om ondernemers te adviseren en motiveren gebruik te maken van de investeringsregeling. Zij gaan vervolgens ook op zoek naar geschikte ondernemers om de eventuele leegstand in te vullen. In Amsterdam bestaan de kansenzones uit een zogenaamd ‘mandje met maatregelen’ dat per gebied verschillend is samengesteld.

16.3 De praktijk

16.3.1 Wat kunnen we leren van de Rotterdamse en Amsterdamse ervaringen

Integrale aanpak voorwaarde voor resultaat

Het versterken van het ondernemingsklimaat in Rotterdam-Zuid hing samen met de noodzaak om bewoners een beter perspectief te bieden. Schooluitval, geen deelname aan het arbeidsproces en leven onder het bestaansminimum was in deze wijken aan de orde van de dag. De aanpak van de kansenzones ging dan ook samen met sociale maatregelen en de aanpak van schoon, heel en veilig. Criminaliteit werd hard aangepakt en jongeren kregen extra aandacht. Het Pact op Zuid is hiervan het directe gevolg. In deze aanpak trekken alle betrokkenen gezamenlijk op om de bewoners en ondernemers in de wijken te versterken en de buurten leefbaarder te maken. De urgentie in Rotterdam-Zuid was hoog.

Ook in Amsterdam blijkt dat een goede samenwerking met de coalitiepartners binnen de wijkaanpak van belang is om gezamenlijk te investeren in het stimuleren van bedrijvigheid. Nu de eerste resultaten zichtbaar zijn, groeit het vertrouwen van bijvoorbeeld woningcorporaties om te investeren en hierdoor hebben de kansenzones een belangrijke aanjaagfunctie; niet alleen voor subsidieaanvragers, maar ook voor andere partijen.

De ervaringen met kansenzones in de Verenigde Staten, Frankrijk en Groot-Brittannië leren dat met regelingen die alleen betrekking hebben op economische of financiële stimulering beperkte resultaten worden bereikt. Bovendien zijn de wel behaalde positieve effecten vaak niet blijvend. Een economische kansenzone moet dus altijd meer zijn dan een investeringspremie voor ondernemers.

Uitwerking vraagt veel aandacht

De lokale overheid besluit tot inzet van de maatregel kanszone, zij bepaalt ook de doelstelling van de maatregel, welke gebieden in aanmerking komen en binnen welke periode de maatregel wordt ingezet (dit binnen de eerder geschetste wettelijke kaders). Wanneer eenmaal besloten is welke gebieden als kanszone gaan fungeren dient een verdere uitwerking op detailniveau plaats te vinden. Bepaald moet worden welke maatregelen binnen de kanszone vallen en vervolgens moeten deze maatregelen specifiek worden uitgewerkt. De investeringspremieregeling is een belangrijk onderdeel van de kanszone. Bij de uitwerking hiervan komen vragen aan de orde als wat is het minimale en wat is het maximale bedrag dat vergoed wordt? Op basis van welke criteria wordt de subsidie toegekend? Aan welke vereisten, bijvoorbeeld qua kredietwaardigheid, moet een ondernemer voldoen?

Effecten

Bij het bepalen of economische kanszones in Nederland succesvol zijn, vormt de moeilijkheid om effecten te meten een belemmering. De relatie tussen investering en economische groei is in de meeste gevallen niet eenvoudig te leggen. Daarnaast speelt dat veel mogelijke effecten op dit moment nog niet goed meetbaar zijn. Hiervoor moet over langere tijd de ontwikkeling van het aantal ondernemingen, de werkgelegenheid, het investeringsniveau, de omzetontwikkeling en consumententevredenheid worden gemonitord. De resultaten van betreffende indicatoren in de kanszone moeten vervolgens worden afgezet tegen de ontwikkeling van betreffende indicatoren in vergelijkbare -andere- wijken.

Dit geldt zeker voor de economische kanszone in Amsterdam die pas recent in werking is getreden, zodat voor deze stad nog niets gezegd kan worden. De Hogeschool van Amsterdam is één van de coalitiepartners in de wijkaanpak en onderzoekt de effectiviteit van de kanszones in 2010 en 2011. Voor Rotterdam zijn al wel een aantal eerste resultaten te benoemen.

De doelen die met de instelling van de kanszones in Rotterdam bereikt zouden moeten worden waren breed van aard (versterken vestigingsklimaat voor ondernemers en het stimuleren van investeringen in bedrijfsvastgoed). Na vier jaar inzet van de kanszones moeten de gezamenlijke investeringen van het rijk, de gemeente en de ondernemers leiden tot een vitale economische omgeving waar meer ondernemers met succes hun bedrijf voeren, en waar mensen weer graag willen wonen, werken en verblijven.

Investeringspremieregeling succesvol

In Rotterdam hebben in totaal 800 ondernemers circa € 50 miljoen geïnvesteerd in de wijk. Het lijkt realistisch om te veronderstellen dat zonder de instelling van de kanszones een dergelijk bedrag niet door de ondernemers geïnvesteerd zou zijn.

Specifieke doelen Economische Kansenzones in Rotterdam

De doelen van het project zijn:

- meer nieuwe ondernemingen in de Kansenzones;
- groei van de werkgelegenheid;
- toename van de investeringen;
- betere resultaten ondernemers;
- grotere tevredenheid consumenten.

Aantal nieuwe arbeidsplaatsen is beperkt of nog onduidelijk

Het werkgelegenheidseffect is vooralsnog beperkt, zo blijkt uit de werkgelegenheidsontwikkeling afgelopen jaren. Door de economische crisis wordt deze ontwikkeling negatief beïnvloed. Ook hierbij is een vergelijking met andere Rotterdamse wijken van belang om betere uitspraken te kunnen doen over de effecten van de kanszone op dit vlak.

Indirecte resultaten

Op andere terreinen dan de doelen van de kanszone zijn wel resultaten bereikt. Door investeringen in flankerend beleid zijn effecten behaald op:

- de verbetering van de leefbaarheid en levendigheid;
- de zichtbaarheid van nieuwe rolmodellen (ondernemers);
- het toenemend vertrouwen in de lokale overheid.

16.3.2 Afsluitende tips voor instelling van een Economische kanszone

- Biedt helderheid over het doel dat de gemeente wil nastreven met de instelling van een kanszone. Dit is belangrijk, zowel voor het uiteindelijk effect als in de communicatie over het instrument.
- Maak vooraf een goede kosten-baten analyse om te kunnen bepalen en te onderbouwen of de inzet van dit instrument het meest geëigende is gezien de vraagstukken die er spelen en de resultaten die behaald moeten worden.
- Geef een duidelijke onderbouwing in de keuze van de afbakening van het gebied. Een discussie waarom het ene gebied wel en in het andere gebied niet ondernemers worden ondersteund kan hiermee worden ondervangen.
- Bepaal wie gebruik mag maken van de regeling, alleen ondernemers of ook eigenaren van bedrijfspanden.
- Ontwikkel een laagdrempelige procedure voor deelname aan de kanszone.
- Maak hierbij gebruik van de beschikbare voorbeelden uit Rotterdam en Amsterdam. In Amsterdam is o.a. een draaiboek opgesteld voor de instelling van de kanszones. Beide steden werken met -gestandaardiseerde- aanmeldingsformulieren.

- Richt een overkoepelende projectstructuur in voor de uitvoering in de kleinere gebieden. Dit stimuleert het eerder delen van kennis, ervaringen, methodieken en instrumenten en leidt tot lagere projectkosten.
- Leg in de subsidieregeling een duidelijke relatie met het versterken van de economische structuur. Dit betekent dat voor de kanszones economische visies aanwezig zijn die zich richten op zowel publiekgerichte als niet-zichtbare economische functies. Passendheid binnen het in een visie uitgewerkt brancheprofiel vormt een criterium waarop een subsidieaanvraag al dan niet wordt toegekend.

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Bedrijfshuisvesting (Hoofdstuk 8)

Bedrijventerreinen en bedrijfsomgeving (Hoofdstuk 11)

Veiligheid (Hoofdstuk 13)

Bedrijfsleven als partner (Hoofdstuk 15)

Gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving (Hoofdstuk 17)

Verminderen regeldruk (Hoofdstuk 18)

Literatuur

Beek, H.M. ter & Kroon, P.L.A. (2007). Economische Kansenzones Nieuw West, Zicht op haalbaarheid, vorm en instrumentatie, Regioplan , Amsterdam

Beek, H.M. ter, Kroon, P.L.A. & Karres, M. (2007). Midterm Review Kansenzones Rotterdam: Hoofdrapport, Regioplan/Ernst & Young, Amsterdam/Utrecht

Gemeente Amsterdam (2009). Kansen pakken, Economische Kansenzones resultaten, Amsterdam

Dorenbos, R. Dijken, K. van, Isabella, G & Reijnders, A. (2009). Doorzettingskracht in economische Kansenzones. Lessen uit Rotterdam, NICIS, Den Haag

Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam (2008). Kansenzones, Competitie 'ondernemen op Zuid', Rotterdam

Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam (2009). Vier jaar Kansenzones, Focus op een unieke Rotterdamse Aanpak, Rotterdam

Websites

www.obr.rotterdam.nl

http://amsterdam.nl/ondernemen/subsidies_of/kansen_voor

17 Gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving



17.1 Inleiding

De kwaliteit van een productiemilieu wordt niet alleen bepaald door de aard en omvang van de bedrijvigheid in een gebied, maar ook door de kwaliteit van de inrichting van het openbaar gebied en de staat van onderhoud hiervan. Bij het investeren in deze bedrijfsomgeving hebben ondernemers en gemeente een gezamenlijk belang. Voor het bedrijfsleven zijn kwaliteit en veiligheid van de bedrijfsomgeving onder meer een belangrijke factor voor de aantrekkelijkheid van het bedrijf voor klanten. Voor de gemeente is een veilige en leefbare publieke ruimte van belang om bedrijven en daarmee werkgelegenheid en bezoekers aan te trekken.



Dit gezamenlijke belang vertaalt zich in de praktijk niet altijd tot een gezamenlijk optrekken van gemeente en ondernemers. Een bekend probleem ontstaat als niet alle ondernemers meedoen en er sprake is van zogenaamde free-riders. Ondernemers die wel profiteren van de investeringen in de publieke ruimte, maar hier niet aan meebetalen. Dit verschijnsel zorgt ervoor dat de beslissing van de wel bereidwillige ondernemers om te investeren onder druk komt te staan. Het wordt moeilijk om initiatieven als collectieve beveiliging of het aanbrengen van sfeerverlichting van de grond te krijgen. En als het in het begin wel lukt zijn initiatieven vaak geen lange adem beschoren. Voor de wijk economie kunnen dan kansen blijven liggen.

Overheden en bedrijfsleven zoeken de laatste jaren naar oplossingen van dit probleem om ondernemersinitiatieven te faciliteren. Er zijn inmiddels verschillende mogelijkheden, bijvoorbeeld een creatief gebruik van bestaande gemeentelijke heffingen, zoals baatbelasting en de onroerende zaakbelasting (door de mogelijkheid van tariefdifferentie) of het maken van afspraken via de ondernemersvereniging. Deze oplossingen hebben echter nadrukkelijk hun beperkingen.

