



SpareSpace: naar een volwassen en duurzaam concept

Ruud Dorenbos en Radboud Engbersen (Platform31)

Uitgave

Platform31
Den Haag, juni 2015

Postbus 30833, 2500 GV Den Haag
www.platform31.nl

Inhoudsopgave

1	Inleiding	5
2	SpareSpace: het concept en de pilot	7
3	Resultaten interviews	9
	3.1 Deelname	9
	3.2 Het pand	11
	3.3 Inrichting pand	12
	3.4 Werkervaringsplekken	13
	3.5 Terug- en vooruitblik deelnemende ondernemers	14
	3.6 Stellingen	14
4	Conclusies en vooruitblik	16
	4.1 Conclusies	16
	4.2 Vooruitblik	17
	Nawoord	21

1 Inleiding

Platform31 heeft medio 2014 een start gemaakt met het experimentenprogramma “Wijk- en plattelandseconomie”. Het experimentenprogramma bevat een stedelijke lijn en een plattelandslijn. Binnen de plattelandslijn staat de volgende vraag centraal: “Hoe kan in een probleem/krimpgebied op het platteland het economisch potentieel van ondernemers en de aanwezige economische kansenstructuur beter worden benut?”. De vraag is voortgekomen uit het gegeven dat het belang van economisch en ondernemersgericht denken algemeen wordt onderkend maar dat de toepassing in de praktijk vaak moeizaam van de grond komt. Zo weten publieke en private partners - die handen en voeten willen geven aan ondernemerschap in probleemgebieden op het platteland - vaak onvoldoende wat ondernemers beweegt en hoe ondernemerschap kan worden gestimuleerd.

In elk van de drie Noordelijke provincies zijn drie projecten voor het experimentenprogramma voorgedragen. Voor wat betreft de provincie Fryslân is het project “SpareSpace” daar één van. SpareSpace beoogt leegstaande panden te “vullen” met ondernemingen die nu vaak onzichtbaar zijn voor een groter publiek. Beter, met SpareSpace wordt getracht de stap te maken van een “onzichtbare” onderneming in de huiskamer naar een onderneming in een pand op een mooie locatie, met een hippe inrichting, een eigen profiel en met interactieve etalageruiten. Daarbij wordt tevens ingezet op verhoging van het lokale arbeidspotentieel door werkervaringsplekken in de SpareSpace-panden aan bijstandsccliënten aan te bieden.

In de tweede helft van 2014 heeft er een gesprek plaatsgevonden tussen SpareSpace en Platform31. Uit dit gesprek kwam naar voren dat SpareSpace behoefte heeft aan een tweetal zaken:

- Een reflectie op hetgeen SpareSpace tot nu toe heeft neergezet (in het bijzonder inzoomend op het pilotproject in Noordwest Fryslân dat plaatsvond tussen 1 juli 2014 en 31 december 2014);
- Een blik vooruit, dat wil zeggen advies over hoe SpareSpace haar activiteiten verder kan ontwikkelen zodat tot een duurzaam concept en verdienmodel kan worden gekomen.

Platform31 heeft dit opgepakt door, naast deskresearch, interviews af te nemen met deelnemers en direct betrokkenen, d.w.z. deelnemende ondernemers en bijstandsccliënten, een ondernemerscoach, een makelaar, een ondernemersvereniging, de Dienst Sociale Zaken en Werkgelegenheid Noordwest Fryslân en de oprichters van SpareSpace. In totaal hebben er twaalf gesprekken plaatsgevonden. In deze korte rapportage doet Platform31 verslag van de resultaten van de interviews. Daaruit worden tevens een aantal conclusies getrokken en worden er aanbevelingen gedaan.

5

Spare Space

www.sparespace.org

Sinds 2007 transformeert SpareSpace ongebruikte ruimte in steden en dorpen tot representatieve tijdelijke winkels en kantoorruimte met werkplekken. Wij geven lokale nieuwe ondernemingen een kans om te starten in leegstaande winkelpanden. Dat is mooi voor het straatbeeld, goed voor de lokale economie, beter voor de presentatie van het pand en kansrijk voor de werkgelegenheid.

2 SpareSpace: het concept en de pilot

Het concept

Het SpareSpace-concept is ontwikkeld door Dennis Mous en Marcus Petstra. De toenemende winkelleegstand vormde het startpunt van hun idee dat uiteindelijk resulteerde in het SpareSpace-concept. In veel gemeenten is immers sprake van een toename van leegstaande winkelpanden, zowel in de aanloopstraten als in het kernwinkelgebied. Leegstand wordt door veel partijen als zeer ongewenst ervaren. Omwonenden, het winkelend publiek, winkeliers en ondernemers zien liever een verlicht en in gebruik zijnd pand dan een pand dat leegstaat, donker is en waar verloedering dreigt. In het SpareSpace concept wordt het leegstaande pand als uitgangspunt genomen. De idee is om dat pand, in eerste instantie tijdelijk, aan een startende ondernemer – of een thuiswerkende zzp'er - ter beschikking te stellen. Vanzelfsprekend dient de eigenaar van het pand daarmee akkoord te gaan.



De nieuwe gebruiker van het pand betaalt een beperkt bedrag, 50 of 100 euro per maand. Hem/haar wordt zo de kans gegeven een half jaar te proberen een 'winkel' te runnen. De eigenaar van het pand gaat een gebruikersovereenkomst aan met SpareSpace, dus niet met de ondernemers die er gebruik van gaan maken. Voor de eigenaar is het SpareSpace concept een vernieuwende manier om het pand – "in de etalage te zetten" - om het zo aantrekkelijk te maken voor verhuur.

