SER
NOORD
NEDERLAND

SOCIAAL ECONOMISCHE RAAD
NOORD-NEDERLAND

# NOORDELIJKE RETAILAGENDA

APRIL 2016

SER NOORD NEDERLAND

BEZOEKADRES SER Noord-Nederland
Leonard Springerlaan 23
9727 KB Groningen
Tel. 050 526 7192
info@sernoordnederland.nl
www.sernoordnederland.nl
t @ser_nn

POSTADRES Postbus 481
9700 AL Groningen

Aan:
Dagelijks Bestuur van het Samenwerkingsverband Noord-Nederland;
Colleges van Gedeputeerde Staten van Drenthe, Fryslân en Groningen;
College van Burgemeester & Wethouders van gemeenten in Noord-Nederland

Groningen, 5 april 2016

Kenmerk: 05/16
Onderwerp: Noordelijke Retailagenda
**Embargo tot 5 april 2016**

Geachte dames en heren,

Het zal niemand ontgaan zijn, met name de afgelopen maanden, dat er van alles aan de hand is met de Retail in Nederland. Winkelstraten raken in een rap tempo vestigingen kwijt van allerlei bekende en minder bekende winkelketens. Dit gaat gepaard met verlies aan banen en veel persoonlijk verdriet.

Ook al is er momenteel sprake van een hausse aan faillissementen, de achterliggende factoren zijn al langere tijd zichtbaar. Veranderende wensen van consumenten, de opkomst van internetwinkelen en -zeker in het Noorden- demografische veranderingen laten hun sporen na in het Retaillandschap. Overigens is er in de Retail ook ruimte voor nieuwe winkelformules en kans op (gedeeltelijk) herstel van economische waarde en werkgelegenheid. De Landelijke Retailagenda biedt handvaten voor ondernemers en overheden hoe om te gaan met al deze veranderingen.

Vooruitlopend op deze Noordelijke Retailagenda heeft de SER Noord-Nederland in november 2015 het briefadvies Factory Outlet Centers Noord-Nederland uitgebracht. Hierin adviseert SER Noord-Nederland de noordelijke overheden vanuit het perspectief van heel Noord-Nederland met een gezamenlijk standpunt over een FOC te komen. Dit briefadvies betrof alleen de toekomst van FOC's in Noord-Nederland. Dit advies over de noordelijke Retail bevat een bredere agenda voor de ontwikkeling van de Retail in Noord-Nederland.

Een rondgang langs bestuurders in Noord-Nederland bracht vragen aan het licht, zoals welke rol de overheid moet spelen en wie bij de overheid aan zet is in welke gevallen.
Het Noordelijk Retailadvies richt zich op die noordelijke bestuurders. Uiteraard ligt de verantwoordelijkheid voor de ontwikkeling van de Retailsector in eerste instantie bij de ondernemers zelf. MKB Noord ontwikkelt een advies dat zich vooral richt op de noordelijke ondernemers. Maar er zijn twee belangrijke aspecten die vragen om directe betrokkenheid van de overheid. Ten eerste is het winkelaanbod nauw verbonden aan leefbaarheid. De overheid heeft een rol in het bewaken van de leefbaarheid van een dorp, een stad, of een regio. Vooral -maar niet alleen- in krimpgebieden is leefbaarheid momenteel in het geding. Ten tweede vereist een goede ontwikkeling van de retailsector een constructieve samenwerking tussen retail, horeca, culturele instellingen en vastgoedeigenaren en dus regie. Die regie is niet altijd spontaan aanwezig. De overheid kan dan die regierol oppakken.

In de Noordelijke Retailagenda worden aanbevelingen gedaan om inhoud te geven aan die regierol.

Hoogachtend,

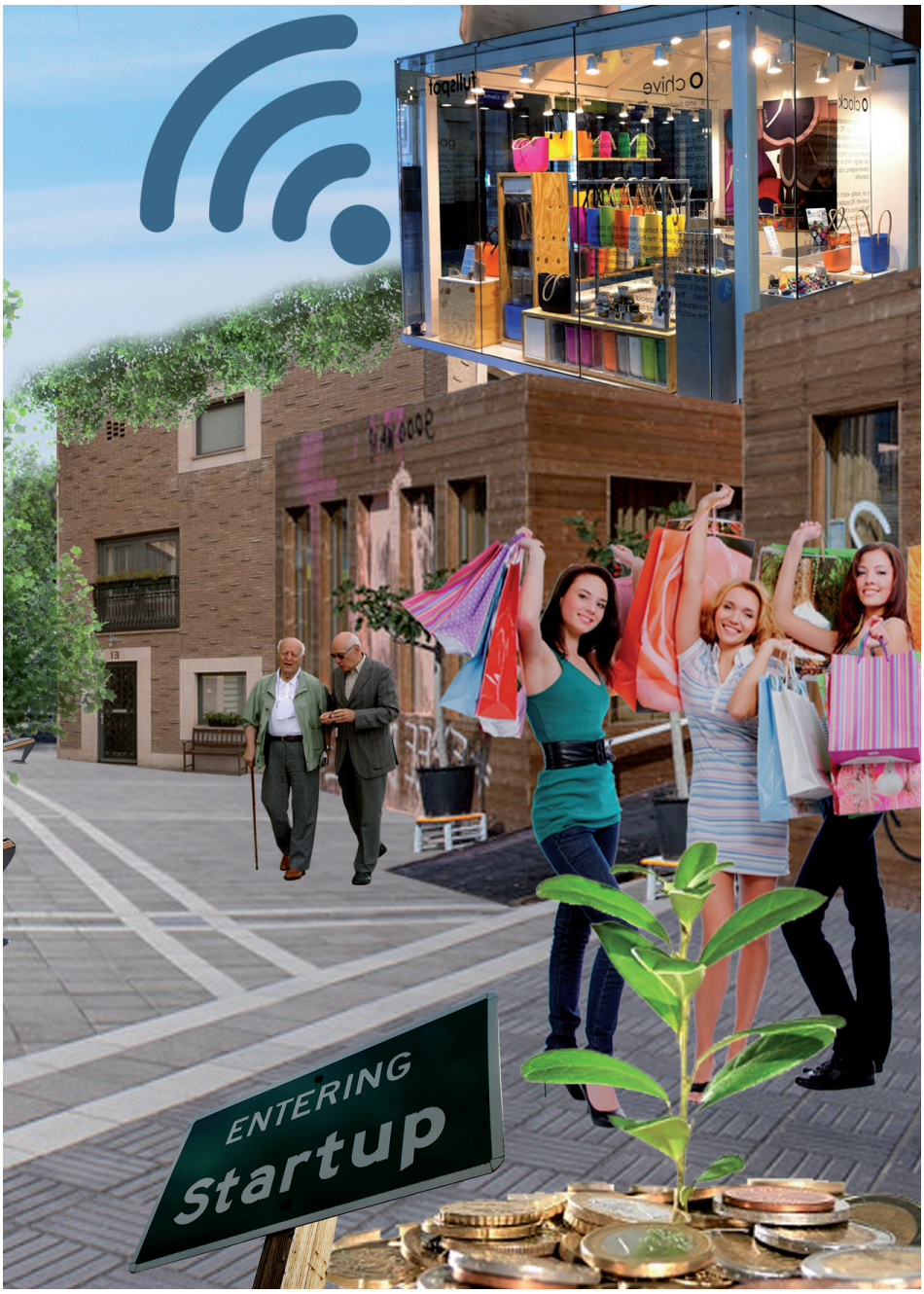
Drs. Fr. C. A. Jaspers,
voorzitter

Drs. H. Bloupot,
algemeen secretaris

# NOORDELIJKE RETAILAGENDA

SER NOORD-NEDERLAND

APRIL 2016


ENTERING
Startup

# INHOUDSOPGAVE

**Inleiding** **4**
Wat is het probleem
Aanpak

**Onderzoek SER Noord-Nederland naar retailbeleid gemeenten en provincies** **10**

**Aanbevelingen** **15**

**Samenvatting** **20**

**Bijlagen** **23**
Gesprekkenlijst
Lijst van aanwezigen Expertmeeting
Lijst van aanwezigen Retailconferentie
Onderzoeksopzet
Adviescommissie Innovatie SER Noord-Nederland
Literatuur