Sinds 1 mei 2009 zijn er nieuwe mogelijkheden, door het in werking treden van de Experimentenwet Bedrijven Investeringszones, of, voluit: 'Tijdelijke regels voor experimenten met een gebiedsgerichte bestemmingsheffing ten behoeve van aanvullende activiteiten van samenwerkende ondernemers mede in het publiek belang'. De regeling is geïnspireerd op de regeling voor Business Improvement Districts, zoals deze bestaat in VS en in Canada. Andere Europese landen hebben de laatste jaren een vergelijkbare regeling ingevoerd (o.a. Engeland en Duitsland). De gemeentelijke overheid kan op grond van de nieuwe wet gebieden aanwijzen als Bedrijven Investeringszone (BI-zone). Hierdoor ontstaat een gebied waarbinnen de ondernemers verplicht zijn mee te betalen aan een gezamenlijk plan om te investeren in een aantrekkelijker en veiliger bedrijfsomgeving. Dit plan wordt vervolgens door een vereniging of stichting die de ondernemers vertegenwoordigen en waarmee de gemeente een overeenkomst sluit, uitgevoerd. Voorwaarde voor de aanwijzing van een gebied is voldoende draagvlak onder de betreffende ondernemers.

In deze themabeschrijving worden verschillende mogelijkheden beschreven, waarbij de meeste aandacht wordt gegeven aan de BI-zone. Voor degenen die gebruik willen maken van deze nieuwe mogelijkheid is enige haast geboden: de instelling van een BI-zone moet plaatsvinden binnen 2 jaar nadat de wet in werking is getreden (dus voor 1 mei 2011). Er lopen inmiddels al op een aanzienlijk aantal plaatsen initiatieven om te komen tot instelling van een BI-zone, de eerste is te vinden in Hoogeveen (centrumgebied). Hier is de verordening door de gemeenteraad vastgesteld en bleek uit de stemming dat er voldoende draagvlak was onder de ondernemers. Deze BI-zone is op 1 januari 2010 in werking getreden. Inmiddels zijn ook in ondermeer Zwolle, Hilversum, Rijswijk, Schiedam en Den Haag één of meerdere BI-zones in werking getreden of in oprichting.

17.2 De gemeente en gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving

Op hoofdlijn kan een gemeente via een drietal sporen werken aan samenwerkingsconstructies met ondernemers en eigenaren, gericht op het gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving, namelijk:

- Gebruik maken van bestaande heffingsmethodieken
- Regelen bij de gronduitgifte
- Instellen van een BI-zone

17.2.1 Gebruik maken van bestaande heffingsmethodieken

Voor het probleem van de freeriders bij het investeren in de bestaande bedrijfsomgeving zijn in de loop der tijd verschillende oplossingen gezocht. Een bekend voorbeeld is het zogenaamde 'Leidse model'. Dit maakt gebruik van de mogelijkheid van tariefdifferentiatie binnen de Onroerende Zaak Belasting (OZB) tussen woningen en niet-woningen. De laatste categorie wordt hoger belast, en de extra middelen worden gestort in een stedelijk ondernemersfonds, waarna het budget wordt toebedeeld aan diverse gebieden en ondernemers worden uitgenodigd om plannen in te dienen. In het 'Leids model' wordt gezorgd dat het geld in het gebied blijft: een wijk heeft trekkingsrechten in het fonds naar rato van de bijdrage van de betreffende wijk. Anders dan bij een BI-zone kan met deze werkwijze niet per gebied worden gedifferentieerd in hoogte van de heffing, dus een gebied waar men niet wil investeren betaalt toch mee. En een gebied waar men extra wil investeren kan niet voor een hogere heffing kiezen. De invoering is niet afhankelijk van een draagvlakpeiling en er is geen beperking aan de soort activiteiten waar de opbrengsten aan besteed moeten worden (dus ook andere activiteiten dan investeringen in de publieke ruimte).

Ook andere belastingen kunnen in principe gebruikt worden. Zo werd incidenteel een verhoging van de reclamebelasting of precariobelasting gebruikt (bijvoorbeeld in Gorinchem). Deze belastingen kunnen per gebied worden vastgesteld, dus de tariefsverhoging kan tot een bepaald gebied beperkt blijven. Nadeel is de noodzakelijke heffingsgrondslag. Bijvoorbeeld het oppervlakte aan reclameuitingen of het oppervlak van de gebruikte openbare ruimte voor uitstallingen zijn geen goede maat voor het nut van de gezamenlijke investeringen.

Een andere al langer bestaande mogelijkheid is het gebruik van baatbelasting. Dit instrument kan een rol spelen als er sprake is van de aanleg van nieuwe (fysieke) voorzieningen van openbaar nut (upgraden van straatinrichting, van parkeervoorzieningen, etc.). Kosten van deze voorzieningen kunnen worden omgeslagen over de eigenaren van vastgoed in het gebied dat profiteert van de investeringen ('gebaat is'). De heffingsgrondslag moet een objectieve afspiegeling zijn van de baat, bijvoorbeeld de oppervlakte, de gevellengte of de WOZ-waarde. De praktijk laat zien dat het wettelijke systeem zo complex is, dat gemakkelijk fouten gemaakt worden. Met het risico dat de hele verordening onverbindend wordt en de gemeente de verwachte inkomsten misloopt. Mede daardoor is deze belasting niet erg populair.

17.2.2 Regelen bij de gronduitgifte

In nieuwe situaties, bijvoorbeeld nieuw te bouwen winkelcentra of aan te leggen bedrijventerreinen of in situaties waar gebieden ingrijpend geherstructureerd worden, zijn er meer mogelijkheden om een betaling voor collectief beheer te regelen. Dat kan als de grond of het vastgoed tijdelijk in één hand is, bijvoorbeeld bij de gemeentelijke overheid of een marktpartij of een samenwerkingsverband. Bij uitgifte van de grond of bij verkoop van het vastgoed is er een aantal opties:

- In de gronduitgiftevoorwaarden kan een betalingsverplichting opgenomen worden (versterkt door een kettingbeding, zodat ook een rechtsopvolger gehouden is aan deze verplichting). Ondernemers in het betreffende gebied kunnen lid worden van een vereniging die besluit over wat er met de middelen gedaan wordt.
- De eigenaar kan het bedrijven- of winkelgebied in appartementsrechten splitsen. Er ontstaat dan mede-eigendom, waarbij op het gerealiseerde vastgoed de appartementseigenaren een exclusief gebruiksrecht krijgen; de rest van het terrein blijft gemeenschappelijk eigendom. De kosten van beheer hiervan worden gedragen door de gemeenschappelijke eigenaren, en via de bijdrage aan de vereniging van eigenaars (vve) wordt hier geld voor opgehaald. Via het verplichte lidmaatschap van de vve hebben de appartementseigenaren ook zeggenschap over het beheer.

Deze constructies vragen om een vroegtijdig initiatief, maar kunnen mits zorgvuldig uitgevoerd een stevige basis leggen onder het gezamenlijk investeren en beheren van de bedrijfsomgeving.

17.2.3 BI-Zones

Met het in werking treden van de Experimentenwet Bedrijven Investeringszones is een instrument voorhanden dat gezamenlijk betalen door ondernemers eenvoudiger maakt. De gemeente speelt een faciliterende rol. De gemeentelijke overheid krijgt de bevoegdheid om gebieden voor een periode van ten hoogste vijf jaar aan te wijzen als Bedrijven Investeringszone. Hiermee ontstaat een gebied waarbinnen de ondernemers verplicht zijn mee te betalen aan een gezamenlijk plan voor investeren in een aantrekkelijker en veiliger bedrijfsomgeving. Dit laatste kan alleen maar als er sprake is van een overtuigende meerderheid onder de ondernemers voor het plan en de daaraan verbonden heffing. Draagvlak voor het plan onder de in een gebied gevestigde ondernemers is dus van essentieel belang. De regeling schrijft evenwel niet voor dat het initiatief van een BI-zone bij de ondernemers moet liggen. Gemeenten hoeven dus niet lijdzaam af te wachten tot lokale ondernemers met een initiatief komen, maar kunnen zelf een rol spelen bij het creëren van dit draagvlak. Het plan wordt door een vereniging of stichting die de ondernemers vertegenwoordigen en waarmee de gemeente een overeenkomst sluit, uitgevoerd. De middelen worden door de gemeente geïnd en als subsidie aan deze organisatie ter beschikking gesteld. Omdat de inning plaatsvindt samen met de OZB, brengt de invordering weinig extra kosten met zich mee.

Activiteiten

BI-zones kunnen worden ingesteld voor verschillende activiteiten, in hoofdlijn moeten het activiteiten zijn die zijn gericht op het bevorderen van leefbaarheid, veiligheid, ruimtelijke kwaliteit of een ander mede publiek belang in de openbare ruimte van de BI-zone. In de memorie van toelichting

wordt bijvoorbeeld ook gesproken over activiteiten die nu worden verricht in het kader van gebiedsmanagement zoals centrummanagement, parkmanagement en samenwerkingsverbanden op het gebied van Keurmerken Veilig Ondernemen. Het gaat om activiteiten ter bevordering van 'schoon, heel en veilig' en daarnaast activiteiten in het kader van gebiedsmarketing ter verhoging van klanttevredenheid, bezoekersaantallen en winst. Concrete voorbeelden zijn:

- de inhuur van gezamenlijke surveillance diensten
- camerabewaking
- vaker schoonmaken
- graffitiwrijving
- herstel van schade
- extra onderhoud van groen en opwaardering van de publieke ruimte.

Hiernaast kan ook gedacht worden aan gezamenlijke promotie van een gebied, bereikbaarheidsmaatregelen (fietsenstalling, private buslijn), bewegwijzering, etc.

Een beperking is dat alleen investeringen in de publieke ruimte in aanmerking komen om op deze wijze betaald te worden. Voor investeringen in het vastgoed is het instrument in principe niet bedoeld, maar de precieze grenzen moeten nog in de praktijk worden bepaald. De aanleg van een luifel zou mogelijk wel onder de reikwijdte van de regeling kunnen vallen, omdat hiermee de openbare ruimte ook is gebaat, maar onderhoud aan een gemeenschappelijk dak vanwege lekkage niet.

Welke activiteiten precies worden afgesproken is vervolgens onderwerp van bespreking tussen gemeente en ondernemers. De gemeente is immers nodig om het gebied aan te wijzen. Ook is zij partner in een samenwerkingsovereenkomst met een vereniging of stichting, die op basis van het door de gemeente ter beschikking gestelde budget de activiteiten gaat uitvoeren. De ondernemers zijn nodig omdat voldoende draagvlak voorwaarde is om de verordening in werking te kunnen laten treden. Naast de wettelijke randvoorwaarden, zullen de onderhandelingen bepalen welke activiteiten binnen een BI-zone worden ondergebracht.

Er is sprake van een experimentenwet. Om ervaringen op te doen zijn de activiteiten die op deze manier betaald kunnen worden bewust niet te scherp omschreven. Wel moet er aandacht zijn voor het feit dat de BI-zone niet in de plaats mag komen van diensten die de gemeente normaal verricht. Maar die grens is niet al te scherp. Mede daarom is het van belang dat dit bij aanvang van het project nauwkeurig in een activiteitenplan omschreven wordt om later misverstanden te voorkomen.

