

'OVER REVITALISERING JAN EVERTSENSTRAAT:
'IEDEREEN STOND TE SPRINGEN OM MEE TE DOEN;
NIEMAND ZEI NEE. ER BLIJKT EEN ENORM POTENTIEEL TE ZIJN,
WANNEER JE OP DE JUISTE KNOPPEN DRUKT.'

WINKELGEBIEDEN DIE ZICHZELF GENEZEN



LUNCHCONCERT. EEN VAN DE VELE INITIATIEVEN VAN WINKELSTRAATVERENIGING JAN EEF.



JAN EEF KEET.
BOUWEN AAN
EEN STERK
LOKAAL NETWERK.



JEROEN JONKERS, winkelstraat-
dokter.

WINKELSTRATEN MOETEN ZICHZELF OPNIEUW UITVINDEN. NU HET WINKELGEDRAG STRUCTUREEL VERANDERT, ZULLEN WINKELGEBIEDEN DIE OP DE OUDE VOET DOORGAAN, NIET OVERLEVEN. HOE KRIJG JE NIEUW ELAN IN VASTGELOPEN WINKELSTRATEN? **JEROEN JONKERS** VAN DE **WINKELSTRAAT-DOKTER** REVITALISEERDE MET MEDEBEWONERS IN AMSTERDAM DE **JAN EVERTSENSTRAAT**, EEN WINKELSTRAAT IN DE BAARSJES. EEN VOORBEELDPROJECT RIJP VOOR EEN LANDELIJKE UITROL.

Al jaren hielden allerhande adviseurs, winkelstraatmanagers, gemeente-ambtenaren en andere professionals zich bezig met de Jan Evertsenstraat. Het ging niet goed: de leegstand nam toe, de kwaliteit van het winkelaanbod daalde en de somberheid onder de winkeliers was groot. Dieptepunt was de geweldadige dood van juwelier Hund bij een winkelovertal. Om de winkeliers in straat een hart onder de riem te steken, begonnen enkele bewoners het succesvolle initiatief Ik Geef om de Jan Eef. Winkelstraattedokter Jeroen Jonkers was een van hen.

INNOVATIEVE WINKELSTRAATVERENIGING

Het jaar daarop zette Jonkers een innovatieve winkelstraatvereniging op, waarin bewoners en ondernemers samenwerken. Wat ondanks alle extra geld en inspanningen door buitenstaanders niet lukte, is nu wél gelukt. Het vertrouwen kwam terug, de winkelstraat werd aantrekke-

lijk voor nieuw en koopkrachtig publiek en de subjectieve veiligheid steeg. Dankzij markten, ludieke evenementen en een slimme leegstandsbestrijding is 'Jan Eef' inmiddels uitgegroeid tot een schoolvoorbeeld van innovatief winkelstraatmanagement. Het is een door het Ministerie van Economische Zaken ondersteunde, landelijke proeftuin op het gebied van winkelstraatinnovatie – zelfs vanuit Azië, de VS en Oost-Europa komen nieuwsgierigen kijken.

DE KWAAL: LOS ZAND

De belabberde situatie waarin de Jan Evertsenstraat ooit verkeerde, is exemplarisch voor die van veel winkelgebieden in Nederland. Of het nu gaat om winkelpleinen in nieuwbouwgebieden of verouderde winkelmaken, overal neemt de leegstand toe. Volgens voorspellingen staat in 2020 circa 14 procent van de winkels leeg, tegen 8 procent in 2013. "Winkelstraten kunnen niet blijven doen wat ze deden, als ze toekomstbestendig willen

'HET EERSTE
MEDICIJN IS:
MAAK **VITALE**
COALITIES.'

LEIDSCHER RIJN CENTRUM

Marco Redeman is de andere Winkelstraattedokter. In de Utrechtse Vinex-wijk Terwijde hielp hij de kleine weekmarkt te overleven, onder meer door van de bewoners ambassadeurs te maken. Momenteel organiseert hij een actieve rol van bewoners bij de ontwikkeling van Leidsche Rijn Centrum, het grootste nog niet voltooide Vinex-project van Nederland. Daar worden de komende vier jaar 130 winkels, 11.000 vierkante meter kantoren, horeca, woningen en culturele voorzieningen gebouwd. Redeman: "De bewoners van Leidsche Rijn zijn de eindgebruikers, dus zijn zij de belangrijkste partij bij de ontwikkeling van het centrum."

BUURTBRUNCH
MEI 2014.



