

### Strategieën betrekken ondernemers

Aftrap Jaap Kaai, Expertteam Winkelgebieden:

- De mate van actieve indiening van (ondernemers-)initiatieven wisselt (sterk) tussen de pilotgemeenten onderling
- Deze deelsessie dient om effectieve strategieën en aanpak door te spreken om ondernemers te kunnen bereiken en enthousiasmeren
- In sommige gemeenten is de veronderstelling dat de creativiteit van ondernemers onvoldoende tot uiting komt of onvoldoende aanwezig is
- Doet de gemeente genoeg voor de bekendheid van de pilot en de mogelijkheden die ondernemers wordt geboden? Denk bijvoorbeeld aan het organiseren van workshops of inspiratiesessies. Moet er meer gebeuren, of is het voldoende?

### Opmerkingen / discussie

- Tussen de gemeenten is sprake van verschillen m.b.t. aantal ingediende initiatieven, het type initiatieven heeft vooral betrekking op 'blurring', evenementenbeleid (APV), bestemmingsplan en reclame- en uitstallingenbeleid
- In Alkmaar is de gemeente met actieve ondernemers aan tafel gegaan die al eerder evenementen hebben georganiseerd. Dan gebeurt er wat en hoop je dat anderen aanhaken
- Elke stad heeft wel zijn actieve ondernemers/kartrekkers, die zouden aangesproken kunnen worden (voor zover dat nog niet is gedaan). Je moet wel alert zijn deze ondernemers niet te overvragen
- In Zeist is veel gecommuniceerd, maar ook daar is weinig initiatief uit gekomen. Dat kan te maken hebben met feit dat er de laatste jaren veel gecommuniceerd is in het kader van de opgestelde centrumvisie. Zitten de ondernemers nog wel te wachten op nog meer communicatie/brieven van de gemeente?
- In Ede en Goes is het aantal onderwerpen gelimiteerd (tot 6 respectievelijk 5) om het inzichtelijk te houden. Voorbeeld: door de stad lopen en vastleggen op welke locaties flitsevenementen georganiseerd mogen worden (zodat hele gebruikelijke vergunningtraject van 8 weken niet doorlopen hoeft te worden)
- Ede benoemt de meerwaarde van het pilotproces: je leert elkaar en elkaars taal begrijpen.
- In Oss draait de pilot onder de naam "vernieuwd ondernemerschap". Maar het ontbreekt daar aan nieuwe initiatieven en verjonging. Misschien heeft dit meer tijd nodig en is de pilotperiode te kort
- In de praktijk ontstaan er in enkele gevallen "problemen" doordat er handhaving plaatsvindt. Zo kan het zelfs zijn dat activiteiten die al jaren plaatsvinden nu onder het vergrootglas liggen. Dit vraagt om betere afspraken tussen de gemeentelijk diensten
- In sommige gevallen blijkt de "vertaling" van een ondernemer van verlichte regeldruk = alles mag. Daar is (bij)sturing op nodig

- Voor welke periode kunnen afspraken gemaakt worden c.q. zijn de verlichte regels van toepassing? Gemeenten bepalen zelf of ze na formele afloop van de pilot op enige wijze doorgaan. Ede heeft een 'afkoelperiode' opgenomen in het projectplan. Het is zinvol om hier nu al over na te denken, af te stemmen en te communiceren
- Op het moment dat je niet weet waar je heen wil is het gemakkelijk om regels de schuld te geven
- Iedereen is op zoek naar innovatie, maar wat willen ondernemers
- Voorbeeld: bakker die met omgebouwde bakfiets en etalagiere voor Albert Heijn gaat staan. Dat kan nu zonder vergunning
- Ondernemers die problemen hebben kijken snel naar de gemeente. Gemeente wil bundeling van ondernemers/problemen. Ondernemers hebben eigenschap om vanuit bestaand eigen probleem te hebben en zoeken elkaar vaak niet op
- Vergadercultuur bij winkeliersvereniging: gaat vaak over standaard zaken als kerstboom, feestverlichting. Gevestigde orde doet het vanuit bestaande structuur. Vers bloed is nodig, waar zijn de jonge creatieve ondernemers om de zaak op te schudden
- Er moet compensatie zijn tussen raadhuis en ondernemers, dat zijn in denken en doen (nog steeds) twee werelden
- Als regels als beklemmend worden ervaren ga je er de nadruk op leggen

Anne van Zoomeren (brancheorganisatie Inretail) geeft het volgende aan:

- Kijk goed naar je eigen gemeente, het is een lokale aangelegenheid dus inventariseer goed wat er speelt en waar behoefte aan is. Stel op basis daarvan je acties vast
- Ondernemers moeten een andere rol gaan pakken, dat bereik je echter niet in een aantal weken en vraag meer (veel) tijd. In sommige gemeenten is de pilotperiode daarvoor relatief kort

Leermomenten:

- Er zijn wel ideeën, maar het blijft lastig deze los te krijgen bij ondernemers
  - Breder zoeken in activeren ondernemers, niet alleen bestaande en gevestigde collectieven informeren maar ga ook daarbuiten kijken (wie heb je nog nooit aangesproken?). Kijk naar jong, innovatief ondernemerschap in nieuwe (ondernemers)collectieven, ook buiten de retailsector en probeer met hem het ondernemerschap bij retailers te stimuleren
  - Zoek naar directe contacten (en benader ze), wellicht zitten er pareltjes tussen. Benader individuele innovatieve ondernemers direct en probeer met hen actie te ondernemen.
  - Maar wees bedacht dat je nooit bestaande ondernemersverenigingen passeert
  - Deel praktijkervaringen met elkaar, wissel informatie uit. Ook trajecten die niet van de grond komen zijn belangrijk, daar kan lering uit getrokken worden
  - Informeer ook de ondernemers tussentijds wat er bereikt is
-