Werkwijze

In veel gevallen komt het initiatief voor een BI-zone vanuit de ondernemers. Ook kan een gemeente ondernemers hiervoor proactief benaderen. De wet stelt geen beperkingen aan de omvang van het gebied. Voor de hand ligt te denken in termen van een winkelgebied of een bedrijventerrein. Als de ondernemers nog niet georganiseerd zijn, is dat een reden om een vereniging of stichting op te richten. Het instellen van een BI-zone werkt de organisatiegraad in een gebied daarmee in de hand. Vanuit deze organisatie zal overleg met de gemeente plaatsvinden: wat zijn de ambities, welke activiteiten zijn beoogd en welk budget zal via de BI-heffing beschikbaar moeten komen. Omdat het

draagvlak onder de ondernemers essentieel is, is het bepalen van een aantrekkelijk activiteitenpakket één van de belangrijkste randvoorwaarden voor een succesvolle BI-zone. Voor het draagvlak is ook de gebiedsgrootte relevant. Een te omvangrijk gebied is af te raden omdat het risico dan groter wordt dat ondernemers zich niet achter het initiatief scharen.

Als de partijen hieruit zijn, moet de formele kant worden geregeld. Dit gaat als volgt:

- De gemeenteraad zal een verordening moeten vaststellen waarin de aanwijzing van het gebied als BI-zone voor een periode van maximaal 5 jaar is geregeld en waarin het tarief en de eventuele tariefdifferentiatie is opgenomen (bijvoorbeeld op basis van locatie, bestemming en/of branche). De gebruiker is bijdrageplichtig; bij leegstand kan bepaald worden dat de eigenaar bijdrageplichtig is. De VNG heeft een modelverordening gemaakt voor de aanwijzing van gebieden.
- Voordat de verordening in werking kan treden, moet er voldoende steun zijn onder de bijdrageplichtigen. Hiertoe zal de gemeente een stemming moeten organiseren onder de ondernemers: de wettelijke regeling kent een systeem waarbij er een ondergrens is aan het aantal stemmers (de helft) en verder een ruime 'dubbele' meerderheid is voorgeschreven (qua aantallen minstens tweederde voor en qua vastgoedwaarde minstens de helft voor).
- De wet schrijft niet voor hoe de stemming moet plaatsvinden. Hoogeven werkte met een stemkaart met antwoordvelop. Ook een digitale meningspeiling behoort tot de mogelijkheden.
- Er zal een uitvoeringsovereenkomst gesloten moeten worden tussen de gemeente als beoogde subsidieverlener en de vereniging of stichting als toekomstige uitvoerder. Afspraken betreffen dan de verplichting de activiteiten te verrichten of het niveau van dienstverlening door de gemeente gedurende de looptijd.
- Jaarlijks moet een begroting en een jaarrekening worden voorgelegd aan de ledenvergadering van de vereniging of het stichtingsbestuur, binnen de randvoorwaarden van de samenwerkingsovereenkomst met de gemeente.

Als gebruikers ontevreden zijn over het functioneren, kunnen ze een verzoek doen tot intrekken van de aanwijzing van de zone: als minstens 20% dit wil moet de gemeente opnieuw een draagvlakpeiling organiseren. Is een gewone 'dubbele' meerderheid voor afschaffen, dan wordt de regeling ingetrokken.

17.3 De praktijk

Met de BI-zone is een belangrijk instrument voorhanden om het freerider-probleem efficiënt aan te pakken, en te komen tot duurzame samenwerkingsverbanden gericht op het investeren en beheren van de bedrijfsomgeving. Hoe dit alles precies zal uitpakken is nog onduidelijk, omdat de wettelijke regeling nog maar onlangs van kracht is en het oprichten van een BI-zone enige tijd vergt.

Wel is duidelijk dat er draagvlak voor deze aanpak moet zijn, en de eerste ervaringen laten zien dat het aandacht vraagt hieraan te werken. Er moet enthousiasme zijn bij de ondernemers, iemand zijn die de partijen over de streep kan trekken, een actieve opstelling van de gemeente en de bereidheid om mee te investeren, etc.

Ook van belang is de hoogte van de gevraagde bijdrage in verhouding tot de te verrichten activiteiten (let op de hoogte van de organisatiekosten), en de transparantie in de beoogde bestedingen.

BI-zone in Hoogeveen

Voor de eerste BI-zone voor het stadscentrum in Hoogeveen is door de aanwezige Stichting Centrummanagement een jaar hard gewerkt om draagvlak te krijgen.

Bij de stemming bleek dat van de 417 stemgerechtigden in het stadscentrum 249 een geldige stem uitbrachten (22 ongeldig). De opkomst is dus meer dan 50% (in dit geval moesten dit minimaal 209 ondernemers zijn). Van de geldige stemmen heeft 80% voor de invoering van de BI-zone gestemd. Deze voorstemmers vertegenwoordigen meer WOZ-waarde (90 miljoen euro) dan de tegenstemmers (20 miljoen euro).

Om draagvlak te creëren zijn de brieven met stemkaarten persoonlijk afgegeven door ondernemers die als ambassadeurs optraden. Er is een flyer gemaakt met een concreet actieplan voor 2010, waarin is opgenomen welke activiteiten de Stichting zal gaan doen. Hierop vooruitlopend zijn diverse ondernemersavonden georganiseerd. De ervaringen laten zien dat de procedure rond de instelling van een BI-zone als bijeffect heeft dat de organisatiegraad van de ondernemers vergroot wordt.

In Hoogeveen is gekozen voor een jaarlijks tarief dat afhangt van de hoogte van de WOZ-waarde. Bij een WOZ-waarde van:

- € 200.000 of minder wordt € 350,- betaald
- tussen de € 200.000 en € 500.00 wordt € 600,- betaald
- tussen de € 500.000,- en de € 1.000.000,- wordt € 1.000,- betaald
- en bij een hogere WOZ-waarde wordt € 1.500,- betaald

De geraamde opbrengsten zijn op jaarbasis € 300.000; dat bedrag wordt als subsidie gegeven aan de Stichting Centrummanagement. Met deze stichting is door de gemeente een uitvoeringsovereenkomst (bekrachtiging van de samenwerking rond de BI-zone) gesloten en wordt in het kader van het doorbetalen van de heffingsbijdragen een subsidieovereenkomst gesloten. Plan is om van de bijdrage onder andere nieuwe feestverlichting aan te schaffen en aansprekende evenementen te organiseren. De verordening zelf geeft, net zoals overigens de modelverordening van de VNG, geen inzicht in het concrete bestedingsdoel.

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Bedrijfshuisvesting (Hoofdstuk 8)

Bedrijventerreinen en bedrijfsomgeving (Hoofdstuk 11)

Veiligheid (Hoofdstuk 13)

Bedrijfsleven als partner (Hoofdstuk 15)

Economische Kanszone (Hoofdstuk 16)

Winkelstraatmanagement (Hoofdstuk 19)

Literatuur

Menger, J.P., Zweedijk, M.Q. en Olden, H. (2005). Business Improvement District: ondernemersinitiatief beloond. Menger Advies/STOGO, Rotterdam/Utrecht

Ter Beek, H.M. en Mosselman, M. (2006). Business Improvement Districts in Nederland. Draagvlak, vormgeving en voorwaarden voor toepassing, Regioplan, Amsterdam

Websites

Gezamenlijke website van het ministerie van Economische Zaken, de VNG, MKB-Nederland en VNO-NCW <http://www.biz-nl.nl/>, met o.a. voorbeeldstatuten voor een vereniging, tips voor de inhoud van een Uitvoeringsovereenkomst, de VNG: modelverordening BI-zone en voorbeelden van gemeenten waar al een BI-zone bestaat.

18 Verminderen regeldruk



18.1 Inleiding

Een samenleving kan niet functioneren zonder regels, maar teveel regels is onwenselijk. Een hoge regeldruk zorgt voor hoge administratieve en financiële lasten voor de overheden die de regels maken en uitvoeren en voor de burgers, bedrijven en maatschappelijke organisaties die zich aan de regels moeten houden. Het gaat echter niet alleen om de hoeveelheid regels, ook is van belang dat de regels die er zijn, goed worden uitgevoerd.

Bij de behandeling van dit thema wordt getoond hoe gemeenten hun regeldruk kunnen verminderen, waarbij de nadruk ligt op het wegnemen en/of vereenvoudigen van regels die een gezonde ontwikkeling van de wijk economie belemmeren. Juist op wijkniveau komen veel verschillende regels samen: Europese regels, nationale wet- en regelgeving, provinciale regels en gemeentelijke verordeningen. Wanneer er bovendien sprake is van functiemenging en regels uit verschillende beleidsdomeinen



(wonen, werken, ruimte en milieu) samenkomen, wordt het beeld helemaal complex. Dit kan het lastig maken om te ondernemen in de wijk.

18.1.1 Waarom minder regeldruk en betere dienstverlening?

De nationale overheid heeft zichzelf als doel gesteld om de ruimte om te ondernemen te vergroten door het verminderen van de administratieve lasten en het verbeteren van de dienstverlening. Als dit in alle bestuurslagen wordt doorgevoerd, ontstaat een gemoderniseerd en meer gestroomlijnd overheidsapparaat dat dienstbaar is aan bedrijven en burgers en tegelijkertijd beter in staat is de publieke belangen te borgen.

Vermindering van regeldruk en verbetering van de dienstverlening aan bedrijven moeten dus leiden tot een beter ondernemingsklimaat, meer bedrijvigheid en meer werkgelegenheid. Een lagere regeldruk geeft bedrijven meer mogelijkheden om te ondernemen en nieuwe activiteiten te ontplooiën. Het biedt meer ruimte voor creativiteit en maakt het ondernemen flexibeler en dynamischer. Tevens voorkomt het extra financiële lasten, wat vooral voor kleinschalige ondernemingen in de wijk van belang is.

18.2 De gemeente en verminderen regeldruk

Een gemeente heeft meerdere mogelijkheden om de regeldruk te verminderen en de dienstverlening te verbeteren. Voor zowel de organisatie van dit traject als het proces zelf zijn enkele algemene aanbevelingen van toepassing.

18.2.1 Organisatie

Van belang is dat het traject om te komen tot een vermindering van regels en een betere dienstverlening zorgvuldig wordt uitgevoerd.

De Vereniging Nederlandse Gemeenten geeft hiervoor een aantal algemene adviezen, zoals:

- Formuleer een collegedoelstelling en maak één van de wethouders verantwoordelijk voor het realiseren van deze doelstelling. De doelstelling zou bij voorkeur integraal moeten zijn en zowel vermindering van de regeldruk, verbetering van de dienstverlening als ook een betere organisatie van het toezicht moeten omvatten.
- Regelmatige rapportages aan de gemeenteraad helpen om de benodigde interne druk op het behalen van resultaten vast te houden.
- Voor de coördinatie en uitvoering van het proces kan een werkgroep worden ingesteld. Deze zou bij voorkeur moeten bestaan uit een wetgevingsjurist, een beleidsmedewerker met kennis van het te dereguleren thema, één of meer vertegenwoordigers van externe partijen (afhankelijk van het onderwerp) en 'last but not least' de klanten: bedrijven en burgers. Van hen moet immers de praktijkervaring komen: welke gemeentelijke regels knellen en waar kunnen verbeteringen worden doorgevoerd? De Kamer van Koophandel of lokale ondernemerskringen kunnen als vertegenwoordiger van de bedrijven optreden, terwijl burgers kunnen worden vertegenwoordigd door bijvoorbeeld een klantenraad.