# INLEIDING

Het faillissement van V&D, drogisterijketen DA en de Macintosh Retail Group (waaronder Scapino, Invito, Manfield en Dolcis vielen) leken de – toch al in zwaar weer verkerende – winkelstraten in januari 2016 in een slagveld te veranderen. Waar medio het eerste decennium van deze eeuw de vraag was: 'Hoe zorgen we dat onze stedelijke centra geen eenheidsworst worden?' rijst nu de vraag wat we met onze centra willen als de ene na de andere keten wegtrekt dan wel failleert. Hoewel de leegstand in 2015, dankzij het economisch herstel, voor het eerst in tien jaar af nam, lijkt dat de leegstand, die vooral de vestigingen van V&D achter dreigen te laten, moeilijk te vullen is. Detailhandelsonderzoeker Locatus constateert dat de leegstand in 2015 vooral afnam in de grotere binnensteden als Groningen en Leeuwarden, terwijl in middelgrote plaatsen de leegstand juist opliep. Dit verklaart Locatus met het veranderd winkelgedrag: mensen zien winkelen steeds meer als een dagje uit en kiezen daarbij voor een stad met een uitgebreid winkelaanbod en leuke horeca. De retail in middelgrote en kleinere plaatsen heeft het dan ook moeilijk. Veel retailers hebben niet kunnen investeren om zich aan te passen aan het veranderend winkelgedrag, omdat het door de economische crisis al lastig genoeg was om hun winkel open te houden.

In principe is de ontwikkeling van de retail een kwestie van marktwerking en concurrentie. Toch blijkt uit het veranderend winkelgedrag en de leegstandcijfers voor gemeenten en provincies de urgentie de winkelstraten in Noord-Nederland te revitaliseren. Nog niet duidelijk is echter welke rol de noordelijke overheden hierin kunnen spelen. Deze Noordelijke Retailagenda is (na een oproep van MKB Noord) een uitwerking van de Landelijke Retailagenda en biedt noordelijke overheden handvaten om gezamenlijk met detailhandelaren, horecaondernemers, culturele instellingen en vastgoedeigenaren te zorgen voor leefbare koop- en shoppingcenters.

De Landelijke Retailagenda, opgesteld door het ministerie van Economische Zaken, Platform31, Detailhandel Nederland, InRetail en Thuiswinkel.org, verscheen in maart 2015 en is gericht aan alle Nederlandse gemeenten en bevat twintig afspraken die het doel hebben de retailsector toekomstbestendig te maken. De retail in Noord-Nederland heeft echter andere kenmerken dan de retail in bijvoorbeeld Gelderland of de Randstad en bovendien heeft de noordelijke regio in delen te maken met krimp. Een regio-specifieke aanpak voor zowel retailers als overheden is daarom vereist. Het is belangrijk om hierbij aan te tekenen dat een Noordelijke retailagenda hiervoor geen panacee kan zijn. Iedere stad, ieder dorp, iedere kern zal zijn eigen aanpak kennen, in interdependentie met omliggende kernen.

Gezamenlijk dragen de detailhandel, horeca en culturele instellingen bij aan de vitaliteit, diversiteit en aantrekkelijkheid en dus de leefbaarheid van de stads- en dorpskernen. In de Nederlandse retailsector vinden echter grote economische en technologische ontwikkelingen plaats, bijvoorbeeld de snelle groei van online winkelen en het belang van beleving van de consument. Zowel retailers als overheden zullen op deze veranderingen moeten inspelen om de retail toekomstbestendig te houden. Dit proces is echter in Noord-Nederland nog niet overal vanzelf tot stand gekomen. Ook is het voor de noordelijke gemeenten en provincies niet altijd duidelijk op welk niveau overheidsbemoeienis met de retailsector moet plaatsvinden en wat de precieze rol van de overheid is. Immers, retail is onderdeel van het leefbaarheidsvraagstuk, maar leefbaarheid gaat niet alleen over retail.

SER Noord-Nederland is van mening dat noordelijke gemeenten en provincies een rol moeten spelen in de transformatie die de retailsector de komende jaren zal ondergaan. Aandachtspunten hierbij zijn de samenwerking tussen overheden onderling en de samenwerking tussen overheden, retailers, ondernemers in horeca, cultuur en vastgoed om de stads- en dorpscentra compacter te maken. De Noordelijke Retailagenda biedt overheden in Noord-Nederland een meer concrete uitwerking van de Landelijke Retailagenda. De agenda is toegespitst op de specifieke kenmerken van de noordelijke retail en richt zich op de rol van de overheid. Momenteel werkt ook MKB Noord middels een Taskforce Retail aan een plan waarin noordelijke retailondernemers een handvat wordt geboden voor de revitalisering van de binnensteden. Dit plan zal in het voorjaar van 2016 gepresenteerd worden.

### Wat is het probleem?

De retailsector is van belang voor het Noorden. Naast het feit dat de retail bijdraagt aan de noordelijke economie en werkgelegenheid, hebben winkels, horeca en culturele instellingen ook invloed op de leefbaarheid. Dit geldt niet alleen voor de noordelijke binnensteden, maar ook juist voor dorpen en wijkcentra. Een bloeiende retail vergroot de levendigheid en aantrekkelijkheid van een stad of dorp, en is dus een factor voor de leefbaarheid van de plaats. Vanuit dat oogpunt heeft de overheid een rol.

