

Mevrouw De Wit-van der Zanden en mevrouw Smits-van den Berg

Leefomgeving, Wonen en Economie

Raadhuislaan 2, Oss
Telefoon 14 0412
Fax [0412] 64 26 05
E-mail gemeente@oss.nl
www.oss.nl

Postbus 5
5340 BA Oss

Wilt u bij uw reactie de datum van deze brief en ons kenmerk vermelden?

Datum	Ons kenmerk	Behandeld door	Doorkiesnummer
2 maart 2020	4085417	E. Saras	140412
Onderwerp	Accountmanager centrum Oss		

Geachte mw. De Wit-van der Zanden en mw. Smits-van den Berg,

Op 5 februari 2020 ontving ik uw vragen over het centrum van Oss, specifiek over een accountmanager voor het centrum van Oss. Met deze brief geef ik antwoord op uw vragen.

1. Niet achterover leunen

Bent u het met de VVD Oss eens dat we het ons niet kunnen permitteren om achterover te leunen als het om de kwaliteit van ons centrum gaat?

Antwoord:

Ja, dat ben ik met u eens. Vandaar dat de gemeente ook een groot aantal activiteiten onderneemt om de aantrekkelijkheid van het stadshart voor bezoekers te borgen en waar mogelijk te verhogen. In het jaarverslag informeert het college u elk jaar over de stand van zaken en ondernomen activiteiten. Bij onze inspanningen werken wij veelal samen met het Centrummanagement Oss (CMO), ondernemers en eigenaren.

2. Inzet gemeente

a) Kunt u aangeven hoeveel ambtelijke capaciteit er op dit moment wordt ingezet ten behoeve van het centrum (m.u.v. de capaciteit die wordt/is ingezet t.b.v. het Walkwartier)?

Antwoord:

De ambtelijke inzet bedraagt 2,2 FTE, verdeeld over 6 personen: programmamanager, beleidsmedewerker, planoloog, stedenbouwkundige, projectleider en ondersteuning. Dit is buiten de ambtelijke capaciteit voor de inrichting en beheer van de openbare ruimte, evenementenbeleid en -vergunningen, kermis en markten, redactieraad trefhetinoss.nl en ambtelijke inzet bij ruimtelijke projecten zoals planvorming en herinrichting Kerkstraat (gereed), Burgwal en Terwaenen (co-creatie processen). Daarnaast betaalt de gemeente € 30.000 voor de evenementencoördinator die bij het CMO in dienst is.

b) Vindt u de huidige inzet voldoende?

Antwoord:

Dat hangt af van welke rol u voor zich ziet voor de gemeente. De inzet is voldoende als we ons richten op de kerntaken van de gemeente, te weten een veilige en goed ingerichte openbare ruimte, een bereikbaar centrum, vergunningen voor evenementen en onze rol vooral zien als het stimuleren van initiatieven bij ondernemers en andere partijen om bezoekers naar het centrum te trekken.

Voor maatwerk in de bemiddeling tussen ondernemers en vastgoedeigenaren binnen en buiten het centrum en een actieve stimulering van verplaatsingen naar de pit van het stadscentrum, is de huidige capaciteit onvoldoende.

3. Aanpak bedrijventerreinen versus centrum

Het exploiteren van onze bedrijventerreinen is heel succesvol gebleken, mede doordat de gemeente hier accountmanagers voor inzet.

a) Bent u het met ons eens dat ons centrum dezelfde aandacht verdient als de bedrijventerreinen?

Antwoord:

Nee, ik denk dat de opgaven voor en onze rol bij bedrijventerreinen en het stadshart van elkaar verschillen. Onze aandacht voor beide gebieden is daarmee ook verschillend. De aandacht voor bedrijventerreinen vindt plaats vanuit een economisch perspectief, het stadshart heeft naast een economische functie ook een sociale functie voor de inwoners van Oss.