7

SpareSpace biedt de startende ondernemer naast een centraal gelegen pand, kistmeubelen om de ruimte wat 'aan te kleden' en een interactief etalageruit. Beoogd wordt om zo het lege pand weer een smoel te geven zodat het een inspirerende plek wordt voor nieuw lokaal ondernemerschap. Ondernemers worden aan het pand gekoppeld die met de faciliteiten van SpareSpace een stap kunnen en willen maken met hun bedrijf. Een bedrijf wat nu vaak onzichtbaar is en geen directe (en zichtbare) bijdrage levert aan de lokale economie. SpareSpace biedt de ondernemers ook begeleiding aan. De begeleiding vindt plaats door een door SpareSpace ingeschakelde ondernemerscoach.



Van de SpareSpace-ondernemer wordt verwacht dat er een werkervaringsplek wordt gecreëerd voor een bijstandsccliënt. Voor de bijstandsccliënt biedt het SpareSpace concept zo een mooie manier om werkervaring op te doen én de praktijk van het ondernemen te leren kennen.

8

SpareSpace is een half jaar op een locatie. Een periode waarbinnen een goede inschatting verkregen wordt of de ondernemer(s) alleen of gezamenlijk de huur kunnen voortzetten. Niettemin, indien er zich tussentijds een reguliere huurder voor het pand meldt dienen de ondernemers weer te vertrekken. SpareSpace zal hen dan in een ander pand proberen onder te brengen.

De pilot

De Dienst Sociale Zaken en Werkgelegenheid Noardwest Fryslân (de Dienst) besloot tot een pilot van het Spare Space concept. Concreet werd afgesproken dat SpareSpace in de periode 1 juli 2014 – 31 december 2014 ongeveer tien tot vijftien werkervaringsplekken zou realiseren in vijf of zes panden, te weten in Franeker, Harlingen en Sint Annaparochie. De Dienst stelde daarvoor 50.000 euro aan SpareSpace ter beschikking. Hoewel het uitgangspunt was dat het SpareSpace-concept tien tot vijftien werkervaringsplekken zou moeten realiseren zijn er geen harde afspraken over gemaakt. Het SpareSpace-concept werd door de Dienst als een experiment gezien. Natuurlijk werd gehoopt dat het zou leiden tot een positieve invloed op de deelnemende bijstandsccliënten – bijvoorbeeld ter inspiratie om een opleiding te gaan volgen, zelfstandig ondernemer te worden, als opstap naar regulier werk e.d. – maar er werden geen expliciete afspraken over de te behalen doelstellingen gemaakt.

3 Resultaten interviews

In totaal hebben er tussen december 2014 en februari 2015 twaalf gesprekken plaatsgevonden, allen in Franeker en Harlingen. Door de bedenkers van het SpareSpace-concept waren er zo'n vijftien namen en contactgegevens van mogelijke gesprekspartners aangereikt. Uiteindelijk is er gesproken met vijf startende ondernemers, een bijstandsccliënt die een werkervaringsplek invulde, een makelaar, een ondernemerscoach, een voorzitter van de ondernemersvereniging, twee medewerkers van de Dienst Sociale Zaken en Werkgelegenheid Noordwest Fryslân en met de twee bedenkers (gezamenlijk) van SpareSpace.¹

3.1 Deelname

Startende ondernemers

De geïnterviewde ondernemers bleken zeer uiteenlopende achtergronden te hebben, d.w.z. variërend van een laag opgeleide, voormalige bijstandsccliënt tot een recent ontslagen - en over veel werkervaring beschikkende - hoogopgeleide. Ook de werkzaamheden van de ondernemers – en daardoor het gebruik van het pand - varieerden sterk. Twee ondernemers vervaardigden een tastbaar product voor verkoop, één ondernemer bood een (medisch) verzorgende dienst aan, een andere ondernemer verkeerde nog in de ontwikkelfase van de vervaardiging van een product (en gebruikte zijn deel van het pand vooral als werkruimte) en één ondernemer gebruikte zijn deel van het pand als informatieruimte voor een elders te ontwikkelen coöperatie (op het gebied van duurzaamheid). De overeenkomst zat met name in het feit dat het allen startende ondernemers betrof die enige ervaring als ondernemer aan huis hadden.



9

Voor de *startende ondernemers* is de voornaamste reden om met het SpareSpace concept mee te doen de beschikbare ruimte in combinatie met de lage kosten (50 of 100 euro per maand). Het wordt zo als een veilige manier gezien om je eigen bedrijf te starten. De reguliere huurprijzen zijn voor de startende ondernemers immers te hoog om zelfstandig een pand te gaan huren. De meeste ondernemers merken ook op dat het hebben van een werkplek die niet gelijk is aan de woonplek een belangrijk motief is om mee te doen. Enerzijds vanuit persoonlijke motieven “zo krijg je een gevoel van naar je werk te gaan”, anderzijds vanuit meer zakelijke overwegingen “ik werkte eerst vanuit huis maar dan word je niet voor vol aangezien”.

¹ Van de geïnterviewde startende ondernemers en bijstandsccliënten was er slechts één persoon die ten tijde van het interview niet meer actief was in een SpareSpace-pand.