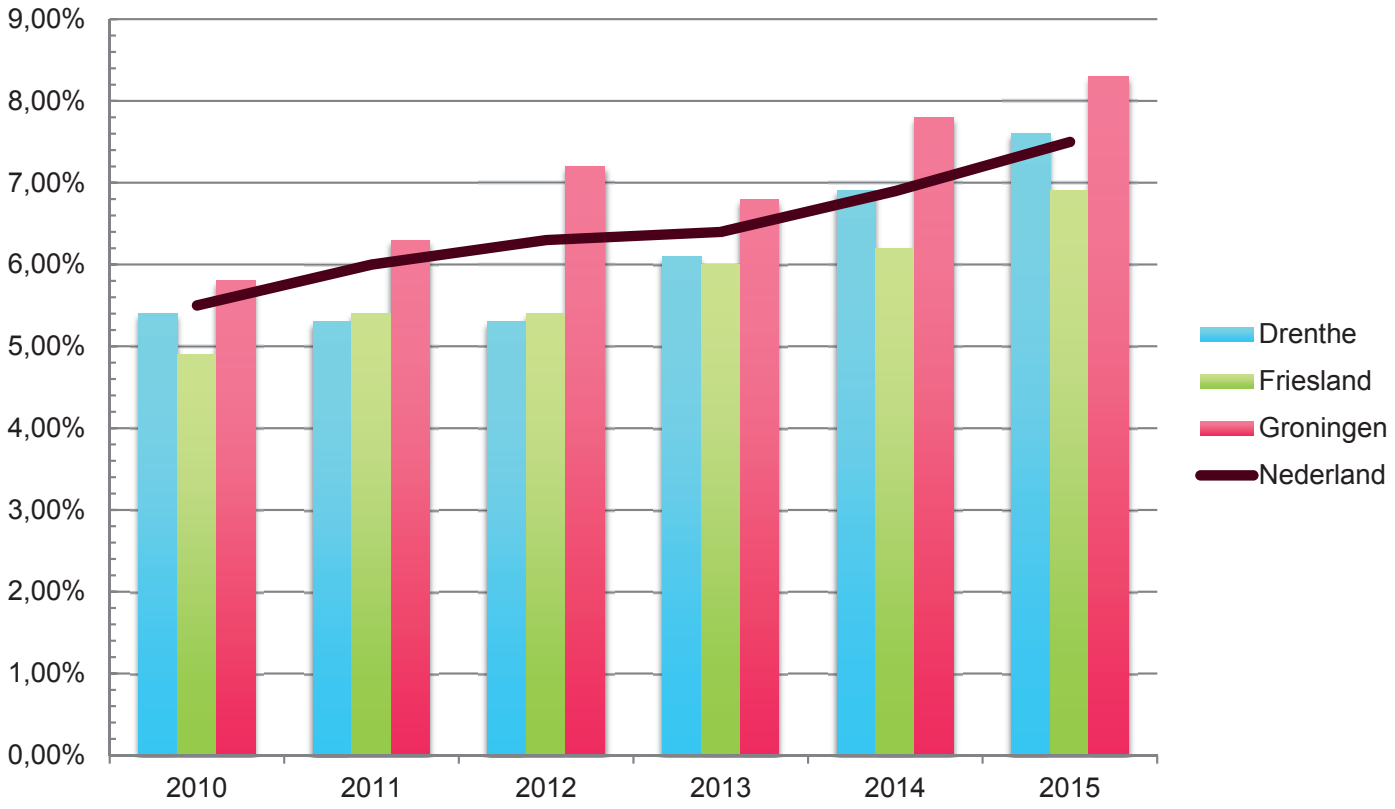
De landelijke trends in de retail zijn ook in het Noorden zichtbaar. Het gedrag van consumenten is sterk veranderd door de economische crisis, veranderingen in de bevolkingssamenstelling en ontwikkelingen op het vlak van technologie. In heel Nederland ontstaat een nieuwe dynamiek in de retail, waarin online winkelen een steeds grotere plaats in neemt en fysieke winkels zich meer en meer op de beleving van de consument richten (de tabel illustreert de omzetontwikkeling van de detailhandel in Nederland). Hoewel steeds meer retailers hun producten zowel offline als online aanbieden, spelen nog niet alle retailers in Noord-Nederland voldoende in op de nieuwe dynamiek in de retail. Hierdoor is hun onderneming niet toekomstbestendig. Daar komt bij dat retailers in Noord-Nederland te maken hebben met de specifiek regionale ontwikkelingen van krimp, vergrijzing en ontgroening. Met name in Noord-Friesland, Noordoost-Groningen en Oost-Drenthe is een bevolkingskrimp en trek naar de steden zichtbaar. In deze gebieden neemt het economisch draagvlak verder af. Dit heeft grote gevolgen voor het voorzieningenniveau in de dorpen. Naast het verdwijnen van voorzieningen in zorg en onderwijs, verdwijnt ook een deel van de retail.

| Branche / Jaartal | Detailhandel geen apotheken | Non-foodartikelen | Kleding, schoenen, textiel | Meubels, woning-inrichting algemeen | Postorder-bedrijven en webwinkels | Woonwinkels |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2010 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 2011 | 100,7 | 99,0 | 99,1 | 96,9 | 104,6 | 98,4 |
| 2012 | 99,5 | 95,2 | 96,1 | 89,7 | 114,1 | 91,1 |
| 2013 | 97,3 | 90,8 | 91,7 | 84,8 | 125,8 | 85,9 |
| 2014 | 97,8 | 90,9 | 90,4 | 85,4 | 138,1 | 85,7 |
| 2015 | 99,2 | 92,1 | 89,3 | 91,9 | 157,6 | 90,9 |

*Tabel Omzetontwikkeling detailhandel Nederland 2010-2015 (index: 2010 = 100) (Bron: CBS)*

Gezamenlijk leiden het veranderend consumentengedrag en demografische veranderingen in het Noorden tot een nieuwe dynamiek in de retail. Hierin is minder behoefte aan fysieke winkels, wat in veel steden en dorpen tot een toename van de leegstand heeft geleid. Voor overheden is dit een moeilijk op te lossen probleem: het ontbreekt gemeenten aan financiële middelen de leegstaande panden te onderhouden of te slopen, en herbestemming tot een andere locatie is, met name in krimpgebieden, slechts een verplaatsing van het probleem. Vooral in kleinere steden en dorpen is daarom beleid nodig om de retail te stimuleren en het centrum aantrekkelijk en leefbaar te houden. De Noordelijke Retailagenda kan overheden hierin ondersteunen. Sinds 2011 is in Noord-Nederland een daling van het aantal retailondernemingen en een hogere leegstand waarneembaar.

De leegstand in Noord-Nederland ligt globaal op het landelijk gemiddelde van 7,5%. Tussen de drie noordelijke provincies bestaan wel beduidende verschillen. In Friesland is de leegstand het laagst (6,9%), maar is al jaren een stijgende trend zichtbaar. In Drenthe stijgt de leegstand sneller, tot boven het landelijk gemiddelde aan het van eind 2014. De provincie Groningen heeft de hoogste leegstand. Bovendien stijgt de leegstand in rap tempo, nadat in 2012 tijdelijk sprake was van een daling. In delen van Groningen zorgt bevolkingskrimp voor druk op het draagvlak voor winkelvoorzieningen. Overigens wordt hierbij aangetekend dat het om provinciale gemiddelden gaat en dat er binnen de provincies verschillen kunnen bestaan (bijvoorbeeld steden in vergelijking met dorpskernen in de periferie).




*Grafiek Winkelleegstand in Noord-Nederland naar provincie als percentage totaal aantal winkels, 2010-2015 (Bron: Ontwikkelingen in de detailhandel in Nederland)*

De moeilijke situatie waarin de retail verkeert heeft ook grote gevolgen voor de leefbaarheid in het Noorden. Gemeenten en provincies hebben als kerntaak de leefbaarheid op niveau te houden. Zij spelen dus een rol in het toekomstbestendig maken van de noordelijke retail. Hoe deze rol precies kan worden ingevuld is echter voor veel gemeenten en provincies nog niet duidelijk.

Uit onderzoek van SER Noord-Nederland blijkt dat de meerderheid van de gemeenten beleid heeft opgesteld om de retail in eigen gebied te stimuleren. Dit is een goede ontwikkeling. SER Noord-Nederland constateert echter dat het in dit gemeentelijk retailbeleid nog ontbreekt aan onderlinge afstemming tussen gemeenten en aan afstemming tussen gemeente en provincie. Dit gebrek aan onderlinge afstemming heeft er toe geleid dat gemeenten in hun poging de eigen retail te stimuleren de concurrentie aangaan met omliggende gemeenten, waardoor voor de noordelijke regio als geheel suboptimalisaties ontstaan. Het ontbreekt gemeenten en provincie aan een bredere, noordelijke, visie op de optimale ontwikkeling van de retail in Noord-Nederland.