- Zorg ervoor dat de inspanning bestaande regeldruk te verminderen niet wordt tenietgedaan door nieuwe regels. Toets daarom de effecten van nieuwe regels structureel.

Deregulering in de Nederlandse gemeenten: actuele stand van zaken

Uitvoeringsagenda vermindering regeldruk

De Rijksoverheid en de gemeenten hebben afspraken gemaakt om de regeldruk voor bedrijven en burgers met 25% te verminderen en de dienstverlening te verbeteren. Om dit te bereiken moeten gemeenten meer denken vanuit de klant en minder vanuit hun eigen werkprocessen. In het kader van deze uitvoeringsagenda worden verschillende initiatieven ontplooid.

Deregulering gemeentelijke modelverordeningen

De afgelopen jaren heeft de VNG bijna al haar modelverordeningen gedereguleerd. Hierbij zijn de verordeningen bewust 'minimaal' ingericht met 'oppluismogelijkheden' voor gemeenten die in andere omstandigheden verkeren.

Verbetering dienstverlening aan ondernemers

Er worden diverse initiatieven ontplooid die tot doel hebben de kwaliteit van de gemeentelijke dienstverlening te verbeteren:

- De Regiegroep Regeldruk heeft samen met MKB-Nederland, VNO-NCW en 10 pioniergemeenten het Normenkader Gemeentelijke dienstverlening aan Bedrijven opgesteld. In dit normenkader wordt aan de hand van 10 meetbare indicatoren duidelijk gemaakt wat het bedrijfsleven van de gemeentelijke overheid mag verwachten. Gemeenten die aan de voorwaarden voldoen kunnen een zogenaamd 'bewijs van goede dienst' ontvangen (www.bewijsvangoededienst.nl).
- Gemeenten worden aangemoedigd te starten met accountmanagement en/of één loket voor het bedrijfsleven.

Best practices

Zeven regionale regeldrukambassadeurs ondersteunen de gemeenten bij het verbeteren van de dienstverlening en het verminderen van de regeldruk. Samen met ongeveer 100 zogenaamde pioniergemeenten zijn een groot aantal instrumenten en praktijkvoorbeelden ontwikkeld. Deze zijn te vinden op de website www.minderregelsmeerservice.nl.

18.2.2 Proces

Daarnaast is het aan te bevelen om aan de hand van een gestructureerd proces het traject om tot vermindering van regeldruk te komen te doorlopen. Hierbij moeten achtereenvolgens de volgende vragen worden beantwoord.

1. Kan de regelgeving worden geschrapt?

Regels zijn er niet voor niets; er liggen doelstellingen aan ten grondslag. In veel gevallen bestaan die doelstellingen nog steeds en moet worden bezien hoe deze het beste zijn te realiseren. Dit vergt een evaluatie op basis van de volgende vragen:

- Is de doelstelling nog van toepassing? Sommige doelstellingen hebben hun geldigheid verloren waardoor de regelgeving die eraan gekoppeld is uit zogenaamd 'dor hout' bestaat en geschrapt kan worden.
- Kunnen de beleidsdoelen ook via andere instrumenten dan regelgeving worden gerealiseerd?
- In hoeverre is er overlap met andere regelgeving? Soms is gemeentelijke regelgeving niet meer nodig, omdat er inmiddels nationale of provinciale regelgeving op hetzelfde terrein van kracht is.
- Wat zijn de neveneffecten van de regelgeving? Soms blijken de negatieve neveneffecten van regelgeving ingrijpender dan verwacht. Zo kan het bijvoorbeeld zijn dat een bepaalde gemeentelijke regel of vergunning de wijk economie sterk belemmert (bijvoorbeeld een te knellend bestemmingsplan of strikte milieuzonering). In dat geval kan de gemeentelijke politiek besluiten om het belang van de wijk economie boven de doelstellingen van de regel te stellen en deze te schrappen. Wijk economie moet hiervoor hoog op de politieke agenda staan. Dit vraagt om ambitie en doorzettingsvermogen.

2. Kunnen instrumenten uit de regelgeving worden geschrapt of vereenvoudigd?

Regelgeving bestaat uit verschillende instrumenten en verplichtingen zoals vergunningen, verboden, ontheffingen en meldingsplichten. Het is goed mogelijk dat sommige van deze instrumenten geschrapt kunnen worden, bijvoorbeeld omdat ze nauwelijks worden gebruikt of niet wezenlijk bijdragen aan het bereiken van de beleidsdoelstellingen. Soms ook kunnen minder belastende instrumenten worden ingezet om hetzelfde beleidsdoel te realiseren: algemene regels in plaats van vergunningen, vrijstellingen in plaats van ontheffingen.

3. Kunnen stappen in procedures worden geschrapt of vereenvoudigd?

Aan het gebruik van instrumenten in de regelgeving zijn bepaalde procedures verbonden. Door onderdelen van deze procedures te schrappen of te vereenvoudigen kan de regeldruk worden verminderd. Hierbij kan worden gedacht aan de volgende ingrepen:

- **Reduceren van de doelgroep:** verleggen van grenzen zodat minder handelingen of bedrijven onder een bepaalde verplichting vallen. Een voorbeeld is het schrappen van administratieve verantwoordingen bij subsidies kleiner dan een bepaalde drempelwaarde.
- **Reduceren van de frequentie:** het verlagen van het aantal keer dat aan een verplichting moet worden voldaan, bijvoorbeeld door vergunningen een langere geldigheid te geven.
- **Reduceren van de kosten:** verlagen van de kosten door het vereenvoudigen van bepaalde activiteiten, bijvoorbeeld door vergunningen samen te voegen.
- **Reduceren van de doorlooptijden en de tijdsbesteding:** bijvoorbeeld door het uitsluitend vragen van voor de beoordeling relevante informatie, het gebruiken van ICT-toepassingen (digitale formulieren, zoveel mogelijk via de gemeentelijke website communiceren) en het stroomlijnen en efficiënter maken van werkprocessen (bijvoorbeeld door geen documenten op te vragen die de gemeente al in bezit heeft).

- **Toepassen van de Lex Silencio Positivo:** bij veel gemeentelijke vergunningen kan gebruik worden gemaakt van het principe van Lex Silencio Positivo (LSP). De LSP houdt in dat als niet tijdig besloten wordt over een vergunningaanvraag, de vergunning automatisch wordt afgegeven, waarbij een set van algemene regels van toepassing is. De LSP stimuleert een tijdige afhandeling van vergunningverzoeken.

4. Hoe kan het toezicht op de resterende regels het beste worden uitgevoerd?

Het toezicht dat de gemeente uitvoert op de autonome- en medebewindstaken kan vaak effectiever en met minder toezichtlasten worden uitgevoerd. Zo zouden de verschillende toezichthouders één gezamenlijk toezichtplan kunnen maken. Daarnaast kan de gemeente afspreken dat elk bedrijf maximaal één keer per jaar bezocht wordt voor regulier toezicht, waarbij de bezoekende toezichthouder ook namens de andere toezichthouders het toezicht uitvoert. Alleen bij eventuele overtredingen volgt een bezoek van de andere toezichthouders.

Uiteraard moeten de hierboven beschreven opties om de regeldruk te verminderen ook juridisch haalbaar zijn. Dit betekent dat concrete veranderingen in de gemeentelijke regelgeving altijd juridisch getoetst moeten worden.

18.3 De praktijk

De vraag welke gemeentelijke regels de ontwikkeling van een gezonde wijk economie het meest belemmeren is niet eenvoudig te beantwoorden. Elke gemeente kent specifieke regels, waarmee op de lokale situatie afgestemde doelen worden gediend. Bovendien is ook het lokale bedrijfsleven in iedere gemeente anders samengesteld en kent elke gemeente weer andere economische speerpunten.

Naast het verbeteren van de dienstverlening zijn er in algemene zin twee terreinen te onderscheiden waarop een vermindering van de regeldruk een belangrijke positieve invloed kan hebben op de wijk economie: de vergunningen en het bestemmingsplan. Hieronder volgen enkele praktische voorbeelden.

18.3.1 Verbeteren dienstverlening

Bewijs van goede dienst (implementatie Normenkader dienstverlening)

Met dit instrument wordt de kwaliteit van dienstverlening aan bedrijven op tien aspecten gemeten en maakt de gemeenten vervolgens een verbeterplan. Als dit plan gereed is, ontvangt zij 'het bewijs van goede dienst'.

Meer informatie is te vinden op de website www.bewijsvangoededienst.nl.

De tien aspecten waarop dit instrument meet zijn:

- 1 voldoen aan aanvraagtermijnen
- 2 voldoen aan hersteltermijnen
- 3 volledigheid verzoeken en aanvragen
- 4 inhoudelijke kennis en deskundigheid
- 5 geïntegreerd toezicht
- 6 toegankelijkheid van de gemeente
- 7 actualiteit gemeentelijke informatie
- 8 klanttevredenheid
- 9 deugdelijke besluitvorming
- 10 vertrouwen in ondernemers

Coördinatie toezicht en advisering bij het eerste bezoek

In een wijk waar ondernemers nog in hun professionaliteit gestimuleerd moeten worden, is toezicht belangrijk. Ondernemers kunnen adviezen van toezichthouders goed gebruiken. Het eerste toezicht-bezoek zou daarop geënt moeten zijn en bij voorkeur gecoördineerd plaatsvinden. De Voedsel en Warenautoriteit werkt op deze wijze bij startende horecaondernemers en met succes. De Regiegroep Regeldruk en VNG zijn een project lokaal toezicht gestart. Hieruit zal een toolkit ontwikkeld worden met een model integraal toezichtplan en vele best practices. Een goed voorbeeld is de ansichtkaart die een ondernemer in Enschede krijgt na inspectie waarop een aantal verbeterpunten staan. Als hij die heeft uitgevoerd stuurt hij de kaart terug naar de gemeente. Praktisch, efficiënt en voor de onderne-mer overzichtelijk, omdat hij een ‘afstreeplijstje’ gebruikt.

Meedenken met bedrijven

Bij omvangrijke procedures (horecaverunning, bouwvergunning) kan vooroverleg (bijvoorbeeld via een ondernemersspreekuur of een accountmanager) ervoor zorgen dat knelpunten gedurende de procedure zoveel mogelijk worden voorkomen. Hierbij is het van belang dat de gemeente zoveel mogelijk met de ondernemers meedenkt.

18.3.2 Vergunningen aanpassen, afschaffen of vervangen door algemene regels

De regeldruk wordt verminderd wanneer vergunningen worden afgeschaft of vervangen door algemene regels. Bij dit laatste hoeft alleen bij afwijking op de regels actie te worden ondernomen; indien het voorstel past in de algemene regels is een melding in principe afdoende. Dit betekent dat bedrijven minder tijd kwijt zijn aan administratieve handelingen en minder geld kwijt zijn aan leges. Per vergunning kan bekeken worden in hoeverre deze vervangen kan worden door algemene regels.

