# ROUTEKAART BESTUURLIJKE SAMENWERKING DETAILHANDEL

Steeds meer regio's maken afspraken over detailhandel.
En niet voor niets: de winkelmarkt staat structureel onder druk en de problemen (en oplossingen!) overstijgen vaak de gemeentegrens. In deze routekaart geven we alvast de belangrijkste randvoorwaarden, te voorkomen valkuilen en nuttige tips bij bestuurlijke samenwerking.

**Klik op een fase voor het bijbehorende complete overzicht.**

## FASE 1
### DETAILHANDEL OP DE REGIONALE AGENDA

**Randvoorwaarden**
> Is er een gezamenlijk probleem?
> Is het probleem urgent genoeg?

**Valkuilen**
> Het nut van samenwerking wordt niet gezien
> Is er nog wel een probleem, nu de crisis voorbij is?

**Tips**
> Onderbouw de urgentie met objectieve gegevens
> Start pas na de collegevorming

## FASE 2
### PROCES INRICHTEN EN OPGAVE AANSCHERPEN

**Randvoorwaarden**
> Zijn het proces en ieders rol helder?
> Is het doel van de afspraken duidelijk?

**Valkuilen**
> Een verschillende kijk op de problematiek
> Het eigen belang staat voor het collectief belang

**Tips**
> Zorg voor een centrale en neutrale proces-organisatie
> Benader de opgave positief: wat kan wel?

## FASE 3
### AFWEGEN VAN KEUZES

**Randvoorwaarden**
> Worden stakeholders betrokken?
> Is ieders standpunt helder?

**Valkuilen**
> Afwijkend belang bestuurlijk trekkende gemeente
> Ondernemers en vastgoed worden te weinig betrokke

**Tips**
> Definieer het gezamenlijk belang
> Bespreek concrete casussen (als test voor beleid)

## FASE 4
### KOMEN TOT REGIONALE AFSPRAKEN

**Randvoorwaarden**
> In hoeverre zijn gemeenten betrokken?
> Is de bestuurlijke continuïteit geborgd?

**Valkuilen**
> Eén gemeenteraad amendeert het besluit
> Negatieve publiciteit beïnvloedt de discussie

**Tips**
> Geef de markt duidelijkheid
> Verbind 'zoet met zuur' en kijk verder dan alleen winkels

## FASE 5
### UITVOERING VAN REGIOALE AFSPRAKEN

**Randvoorwaarden**
> Is er een structuur om de uitvoering te borgen?
> Is het commitment van stakeholders voldoende?

**Valkuilen**
> Zodra 'de markt' moet investeren, verdwijnt het draagvlak
> Als afspraken zijn gemaakt, ebt de energie weg

**Tips**
> Zet in op partijen die willen
> Zorg voor voldoende uitvoeringscapaciteit

## FASE 6
### EVALUATIE EN BIJSTURING

**Randvoorwaarden**
> Wordt er gemonitord?
> Blijft de urgentie overeind?

**Valkuilen**
> Nieuwe bestuurders voelen de urgentie niet
> Afwezigheid alternatief programma

**Tips**
> Maak lange termijn afspraken
> Informeer iedere nieuwe raad over de afspraken

ROUTEKAART BESTUURLIJKE SAMENWERKING DETAILHANDEL