Daarnaast stelt SER Noord-Nederland vast dat de complexe problemen in de retailsector vragen om een integrale aanpak waarin alle partijen in de retailsector (ondernemers, overheden, vastgoedeigenaren, financiers en andere betrokken partijen) met elkaar samenwerken. Deze vereiste mate van samenwerking is echter nog lang niet overal in Noord-Nederland aanwezig. Dit wordt mede veroorzaakt door het feit dat binnen de afzonderlijke deelsectoren het organiserend vermogen niet altijd even goed is ontwikkeld: de winkeliers zijn weliswaar vaak goed georganiseerd, maar dit is onder horecaondernemers en vastgoedeigenaren minder het geval. Het gebrek aan interne organisatie en samenwerking tussen de verschillende partijen leidt er toe dat retailbeleid niet altijd het beoogde effect heeft.

Ondanks de moeilijke omstandigheden waar de noordelijke retailers nu mee te maken hebben, liggen er namelijk wel degelijk kansen om de retail op te laten bloeien. Hoewel wordt verwacht dat in 2016 het fysieke winkelbestand in het Noorden verder zal krimpen, is er tegelijkertijd de verwachting dat het consumentenvertrouwen in Noord-Nederland zal toenemen en de totale omzet van de landelijke retailsector met 2 procent zal groeien. Dit betekent dat retailers die open staan voor aanpassingen en verdere innovatie een goede kans hebben. In de Noordelijke Retailagenda is uitgewerkt hoe overheden retailers hierin kunnen ondersteunen en zo een rol kunnen spelen in het laten opbloeien van de noordelijke retail.

Naast een stimulans om met het retailbeleid aan de slag te gaan, kan de Noordelijke Retailagenda ook van belang zijn bij de Omgevingswet 2018. In de loop van 2016 verschijnt het voorstel voor deze wet, waarin de regels betreffende ruimtelijke ordening worden gebundeld en vastgelegd. Met de nieuwe Omgevingswet wil het kabinet gemeenten en provincies de ruimte geven om het omgevingsbeleid af te stemmen op hun eigen behoeften en doelstellingen. Hierbij is het van belang dat de provincies en gemeenten hun doelstellingen hebben vastgesteld en hebben bepaald welke rol zij hierin zullen spelen. Bij het vaststellen van de doelstellingen en overheidsrol in de retailontwikkeling kunnen de noordelijke gemeenten en provincies gebruik maken van de Noordelijke Retailagenda.

Een laatste aanleiding voor het opstellen van een Noordelijke Retailagenda is dat, nu de economische crisis voorbij lijkt, bij zowel overheden als ondernemers momentum is ontstaan om de retailsector te vernieuwen. De betrokken partijen zijn hier nu allen afzonderlijk mee bezig. De Noordelijke Retailagenda geeft de aanzet tot een meer gecoördineerde en gezamenlijke aanpak in Noord-Nederland

**De Friese Streekwinkel Priuw**

*Nr. 6 Leukste Winkel van Nederland 2015*

Eigenaresse Hielkje startte de winkel in 2012 vanuit het gemis van plattelandsproducten in de stad. Je vindt hier dus uitsluitend producten van Friese grond ('Fryske Grûn') en dat is uniek. Vooral de speciaalbieren, de kaasjes en droge worst doen het goed onder het winkelend publiek. "Dit is zo'n gezellige kruidenierswinkel, eentje die je vroeger altijd zag. De straat waarin de winkel is gelegen, de Nieuwe Oosterstraat, staat bekend om haar speciaalzaken en is een heerlijke straat om doorheen te wandelen."

## Aanpak

Na de oproep van MKB Noord om op Noord-Nederlands niveau met de Landelijke Retailagenda aan de slag te gaan, is de Commissie Innovatie van SER Noord-Nederland het adviestraject Noordelijke Retailagenda gestart.

De eerste fase van het adviestraject bestond uit een literatuuronderzoek en het voeren van gesprekken op zowel bestuurlijk als ambtelijk niveau met onder andere de drie provincies en de vier grote noordelijke gemeenten (Leeuwarden, Groningen, Assen en Emmen) over hun retailbeleid. De hieruit voortgekomen resultaten werden besproken in een expertmeeting waar overheden, ondernemers en retaildeskundigen met elkaar in gesprek gingen over hoe overheden kunnen bijdragen aan de ontwikkeling van de noordelijke retailsector.

Om van zoveel mogelijk gemeenten input te verkrijgen, heeft SER Noord-Nederland in de tweede fase van het adviestraject een Noord-Nederlands onderzoek naar het retailbeleid van gemeenten en provincies uitgevoerd. In dit onderzoek zijn het retailbeleid en visie op een Noordelijke Retailagenda van de drie provincies en alle noordelijke gemeenten onderzocht (zie ook bijlage 6.3).

De uitwerking en analyse van dit onderzoek is te vinden in hoofdstuk 2.

In de derde fase van het adviestraject heeft de Commissie Innovatie alle verkregen informatie geanalyseerd en gezocht naar een passende manier om dit weer te geven in de Noordelijke Retailagenda. De conceptversie van dit advies is in januari 2016 besproken met bestuurders en ambtenaren van de noordelijke provincies en gemeenten. Naar aanleiding van de opmerkingen en aanbevelingen tijdens deze conferentie is het definitieve advies aangepast. In hoofdstuk 3 worden de aanbevelingen weergegeven.

Prelude van de Noordelijke Retailagenda was het briefadvies Factory Outlet Centre, dat SER Noord-Nederland in november 2015 uitbracht. Hierin adviseert SER Noord-Nederland de noordelijke overheden vanuit het perspectief van heel Noord-Nederland met een gezamenlijk standpunt over een FOC te komen. Dit briefadvies betrof alleen de toekomst van FOC's in Noord-Nederland. Dit advies over de Noordelijke Retail bevat een bredere agenda voor de ontwikkeling van de retail in Noord-Nederland.

Naast SER Noord-Nederland werkt ook MKB Noord aan een Retailplan waarin de revitalisering van de retail vanuit het perspectief van de ondernemer wordt bekeken. SER Noord-Nederland en MKB Noord hebben meerdere keren overleg gevoerd om overlap te voorkomen. Juist omdat SER Noord-Nederland en MKB Noord het laten opbloeien van de retail uit respectievelijk het overheids- en het ondernemersperspectief aanvliegen, zullen de stukken elkaar aanvullen.

# ONDERZOEK SER NOORD-NEDERLAND NAAR HET RETAILBELEID VAN NOORDELIJKE GEMEENTEN EN PROVINCIES

Uit het onderzoek dat SER Noord-Nederland uitvoerde naar het retailbeleid van de noordelijke gemeenten en provincies blijkt dat een groot deel van de noordelijke overheden in haar beleid aandacht besteedt aan de ontwikkeling van de retailsector. De meerderheid van de gemeenten ervaart de noodzaak aandacht te besteden aan de retail in hun gemeente. Dit doen zij in hun detailhandelsvisie, structuurvisie of centrumvisie. Daarnaast houden zij in hun ruimtelijk beleid via bestemmingsplannen, structuurvisies en plannen voor ruimtelijke ordening rekening met de toekomstige ontwikkeling van de retail. In het algemeen geldt dat gemeenten met grotere dorpen en steden een verder uitgewerkt retailbeleid hebben. Hoewel het retailbeleid in iedere gemeente aan de lokale omstandigheden is aangepast, zijn in het gemeentelijk retailbeleid in Noord-Nederland een aantal trends te onderscheiden.