De VNG heeft in haar model-APV een aantal vergunningen geschrapt die het ondernemersklimaat verbeteren. Een aantal daarvan kan gebiedsgericht worden aangepast, bijvoorbeeld:

- *Vergunningen voor uitstallingen, reclameborden en terrassen*

Door het vervangen van de objectvergunning voor uitstallingen, reclameborden en terrassen door algemene regels (afstand tot gevel, maximale hoogte en breedte, stevige constructie) ontstaat een situatie die makkelijker te handhaven is dan bijvoorbeeld zoo vergunningen in een winkelstraat en bovendien is het voor ondernemers goedkoper en vraagt het minder tijd.

- *Tijdelijke objectvergunning*

Onderhoud aan gebouwen moet altijd gepleegd worden, en een vergunning voor tijdelijke objecten zoals steigers, puinbakken, portocabins etc. wordt daarom zo goed als altijd verleend. In zekere zin maakt dit de vergunning overbodig waardoor deze vervangen kan worden door algemene regels, eventueel gekoppeld aan een meldingsplicht.



- *Beperking precario*

De opbrengsten van precariorechten voor kleine objecten als bloembakken, reclameborden en uitstallingen wegen niet of nauwelijks op tegen de administratieve lasten voor ondernemers en bestuurlijke lasten voor de gemeente die uit deze belasting voortvloeien. Groningen heeft precariorechten voor uitstallingen geschrapt.

- *Vereenvoudiging horeca-exploitatievergunning*

De VNG heeft een model ontwikkeld waarbij horecagelegenheden met de Drink- en Horecavergunning een ontheffing krijgen van de horeca-exploitatievergunning. Als een horecagelegenheid overlast veroorzaakt, wordt de ontheffing weer ingetrokken. De exploitatievergunning blijft wel gehandhaafd voor belwinkels, coffeeshops en smartshops.

- *Samenvoegen vergunningen*

De gemeente is (mede) verantwoordelijk voor een breed spectrum van vergunningen, ontheffingen, meldingen en informatieverplichtingen. Door het samenvoegen van de diverse verplichtingen voor ondernemers kan de regeldruk flink worden verminderd. Om een voorbeeld te noemen: de vergunning voor grote evenementen kan in de praktijk vaak prima worden samengevoegd met de ontheffing drank- en horecawet. De vergunningen die betrekking hebben op wonen, ruimte en milieu zullen in de toekomst overigens worden samengevoegd in de zogenaamde omgevingsvergunning. Dit vraagt om een goede organisatie van het vooroverleg, bijvoorbeeld of een door een ondernemer voorgestane oplossing gelijkwaardig is aan wat de wet voorschrijft.

De toekomst: de omgevingsvergunning

Bij functiemenging en de vestiging van bedrijven in woonwijken komt veel wet- en regelgeving over wonen, ruimte en milieu samen. Verschillende regelingen hebben elk hun eigen criteria, procedures, ambtelijke loketten, afhandelingstermijnen en toezichthouders. De vergunningen worden bovendien vaak verstrekt door verschillende overheidsinstanties. Dit alles leidt tot onoverzichtelijkheid, hoge kosten voor bedrijven, burgers en overheid en soms zelfs tot tegenstrijdige beslissingen.

Om dit te voorkomen wil het ministerie van VROM de verschillende toestemmingen (vergunningen, ontheffingen, vrijstellingen en meldingen) die nodig zijn voor het realiseren van een fysiek project (bouwen, aanleggen, oprichten, gebruiken of slopen van een gebouw) daarom zoveel mogelijk samenvoegen tot één besluit: de omgevingsvergunning. Deze vergunning kan bij één loket worden aangevraagd en loopt via één procedure waarna er één besluit volgt. Voor beroep tegen dat besluit zal er één beroepsprocedure zijn. Naar verwachting wordt de omgevingsvergunning in 2010 ingevoerd. In de meeste gevallen zal de omgevingsvergunning worden verstrekt door de gemeente, maar in bepaalde gevallen, bijvoorbeeld bij een milieuvergunning voor grote bedrijven, kan ook de provincie optreden als bevoegd gezag. Het loket waar de vergunning kan worden aangevraagd zal echter altijd bij de gemeente worden gevestigd, zodat bedrijven en burgers weten waar ze aan toe zijn. De omgevingsvergunning maakt deel uit van de Wet algemene bepalingen omgevingsrecht (Wabo).

Bron: www.vrom.nl.

18.3.3 Bestemmingsplan flexibeler maken

Het belangrijkste gemeentelijke instrument op het gebied van ruimtelijke ordening is het bestemmingsplan. Dit plan bepaalt welke functies en activiteiten op welke plek zijn toegestaan. De mogelijkheden voor functiemenging, zeer belangrijk voor de wijk economie, hangen in belangrijke mate af van het bestemmingsplan. Van oudsher kennen veel Nederlandse bestemmingsplannen een sterke mate van functiescheiding. De laatste jaren gaan steeds meer gemeenten echter over tot een meer flexibele hantering van het bestemmingsplan. De nieuwe Wet Ruimtelijke Ordening (Wro) biedt hiervoor goede mogelijkheden. De instrumenten uit deze wet maken het makkelijker om uitzonderingen te maken of functies te veranderen, waardoor het bestemmingsplan flexibeler wordt. De vestiging of groei van bedrijven kan zo, indien wenselijk, makkelijker worden geaccommodeerd.

Nadere informatie

Relevante thema handboek

Bedrijfsleven als partner (Hoofdstuk 15)

Economische Kanszone (Hoofdstuk 16)

Literatuur

G27 (2007). Actieplan wijk economie. Schiedam: G 27

Hagens, J., van der Krabben, E., Kooijman, S., Harmelink, H., van der Hoek, E. en C. Loman (2009). Wijk economie: de kleine ondernemer aan het woord. Advies aan NICIS-instituut, Utrecht: Bureau Buiten en Radboud Universiteit Nijmegen

KEI (2003). Functiemenging in vooroorlogse wijken. Eindrapportage Functiemenging in vooroorlogse wijken – praktijkonderzoek, Rotterdam: KEI kenniscentrum stedelijke vernieuwing

VNG (2008). Reguleren of niet? Dereguleren van gemeentelijke verordeningen, Den Haag: VNG

VNG Uitgeverij (2005). VNH snoeiplan deregulering. Minder lastige regels. Den Haag: VNG uitgeverij

Websites

www.siraconsulting.nl: verschillende dereguleringsadviezen waarin de regeldruk aan de hand van een vaste methode wordt verminderd

<http://omgevingsvergunning.vrom.nl>: kennisplein omgevingsvergunning van het ministerie van VROM

<http://www.minderregelsmeerservice.nl>: website van de VNG met daarop instrumenten (zoals de lokale effectentoets om de regeldruk van nieuw beleid in beeld te brengen) en praktijkvoorbeelden die gemeenten kunnen helpen bij het verminderen van de regeldruk. Aan deze website is een telefonische helpdesk verbonden (070-3738020) die ondersteuning biedt bij juridische en organisatorische vragen in het kader van deregulering

www.regelhulp.nl: website waarop de regels voor ouderen, zieken en gehandicapten op een eenvoudige manier toegankelijk worden gemaakt

www.regeldruk.nl: website van het Rijk met informatie over het aanpakken van de regeldruk onder burgers, bedrijven, professionals en medeoverheden

www.casusadoptie.nl: methode waarbij ambtenaren hun werkwijze proberen te verbeteren aan de hand van concrete voorbeelden uit de praktijk

www.kafkabrigade.nl: methode om overbodige bureaucratie op te sporen en aan te pakken, waarbij problemen worden bekeken vanuit het perspectief van de direct betrokken ondernemers en burgers

www.rr.nl : website van de Regiegroep Regeldruk van de ministeries van Economische Zaken en Financiën. Deze regiegroep richt zich specifiek op vermindering van de regeldruk voor ondernemers

www.actal.nl: onafhankelijk adviescollege toetsing administratieve lasten

19 Winkelstraatmanagement



19.1 Inleiding

Vrijwel elke stad in Nederland heeft ze: straten buiten het kernwinkelgebied die zich kenmerken door een divers aanbod, een authentieke uitstraling, een grote binding met de buurt en een zeer gevarieerde kwaliteit van ondernemerschap. Ooit een florerende winkelstraat, maar door de jaren heen zijn de vertrouwde winkels verdwenen. Met een beetje geluk is hun plaats ingenomen door een hele rij vrijwel identieke winkels in levensmiddelen. Met een beetje pech zijn er belwinkels, zonnestudio's en laagwaardige horeca verschenen, of staan de panden leeg.

Veel van de problemen in zulke straten hebben te maken met algemene trends en ontwikkelingen op de detailhandels- en vastgoedmarkt, zoals de verandering in consumentengedrag en de schaalvergroting. Maar vaak liggen er ook oorzaken achter die meer gebiedsspecifiek zijn, zoals een verandering in de bevolkingssamenstelling van de buurt.



Ook kunnen straten achteruitgaan door keuzes van bestuurders en projectontwikkelaars om vooral te investeren in uitbreiding van het winkelaanbod in de binnensteden.

Recent onderzoek van het Planbureau voor de Leefomgeving (januari 2009) toonde opnieuw aan dat (kleinschalige) detailhandel een positieve invloed heeft op de leefbaarheid in de wijken. Dit heeft geleid tot een toenemende aandacht voor de verouderde winkelstraten. Deze straten (zogenaamde C-locaties) kenmerken zich door weinig passanten, lage huur- en koopprijzen, menging van functies, niet-aaneengesloten winkelpanden, branches met een grote behoefte aan m² showroom, veel matig functionerende winkels, een hoge mutatiegraad en hoge leegstand.

Het verdeeld eigendom van het vastgoed vormt een cruciale factor om de negatieve trend waarin verouderde straten zich bevinden te doorbreken. Het rigoureuus (ruimtelijk) ingrijpen is zowel procesmatig als financieel, zeker vandaag de dag, vaak onhaalbaar. Een strategie gericht op het stimuleren van samenwerking is kansrijker. Dit verklaart ook de groeiende belangstelling voor winkelstraatmanagement.

Bij behandeling van dit thema staat centraal wanneer winkelstraatmanagement moet worden ingezet in verouderde winkelstraten en op welke wijze winkelstraatmanagement moet worden vormgegeven.

Trends vastgoedmarkt

- De leegstand neemt niet in alle sectoren even sterk toe. Er zijn grote verschillen tussen winkels op A-, B- en C-locaties. Op A1 was de leegstand in 2010 net iets meer dan 2 procent, op B2-locaties is dat inmiddels 9,11 procent. C-locaties zijn het zwaarst getroffen met liefst 35 procent meer leegstand vergeleken met een jaar eerder. Op B2- en C-locaties wordt de grootste terugval in winkelpassanten geconstateerd.
- De vraag naar fysieke winkelruimte in Nederland gaat tussen 2010 en 2015 met maar liefst 7% tot 9% afnemen (circa 2 miljoen m²), onder meer als gevolg van de koppositie van Nederland op het gebied van internetaankopen. Met name producten zoals boeken, muziek en elektronica verdringen retailers uit de winkelstraten. De verwachting is dat de komende jaren vooral leegstand gaat ontstaan in de aanloopstraten van winkelcentra en in winkelgebieden in kleine en middelgrote steden.

