

Kraamkamer - Ondernemers Laboratorium

Leegstand

Vele winkelcentra in (binnen-)steden hebben te kampen met leegstand. Als oorzaak wordt vaak gewezen naar de globaliserende werking van het internet: 'Koop online'. Daarnaast zijn natuurlijk huurprijzen een reden dat ondernemers het niet meer kunnen bolwerken. Een veelgehoorde oplossing is de inkrimping van het winkelgebied. Maar wat doe je dan met de zittende ondernemers? Moeten die meer huur gaan betalen na verplaatsing van hun winkel naar het ingekrompen deel? Een kostbare verhuizing is dus vaak geen optie. Maar blijven zitten in een gebied waar de gemeente een uitsterf-beleid op wil gaan voeren is ook geen optie. Wat is dan wijsheid.

Beleving

Het winkelende publiek blijft ook weg omdat er te weinig 'beleving' is. Dat is natuurlijk voor een deel te verklaren door de leegstand. Maar ook door de weinig verrassende uitstraling die vele (noodzakelijke) winkelketens hebben. Een Blokker of Zeeman ziet er in Appelscha hetzelfde uit als in Zeewolde. De bestaande, maar zeker ook de nieuwe klant wil verrast worden in unieke winkeltjes met eigen, duurzaam geproduceerde spulletjes. Geen containerladingen met spullen uit China, maar op locatie handgemaakte creaties. Kijken hoe het gemaakt wordt, creaties op bestelling en voldoende vernieuwing om herhaalbezoek te optimaliseren.

Samenwerking

De binnenstad van Dordrecht heeft natuurlijk de zelfde uitdagingen als hierboven geschetst. Hoe krijgen we het leegstandprobleem onder controle en zelfs opgelost. Dit voorstel geeft een inkijk hoe diverse ondernemers op de Voorstraat West deze problematiek denken in te kunnen vullen. Alles draait hierbij om samenwerking. Samenwerking van pandeigenaren, gemeente, ondernemersvereniging, lokale ondernemers, media- en retailspecialisten. Ieder brengt iets van zichzelf in om bij te dragen aan het grotere geheel.

Wie leest dit

- Gemeente – Wil het leegstandprobleem aanpakken en financieel bijdragen aan de oplossing
- Verhuurder – Wil zijn pand graag verhuren en is bereid tijdelijk huurkorting te geven
- Ondernemers – Willen graag het straatbeeld invullen met leuke collega's en zelf overleven in een aantrekkelijk winkelgebied
- Opleidingsinstanties – Willen graag hun afgestudeerde studenten een vliegende start bieden

Maar bovenal de geïnteresseerde (bijna) startende ondernemer.

Leeswijzer

In de volgende paragrafen leest u in het kort hoe deze aanpak zijn beslag zou kunnen krijgen. Zo beknopt als leesbaar zonder al te veel in te boeten op de informatiewaarde. Natuurlijk is er veel meer te vertellen over deze aanpak, waarbij er wereldwijd voorbeelden beschikbaar zijn die navolging verdienen.

Meer informatie is te verkrijgen bij de auteur van deze aanpak.

Bert Braanker

bert@dekleister.nl

06-13914888

1 Doelstellingen

De Kraamkamer Ondernemers Laboratorium (KOL) is ontwikkeld om een antwoord te geven op enkele uitdagingen. Hieronder worden de hoofd- en subdoelstellingen toegelicht.

1.1 Verminderen Leegstand

1.1.1 Aantrekkingskracht Winkelgebied in Openbare Ruimte

Een openbare ruimte met (te) veel leegstand is geen prettige omgeving om te vertoeven. Zowel de eigen bewoners als toeristen beleven weinig plezier aan lege of dichtgeplakte etalages. Het woongenot vermindert en de (toeristische/economische) waarde van het gebied neemt af. Er is een grote behoefte aan een aantrekkelijk winkelgebied met een gevarieerd aanbod, als visitekaartje van Dordrecht.

1.1.2 Verdienvermogen Vastgoed

Leegstand levert geen inkomsten. Structurele huurverlaging is financieringstechnisch niet altijd mogelijk. In deze spagaat kan de KOL een brug vormen. Daarmee kan vraag en aanbod weer in balans worden gebracht.

1.2 Verdienvermogen Dordrecht

Meer ondernemers betekent meer inkomsten uit ondernemersbelastingen. Als ondernemers lokaal ook gaan wonen, is dat ook goed voor de lokale economie en woningmarkt.