## Een compact en bereikbaar retailcentrum

Een belangrijk aandachtspunt in het gemeentelijke retailbeleid is het compacter maken van het centrum. Door de retail in het centrum in een aantal straten te concentreren willen de gemeenten de leegstand terugdringen, het centrum levendig maken en zo de gehele kern aantrekkelijker maken. Tegelijkertijd willen gemeenten echter zo veel mogelijk voorzieningen in hun eigen kern behouden. Met het oog op de leefbaarheid van de kern is dit begrijpelijk, maar zeker in krimpgebieden is het de vraag of in iedere kern een supermarkt, zwembad, theater enzovoort kunnen blijven bestaan.

Een aantal gemeenten geeft aan dat zij niet alleen inzet op de aantrekkelijkheid, maar ook op de toegankelijkheid en bereikbaarheid van retailgebieden. Dit doen zij door bijvoorbeeld ouderenvervoer naar het retailcentrum van een grotere kern mogelijk te maken. SER Noord-Nederland meent dat met het oog op krimp en vergrijzing, de bereikbaarheid van retailgebieden een aandachtspunt in het retailbeleid van alle noordelijke overheden zou moeten zijn.

## Actualisering en problemen in het retailbeleid

De retailsector onderging in de afgelopen vijf jaar grote veranderingen. Opvallend is dat slechts iets meer dan de helft van de gemeenten haar retailbeleid in deze periode heeft aangepast aan de huidige ontwikkelingen. De gemeenten die hun beleid wel actualiseerden, richtten zich hierbij met name op het concentreren van de retail; het verminderen van de leegstand; het verruimen van de openingstijden; de groei van het online winkelen en afhaalpunten hiervan; het versterken van de regiofunctie van de kern door bijvoorbeeld een Jumbo of Action aan te trekken; en het verbeteren van het straatbeeld in de retailgebieden.

Op de vraag welke problemen spelen in de plaatselijke retail geven de gemeenten uiteenlopende antwoorden. Een veelgenoemd probleem is de leegstand, hoewel de hoogte hiervan sterk verschilt. Daarnaast leiden vergrijzing en ontgroening bij veel winkeliers tot een dalende omzet en problemen bij het vinden van een opvolger. Ook hebben traditionele winkeliers moeite de snelle ontwikkelingen in de retailsector bij te houden, bijvoorbeeld de ontwikkeling waarbij supermarkten en doe-het-zelfzaken een steeds uitgebreider assortiment hebben. Ten slotte speelt bij veel winkeliers de angst voor concurrentie uit omliggende plaatsen of grotere kernen met een groter retailaanbod.

Gemeenten kennen deze problemen, maar weten niet goed wat zij kunnen doen om de winkeliers te helpen. De problemen in het gemeentelijk retailbeleid betreffen namelijk vaak het spanningsveld tussen het plaatselijke MKB en de grotere ketens die in de gemeente een vestiging hebben. Gemeenten willen het plaatselijk MKB en de plaatselijke voorzieningen in stand houden, maar hechten ook waarde aan de regiofunctie van de gemeente. Voor deze regiofunctie achten gemeenten het aantrekken van grotere ketens belangrijk. Echter, alle noordelijke gemeenten willen een sterke regiofunctie hebben. SER Noord-Nederland meent daarom dat onderlinge afstemming van het gemeentelijk retailbeleid gewenst is.

### Onderscheid tussen retail in het centrum en de periferie

Grote en middelgrote gemeenten maken in hun retailbeleid onderscheid tussen de retail in het centrum en de perifere retailgebieden. Deze gemeenten willen de kleinschalige retail concentreren in het centrum zodat mensen naar een aantrekkelijk en compact centrum komen voor het funshoppen en/of de boodschappen. Grootschalige retail (doe-het-zelfzaken, tuincentra, woonwinkels) is vaak alleen toegestaan op perifere locaties, waarbij de meeste gemeenten al aangeven terughoudend te zijn in de uitbreiding van deze perifere retailgebieden. De focus ligt dus op het creëren van een sterk en compact centrum.

Het overschot aan winkeloppervlakte en de terugloop van het aantal winkels laat zien dat niet alle retailgebieden een toekomst hebben. SER Noord-Nederland is van mening dat dit betekent dat gemeenten keuzes zullen moeten maken. Ten eerste zal de gemeente moeten bepalen in welk retailgebied zij blijven investeren. Vervolgens zal voor deze gebieden een duidelijke visie worden opgesteld op de functie (funshoppen of alleen boodschappen), omvang, aantrekkelijkheid en bereikbaarheid van het retailgebied.

### Samenwerking gemeente en ondernemers

De mate van samenwerking tussen gemeente en ondernemers verschilt. Een vijfde van de gemeenten geeft aan niet met de lokale ondernemers samen te werken of dat dit niet van toepassing is.
De meerderheid van de gemeenten werkt wel regelmatig samen met ondernemers, bij zowel het opstellen als het uitvoeren van het retailbeleid. Hoe groter het retailcentrum is, hoe intensiever de samenwerking. Vaak verloopt de samenwerking met de gemeente via de ondernemingsvereniging. Andere instrumenten in de samenwerking zijn binnenstadsmanagers die als contactpersoon tussen de gemeente en ondernemers functioneren en Bedrijven Investeringszones (BIZ-fondsen), waarin ondernemers via de OZB geld inleggen en zelf bepalen hoe met dit geld in de openbare ruimte wordt geïnvesteerd.

De vastgoedsector is vaak de grote afwezige bij het opstellen en uitvoeren van het gemeentelijke retailbeleid. Bij enkele gemeenten worden vastgoedeigenaren en -ontwikkelaars wel in de samenwerking betrokken, bijvoorbeeld in een stuurgroep met overheid, ondernemersvereniging en vastgoed of via een leegstandsregisseur die tussen deze partijen onderhandelt. Aangezien leegstand een van de belangrijkste problemen van de in de Noord-Nederlandse retail is, acht SER Noord-Nederland samenwerking met de vastgoedsector onmisbaar bij het laten opbloeien van de retail in de gemeente.

**Folkingestraat Leukste Winkelstraat van Nederland 2014**
De Folkingestraat is in 2015 uitgeroepen tot de leukste winkelstraat van Nederland. De Groningse winkelstraat wist de Kleine Kerkstraat in Leeuwarden nipt voor te blijven.

*"De Folkingestraat is een stijlvol stukje Groningen met veel verborgen kunst en galeries. Je vindt hier onder meer antiquairs en kunst, interieur design en alle facetten van lifestyle. De perfecte winkelstraat om inspiratie en nieuwe ideeën op te doen."*

Bij de verkiezing werden duizenden stemmen uitgebracht. Het verschil tussen de Folkingestraat en de Kleine Kerkstraat in Leeuwarden was uiteindelijk 90 stemmen. De acht andere winkelstraten die ook genomineerd waren, volgden op ruimte afstand.