19.1.1 Wat is straatmanagement?

Straatmanagement heeft tot doel het duurzaam verbeteren van het economisch functioneren van winkelgebieden, zodat ondernemers een goede boterham kunnen verdienen, bewoners en bezoekers prettig kunnen winkelen en/of boodschappen doen en het vastgoed van eigenaren een positieve waardeontwikkeling doormaakt.

Het is een tijdelijke maatregel die structurele veranderingen teweeg moet brengen. Dat betekent dat een belangrijke taak van de winkelstraatmanager moet zijn zichzelf overbodig te maken. Een ideaal (gemeentelijk) winkelstraatmanagementproject duurt drie tot vijf jaar. Hierna moeten de knelpunten zover zijn opgelost dat de partijen in de straat op eigen benen kunnen werken aan het verder verbeteren van de straat.

In veel binnensteden en centra van kleinere steden en dorpen bestaat een vorm van binnenstads- of centrummanagement. Hoewel er veel overeenkomsten zijn met winkelstraatmanagement wat betreft type activiteiten en de manier van samenwerken, zijn er ook een aantal belangrijke verschillen. Zo is winkelstraatmanagement van tijdelijke aard om specifieke knelpunten aan te pakken. Binnenstads-

of centrummanagement is een structurele vorm van samenwerking. Het is vaak een platform voor strategiebepaling of beleidsvorming. Marketing en promotie zijn veel voorkomende thema's. Bij winkelstraatmanagement ligt het accent vooral op het realiseren van een visie of beleid. Veiligheid, leegstand, parkeren en bereikbaarheid zijn vaak knelpunten die aangepakt worden.

19.1.2 Straatmanagement als oplossing

Er zijn inmiddels voorbeelden van projecten in de vier grote steden, maar ook in steden als Eindhoven, Nijmegen en Schiedam. Een gangbare gedachte is dat het met een straat wel goed zal komen als er een straatmanager in een straat aanwezig is die dagelijks contacten onderhoudt met ondernemers, knelpunten signaleert en deze inbrengt bij de lokale overheid, eigenaren en/of ondernemers, en daarnaast ook nog de ondernemersvereniging met raad en daad bijstaat. De ervaring leert echter dat deze vorm van straatmanagement niet in elke situatie voldoende is om problemen daadwerkelijk op te lossen. Soms is een ingrijpendere interventie vereist in de vorm van een integrale gebiedsontwikkeling om een winkelstraat weer een toekomst te geven. In andere gevallen kan mogelijk worden volstaan met de herinrichting van het openbaar gebied. Tot slot kan de wijze waarop straatmanagement is vormgegeven niet de juiste zijn.

19.1.3 Vormen van straatmanagement

Er zijn verschillende vormen van straatmanagement, en het is de specifieke situatie die vaak bepalend is voor welke vorm ingezet wordt. De opgaven in een gebied, de partijen die het initiatief nemen tot het straatmanagement, het ambitieniveau van de overige partijen en het hiervan afgeleide beschikbare budget om de problematiek aan te pakken dienen richtinggevend te zijn voor de te kiezen vorm van straatmanagement en het gewenste takenpakket en functieprofiel van de straatmanager.

Een winkelstraat of winkelgebied bestaat in feite uit drie elkaar aanvullende dimensies met elk een eigen verantwoordelijke partij. Allereerst is daar de winkelinrichting, het speelveld van de ondernemer. Dan is er het winkelpand, waar de pandeigenaar voor verantwoordelijk is. Tot slot is er de buitenruimte, het domein van de gemeentelijke overheid. Deze buitenruimte is zowel fysiek (openbare ruimte) als niet-fysiek (het ondernemersklimaat bijvoorbeeld) op te vatten.

Hoewel het meestal de gemeente is die initiatief neemt tot het aanstellen van een winkelstraatmanager zijn er ook voorbeelden waarbij dat initiatief bij één van de andere twee partijen ligt. Bij winkelgebieden die in handen zijn van één partij, bijvoorbeeld een institutioneel belegger, ligt het voor de hand een manager aan te stellen, maar er zijn ook voorbeelden waarbij een woningcorporatie met veel bezit aan bedrijfsnonroerend goed een straatmanager financiert en aanstuurt. Verder zijn er winkeliersverenigingen die gezamenlijk een straatmanager financieren. Laatstgenoemde variant ligt overigens niet voor de hand. Enerzijds gelet op de beperkte financiële mogelijkheden van een winkeliersvereniging en anderzijds door het ontbreken van - goed functionerende - winkeliersverenigingen juist in dit soort straten.

Naast de ‘kleur’ die een winkelstraatmanager meekrijgt vanuit zijn opdrachtgever is er nog een verschil in soorten werkzaamheden. Een operationeel straatmanager (vaak met vooral affiniteit met de ondernemers en vaak zelf ook oud-ondernemer) heeft een ander takenpakket dan een strategisch straatmanager (vaak met vooral affiniteit met economie, marketing en/of beleid en vaak met een academische achtergrond). In de praktijk is dit echter geen tweedeling, maar meer een glijdende schaal.

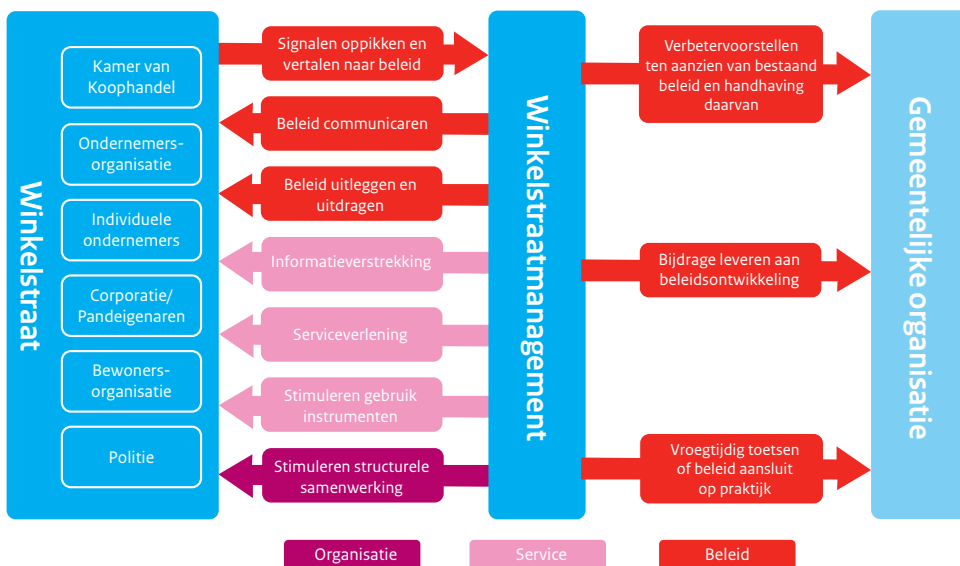
19.2 De gemeente en winkelstraatmanagement

19.2.1 Gemeentelijke regierol

Meestal vervult de gemeente de regierol in straatmanagementprojecten. Over het algemeen pakt dit goed uit, zo blijkt uit onderzoek. Wel gaat de voorkeur van de partijen in een gebied vaak uit naar een ondernemer of onafhankelijke persoon met affiniteit met de gemeente als winkelstraatmanager en niet naar een ambtenaar met affiniteit met de ondernemers.

19.2.2 Schakelfunctie winkelstraatmanager

Een belangrijk aspect van de winkelstraatmanager is de functie die hij heeft als schakel tussen enerzijds het winkelgebied (inclusief alle daarbij betrokken personen en organisaties) en anderzijds de gemeentelijke organisatie. Deze schakelfunctie bestaat op hoofdlijnen uit drie aspecten: beleid, service en organisatie. Vanwege deze schakelfunctie is het van groot belang dat de winkelstraatmanager een onafhankelijke rol inneemt en steeds het belang van het gebied voorop stelt, ondanks het feit dat winkelstraatmanagement doorgaans geheel of grotendeels door de gemeente wordt gefinancierd.



Vanuit bovenstaande schakelfunctie is er een zeer divers takenpakket mogelijk. Dit takenpakket moet duidelijk zijn alvorens een winkelstraatmanager kan worden aangesteld. Hiervoor is het nodig om de lokale situatie in kaart te brengen.

Het is van belang te onderkennen welke factoren van invloed zijn op het functioneren van winkelgebieden. Overigens kan het voor het analyseren van bepaalde aspecten nodig zijn om vooraf (op beperkte schaal) onderzoek te doen, bijvoorbeeld om de tevredenheid van de bezoekers van het winkelgebied over het aanbod te kunnen meten. Het is bovendien raadzaam om de ondernemers, eigenaren, politie etc. te vragen naar hun indruk van het functioneren van een winkelgebied.

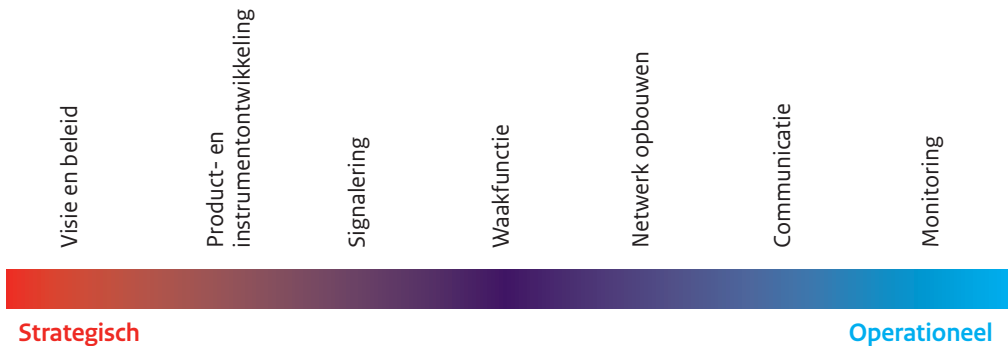
De volgende indeling kan hiervoor worden gebruikt:

- Aanbod aan winkels en diensten
Voorbeeld: omvang winkelgebied, diversiteit, kwaliteit van de ondernemingen
- Toegankelijkheid van het aanbod
Voorbeeld: bereikbaarheid van het winkelgebied, parkeersituatie
- Veiligheid en vertrouwdheid
Voorbeeld: overlast, criminaliteit, sfeer
- Andere vermaakmogelijkheden
Voorbeeld: aanbod horeca, cultuur, evenementen
- Kwaliteit fysieke omgeving
Voorbeeld: architectuur, onderhoud vastgoed
- Imago
Voorbeeld: beeldvorming winkelgebied
- Institutionele factoren
Voorbeeld: sociale cohesie in het gebied, eigendomsverhoudingen panden

19.2.3 Takenpakket straatmanager

Voor elk van deze zeven factoren zijn er instrumenten te bedenken die de winkelstraatmanager kan inzetten om het winkelgebied te verbeteren. In de inventarisatiefase is het goed om deze instrumenten op een rijtje te zetten en te bekijken welke instrumenten nog missen. Daarnaast moet worden bepaald in hoeverre partijen zich al met de geconstateerde problemen bezighouden. Zo kan een aspect in eerste instantie als een probleem worden gezien, maar als er voldoende instrumenten aanwezig zijn en bovendien voldoende commitment bij de diverse partijen dan ligt het niet voor de hand om de winkelstraatmanager voor dat aspect in te zetten.