Ook het feit dat men de kans krijgt meer zichtbaar te zijn, met andere woorden dat men als het ware 'naar buiten kan treden – buiten het eigen netwerk - met de eigen onderneming' wordt door een paar ondernemers genoemd. Dat men ook hulp van een ondernemerscoach kan inschakelen wordt als secundair belang gezien. In de praktijk wordt er volgens de ondernemers ook slechts sporadisch hulp van de ondernemerscoach gevraagd.

Ondernemerscoach

De *ondernemerscoach* is enerzijds door SpareSpace ingeschakeld om ondernemers te vinden die geïnteresseerd zijn om gedurende een half jaar, samen met andere ondernemers, hun bedrijfsactiviteiten uit te oefenen in een leegstaand pand in het winkelcentrum.

Daarbij is van belang dat het ondernemers moeten zijn die nieuwe spelers zijn op de bedrijfsmarkt van het onroerend goed. Het mag dus geen al hurende ondernemer zijn maar juist een startende en/of een aan huis werkende ondernemer. Ook is het belangrijk dat er geen (valse) concurrentie plaats gaat vinden met reeds in het centrum actief zijnde ondernemers. De ondernemerscoach is vooral ingeschakeld vanwege zijn goede contacten met startende, thuiswerkende en zittende ondernemers in de regio Noordwest Friesland.

Anderzijds is de ondernemerscoach door SpaceSpare ingeschakeld om samen met de startende ondernemers profielen op te stellen waaraan voldaan moet worden om in aanmerking te komen voor een werkervaringsplek. Dit profiel wordt vervolgens doorgegeven aan de case manager van de Dienst Sociale Zaken en Werkgelegenheid. De case manager zoekt zo geschikte kandidaten die op hun beurt een individueel kennismakingsgesprek met de startende ondernemers voeren. Uiteindelijk beslist de ondernemer of het een goede match is (of niet) en worden afspraken gemaakt over de werkzaamheden, het aantal uren e.d.

10

Makelaar

De *makelaar* geeft aan dat hij besloot zijn steentje bij te dragen aan het SpareSpace-concept omdat "het, in ieder geval tijdelijk, tot minder leegstand leidt". "Het is van belang dat er reuring in het winkelgebied moet blijven, en daaraan draagt SpareSpace bij". Daarnaast vindt hij het een 'mooi, creatief concept'. De rol van de makelaar is het wijzen op leegstaande panden waar nieuwe gebruikers relatief snel in kunnen trekken. Niet onbelangrijk is dat de makelaar die panden aanwijst waarvan wordt verwacht dat de eigenaar welwillend is om mee te werken "m.a.w. de markt moet het doen". Daarnaast is het zaak dat de pandeigenaar vertrouwen heeft dat hij baas blijft over zijn eigen pand.

De makelaar vervult zijn rol 'om niet' want, zo stelt hij, "het is een mooi concept en de winst zit 'm in een leegstaand pand minder". Op korte termijn is het financiële voordeel voor de makelaar en de pandeigenaar nul maar een gezond kernwinkelgebied op langere termijn kan wel wat opleveren.

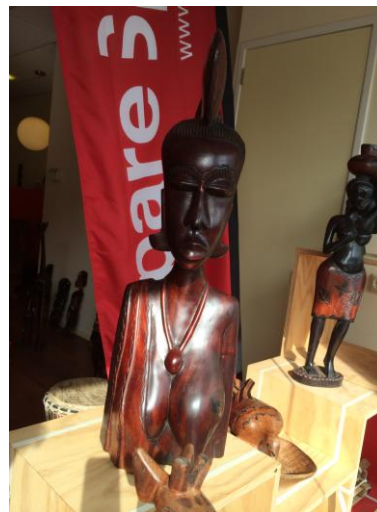
Dienst Sociale Zaken en Werkgelegenheid

Zoals in het vorige hoofdstuk reeds werd opgemerkt besloot de dienst Sociale Zaken en Werkgelegenheid Noordwest Fryslân (kortweg de Dienst) de pilot SpareSpace te laten uitvoeren. De Dienst ondersteunt zeven gemeenten in Noordwest Fryslân bij de uitvoering van verschillende sociale verzekeringswetten. De zeven gemeenten zijn: Het Bildt, Franekeradeel, Harlingen, Terschelling, Vlieland, Menameradiel, Leeuwarderadeel. Samen kennen deze gemeenten ongeveer 2.100 bijstandsccliënten. Een groot deel van die groep zijn mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt; ongeveer 2/3 deel heeft een verdien capaciteit van minder dan 55 procent van het wettelijk minimumloon. De Dienst ziet dit deel als de doelgroep voor het SpareSpace-project. De Dienst was (en is) gecharmeerd van het SpareSpace concept.

Het wordt als een creatief idee gezien om personen met een afstand tot de arbeidsmarkt een werkervaringsplek te bieden. Daarbij zou het mooi zijn indien dit tot een reguliere baan leidt maar dat is niet perse de doelstelling. Als het betekent dat iemand uit een sociaal isolement wordt getrokken of dat het leidt tot (hernieuwd) enthousiasme voor een opleiding dan wordt dat ook als winst gezien. Niettemin zijn er geen expliciete afspraken gemaakt over waar het SpareSpace-concept uiteindelijk aan zou moeten voldoen. Wel is het uitgangspunt dat er rond de tien tot vijftien werkervaringsplekken gerealiseerd zouden moeten worden.