## Samenwerking gemeenten onderling en provincie

Lang niet alle gemeenten werken op gebied van retail samen met andere gemeenten. Dit leidt tot de situatie waarin elke gemeente een regiofunctie wil vervullen en bezoekers uit omliggende gemeenten wil aantrekken. Oftewel, gemeenten concurreren met elkaar in plaats van samen te werken. Grote retailketens gebruiken deze situatie om gemeenten tegen elkaar uit te spelen om zo de beste locatie in een retailgebied te bemachtigen.

Deze concurrentiestrijd tussen gemeenten leidt er toe dat gemeenten vooral hun eigen retail willen versterken en niet met een bredere blik bekijken welke gevolgen dit voor de noordelijke retailsector heeft. SER Noord-Nederland vraagt daarom de noordelijke overheden gezamenlijk, wellicht op Noord-Nederlandse schaal, te kijken naar de noordelijke retailsector.

Slechts iets minder dan de helft van de noordelijke gemeenten stemt het retailbeleid af met omliggende gemeenten. In de regio's Noordoost-Friesland, Oost-Groningen en Groningen-Assen werkt een aantal gemeenten met elkaar samen. In Oost-Groningen heeft dit geleid tot een samenwerking tussen de provincie en een aantal gemeenten die gezamenlijk de regionale Retailagenda Oost-Groningen opstellen. De provincie Drenthe is een koopstroomonderzoek gestart, waaraan alle Drentse gemeenten deelnemen. Dit is onderdeel van het opstellen van een Drentse retailvisie, waarin samenwerking tussen provincie en gemeenten een belangrijk aandachtspunt is.

## Retailbeleid provincies

De drie noordelijke provincies hebben ieder een eigen visie op hun rol in het ondersteunen van de retailsector. Provincie Groningen kent een uitgebreid retailbeleid, waarin vooral aandacht wordt besteed aan de samenwerking tussen overheden en ondernemers, en het gezamenlijk opstellen van een regionale retailvisie in het gebied Hoogezand, Stadskanaal, Veendam en Winschoten.

Provincie Drenthe is dit najaar begonnen met opstellen van een provinciale retailagenda, waarin de provincie werkt aan het versterken van de binnensteden en kernen van dorpen in Drenthe. De provincie geeft aan samen te willen werken met alle interne en externe actoren. Daarvoor voert de provincie eerst een verkenning van de retail in Drenthe uit, voordat zij haar provinciale rol kan bepalen. Wellicht kan de Noordelijke Retailagenda hierbij ondersteunend zijn.

Provincie Friesland heeft geen specifiek retailbeleid en laat dit over aan de gemeenten, omdat retailontwikkeling vaak door lokale omstandigheden wordt bepaald. Wel heeft de provincie in haar ruimtelijke ordening vastgelegd dat retail zo veel mogelijk binnen de binnensteden moet worden geconcentreerd. Provincie Friesland is nieuwsgierig naar de rol die de provincie kan spelen in de ontwikkeling van de retail in heel Noord-Nederland en een boven-provinciale visie hierop. Een noordelijk koopstroomonderzoek zou volgens Friesland dan ook nuttig kunnen zijn.

**Ariola Delicatessen in Groningen Stad verkozen tot leukste winkel van Nederland 2015:**
Ariola Delicatessen is een kleine zaak met een groot assortiment aan Italiaanse specialiteiten. De zaak heeft een open keuken, waar voornamelijk zelfgemaakte gerechten worden bereid. De klanten roemen de warme, niet-commerciële sfeer. Voor velen gaat er zelfs niets boven Ariola, ‘de gezelligste, lekkerste en aardigste winkel in Nederland’.

# AANBEVELINGEN

In de komende jaren zullen in de gehele retailsector in Noord-Nederland grote veranderingen plaatsvinden. SER Noord-Nederland is van mening dat de noordelijke overheden een rol moeten spelen in deze ontwikkeling. De Noordelijke Retailagenda is er op gericht overheden handvaten aan te reiken om via betere samenwerking de dorps- en stadscentra in Noord-Nederland op te laten bloeien. Hierbij betreft het zowel samenwerking tussen de overheden onderling als samenwerking tussen overheden, ondernemers en vastgoedeigenaren. De ontwikkeling van de retailsector is namelijk niet alleen van belang voor de ondernemers zelf, maar met het oog op leefbaarheid ook een belangrijk agendapunt van gemeenten. SER Noord-Nederland benadrukt dat het van belang is om als overheid goed na te denken over het niveau waarop deze samenwerking plaats moet vinden en de rol die de betreffende overheid speelt in de ontwikkeling van de retail.

Door te kijken naar de impact van een retailcentrum op zijn omgeving kan worden bepaald op welk niveau (gemeente, regio, provincie, Noord-Nederland) optimalisatie en afstemming van retailbeleid gewenst is. Mede hierom adviseert SER Noord-Nederland een toekomstgericht koopstroomonderzoek op Noord-Nederlands niveau te doen: een Factory Outlet Center dat mensen uit een straal van honderd kilometer aantrekt, vraagt om een andere overheidsaanpak dan een klein retailcentrum waar vooral mensen uit het dorp zelf komen. Via een Noord-Nederlands koopstroomonderzoek kan worden bepaald welke impact retailvoorzieningen hebben en welk overheidsniveau hier het best op kan inspelen.

Aan de hand van de impact van een retailcentrum kan ook worden bepaald welke rol de gemeente of provincie hierbij speelt. SER Noord-Nederland refereert daarvoor aan de overheidsparticipatietrap van Raad voor openbaar bestuur. Hierin worden vijf traptreden vastgesteld waaruit de overheid kan kiezen: loslaten, faciliteren, stimuleren, regisseren of reguleren. Voor de overheid bestaat er niet één ideale of beste rol, de rol moet juist worden afgestemd op de specifieke situatie en impact van het betreffende retailgebied.

In de komende jaren zullen zowel grote als kleinere stads- en dorpscentra een transformatie doormaken, waarbij een deel van de winkels en horeca zal verdwijnen. Voor gemeenten is het uiteindelijke doel van deze transformatie het creëren van een toekomstbestendige retailsector. Om dit te bereiken zal in veel gemeenten een herstructurering van het retailcentrum moeten plaatsvinden. Hierin zullen gemeenten onderscheid moeten maken tussen centra die dienen als koopcentrum voor de dagelijkse boodschappen en centra die functioneren als funcentrum om een dagje te komen winkelen.

Om de grote uitdagingen op het vlak van het regionale retailbeleid  het hoofd te kunnen bieden is samenwerking tussen verschillende partijen cruciaal; samenwerking tussen de verschillende overheden, maar vooral ook samenwerking tussen de overheden en de marktpartijen (detailhandel, horeca, vastgoed , financiers e.d.). Het is dus van groot belang dat er een omgeving wordt gecreëerd, waarin deze samenwerking tussen overheden, ondernemers, vastgoedeigenaren en financiers op het juiste niveau wordt vormgegeven om de retail in Noord-Nederland toekomstbestendig maken.

## I. Doe een gezamenlijk toekomstgericht koopstroomonderzoek op Noord-Nederlands niveau

Een koopstroomonderzoek op Noord-Nederlands niveau biedt provincies en gemeenten een beter zicht op zowel gemeentelijke, regionale, provinciale en boven-provinciale koopstromen. De provincies spelen hierin een regisserende en faciliterende rol door financiële middelen, kennis en mankracht beschikbaar te stellen. Zij kunnen hierbij gebruik maken van de onderzoeken die al zijn gedaan. Zo heeft provincie Drenthe afgelopen jaar een koopstroomonderzoek uitgevoerd en zijn hier in verschillende regio's in Friesland plannen voor. Retailbezoek vindt echter niet alleen plaats binnen de eigen provincie, dus moet ook in een koopstroomonderzoek over de provinciegrenzen heen worden gekeken. Aan de hand van dit koopstroomonderzoek kan ook gemakkelijker worden bepaald welk effect een bijzondere ontwikkeling in de noordelijke retailsector (bijvoorbeeld de komst van een FOC) zal hebben, en dientengevolge welke rol de gemeente of provincie hierin heeft.