1.3 Stimuleren Ondernemerschap

Het ondernemerschap is een spannende aangelegenheid. Soms is een duwtje in de rug net voldoende om iemand over de streep te trekken. Een aanpak met integrale ondersteuning kan een sterke katalysator zijn in het keuzeprocess van vele twijfelaars.

1.4 Werkplek afgestudeerde studenten

Een afgestudeerde student met een retail/mode/kunst-achtergrond heeft vele opties om aan de slag te gaan. Eén daarvan is een betaalbare ruimte als atelier annex verkoopruimte. Daar komen veel dingen bij kijken, waarbij enige vorm van ondersteuning wenselijk is. Indien zo iemand er voor kiest om een winkelpand te betrekken en te vullen met zijn eigen creaties, ontstaat er een unieke sellingpoint dat ook weer uitstraling heeft op de omgeving. Daarmee wordt de belevingswaarde van de omgeving ook verhoogd.

1.4.1.1 Beeldende Kunst en Vormgeving

Denk hierbij aan sieraden, beeldhouwers, kunstschilders, industrieel ontwerpers of keramisten.

1.4.1.2 Mode en textiel

Denk hierbij aan ontwerpers van tassen en jassen, jurken en hoeden en zo voort.

1.4.1.3 Retail

Pas afgestudeerde retailers, zien vaak nieuwe kansen waar niemand nog oog voor heeft. Dat biedt veel mogelijkheden voor vernieuwing van het bekende winkelaanbod.

2 Partners

Een KOL is alleen levensvatbaar indien meerdere spelers uit diverse geledingen hun bijdrage hieraan leveren. Hieronder wordt de bijdrage van iedere deelnemer kort aangestipt.

2.1 Opleidingsinstituten

Bijna afgestudeerde studenten zijn natuurlijk goed te mobiliseren en te motiveren via de diverse opleidingsinstituten in de regio (Rotterdam-Breda). Primair zijn dat opleidingen voor Beeldende Kunst en Vormgeving, Mode en textiel en Retail. Contact met opleidingscoördinatoren is daarbij een eerste ingang.

2.2 Gemeente

De gemeente heeft beleidsmatig al een grote verantwoordelijkheid voor het wel en wee in de binnenstad. Diverse mensen zijn ook al aan de slag om diverse verbeteractiviteiten te ontplooiën dan wel te ondersteunen. Dit initiatief is qua kosten en tijd beperkt terwijl de opbrengsten erg goed te meten zijn.

2.3 Vastgoed-eigenaren (verhuurders)

Vastgoedeigenaren hebben baat bij een pand in verhuurde staat. Zeker als dat pand verhuurd wordt aan een startende ondernemer waar een begeleidingsteam omheen staat. Deelname aan de KOL is alleen mogelijk als de huurprijs redelijk is en de vastgoedeigenaar ook bereid is om een identieke 'subsidie' te verlenen als de gemeente.

2.4 POBD

De belangenvereniging in de binnenstad van Dordrecht (POBD) is betrokken bij dit initiatief omdat het voor collega-ondernemers prettig is als er geen/minder leegstand 'om de hoek' is. De aanwezigheid van voldoende goede winkels zorgt voor meer winkelend publiek, meer klanten en dus ook meer omzet.

2.5 Retail-specialist

De retail-wereld kent vele specialisten en heeft ook diverse vakverenigingen. Vanuit die hoek bestaat er interesse om projectmatig de opstart te begeleiden van de 'nieuwkomers'. Daarmee vergaart ook deze beroepsgroep kennis om op andere plaatsen eenzelfde aanpak te presenteren.

2.6 Dordrecht Marketing

Dordrecht Marketing heeft slechts een indirect belang: zij bestaan bij de gratie van de noodzaak van Marketing. Daarnaast zijn zij bij uitstek geschikt om de promotie van het gehele plan te begeleiden alsmede de opening van de nieuwe winkels onder de aandacht te brengen bij de media zowel binnen als buiten Dordrecht.

2.7 Collega's

De naaste collega's zijn enthousiast over dit plan en ook bereid de handen uit de mouwen te steken voor de succesvolle opstart van nieuwe winkels. Dat varieert van hand- en spandiensten bij de inrichting, opstart en opening van de winkel (drukwerk, opzet website/-shop, inrichting, catering, et cetera) tot aan reclame maken onder de eigen klantenkring.