3.2 Het pand

Vrijwel alle geïnterviewde *ondernemers* waren enthousiast over het pand en de locatie. Eén ondernemer merkt op: “Ik werd meteen enthousiast toen ik het pand zag, en ik heb ook meteen wat eigen investeringen gedaan om de inrichting in lijn met mijn eigen wensen, en passend bij mijn activiteiten, te brengen”. Een andere ondernemer meldt: “ik had vooral een werkruimte nodig waarbij de locatie van minder belang was. De ruimte was dan ook de grootste pré voor deelname en over de ruimte die werd voorgesteld ben ik zeer tevreden”. Alle ondernemers vonden het prettig om met andere ondernemers in een ruimte te zitten”.



Een aantal geïnterviewde ondernemers dienden het pand dat ze was toebedeeld na een aantal weken al te verlaten omdat er een huurder was gevonden. Omdat vooraf verteld was dat dat kon gebeuren had men daar weinig problemen mee. Jammer was het wel omdat het pand prima voldeed. Eén ondernemer gaf aan binnen twee weken het pand uit te moeten (omdat er een huurder gevonden was) maar er was nog onduidelijkheid over het vervolg.² Eén ondernemer diende na een paar maanden ook het tweede pand te verlaten (omdat er wederom een huurder was gevonden). “Er werd me weer een pand aangeboden maar daar heb ik besloten niet op in te gaan. Per 1 november 2014 huur ik zelf een ruimte – niet aan huis - waarin ik mijn werkzaamheden uitvoer en (potentiële) klanten ontvang”.

Eén ondernemer merkt op “ik woon in Franeker, maar kreeg een pand in Harlingen (in Franeker was geen plek). De locatie was verder prima, en mijn klanten die ik had in Franeker wisten mij ook te vinden in Harlingen, maar het pand was vanaf de straat niet goed zichtbaar. Binnen was het echter een prima ruimte en geschikt voor mijn activiteiten”. Een paar keer wordt opgemerkt dat de etalage niet echt uitnodigend werkte: “voor het passerende winkelende publiek is vaak niet in één oogopslag duidelijk wat er in de winkel te zien en te kopen is”.

De geïnterviewde ondernemers vonden het opvallend dat andere in de nabijheid opererende ondernemers/winkeliers weinig tot geen toenadering zochten (“daar heb ik me wel over verbaasd”).

² Uiteindelijk blijkt de ondernemer gebruik te kunnen maken van een ander SpareSpace-pand (waar hij zeer tevreden mee is).

Bewoners (buren, bovenwoning) waren juist wel oprecht geïnteresseerd in hun nieuwe, ondernemende burens.

Juridische valkuil?

Eén van de gesprekspartners merkte op dat er mogelijk een juridische valkuil aan het SpareSpace-concept vastzit. Immers, als het winkelruimte betreft waarvoor een tegenprestatie is bedongen (= huur), dan gelden en nogal wat dwingendrechtelijke regels. Echter, dat geldt alleen indien het een huurovereenkomst betreft van meer dan 2 jaar.

Die regels gelden derhalve niet, indien het huurcontract voor korter dan 2 jaar wordt gesloten en de gebruiker er ook korter dan 2 jaar zit. Bij huurovereenkomsten van twee jaar of korter eindigt de huurovereenkomst na afloop van de overeengekomen duur (art. 7:228 lid 1 BW), zonder verplichte opzeggingsformaliteiten of opzeggronden. Maar indien de huurder na afloop van de overeengekomen duur in het pand blijft zitten en het feitelijk gebruik van het pand heeft langer dan twee jaar geduurd, dan heeft de huurder van rechtswege een huurovereenkomst voor de duur van vijf jaar gekregen, met de daarbij behorende wettelijke bescherming.

Echter, in het geval van een SpareSpace-pand is het de bedoeling is om het telkenmale voor 6 maanden te verhuren aan steeds weer andere gebruikers. Dat kan. Wat niet kan is telkenmale voor 6 maanden te verhuren aan dezelfde gebruiker, want dan gelden de dwingendrechtelijke regels wel, met alle gevolgen van dien. Mocht de gebruiker na 6 maanden niet willen vertrekken, dan zit hij zonder recht of titel in de ruimte en kun je – indien nodig – via een kort geding ontruiming bewerkstelligen.

12

Stel je de ruimte ter beschikking zonder tegenprestatie, dan is sprake van bruikleen. Voor bruikleen gelden de huurrechtelijke regels niet, zodat het eenvoudiger is van een bruiklener af te komen.

3.3 Inrichting pand

Zoals eerder aangegeven biedt SpareSpace de startende ondernemers ook kistmeubelen aan om de ruimte wat 'aan te kleden', en een interactief etalageruimte waarop hen een profiel wordt gegeven en andere lokale ondernemers een presentatiemogelijkheid wordt geboden. Over de kastmeubelen zijn vrijwel alle geïnterviewden positief te spreken. Ook de klanten zijn er, volgens de ondernemers, enthousiast over. Eén keer wordt opgemerkt dat de meubelen



zorgen voor een uniforme uitstraling "het is zo een echt SpareSpace-pand" en dat het daardoor ook geen 'kringloopuitstraling' heeft. De meubelen worden als heel mooi, creatief en functioneel omschreven. Slechts één ondernemer vindt ze juist niet handig voor de eigen werkzaamheden. Over het interactieve scherm zijn de meningen verdeeld. Over het algemeen is men te spreken over het idee maar het blijkt dat in de praktijk de techniek nog niet goed werkt. "Het scherm staat al een tijdje

uit, er bleek een of ander technisch probleem te zijn, wat precies weet ik eigenlijk niet meer”. Een enkeling vindt dat het scherm te veel ruimte inneemt wat ten koste gaat van de etalageruimte.