Bij inhoudelijke vraagstukken, die vaak complex zijn en een strategisch karakter hebben, is het wenselijk een ervaren straatmanager in te zetten. Deze is in staat om plannen te ontwikkelen, een goede organisatie 'neer te zetten' en instrumenten te ontwikkelen. Is de problematiek meer gerelateerd aan de inzet van partijen (veelal vraagstukken met een tactisch en operationeel karakter) dan kan, mits goed ingebed in de lokale context, gebruik worden gemaakt van een minder ervaren winkelstraatmanager.



Figuur 2: Verdeling taken van winkelstraatmanager.

Wanneer alle betrokken partijen zich kunnen vinden in het takenpakket kan een winkelstraatmanager worden gekozen. De partijen worden idealiter ook bij de selectieprocedure betrokken.

19.2.4 Faciliteren van de winkelstraatmanager

Een winkelstraatmanager is het meest effectief wanneer deze vanuit een uitvalsbasis in het gebied kan werken. Soms zijn er leegstaande winkelpanden waar de winkelstraatmanager ‘kantoor kan houden’ of zijn er maatschappelijke instellingen (buurthuis, veiligheidssteunpunt, buurtconciërge) waar de winkelstraatmanager kan werken. De winkelstraatmanager moet zichtbaar in de buurt zijn. Daarnaast is het in veel gevallen belangrijk dat de winkelstraatmanager dicht tegen de gemeentelijke organisatie aan opereert. Dat betekent dus dat hij toegang heeft tot het stadhuis en korte lijnen heeft met ambtenaren van diverse diensten. Niet alleen kan hierdoor efficiënt over beleid worden gecommuniceerd (zowel richting ondernemers als richting gemeente), maar ook kunnen operationele zaken vaak snel worden gerealiseerd. Denk hierbij aan zaken als het plaatsen van prullenbakken, het aanvragen van een evenementenvergunning, het snoeien van beplanting of het herstellen van bestrating.

Het basisprofiel van de winkelstraatmanager ziet er als volgt uit:

- Communicatief vaardig
- Netwerker
- Kunnen schakelen tussen verschillende niveaus (van ondernemer tot bestuurder)
- Enthousiaste uitstraling
- Dienstverlenende instelling
- Resultaatgericht
- Affiniteit met ondernemerschap
- Stevig in de schoenen staand
- Ervaring op het gebied van detailhandelsvraagstukken én de lokale detailhandelsmarkt
- In staat om signalen van de straat door te leiden naar de beleidsmakers/beslissers
- Veel aanwezig in het werkgebied

Verder is van belang dat de winkelstraatmanager binnen de gemeente één (gemandateerd) aanspreekpunt heeft. Daarnaast is ook een stakeholder op bestuurlijk niveau aan te bevelen, bijvoorbeeld een wijkwethouder of een wethouder Economische Zaken.

Tot slot moet de winkelstraatmanager gefaciliteerd worden in de instrumenten die hij kan gebruiken. Dat kan (het laten opstellen van) een brancheplan zijn, het aanpassen van een bestemmingsplan of het instellen van een subsidieregeling. Daarnaast dient te worden voorzien in een werkbudget. Vaak is het van belang om met relatief kleine, zichtbare quick wins te laten zien dat er ‘iets gebeurt’ in het gebied. Dat kan bijvoorbeeld sfeervollere verlichting zijn, een buurtontbijt of tijdelijke bloembakken.

19.2.5 Formuleren doelstellingen

De doelstellingen voor het winkelstraatmanagement moeten vooraf worden geformuleerd. Dit dient bij voorkeur te gebeuren in samenspraak met de andere partijen, zoals de ondernemers en de pandeigenaren. In buurten waar ook veel gewoond wordt kan daarnaast een vertegenwoordiging van

de bewoners hierbij worden betrokken. De doelstellingen moeten duidelijk en meetbaar ('SMART') zijn. Dat kan bijvoorbeeld zijn dat aan het eind van het project:

- er minimaal vijf lege panden opnieuw nodig zijn ingevuld;
- de waardering van de consument voor de kwaliteit van het aanbod minimaal gestegen is van een 6,0 naar 7,0;
- er een stimuleringsregeling ingesteld is voor het investeren in de uitstraling van de panden; en dat hier minimaal vijf ondernemers gebruik van hebben gemaakt.

19.2.6 Kosten van een winkelstraatmanagementproject

De kosten van een winkelstraatmanagementproject kunnen nogal uiteenlopen. Uurtarieven kunnen verschillen, dit hangt ook samen met het takenpakket: uurtarieven van operationeel straatmanagers liggen lager dan die van strategisch straatmanagers. Met een ideale omvang van drie dagen per week liggen de kosten voor de straatmanager tussen de € 90.000 en de € 140.000 per jaar. Hierbij komen dan nog kosten van het ontwikkelen van instrumenten, communicatie, werkbudget. Wanneer er bijvoorbeeld onroerend goed dient te worden aangekocht of grote ingrepen in de openbare ruimte nodig zijn dan is een ruimer budget nodig. In een recent onderzoek van Deloitte Accountants BV (Eindrapport succes- en faalfactoren winkelstraatmanagement, 2009) worden voor het revitaliseren van winkelgebieden budgetten genoemd van tussen de € 150.000 en de € 900.000 voor het eerste jaar.

19.3 De praktijk

Amsterdamsestraatweg-Midden in Utrecht

De Amsterdamsestraatweg in Utrecht kent een langlopend winkelstraatmanagementproject. Het verbeteren van een dergelijk gebied is geen eenvoudige opgave. De aard van de inhoudelijke opgaven (leefbaarheid en concurrentiepositie) en institutionele factoren (verdeelde eigenarenstructuur, gebrek aan vertrouwen in elkaar bij partijen) liggen hieraan ten grondslag.

Bij de start van het project is een ambitieniveau vastgesteld: 'Het - in gezamenlijkheid met partijen als vastgoedeigenaren, ondernemers en gemeente – structureel verbeteren van het economisch functioneren, de leefbaarheid en het ondernemersklimaat van de straat'.

Voor de uitvoering van het straatmanagement is geen keuze gemaakt tussen een operationeel of een strategisch straatmanager: ze zijn beiden ingezet. De strategisch straatmanager vanuit een adviesbureau, de operationeel straatmanager in dienst bij de gemeente. Deze constructie heeft op de Amsterdamsestraatweg goed gewerkt.

Het takenpakket was hier divers. Enerzijds is ingezet op het opzetten en uitvoeren van maatregelen gericht op verbetering van het openbare gebied, de panden en de ondernemerskwaliteit. Anderzijds is er vanaf het begin aandacht geweest voor het oprichten van een sterke ondernemersvereniging, het versterken van de betrokkenheid van eigenaren en het introduceren van een gebiedsgerichte benadering van de straat door de gemeente Utrecht.

De strategisch straatmanager heeft verschillende instrumenten ontwikkeld en bijdragen geleverd aan het introduceren van gebiedsgerichte werkwijzen van de gemeente Utrecht. Het instrumentarium was gericht op een mix van drang en dwang (bestuurlijke en strafrechtelijke maatregelen) én stimuleren en ondersteunen. Met een gecombineerde inzet van dit instrumentarium is effectief ingespeeld op de verschillende soorten ondernemers en eigenaren in de straat.

Als resultaat van deze aanpak is de afname van het winkelaanbod een halt toegeroepen, is de dienstverlening (waaronder beluizen, zonnestudio's) fors afgenomen en is de leegstand fors gedaald.

Boekhorststraat in Den Haag

In de Boekhorststraat in Den Haag is in 2008-2009 een winkelstraatmanager actief geweest. Deze werd aangestuurd vanuit de gemeente en gefinancierd door gemeente en een woningcorporatie met veel bezit in de straat.

Uit de analyse bleek dat deze straat, gelegen tussen de Haagse Schilderswijk en het centrum, vooral een imago-probleem had. Daarom is in eerste instantie ingezet op het zo positief mogelijk neerzetten van de eigen identiteit. De straat is in feite de enige winkelstraat in een volksbuurt in het centrum en moet zich dus ook profileren als gezellig, ondernemend en vooral Haags. Om dit te versterken werden onder meer in de (boomloze) straat bloembakken geplaatst, en werd nostalgische openbare verlichting aangebracht.

Naast het ontwikkelen van de identiteit, inclusief huisstijl en website is veel aandacht besteed aan het ondersteunen van de winkeliersvereniging. Vanuit deze vereniging werden ook activiteiten georganiseerd zoals een succesvol literair festival in en buiten de winkels van de straat.

Eind 2009 is het project gestopt. Wel krijgen de ondernemers nog steun vanuit de gemeente (onder meer vanuit de Stichting Marketing Haagse Binnenstad) en vanuit de woningcorporatie. Hoewel het project slechts twee jaar geduurd heeft is de hoop en verwachting dat de partijen in de straat nu zelf kunnen doorpakken.

Ringstraten in Nijmegen

In een schil rondom het kernwinkelgebied van de binnenstad van Nijmegen bevinden zich de ringstraten. In 2005 is een verkenning uitgevoerd naar de noodzaak en mogelijkheden om hier een kwaliteitsimpuls te realiseren. Deze verkenning heeft geleid tot een actieplan ringstraten dat in 2008 is herijkt tot het Economisch Offensief Ringstraten Nijmegen. Een zogenaamde ringstratenmanager wordt ingezet om dit activiteitenprogramma te realiseren vanuit een projectbureau waarin ook ambtenaren zijn vertegenwoordigd. In de loop van de tijd is het werkingsgebied van 9 tot 13 straten uitgebreid.

De activiteiten maken onderdeel uit van een integrale gevel tot gevel aanpak. Denk daarbij aan projecten als de herinrichting van de openbare ruimte, plaatsing van fietsenklemmen, graffiti-aanpak, promotie, bewegwijzering, feestverlichting, uitstallingenbeleid, een subsidieregeling voor de opknop

van gevels, een stimuleringsregeling voor in pandige investeringen en een aanpak gericht op leegstaande panden. Ook het versterken van het organiserend vermogen is een belangrijk item. Het streven is om de aanpak uiteindelijk onderdeel uit te laten maken van een binnenstadsbrede aanpak vanuit het recent opgerichte binnenstadshuis.