'DE BELABBERDE SITUATIE WAARIN DE **JAN EVERTSENSTRAAT** OOIT VERKEERDE, IS EXEMPLARISCH VOOR DIE VAN VEEL WINKELGEBIEDEN IN NEDERLAND. OF HET NU GAAT OM **WINKELPLEINEN** IN NIEUWBOUW-GEBIEDEN OF **VEROUDERDE WINKEL-KERNEN**, OVERAL NEEMT DE **LEEGSTAND** TOE.'

zijn," zegt Jeroen Jonkers. De oorzaken zijn bekend: veranderd winkelgedrag, mede dankzij de concurrentie van online winkels. "Als winkelstraat heb je het hele setje nodig: retail voor dagelijkse boodschappen en verswaren, kwaliteitswinkels, de bekende riedel franchiseketens én bijzondere zaken met verblijfswaarde." Om dat voor elkaar te krijgen, is gezamenlijke inzet nodig. Want van wie is de winkelstraat eigenlijk, werpt Jonkers als vraag op. "De laatste jaren zijn winkelstraten verworden tot los zand, waarbij de overheid de vaak kwakkelende winkelstraatverenigingen ondersteunt. Dat is geen gezonde situatie. Het winkelgebied moet het zelf doen. Maar winkeliers hebben het vaak te druk met hun eigen zaak. En de enkelingen die zich wél inspannen voor een winkeliersvereniging hebben te maken met collega's die niet willen meedoen of meebetalen. Dat motiveert niet."

MEDICIJN: RODE LOPER

Het eerste medicijn is: maak vitale lokale coalities. De klassieke manier, waarbij de overheid of een woningcorporatie een bureau inschakelt, werkt niet meer. Het project is van boven opgelegd, volgens de spelregels van een ander. "Dat remt de inzet van die betrokken, ondernemende bewoners die graag iets nieuws willen doen," zegt Jonkers. "En daarvan zijn er een heleboel, juist in buurten waar je het 't minst verwacht. Wij sporen die mensen op en gaan met ze in gesprek. Zij moeten weer een gevoel van eigenaarschap krijgen. Wij helpen ze aan strategieën om vol te houden en positie te krijgen. Er zou een rode loper moeten liggen voor deze mensen." Daarom gaat de Winkelstraatdokter (tweede medicijn) tegelijkertijd op zoek naar geschikte

contactpersonen bij de gemeente, die openstaan voor vernieuwing. Want lang niet alle ambtenaren zijn doordrongen van de nieuwe mogelijkheden bij het ondersteunen van buurt- of ondernemersinitiatieven. Een open houding, duurzame steun en het vermijden van bureau-cratistische haarkloverij zijn doorslaggevend. In de Jan Evertsenstraat loopt sinds vorig jaar bijvoorbeeld een pilot waarbij Winkelstraatvereniging Jan Eef een deel van de taken van de winkelstraatmanager heeft overgenomen. "We vullen elkaar aan. Als een nieuwe ondernemer met een mooi plan zich meldt, enthousiasmeren we hem of haar en helpen we in een één-tweetje met de winkelstraatmanager met oriëntatie op de buurt, het ondernemersplan, het vinden van een winkelpand en het aanvragen van subsidies bij de verbouwing. Dat gaat perfect."

LEEGSTAND

Derde medicijn: kennis van het functioneren van winkelgebieden en van ondernemerschap. "Er zijn honderden goeie ideeën, maar weinig mensen die ze ook echt willen en kunnen uitvoeren," zegt de winkelstraatdokter. "Wij beoordelen ondernemers en kijken of hun plannen bestaansrecht hebben. Daarbij letten we op het hele palet; een handvol smaakmakers kan de uitstraling al behoorlijk veranderen." Het laatste medicijn uit de koffer van de winkelstraatdokter is een integrale aanpak van leegstand. "Anti-kraak heeft geen enkele meerwaarde. Je moet leegstandbestrijding lokaal en structureel aanpakken," adviseert Jonkers. "Actieve buurtbewoners die driemaal per week langs zo'n pand lopen, hebben een veel groter gevoel van urgentie bij een leegstaand pand dan ambtenaren die het als anoniem meetgegeven

zien opduiken in het leegstandsoverzicht." Wie creatieve nieuwe ondernemers wil binnenhalen, doet dat niet door vast te houden aan gangbare winkelhuren. "Met een sterk lokaal netwerk krijg je vastgoedeigenaren zover om concessies te doen in de vorm van incentives en ingroei-huur. Vervolgens kun je samen invloed uitoefenen op de invulling van leegstaande panden."

GENEZEN WINKELSTRAAT

Ook stedenbouwkundigen en architecten die betrokken zijn bij vernieuwing van bestaande of nieuwe winkelgebieden, kunnen baat hebben bij een partij als de Winkelstraatdokter, zegt Jonkers: "Met een sterk lokaal netwerk kun je makkelijker draagvlak creëren voor je plannen." De patiënt wordt genezen verklaard als het vliegwiel draait en de enthousiaste bewoners en ondernemers een prettig werkbaar vorm hebben gevonden, die blijkt aan te slaan. "Wij laten geen rapport achter, maar goed uitgeruste en gemotiveerde mensen die het gaan dóen. We zijn een soort boosters. We knopen netwerken aan elkaar en kijken wat er nodig is om initiatiefnemers verder te brengen en ze langdurig in staat te stellen om te werken aan vernieuwing." Wat hem betreft zijn winkelgebieden met betrokken bewoners de enige toekomstbestendige optie. En gelukkig is het ook veel léuker voor alle partijen om het met betrokken bewoners te doen. "Dat was de allermooiste ontdekking die we deden in de Jan Evertsenstraat: iedereen stond te springen; niemand zei nee. Er blijkt een enorm potentieel te zijn, wanneer je op de juiste knoppen drukt."