Ook wordt opgemerkt dat de lichtinval van buiten geregeld voor een niet goed leesbaar beeld zorgt. Twee keer wordt opgemerkt dat de verlichting binnen te wensen overlaat “het is nu schemerachtig binnen: we hebben het een paar keer opgemerkt maar blijkbaar was men te druk om er wat aan te doen”).

13

3.4 Werkervaringsplekken

Uit de gesprekken met de ondernemers kwam naar voren dat de invulling van de *werkervaringsplekken* lastig was. Zodra een ondernemer van start kon gaan met het SpareSpace project werd er samen met de ondernemerscoach een profiel opgesteld waaraan de kandidaat voor de werkervaringsplek aan zou moeten voldoen. Vervolgens belandde dit profiel bij de werkcoach van de dienst SZW. De werkcoach zocht de meest geschikte cliënten die vervolgens een gesprek kregen met de ondernemer. Eén ondernemer merkte op “ik wilde wel drie mensen een werkervaringsplek bieden maar ik kreeg ze niet omdat ze er niet zouden zijn. Uiteindelijk heb ik met één persoon een gesprek gehad. Hij bleek qua opleiding geen match maar het klikte wel en hij bleek handig te zijn. Hij heeft allerlei nuttige klussen voor mij kunnen doen (repareren koelkast, schrijfpriester e.d.)”.

Een aantal ondernemers gaf aan geen werkervaringsplek te hebben aangeboden. Dat had vrijwel altijd te maken met de aard van de werkzaamheden en/of dat er eenvoudigweg niet voldoende werk voor een ervaringsplek beschikbaar was. Eén ondernemer gaf aan tevreden te zijn over de bijstandsccliënt die een werkervaringsplek invulde, de andere ondernemers gaven aan dat de werkzaamheden die de bijstandsccliënt verrichtte soms weinig met de werkzaamheden van het bedrijf te maken hadden. De betreffende bijstandsccliënt gaf aan veel zelfvertrouwen gekregen te hebben sinds hij actief is voor verschillende SpareSpace- ondernemers. Hij zou ook zeer graag doorgaan als “manusje-van-alles” voor de verschillende SpareSpace-ondernemers.

In algemene zin kan worden geconcludeerd dat de invulling van de werkervaringsplekken een zwak punt van het SpareSpace-concept was. Slechts over twee bijstandsccliënten werd – qua uitvoering van de werkzaamheden - in positieve zin gesproken. Over twee bijstandsccliënten werd gemeld dat ze activiteiten uitvoerden die weinig met de core-activiteiten van de ondernemers te maken hadden (“soort huismeester”) of dat de gemaakte match discutabel was (“iemand die sinds drie jaar in Nederland woonde als tekstschrjver inzetten”). Door vrijwel alle ondernemers werd aangegeven dat er vaak eenvoudigweg te weinig werk was voor de bijstandsccliënten, één dag per week was vaak al het maximum dat men iemand kon inzetten.

3.5 Terug- en vooruitblik deelnemende ondernemers

Alle ondernemers zijn positief over het SpareSpace-avontuur en geven aan er veel van geleerd te hebben. Met name de contacten met andere ondernemers (die in hetzelfde pand een ruimte innamen) werden gewaardeerd. Samen brainstormen en elkaar wijzen op nuttige contacten en mogelijkheden werd het meest genoemd. De ondernemers zien nu ook meer commerciële mogelijkheden dan voorheen. Van de mogelijkheid om de kennis en expertise van een ondernemerscoach in te schakelen is weinig gebruik gemaakt. De meeste ondernemers willen het “ondernemen” zelf ontdekken en ondervinden.

14

De geïnterviewde ondernemers gaan allen door met hun bedrijf. Opvallend is dat de meeste ondernemers het liefst zouden willen doorgaan in een andere SpareSpace-pand. Indien dat niet mogelijk is dan zal men waarschijnlijk besluiten terug te keren naar de oude situatie, d.w.z. het bedrijf aan huis. De hoogte van de huurprijs van een regulier pand is het voornaamste struikelblok om niet voor die stap te gaan. Voor één ondernemer was het belangrijkste leereffect te ontdekken dat er meer behoefte was aan een werkruimte dan aan een winkel.

3.6 Stellingen

In de interviews zijn aan de ondernemers ook verschillende stellingen voorgelegd, d.w.z. stellingen die enerzijds betrekking hadden op effecten van SpareSpace in de persoonlijk sfeer en anderzijds op effecten in de omgeving van het pand.

Persoonlijk

Door alle geïnterviewde ondernemers werd bevestigend geantwoord op de stelling dat ‘SpareSpace tot meer zelfvertrouwen heeft geleid’. De stelling dat ‘SpareSpace de passie voor het bedrijf heeft vergroot’ werd niet door iedereen met ja beantwoord.

De passie was er immers voorheen ook al in grote mate. Wel waren alle ondernemer het eens met de stelling “Ik zie nu meer commerciële mogelijkheden dan voorheen”. Daarbij werd vooral gewezen op het gegeven dat contacten met andere ondernemers nieuwe ideeën opleverde. De stelling “Door SpareSpace zie ik meer mogelijkheden tot een sociale bijdrage dan voorheen” werd door slechts één ondernemer bevestigend beantwoord.