- De opgave voor het stadshart is een transitieopgave; De tijd dat de begrippen 'detailhandel' en 'stadscentrum' synoniemen zijn, ligt achter ons. Ook in de Koers Stadshart Oss is de verschuiving zichtbaar van het centrum als 'place to buy' naar 'place to be'. Hoe deze transitie er in de praktijk uit ziet en wordt ingevuld, is een proces van ontdekken en uitproberen door ondernemers, vastgoedeigenaren en gemeente gezamenlijk. In het stadscentrum zijn de openbare ruimte en de bereikbaarheid de primaire verantwoordelijkheid van de gemeente; het vastgoed is in handen van vele eigenaren, die het verhuren aan ondernemers of zelf gebruiken voor hun onderneming. Leegstand is een opgave voor de eigenaar, maar te veel leegstand doet ook afbreuk aan de sfeer en aantrekkelijkheid van het centrum als (sociale) ontmoetingsplek.
- Voor bedrijventerreinen is onze opgave om de relatie te onderhouden met de gevestigde ondernemers én de uitgifte van gronden die ons eigendom zijn. Voor deze uitgifte gaan wij in gesprek met partijen die zich veelal bij ons melden met interesse voor een kavel. 'Koude acquisitie' plegen wij nauwelijks; wij presenteren Oss wel op beurzen zoals Transport & Logistiek München en Provada. Wij doen geen inspanningen om panden op bedrijventerreinen van particuliere vastgoedondernemers te verhuren; wij nemen dit aanbod wel mee op het moment dat een potentiële klant ons benadert.

- b) Deelt u onze mening dat een programmamanager voor het Walkwartier en een "Taskforce Centrum" niet hetzelfde kunnen bieden als een accountmanager?

Antwoord:

Een programmamanager en een accountmanager hebben inderdaad andere taken, vaardigheden en competenties. Overigens ga ik er van uit dat u met 'accountmanager' twee verschillende rollen bedoelt; de rol van acquireur en de rol van relatiebeheerder van de gemeente naar individuele ondernemers toe.

Overigens is ook de centrummanager CMO op als accountmanager actief. In het jaarplan 2020 van het CMO is omschreven als: "Voor het aantrekken en behouden van landelijke filiaalbedrijven, noodzakelijk naast een goed en evenwichtig aanbod van lokale ondernemers, dient acquisitie en accountmanagement vanuit het CMO, het liefst samen met het Kernteam Economie van de gemeente Oss, te worden opgepakt en uitgevoerd. De centrummanager blijft zich vanuit het Makelpunt inzetten als contactpersoon voor (potentiële) filiaalbedrijven en makelaars."

- c) Bent u ermee bekend dat andere gemeenten ook accountmanagers inzetten om onder andere leegstand in het centrum te bestrijden?

Antwoord:

Ja, hiermee ben ik bekend.

Via het Platform Binnenstadsmanagement (waarvan wij sinds dit jaar lid zijn), hebben wij de vraag uitgezet wie ervaringen heeft met een acquireur voor het centrum. Uit de reacties komt naar voren dat een aantal gemeenten al ervaringen heeft opgedaan (Eindhoven, Den Haag, Spijkenisse) en een aantal gemeenten een dergelijke functie uit heeft staan of overweegt (Hilversum, Doetinchem, Venlo). Een opmerking die werd gemaakt dat het niet zozeer om acquisitie gaat maar veel meer om een 'verplaatsingscoach'.

- d) Ziet u de meerwaarde van een accountmanager voor het Osse centrum?

Antwoord:

Verander-, verplaatsing- of transitiecoach zijn omschrijvingen die andere gemeenten ook hanteren. Dat doet wellicht meer recht aan de activiteiten en het resultaat dat bereikt moet worden; het verplaatsen van ondernemingen uit Oss naar de pit van het stadscentrum. Dit laat dan wel lege plekken achter op andere locaties, waarvoor een alternatieve invulling moet worden gevonden.