Daarnaast geeft een koopstroomonderzoek inzicht in waar inwoners van het gebied heen gaan voor dagelijkse boodschappen; waar zij gaan funshoppen; wat de kenmerken van het consumentengedrag zijn (frequentie, motief, vervoersmiddel en waardering) en in welke mate inwoners georiënteerd zijn op koopzondag, koopavond, warenmarkt en online winkelen. Met deze informatie kunnen zowel provincies als gemeenten hun retailbeleid beter aanpassen aan de huidige situatie in de noordelijke retail.

Een koopstroomonderzoek heeft niet alleen waarde voor de huidige situatie. Een goed uitgevoerd koopstroomonderzoek zal ook een voorspellende waarde bevatten. Hoewel de toekomst zich nooit helemaal laat voorspellen, kan een dergelijk onderzoek wel degelijk een hulpmiddel zijn voor de noordelijke gemeenten en provincies in het opstellen van hun retailbeleid.

SER Noord-Nederland is zich ervan bewust dat er al veel onderzoek naar koopstromen wordt gedaan. Deze informatie is echter gefragmenteerd. Naast overheden hebben ook banken veel informatie over consumentengedrag. Binnen de kaders van wat juridisch mogelijk is zou ook gekeken kunnen worden naar de data die deze instellingen kunnen en willen delen. Daarom adviseert SER Noord-Nederland om in Noord-Nederlands verband een overzicht te maken van wat er al is. Op basis hiervan kan bepaald worden wat er nog uitgezocht dient te worden.

## II. Stem het retailbeleid van verschillende gemeenten en provincies op elkaar af en kijk met een brede noordelijke blik naar de Noord-Nederlandse retail

Retail is in transitie. Overheden hebben een rol in het ontwikkelen van expertise op retailgebied bij ondernemers. Uit onderzoek van SER Noord-Nederland naar het gemeentelijk en provinciaal retailbeleid blijkt dat de meerderheid van de gemeenten specifiek retailbeleid voert. In dit beleid richten zij zich echter uitsluitend op wat goed is voor de eigen gemeente. Dit leidt tot een constante concurrentiestrijd tussen gemeenten: zij willen allemaal zo veel mogelijk bezoekers uit de wijde omgeving aantrekken en een centrumfunctie in de regio vervullen. Iedere gemeente probeert daarom zo veel mogelijk voorzieningen te behouden, grote supermarkten en bouwmarkten aan te trekken en een FOC in de buurgemeente te voorkomen.

Dit leidt in de eerste plaats tot een toename van het aantal vierkante meters winkeloppervlakte, waardoor het leegstandsprobleem verergert. Ten tweede verliezen gemeenten door de onderlinge concurrentiestrijd het onderscheid tussen koop- en funcentra uit het oog. Ten slotte wordt door de concurrentiestrijd ook de ontwikkeling van de Noord-Nederlandse retail als geheel uit het oog verloren.

Door het retailbeleid van gemeenten en provincies op elkaar af te stemmen kan de strijd tussen gemeenten worden ingeperkt en kunnen zowel koop- als funcentra strategisch worden ontwikkeld. Ook leidt het afstemmen van beleid tot een bredere blik op de Noord-Nederlandse retail. Met deze bredere blik kan op provinciaal of boven-provinciaal niveau worden besloten over ontwikkelingen die een impact hebben op de gehele Noord-Nederlandse retail. In het afstemmen van het retailbeleid hebben zowel gemeenten als provincies een regisserende rol in het bij elkaar brengen van de gemeenten en wellicht het ontwikkelen van een regionale retailvisie. Daarnaast heeft de provincie een sturende rol in het ontwikkelen van een Noord-Nederlandse blik op de retail en de ontwikkelingen die hierin plaatsvinden.

Commitment is hierbij het sleutelwoord. De regierol van de provincie kan alleen succesvol zijn als gemeenten zich hieraan committeren. Wanneer de rol van de provincie zich beperkt tot een beperkende actie aan het eind van een traject, zal het enthousiasme van gemeenten afnemen. Tegelijkertijd is deze aanpak alleen succesvol als iedereen zich committeert aan de uitkomst van de samenwerking.

**III. Breng alle partijen in een retailgebied samen om gezamenlijk het centrum toekomstbestendig te maken en de leegstand aan te pakken**

**Faciliterend**

Om het overschot aan winkeloppervlakte op te lossen, de leegstand te verminderen en leefbaarheid te vergroten, moet in retailgebieden worden samengewerkt tussen overheid, ondernemers, vastgoedeigenaren en financiers. Om de retailcentra toekomstbestendig te maken, werken veel gemeenten al aan een herstructurering waarmee het centrum compacter wordt gemaakt. Hierbij stuiten zij echter op complexe problemen van leegstand en financiering. Het feit dat vastgoedeigenaren niet altijd dezelfde urgentie tot het verminderen van de leegstand voelen, maakt herstructurering nog complexer.

SER Noord-Nederland adviseert gemeenten een goed doordacht herstructureringsplan op te zetten en hierbij gebruik te maken van onder andere de Landelijke Retailagenda en RetailDeals. Bij het opstellen van een herstructureringsplan is het belangrijk een onderscheid te maken tussen kernen die dienen als koopcentrum voor dagelijkse boodschappen, en dorps- of stadskernen die functioneren als funcentrum waar inwoners en bezoekers komen winkelen. Deze twee soorten retailgebieden vragen om een verschillende benadering: waar bij de zogenoemde funcentra kansen liggen voor het stimuleren van de retail en uitstralen van authenticiteit, is het bij koopcentra zaak te beslissen wat wel en wat niet in stand gehouden kan worden. In een herstructureringsplan zullen keuzes gemaakt moeten worden. Welke retailgebieden hebben nog een toekomst, wat maakt deze gebieden aantrekkelijk en authentiek en wat wordt gedaan met panden die leeg komen te staan? Dit betekent dus ook dat de discussie gevoerd moet worden over de rol van de binnenstad: het zou kunnen dat bepaalde onderdelen van de binnenstad meer bestemd worden voor wonen, werken, recreëren of toch om te winkelen.

Daarnaast moet er aandacht besteed worden aan het toegankelijk en bereikbaar maken en houden van het centrum. Met de veranderingen van de bevolkingssamenstelling in het Noorden (vergrijzing), zullen de behoeften van het winkelend publiek ook veranderen. Zo zullen er bijvoorbeeld meer bankjes in de winkelstraten moeten komen en ouderenvervoer tussen het centrum en woonvoorzieningen komen.