Alle ondernemers zijn het erover eens dat door SpareSpace het eigen bedrijf zichtbaarder is geworden. De eigen bedrijven zijn er ook commercieel sterker uitgekomen, zij het in beperkte mate.

Omgeving

Over de stelling “Door SpareSpace is de omgeving (van het pand) er qua veiligheid op vooruit gegaan” zijn de meningen verdeeld. Sommigen bevestigen dit “een ruimte met licht geeft een hoger veiligheidsgevoel”, anderen oordelen geen verschil opgemerkt te hebben of geven aan er niet over te kunnen oordelen. Wel vinden alle ondernemers dat het winkelgebied er door SpareSpace qua aantrekkelijkheid op vooruit is gegaan. Of de omgeving van het pand er qua aantrekkelijkheid op woongebied op vooruit gegaan is door de ondernemers moeilijk te zeggen.

Wel geven de meeste aan dat de direct omliggende bewoners (buren, bovenburen) wel blij zijn met de vulling van het voorheen leegstaande pand.

4 Conclusies en vooruitblik

4.1 Conclusies

Alle gesprekspartners vinden het SpareSpace-concept een sympathiek en creatief concept. Een concept dat bovendien meerdere uitdagingen – tegengaan leegstand, zichtbaar maken van ondernemerschap, creëren van werkervaringsplekken – tegelijkertijd oppakt. Ook het feit dat de bedenkers en coördinatoren van het SpareSpace-concept “een goede indruk maken”, het concept helder en bondig kunnen uitleggen, makkelijk bereikbaar zijn en een grote bereidheid laten zien om de deelnemende ondernemers te helpen, werkt mee aan de positieve ontvangst van het concept. Sterker, de retorische vraag die steeds werd gesteld was “wie kan tegen zo'n creatief concept zijn?”

Over de SpareSpace-panden zijn de ondernemers tevreden en ook de inrichting (kastmeubelen) is functioneel en wordt positief gewaardeerd. Het interactieve etalagescherm wordt ook als een goed idee beschouwd maar de uitvoering stuit nog op wat technische problemen. Het ‘samen’ in een ruimte ondernemen wordt door de geïnterviewde zzp'ers als belangrijkste pluspunt gezien, voor het uitwisselen van ideeën, het elkaar helpen met praktische zaken en voor de gezelligheid. Hoewel de ondernemers een beroep konden doen op een ondernemerscoach werd daar niet veel gebruik van gemaakt. Veel ondernemers willen zelf leren ondernemen terwijl voor meer praktische vragen men zich vooral wendde tot de andere ondernemers die ook van het pand gebruik maakten.

16

De belangrijkste financier van de pilot van het SpareSpace-concept – de Dienst Sociale Zaken en Werkgelegenheid Noardwest Fryslân - kijkt tevreden terug. Er zijn ongeveer tien werkervaringsplekken gecreëerd. Dat heeft weliswaar niet geleid tot uitstroom naar regulier werk maar dat was ook niet beoogd. Hoewel de Dienst geen expliciete doelstellingen had werd aangegeven tevreden te zijn dat de werkervaringsplekken resulteerden in bijvoorbeeld het “uit het isolement” halen en “het weer (tijdelijk) maatschappelijk actief zijn”. Indien door de Dienst besloten zal worden om niet met het SpareSpace-concept door te gaan heeft dat geen inhoudelijke redenen maar puur financiële. De Dienst heeft immers als gevolg van nieuwe wetgeving te maken met een bredere doelgroep (bijvoorbeeld nieuwe wajongers). Dat betekent dat men meer en moeilijker te bemiddelen klanten heeft en tegelijkertijd minder middelen voor re-integratie. Dat betekent automatisch dat ook voor meer experimentele projecten, zoals SpareSpace, minder financiële middelen beschikbaar zijn.

Uit de interviews met de ondernemers komt de invulling van de werkervaringsplekken als verbeterpunt naar voren. Een aantal ondernemers was weliswaar positief over de bijstandsccliënt die de werkervaringsplek voor zijn rekening nam, maar dit bleek uiteindelijk een en dezelfde persoon te zijn die bij verschillende ondernemers hand-en-spandiensten verrichtte. Over andere bijstandsccliënten die werkervaringsplekken invulden waren de meningen wat minder eenduidig positief. Vaak hadden de werkzaamheden die de bijstandsccliënten uitvoerden ook weinig of niets te maken met de core-activiteiten van de ondernemers (bijvoorbeeld huismeester, klusjesman e.d.). Al met al kan worden gesteld dat de gedachte achter, en invulling van, de werkervaringsplekken wat minder goed uit de verf is gekomen dan oorspronkelijk gedacht en beoogd.

Een zichtbaar resultaat was dat de invulling van (lang) leegstaande panden voor wat meer reuring in de winkelstraten heeft gezorgd. In een paar gevallen is het leegstaande pand tegen de reguliere huurprijs verhuurd aan een nieuwe gebruiker.

Dat er een causaal verband ligt met SpareSpace kan niet worden geconcludeerd maar dat het opvallend is dat een pand dat ruim 6 jaar leegstond na een half jaar ingevuld te zijn door SpareSpace-ondernemers, nu weer een betalende huurder krijgt, is zeker.