Een dergelijke coach (of accountmanager) kan waarschijnlijk niet zonder instrumentarium. Bijvoorbeeld subsidie- of financieringsregelingen die de verhuizing of verbouwing aantrekkelijker maken, bouwen van woningen boven en in winkels stimuleert. Verder is er waarschijnlijk ook maatwerk (en capaciteit hiervoor) nodig zijn om de 'achter gelaten panden' een andere bestemming en functionaliteit te geven.

e) Zo niet, waarom niet?

Antwoord:

De leegstand doet afbreuk aan de aantrekkelijkheid van het centrum als ontmoetingsplek, maar gaat het oplossend vermogen van een gemeente, individuele ondernemer of eigenaar te boven. Van belang is dat het collectief van ondernemers en het collectief van eigenaren in dialoog met de gemeente samen formuleren wat de krimpopgave is in het centrum en waar deze plaats zou kunnen vinden. De uitkomst wordt vervolgens als niet vrijblijvend, als richtinggevend beschouwd voor het individuele handelen van elke partij binnen het centrum. Een dergelijk proces begint met het krijgen van inzicht in tekort of overschot in het centrum. Dit moet cijfermatig en vooral ook door gesprekken met elk van de betrokken ondernemers en pandeigenaren. Doel is naast feiten en cijfers ook de wensen/problemen boven tafel te krijgen zoals eventuele verborgen pijn (geen bedrijfsoverdracht/opvolging, geen afschrijving en geen eigen huur in rekening brengen). Ook zal de courantheid van gebouwen en bestaande meters in beeld moeten worden gebracht. Is er vernieuwing nodig in een krimpmarkt, of slechts krimp?

Conditie zijn daarbij dat eigenaren in de pit prijzen vragen die ondernemers kunnen betalen, de panden de juiste maatvoering hebben en in een zodanige staat zijn dat ondernemers er zonder grote verbouwingkosten (binnenzijde en ook de gevel) in kan trekken. De prijzen hangen veelal nauw samen met de wijze waarop de panden zijn gefinancierd door bijvoorbeeld banken.

Ondernemers die verplaatsen zouden bereid moeten zijn om langjarig te huren, zodat de eigenaar ook de investeringen die hij pleegt terug kan verdienen. Daarnaast moet de ondernemer vernieuwend bezig blijven en goed inspelen op wat de klanten van hem vragen; de winkelmarkt en het consumentengedrag zullen waarschijnlijk ook de komende jaren sterk blijven veranderen.

De eigenaar van een pand waar een ondernemer uit vertrekt, moet dit pand onttrekken aan de winkelvoorraad. Dat kan vaak alleen als er een alternatieve invulling is, die voldoende inkomsten oplevert om minimaal de bestaande financiering) van het pand af te dekken. Is dit perspectief er niet dan zal een eigenaar lopende huurcontracten niet snel openbreken.

Bij verplaatsingen binnen de gemeente zal het veelal gaan om maatwerk, dat arbeidsintensief is. Een vraag is wie er baat bij heeft en wie welke kosten kan dragen. Waar houdt het ondernemerschap van een ondernemer en een vastgoedeigenaar op en begint het publieke belang?

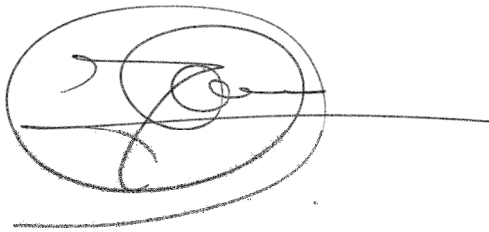
Volgvel

Ons kenmerk

5

4085417

Met vriendelijke groet,

A handwritten signature in black ink, enclosed within a large, hand-drawn oval. The signature consists of several loops and a long horizontal stroke extending to the right.

Mr. J.H.T. van Orsouw
Wethouder centrum