3 Financiën

3.1 Eigen Investering

De aspirant-ondernemer kan alleen meedoen als er voldoende vermogen beschikbaar is voor de opstart en de eerste twee jaar van de onderneming. Dat zal moeten blijken uit het financieringsplan dat bij de 'sollicitatie' moet worden overlegd.

3.2 Subsidie gemeente

De bijdrage van de gemeente is beperkt tot een subsidie van € 200 / maand in het eerste jaar en € 100 / maand in het tweede jaar. Per startende ondernemer gaat het dan om een subsidie van € 3.600 in een periode van twee jaar.

3.3 Ondersteuning POBD

De POBD-straathoofden zijn bij uitstek in staat om de leegstand te monitoren (aanmelden kandidaat-panden), collega's te mobiliseren voor een mogelijke bijdrage bij de opstart van de nieuwe onderneming en zitting te nemen in de ballotagecommissie die kandidaat ondernemers beoordeelt op inpasbaarheid van het productaanbod.

Daarnaast heeft de POBD ook vele contacten met de gemeente, Dordrecht Marketing en andere relevante spelers.

3.4 Huurkorting

Vastgoedeigenaar stelt het pand beschikbaar tegen een marktconforme huurprijs. Op deze huurprijs wordt een zelfde korting toegepast als de gemeentelijke subsidie (zie par 3.2).

3.5 Inkoopkorting collega's

Collega ondernemers stellen producten en diensten tegen kostprijs beschikbaar om de opstart mogelijk te maken. Als de zaken eenmaal lopen kunnen de contacten wellicht omgezet worden in contracten.

4 Selectie

4.1 Ballotagecommissie

Iedere geïnteresseerde kandidaat-ondernemer moet zijn bedrijfsplan op papier stellen, inclusief het financieringsplan. Dit plan wordt beoordeeld door een nog op te stellen ballotageteam die zich een oordeel vormt over de haalbaarheid van de plannen en de inpasbaarheid van het concept.

4.2 Heldere criteria

Vooraf moeten alle spelers helder hebben welke criteria gehanteerd zullen worden. Dit moet verder worden uitgewerkt maar heeft natuurlijk alles te maken met de degelijkheid van de financiële verwachtingen en de wenselijkheid van het aangeboden concept. Een nagelstudio of kapsalon zullen niet snel door de toetsing heen komen, terwijl een jonge ontwerper met aantoonbaar eigen producten hoog zal scoren.

4.3 Timing

Als de KOL tot leven is geroepen dient niet alleen de weg duidelijk te zijn, maar moet ook het tijdsplan scherp zijn. Degelijkheid is gewenst maar mag geen traject van jaren worden. Dat betekent dat het ballotageproces binnen een maand moet kunnen verlopen, de aangesloten vastgoed-eigenaren in die maand een principe-contract moeten afsluiten en de ondersteunende subsidie binnen diezelfde maand zijn beslag moet kunnen krijgen.

5 Tijdpad

De opstart van dit project zal enige tijd vergen, maar met voldoende ambities en enthousiasme kan dit binnen een redelijke periode plaatsvinden. Een ruwe schets ziet er als volgt uit:

2020-Q3 Inventarisatie kandidaten (kandidaat ondernemers en vastgoed eigenaren)

2020-Q4 Opstart en afstemmen

2021-Q1 Besluitvorming / Ballotage

2021-Q2 Opening eerste winkel

2021-Q4 Evaluatie over voortgang KOL

Per startende ondernemer: Twee contractjaren, met afbouwende subsidies per ondernemer

Als een ondernemer start in 2021-Q4, loopt de steun door tot eind 2023-Q4

6 Overig

6.1 Media

De KOL is nieuw. Media aandacht kan groot worden opgezet. Vooraf zal daar voor betaald moeten worden. Op basis van gebleken succes kan er veel exposure gratis worden gepost.

Dordrecht Marketing heeft daarvoor de beste kennis hoe dit kan worden uitgewerkt.

6.2 Corona

De huidige omstandigheden maken het voor veel spelers spannend om iets nieuws te beginnen. Een risico. Aan de andere kant is het aangeboden 'gespreide bed' juist een mogelijke oplossing voor vele kansrijke twijfelaars om het laatste stapje te zetten naar het ondernemersschap.

6.3 Geen inkoop/doorverkoop

Het is niet de bedoeling om een lokale vestiging van ALI-EXPRESS te faciliteren. Duurzaamheid, 'couleur locale' en 'selfmade' zijn kernwoorden die belangrijk zijn in de keuze van de gezochte starter.