4.2 Vooruitblik

Helder is dat het SpareSpace concept breed wordt omarmd, en als een creatief en sympathiek concept wordt gezien. In geen enkel gesprek werd negatief over het concept gesproken. Een aantal aspecten zijn weliswaar, volgens de gesprekspartners, voor verbetering vatbaar maar de grondhouding was altijd positief. Van het positieve imago dat SpareSpace heeft gaat inmiddels een positieve impact uit op bijvoorbeeld het verkrijgen van nieuwe, leegstaande panden. In het begin verliep het verkrijgen van leegstaande panden immers moeizaam, maar nu komen er spontaan aanbiedingen van pandeigenaren en makelaars om van een leegstaand pand een SpareSpace pand te maken.

Ook wat betreft de zoektocht naar startende en/of thuiswerkende zzp'ers is een dergelijke kentering te zien. De "echte" ondernemende zzp'ers melden zich nu ook spontaan waardoor de kwaliteit van de ondernemers (waarschijnlijk) hoger wordt. Niettemin blijft SpareSpace streven naar diversiteit wat betreft deelnemende ondernemers (om zo onverwachte, creatieve combinaties van zzp'ers in één pand tot stand te brengen).

Om het SpareSpace-concept van een pioniersconcept naar een meer volwassen concept te brengen doen we de volgende suggesties:

- *Publiciteit 1:*
SpareSpace is geen naam die meteen duidelijk maakt met welk concept of activiteit we te maken hebben. Uit de gesprekken bleek bijvoorbeeld dat het geregeld voorkwam dat nieuwsgierige voorbijgangers een SpareSpace-pand binnenstapten om te vragen wat SpareSpace precies is.³ Wellicht is het een idee om een ondertitel toe te voegen aan SpareSpace, bijvoorbeeld: "SpareSpace: naar zichtbaar ondernemerschap".
- *Publiciteit 2:*
SpareSpace is nog vrij onbekend. Bij de 'usual suspects', d.w.z. degenen die goed ingevoerd zijn in innovatieve aanpakken in krimpgebieden, is SpareSpace – door er over gehoord of gelezen te hebben - bekend. Ook in Franeker en Harlingen heeft het SpareSpace concept bekendheid gekregen, omdat het zichtbaar is en geïnteresseerden er een kijkje kunnen nemen. Recent is er door SpareSpace ook een bus aangeschaft om de gebruikers van de panden te helpen bij de verhuizing maar ook om de mobiele kistmeubelen te verplaatsen van het ene naar het andere pand. Daarnaast wordt de bus gebruikt als een uithangbord voor SpareSpace. Naast de website, social media en reclame op locaties wordt de bus als een noodzakelijk middel gezien om het concept in de markt te zetten. Maar er is meer nodig. Om SpareSpace kort maar krachtig te promoten zijn ook factsheets aan te raden. Daarin dient het concept kort maar krachtig beschreven te worden inclusief informatie over locaties waar SpareSpace-panden te vinden zijn en welke resultaten verwacht mogen worden (op basis van evaluaties en testimonials e.d.) Ook zou er bij de ingebruikname van een nieuw pand meer

17

³ Ook de Nederlandse vertaling 'restruimte' creëert nog wat verwarring.

aandacht gegeven kunnen worden aan ondernemers die al zichtbaar in de buurt actief zijn (of de winkeliersvereniging). Nu blijkt dat zij zich vaak afzijdig houden. Echter, indien zij ervan overtuigd kunnen worden dat een SpareSpace pand geen concurrentie oplevert maar juist voor een meer bruisende omgeving voor het winkelende publiek zorgt zullen zij het concept eerder omarmen en promoten.

- *Ondernemerscoach:*
Er wordt weinig spontaan een beroep gedaan op de ondernemerscoach. Omdat het startende, en vaak, minder zakelijke ondernemers zijn die in een SpareSpace-pand gaan zitten, is begeleiding in de uitvoerende en coachende sfeer vaak wel noodzakelijk. Door richting de ondernemers aan te geven dat een deel van de symbolische huurprijs wordt gebruikt om de ondernemerscoach in te schakelen wordt zo een (fictieve) prijs – en zo waarde - aan de inschakeling van de ondernemerscoach gekoppeld waardoor er waarschijnlijk vaker een beroep op hem wordt gedaan.
- *Werkervaringsplekken:*
SpareSpace zou kunnen overwegen zich minder of niet meer te richten op het realiseren van werkervaringsplekken voor bijstandsccliënten. Uit de resultaten bleek immers dat dat slechts moeizaam van de grond kwam. De koppeling met werkervaringsplekken voor bijstandsccliënten bleek in de praktijk lastig te realiseren, hetgeen zowel de vraagkant (relatief onervaren ondernemers) als aanbodkant (bijstandsccliënten met een grote afstand tot de arbeidsmarkt) aan te rekenen valt. Indien SpareSpace zich wil blijven richten op werkervaringsplekken voor bijstandsccliënten zou gekozen kunnen worden voor diegene die een wat minder grote afstand tot de arbeidsmarkt heeft. De keuze van de specifieke doelgroep (of specifieke bijstandsccliënten) is vanzelfsprekend afhankelijk van de doelstellingen die er aan de werkervaringsplekken gekoppeld zijn.
- *De zzp'er centraal:*
SpareSpace zou kunnen overwegen zich meer te richten op (1) het zichtbaar maken van niet-zichtbare (thuiswerkende) zzp'ers door ze tijdelijk in een leegstaand pand onder te brengen en (2) het klaarstomen van de zzp'er door training en coaching tot een 'pur sang' ondernemer voor eigen rekening en risico. Dit leidt er in ieder geval toe dat een niet-zichtbare zzp'er in de praktijk "verleid" zal worden tot een stap naar meer risicovol ondernemen. Het gegeven dat het SpareSpace-concept nu (waarschijnlijk) door de afdeling Economische Zaken zal worden gefinancierd (en dus worden voortgezet) geeft in ieder geval aan dat de aandacht voor de ondernemer meer centraal zal komen te staan.
- *Duurzaam verdienmodel:*
Om van het SpareSpace-concept een duurzaam verdienmodel te maken dient de afhankelijkheid van één financieringsbron (subsidiebron) verkleind te worden. Dat kan bijvoorbeeld door een hoger symbolisch huurbedrag (bijvoorbeeld maximaal 250 euro per maand) te vragen aan de zzp'ers en/of door het te vragen huurbedrag te koppelen aan een eventueel verhoogde omzet gedurende het gebruik van het pand. Een andere mogelijkheid is om zodra een reguliere huurder voor het pand is gevonden, minimaal de eerste maand huur naar SpareSpace over te maken. In de interviews kwam ook geregeld naar voren dat er meer