Nadere informatie

Relevante thema's handboek

Branchering (hoofdstuk 9)

Veiligheid (Hoofdstuk 13)

Bedrijfsleven als partner (hoofdstuk 15)

Economische kanszone (hoofdstuk 16)

Gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving (Hoofdstuk 17)

Literatuur

Deloitte Accountants BV (2009). Eindrapport succes- en faalfactoren winkelstraatmanagement, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag

Brummelkamp, G.W. (2008). Herstructurering van winkelgebieden, EIM, Zoetermeer

Gibcus P, Snel, D & Verhoeven W.H.J. (2009). Monitoring van ondernemerschap in de 40 aandachtswijken EIM, Zoetermeer

Gemeente Utrecht (december 2006). Straatmanagement in de Amsterdamsestraatweg-Midden: verslag periode 1 mei 2004 – 31 november 2006, Utrecht

Websites

Ministerie van Economische Zaken: Leidraad winkelstraatmanagement. Op http://www.ez.nl/Onderwerpen/Ruimte_voor_ondernemers/Veilig_ondernemen/Winkelstraatmanagement/Leidraad_Winkelstraatmanagement

20 Index

Actieplan wijkeconomie, 3, 5, 11, 14, 22-37, 184
Allochtonen, 57, 72-76, 78-79, 81
Arbeidskosten, 16
Arbeidsmarkt, 6, 15, 18, 25, 30, 33, 36-37, 39, 41, 47, 51, 60, 75, 115, 124-131, 143, 147, 154, 157
Arbeidsovereenkomst, 38
Auto, 29, 34, 85
Automatisering, 73
Bedrijfscontactfunctionaris, 152-153, 155
Bedrijfshuisvesting, 5, 12, 18, 29, 31, 33, 35, 37, 47, 60, 65, 70, 80, 82-91, 109, 111, 115, 118, 123, 157, 166, 175
Bedrijfsleven als partner, 6, 36-37, 47, 101, 111, 123, 130, 140, 148, 150-157, 166, 175, 184, 195
Bedrijfsomgeving, 3, 6-7, 35-37, 86, 88, 90, 102, 105, 111, 114-123, 136, 140, 166, 168-175, 195
Bedrijfstakingen, 17, 63-65
Bedrijfsverzamelgebouwen, 33, 45, 66-68
Bedrijvendynamiek, 20, 28
Bedrijventerreinen, 6, 8, 35, 37, 90, 98, 111, 114-123, 136-137, 166, 171, 175
Belastingdienst, 14, 46, 52, 54, 79
Bewoners, 3, 8-15, 17-20, 24-27, 30, 33-35, 39, 76, 85, 94, 100, 105, 107, 110, 115-116, 125, 129, 134-135, 143, 152, 162, 187, 193
Bijstand, 13, 74
BI-zone, 136, 169-175
Branchering, 6, 35, 37, 60, 65, 68, 72, 76, 80, 90, 92-94, 96-103, 118, 195
Branding, 72, 75
Buurtvaders, 136, 138
Centraal bureau voor de statistiek, 72, 131
Coaching, 5, 35, 37, 47, 50-61, 70, 75, 80, 90, 101, 128
Collectief winkelverbod, 138
Commercieel vastgoed, 25, 91
Consumenten, 30, 32, 52, 63, 101, 164
Creatieve economie, 5, 35, 37, 62-71
Creatieve sector, 62-64, 68, 70-71, 87
Criminogeen, 28-29, 35
Detailhandel, 3, 74, 79, 81, 92, 95, 98, 102, 116, 125, 133, 136, 140, 154, 161, 187
Dienstverlening, 38-39, 42, 46-47, 51-52, 55, 63, 67, 74, 85, 87, 93, 95-96, 116, 119, 133, 152, 161, 173, 177-178, 180, 194
Digitale formulieren, 179
Economische kansenzones, 6, 159, 163-164, 166
Economische tafel, 30-31, 99-100, 153
Emancipatie, 75
Etnisch ondernemerschap, 5, 35, 37, 60, 72-73, 75, 77, 79-81, 101, 157
Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling, 160
Fiets, 29
Financiering, 5, 35, 37, 47, 50-61, 63, 65, 70, 73, 80, 90, 101, 147

Flankerend beleid, 18, 36, 98, 164
Functiemenging, 6, 24-25, 29, 35, 37, 47, 65, 70, 85, 90, 102, 104-112, 120, 123, 140, 176, 183-184
Gebiedsgerichte benadering, 18, 193
Geluidhinder, 14
Gezamenlijk investeren in de bedrijfsomgeving, 7, 36-37, 90, 102, 111, 123, 140, 166, 168-175, 195
Herstructureren, 118-119, 122
Hoofdbedrijfschap Detailhandel, 81, 136
Horeca, 14, 74, 84, 92-93, 96, 98, 102, 133, 161, 186, 190
Huisvesting, 33, 42, 44-47, 84, 116
Huurbescherming, 84
Huurovereenkomsten, 68
Integratie, 3, 75, 80
Jongeren, 126, 128, 132, 136-137, 139, 143, 147, 161-162
Kamer van Koophandel, 9, 28-29, 43, 46, 51, 54-55, 58, 76, 79, 89, 93-94, 100, 102, 118, 153, 155, 177
Kantoren, 106-107, 119
Kennis, 3, 9, 11, 45, 47, 50-51, 55, 57-58, 69, 73, 79, 93, 110, 134, 136, 138, 152, 165, 177, 181
Kennisinfrastructuur, 16
Kennisinstellingen, 65-67, 100
Keurmerk Veilig Ondernemen, 133, 136, 154, 156
Klanten, 15, 38, 45, 63, 68, 85, 96, 114, 129, 152, 168, 177
Leefbaarheid, 3, 10, 13-15, 20, 26-27, 39, 75, 83, 85, 93, 96, 105, 109, 115, 124, 129-130, 150, 153-155, 159, 164, 171, 187, 193
Leegstand, 23-24, 28-29, 83, 88, 108-109, 111, 116, 119, 135, 154, 162, 173, 187-188, 194
Lex Silencio Positivo, 180
Loondienst, 38, 75
Maatschappelijk Betrokken Ondernemen, 154-155, 157
Maatschappelijk verkeer, 15
Maatschappelijke instellingen, 6, 36-37, 130, 142-148, 153, 157, 192
Makelaars, 88, 99
Marketing, 46, 53, 63, 73, 111, 153, 188-189, 194
Milieuaspecten, 16
Milieuzonering, 108, 120, 179
Ministerie van Economische Zaken, 1, 3, 9, 47, 80, 141, 151, 157, 175, 195
Ministerie van VROM, 148, 183, 185
MKB-Nederland, 25, 27, 41, 55, 136, 141, 153, 175, 178
Modekwartier, 11, 17, 55, 59, 89, 99, 129
Mooi Nederland, 69
Moskee, 136
Naoorlogse wijken, 13, 24, 82, 91, 107
Netwerken, 15-16, 43, 45, 63, 67, 73, 143, 146, 152, 154
Nieuwe Nederlanders, 72-73
Omgevingsvergunning, 183, 185

Ondernemers, 3, 6, 8, 11-15, 17-19, 24-25, 27-28, 30, 32-35, 38-39, 41, 43, 45-48, 50-51, 53-59, 63, 65-68, 70, 72-73, 75-81, 86-87, 94-100, 107, 114-115, 117-119, 124-125, 127-130, 132-138, 142-148, 150-156, 158-164, 168-174, 178, 181-183, 185, 187-190, 192-195

Ondernemersklimaat, 26, 151, 153, 155, 157, 160, 182, 188, 193

Ondernemersverenigingen, 41, 55, 77, 127-128, 153, 155-156

Onroerende zaakbelasting, 169

Opdrachtgevers, 38, 45, 53

Openbaar vervoer, 98, 144

Openbare weg, 137

Openingstijden, 76

Organisatiegerichte benadering, 18

Overlast, 13-14, 40, 64, 83-84, 87, 89, 104, 115, 133-139, 183, 190

Parkeren, 29, 34, 85, 98, 110, 119, 121, 188

Persoonsgerichte benadering, 17

Planbureau voor de Leefomgeving, 20, 106, 112, 124, 130, 187

Politie, 14, 133-134, 136-138, 190

Precario, 183

Probleemanalyse, 23, 27-28, 34

Productiemilieu, 75, 168

Projectontwikkelaar, 16, 97

Regeldruk, 7, 36-37, 47, 70, 80, 155, 157-159, 166, 176-181, 183-185

Revitaliseren, 117, 119, 193

Scenario, 31, 48

Scholen, 55, 64, 77, 116, 119, 121, 129, 142-143, 147

SER, 41

SER-ladder, 117, 122

Sociale controle, 39, 134-136

Sportverenigingen, 142-143

Staatssteun, 61

Stad- en milieubenadering, 120-121

Stadsvernieuwing, 12

Stageplaatsen, 128

Stakeholders, 11, 28, 30-32, 34-35, 127-128, 151

Startende ondernemers, 8, 15, 17, 50-51, 53-54, 57, 59, 68, 70, 72, 75-76, 78-79, 119, 128

Stedelijke netwerken, 16

Stedelijke vernieuwing, 16, 20, 102, 112, 140, 184

Straatcoaches, 136-137

UWV WERKbedrijf, 125-128

Veiligheid, 6, 26, 29, 36-37, 39, 98, 101, 105, 115, 119, 125, 132-141, 154, 166, 168, 171, 175, 188, 190, 195

Veiligheidsbeleving, 29, 134, 140

Vestigingsfactoren, 18, 83

Vestigingsklimaat, 27, 29, 64, 96, 109, 117, 128, 163

Vitale coalities, 146, 148, 155
VKB-regeling, 136
VNO-NCW, 41, 141, 175, 178
Voorzieningen, 3, 8, 13-14, 19, 24-25, 30, 39, 46, 63, 65-66, 69, 83, 85, 93, 104, 116, 119, 121, 170
Vrijwilligerswerk, 15, 154
Werken aan huis, 87, 108, 111
Werkfunctie, 105, 118-119
Werkgelegenheid, 3, 13-14, 17, 28, 42-43, 51, 75, 77, 104, 106, 111, 115-116, 118, 125, 155, 158, 160, 163-164, 168, 177
Wijkactieplan, 134
Wijkontwikkelingsmaatschappij, 27, 56, 88-89, 99, 150
Wijkveiligheidsplan, 134
Winkelcentra, 97, 102, 171, 187
Winkelgebieden, 54, 93-95, 97, 132-133, 136, 187-188, 190, 193, 195
Winkeliersverenigingen, 73, 75, 154, 188
Winkels, 14, 34, 46, 69, 76, 84, 89, 93, 95-96, 98, 100, 107, 109-110, 115-116, 137-138, 186-187, 190, 194
Winkelstraatmanagement, 7, 33-34, 36-37, 60, 80, 90, 102, 140, 157, 175, 186-195
Winkelstraatmanager, 76, 86, 98, 153-156, 187-192, 194
Winkelstraten, 34, 109, 152, 187
Woning, 18, 32, 45-46, 83-85, 87-88, 90, 105-106, 108, 110-111, 129
Woningcorporatie, 27, 58, 88-89, 96, 99, 110, 129, 154, 188, 194
Woonfunctie, 12, 82, 84, 87, 92, 108
Woon-werkwoningen, 46, 67, 88, 105, 107, 109-111
Zelfontplooiing, 14
Zelfredzaamheid, 73, 125, 129



Colofon

Dit handboek is in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken samengesteld door Seinpost Adviesbureau BV en Onderzoeksinstituut OTB / TU delft

De begeleidingscommissie bestond uit:

Ali Rabarison (wwi)

Martijn Kop (wwi)

Dinand de Jong (gemeente Enschede)

Christine Bruijn (gemeente Schiedam)

Jan van Doggenaar (gemeente Schiedam)

Danielle van Drongelen (MKB Nederland)

Catharine Klapwijk-van Dam (EZ)

Linda Drijver (EZ)

's-Gravenhage, juni 2010

Publicatienummer: 13PD2010G290

Deze publicatie is in digitale vorm beschikbaar via
www.rijksoverheid.nl

Directoraat-Generaal Ondernemen en Innovatie
Bezuidenhoutseweg 30
Postbus 20101
2500 EC 's-Gravenhage

Internet: www.rijksoverheid.nl/ez