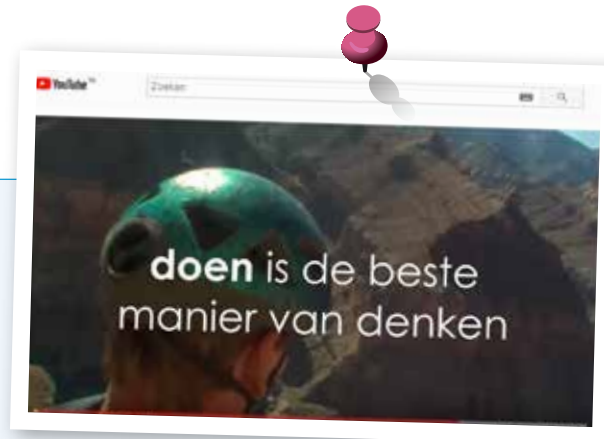


Verwachtingen vooraf:

Samenwerking is de sleutel tot succes:

- Nog meer over Haarlem horen
- Gemeentelijke insteek
- Van Haarlem naar Amersfoort remixen
- Van elkaar leren, kennis delen en kennis maken. Delen en halen
- Hoe kijken we aan tegen adviescommissie en tips
- Dat ook de RetailAgenda hiervan leert. Is interview een goed middel?
- Hoe betrek je de ondernemers? Praat met en niet over elkaar. Wat verwachten we qua skills. Ook borgen
- Samenwerking doortrekken naar buurt- wijkniveau
- Mooie kruisbestuiving
- Nieuwe inspiratie en netwerk verbreden
- Waar lopen we tegenaan op het gebied van detailhandel en werkgelegenheid
- Van woorden naar daden



HOE ZIET VOLGENS JULIE DE IDEALE SAMENWERKING TUSSEN DE STAKEHOLDERS (GEMEENTE, VASTGOED EN ONDERNEMERS WINKELIERS / HORECA) IN EEN CENTRUMGEBIED ERUIT EN WELKE SPELREGELS ZIJN HIERBIJ NODIG?

Algemeen:

- Begint bij urgentie / ambitie
- Uitgaan van de driehoek: MOETEN / WILLEN / KUNNEN. Alle drie zijn cruciaal voordat je start
- Vanuit de Gouden Driehoek: Gemeente, Vastgoed en Ondernemers en ieder vanuit zijn rol / kracht
- Starten met de bereidwilligen. Verleiden / stimuleren
- Gemeente vooral in de rol van: initiator, smeermiddel, facilitator, aansturen CM en kennis van zaken vanuit extern invliegen
- Voorbereiding / fundament is cruciaal voor succes. Wat is prio 1, dan pas Hoe
- CentrumManagement is de spil en de cruciale sleutel voor het borgen van de continuïteit. Matchen juiste type centrummanager (schapen met 5 poten) met het vraagstuk van het centrumgebied

Strategie:

- Vaststellen gezamenlijk gedragen "stip". Wat is de toegevoegde waarde van het centrumgebied (buurt-stadsdeel, dorp)?
- Gezamenlijke visie en uitvoeringsbelang
- Helder inzichtelijk maken doelgroepen / leefstijlen
- Ambities en doelen die realistisch zijn
- Wat doe je wel? Wat doe je niet? De juiste FOCUS

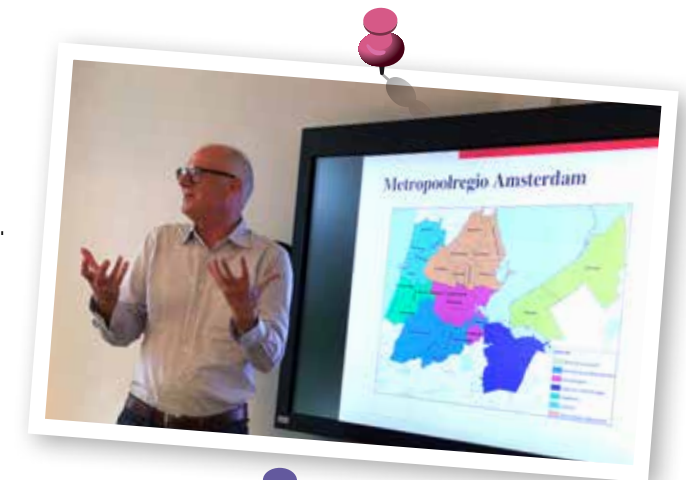
Uitvoering:

- Starten met verkenners / koplopers met mandaat namens alle relevante stakeholders (gouden driehoek: gemeente + vastgoed + ondernemers). Voorzitter is onafhankelijk of heeft voldoende respect / vertrouwen bij alle stakeholders
- Daarna groep vergroten
- Structureel overleg over de plannen en acties met vaste aanspreekpunten per project. Evalueren en evolueren

- Voor ondernemersactivatie starten met laaghangend fruit. Learning by doing
- Vervolgens successen vieren (werkt verslavend)

Financieel:

- Voorinvestering + medefinanciering door gemeente
- Collectieve financiering is must (BIZ, OF, OZB)
- Continuïteit / meerjaren geborgd
- Als het geld er is, ook goed vooraf bepaald hebben hoe dit zo optimaal mogelijk ingezet kan worden Spelregels:
- Iedereen doet mee. Draagvlak
- Samenwerkingsafspraken vastleggen in een overeenkomst / convenant
- Openheid en transparantie
- Concreet uitvoeringsplan met "harde" afspraken
- Overvraag de "kartrekkers" niet



Hoe kunnen we de onderlinge samenwerking tussen gemeenten onderling en met de provincies verder verbeteren?

Algemeen:

- Dagbezoek over en weer van relevante stakeholders. Hoe hebben jullie het gedaan?
- Regionale visie. Scherpe keuzes bovenregionaal / lokaal
- Regionale adviescommissie
- Provinciaal detailhandelsbeleid
- Geen solitaire locaties
- Sleutel regio (geen bestuurlijke entiteit)
- Uitrust dossiers

Gemeenten onderling:

- Rapportcijfer een 5,5, net voldoende
- Uitgaande van Moeten, Willen, Kunnen is duidelijk dat de urgentie niet gevoeld wordt en dat daarnaast de benodigde capaciteit ontbreekt. Ofwel er is geen Moeten en geen Kunnen. Hooguit: Willen.
- Omdenken -> Wat verbindt? Beleidsmatig praten / denken over de markt / EZ. Kennis van andere gemeenten en externen benutten (case: Heemstede college en de supermarkt)

Met provincies:

- Rapportcijfer een 4,6, onvoldoende
- Een opgelegde retailvisie, regionaal / provinciaal
- Goede afstemming: Noord-Holland, regio's, cies, gemeenten en inspraak in ontwikkelingen. Voorbeeld voor rest van Nederland