met de reclamemogelijkheden (en daaruit resulterende financiële opbrengsten) van de interactieve schermen gedaan zou moeten worden.⁴

- *Tijdspanne:*
Door de meeste ondernemers wordt aangegeven dat het maximaal een half jaar gebruik kunnen maken van een SpareSpace pand eigenlijk te kort is. In de praktijk blijkt ook dat een aantal ondernemers na zes maanden nog onzeker is over wat het vervolgtraject voor henzelf zou moeten zijn. Vaak heeft men meer tijd nodig. Voor het vervolgtraject verwacht men ook een rol van SpareSpace. Indien SpareSpace meer aandacht besteed aan mogelijke vervolgtrajecten is ook een hoger symbolisch huurbedrag bij aanvang van de ingebruikname meer gerechtvaardigd.

⁴ Aangezien de interactieve schermen niet goed functioneerden (tijdens de interviews) hebben we dit niet verder kunnen nagaan.



SpareSpace

SpareSpace is running a new concept to improve local economy: they aim at using empty spaces for helping on starting companies and offering interesting working experience for the unemployed in the area.

SpareSpace have 3 goals: help the "hidden" entrepreneurs grow their business and increase their income; improve the liveability in high streets; increase the local employment rate.

In the North of the Netherlands there are 11 SpareSpaces: in total they helped 20 entrepreneurs and 15 unemployed moving forward in a better direction. SpareSpace is scaling up locally but believes very much in an international context.

TRANSITION supported the innovators to develop a stronger value proposition, awareness of their mission and 'theory of change'. They refined the clarity of the social side of their business as well as looking at potential new markets. Through the Demo Day event at the end of the course they obtained access to experts in the field of urban regeneration, employment and entrepreneur support.

SpareSpace are now applying to attend the Transnational Startup Lab in Bilbao with the ambition to build an international network of SpareSpaces.

WEBSITE: <http://www.sparespace.org/>

FACEBOOK: www.facebook.com/sparespace.org

The Young Foundation retweeted
The YFAccelerator @YFAccelerator · Sep 26
Here @the_young_fdn for @TRANSITIONeu scaling social innovation internationally. **Sparespace** up now #socent



www.transitionproject.eu
info@transitionproject.eu
twitter: @transitioneu

Nawoord

Deze rapportage, d.w.z. de hoofdstukken 1 tot en met 4, zijn begin mei voorgelegd aan de bedenkers van het SpareSpace-concept. Inmiddels zijn een aantal door Platform31 gedane aanbevelingen – in een iets andere vorm - al in de praktijk gebracht:

- SpareSpace heeft voor de volgende ondertitel gekozen: “van zolderkamer naar winkelruimte”.
- SpareSpace richt zich nu op “startend en vernieuwend ondernemerschap”, het aanbieden van een werkervaringsplek is optioneel.
- SpareSpace heeft er voor gekozen de ondernemers een hogere eigen bijdrage te vragen, namelijk 250 euro per maand. Dat blijkt, volgens de SpareSpace bedenkers, goed te werken in de zin dat de geïnteresseerde ondernemers kwalitatief wat sterker zijn dan de pilotgroep.
- SpareSpace ontvangt nu uit meerdere bronnen financiering en is daarmee natuurlijk minder afhankelijk van één financieringsbron (subsidiebron). SpareSpace ontvangt financiële middelen van ondernemersverenigingen, de Rabobank en de dienst Economische Zaken van de deelnemende gemeenten (Sint Annaparochie, Franeker, Harlingen en Oosterwolde). Nieuwe (andere) financieringsmogelijkheden worden verkend.
- Het interactieve etalagescherm is, door een creatieve “werkervaringsplekker” sterk verbeterd. De volgende stap is het in de markt zetten van de verkoop van advertenties.
- Aan de bekendheid van het SpareSpace-concept wordt continu gewerkt.

Een uitgave in opdracht van Platform31.

Uitgave Platform31

Auteur :

Opmaak : FMZ Tekstverwerking, Vlaardingen

Hoewel grote zorgvuldigheid is betracht bij het samenstellen van dit rapport, aanvaarden Platform31 en de betrokkenen geen enkele aansprakelijkheid uit welke hoofde dan ook voor het gebruik van de in deze publicatie vermelde gegevens.

Alles uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar worden gemaakt mits de bron wordt vermeld.

Den Haag, juni 2015