**Regulerend**

Voor een succesvolle herstructurering is samenwerking tussen alle betrokken partijen nodig. De overheid heeft een regisserende rol om alle partijen bij elkaar te brengen en de urgentie van de herstructurering te benadrukken. Vervolgens heeft de gemeente een faciliterende rol bij de uitvoering van de herstructurering. Als er een of meerdere partijen onwelwillend tegenover samenwerken staan kan de gemeente ook een regulerende rol gaan spelen. In deze regulerende rol kan de gemeente gebruik maken van meerdere instrumenten en middelen om tot een herstructurering te komen. De gemeente zou er voor kunnen kiezen om de OZB te verhogen, de vastgoedeigenaar te beboeten bij langdurige leegstand of de huur omzetafhankelijk kunnen maken. Daarnaast kan de gemeente het gebruik van pop-up stores en conceptstores stimuleren, om zodoende leegstand te verminderen. Deze middelen worden in bijvoorbeeld België en het Verenigd Koninkrijk al succesvol ingezet. Belangrijk is wel om te onthouden dat herstructureren niet alleen het verbieden van retail in de ene straat is. Het betekent ook ondernemers stimuleren om zich in een andere straat te vestigen.

**Participatietrap**

Loslaten, faciliteren, stimuleren, regisseren, reguleren. Dat zijn de vijf treden van de participatietrap die volgens de Raad voor het openbaar bestuur (Rob, 2010) in acht genomen moeten worden door de overheid. Uitgangspunt: Reguleer alleen iets als het strikt noodzakelijk is. Er zijn genoeg best practices waaruit blijkt dat de retail juist baat heeft bij meer ruimte (daghoreca, vergunningsluwe zones). Tegelijkertijd blijkt er ook uit gesprekken dat er op sommige plekken behoefte is aan regie, zowel van gemeente, regio's en provincies. Dit werkt echter alleen als er commitment is van alle partijen.

## IV. Geef retailondernemers de ruimte een authentiek winkelconcept te ontwikkelen

Tussen droom en daad staan bestemmingsplannen in de weg en vergunningstrajecten: meer klassieke manieren van overheden om sturing te geven aan wat er in de binnenstad gebeurt. Wat betreft SER Noord-Nederland is de rol van de overheid meer een faciliterende. De overheden kunnen mede mogelijk maken dat de ondernemers beleving kunnen bieden. Een aantrekkelijke winkelstraat is een straat met unieke winkels en horeca die hun eigen identiteit uitstralen en waar bezoekers een bijzondere ervaring hebben. Mensen gaan niet winkelen voor producten, maar voor de beleving. Cultuur, horeca en retail versterken elkaar.

Retailondernemers kunnen via MKB Noord, Detailhandel Nederland, InRetail, het Retailinstituut en vele andere platforms leren hoe zij kunnen inspelen op de huidige ontwikkelingen in de sector. Het is voor de ondernemers hierbij van belang dat de overheid hen de ruimte biedt een aantrekkelijke en authentieke onderneming te ontwikkelen. Ook hierbij geldt: uit samenwerking tussen overheid en ondernemers moet blijken waar precies behoefte aan is.

Het soepeler omgaan met bestemmingsplannen en vergunningen door overheden geeft retailondernemers de ruimte een nieuw retailconcept de ontwikkelen. Zo willen ondernemers bijvoorbeeld bestaande winkel- en horecaconcepten combineren tot één retailconcept, of een nieuw concept uitproberen via een conceptstore of pop-up shop. Hierbij stuiten zij echter vaak op bestemmingsplannen en vergunningen die dit tegenhouden. Zowel ondernemers, bezoekers als gemeenten geven aan dat juist dit soort vernieuwende concepten de winkelstraat aantrekkelijk en authentiek maken. Door soepeler om te gaan met bestemmingsplannen en vergunningen kan de gemeente dus faciliteren in het bevorderen van de ontwikkeling van nieuwe retailconcepten.

Ook kunnen noordelijke overheden een rol spelen in het wegnemen van technologische barrières van retailers. De aanwezigheid van een 4G netwerk of glasvezelaansluiting is een belangrijke voorwaarde voor retailers die via de online kanalen en social media hun klanten willen bereiken en gebruik willen maken van technologische innovaties in de retail. Om bij te dragen aan de ontwikkeling van de retail zou een provincie of gemeente hierin een faciliterende rol moeten spelen.

## V. Bekijk en benut de kansen die de veranderingen in het Noorden bieden

De veranderende retail brengt nieuwe technieken, nieuwe winkelconcepten en nieuwe vraag naar kennis met zich mee op verschillende niveaus. Op het niveau van de individuele winkelier is de behoefte anders dan op Noord-Nederlands niveau. Oplossingen die in de ene gemeente werken, hoeven dat niet te doen in andere gemeenten.

SER Noord-Nederland meent dat niet alleen retailondernemers zelf, maar ook de overheden in het Noorden moeten kijken hoe Noord-Nederland gebruik kan maken van de kansen die er liggen bij zowel online als fysieke retail. Wil Noord-Nederland een vooruitstrevende regio worden op retailgebied, moet vooruit worden gedacht in plaats van alleen te reageren op ontwikkelingen.

De gemeente kan een stimulerende rol hebben in het signaleren en uitwerken van de kansen die de retailsector biedt. Een belangrijke factor hierin is het onderwijs. Uit eerdere onderzoeken van SER Noord-Nederland is gebleken dat het noordelijk MKB grotendeels uit mbo-ondernemers bestaat. Binnen deze groep ondernemers is het innoverend vermogen vaak minder sterk georganiseerd. Door een connectie tussen mbo-retailondernemers en het onderwijs te leggen, wordt innovatie onder retailondernemers gestimuleerd. Dit kan bijvoorbeeld via Leven Lang Leren-projecten, en via het stimuleren en aantrekken van start-ups of pop-up stores.

De kansen van de veranderende retail kunnen ook in eigen omgeving worden gevonden. Bezoek aan funcentra draait in toenemende mate om de authenticiteit en identiteit van dit centrum. Gemeenten zouden kunnen bepalen wat hun dorp authentiek maakt en dit benadrukken in de marketing en het straatbeeld.

Wanneer de laatste winkel uit het dorp verdwijnt blijft er behoefte aan boodschappen. Hier ligt ook een kans voor creatieve oplossingen. Innovaties op het gebied van vervoer (bezorgen d.m.v. drones), online bestellen en coöperaties zijn mogelijke oplossingen die nadere bestudering verdienen.

# SAMENVATTING

In heel Nederland ontstaat een nieuwe dynamiek in de retail, waarin online winkelen een steeds grotere plaats in neemt en fysieke winkels zich meer en meer op de beleving van de consument richten. Hoewel steeds meer retailers hun producten zowel offline als online aanbieden, spelen nog niet alle retailers in Noord-Nederland voldoende in op de nieuwe dynamiek in de retail. Hierdoor is hun onderneming niet toekomstbestendig. Daar komt bij dat retailers in Noord-Nederland te maken hebben met de specifiek regionale ontwikkelingen van krimp, vergrijzing en ontgroening. Met name in Noord-Friesland, Noordoost-Groningen en Oost-Drenthe is een bevolkingskrimp en trek naar de steden zichtbaar. In deze gebieden neemt het economisch draagvlak verder af. Dit heeft grote gevolgen voor het voorzieningenniveau in de dorpen. Naast het verdwijnen van voorzieningen in zorg en onderwijs, verdwijnt ook een deel van de retail.
Gezamenlijk leiden het veranderend consumentengedrag en demografische veranderingen in het Noorden tot een nieuwe dynamiek in de retail. Hierin is minder behoefte aan fysieke winkels, wat in veel steden en dorpen tot een toename van de leegstand heeft geleid. Voor overheden is dit een moeilijk op te lossen probleem: het ontbreekt gemeenten aan financiële middelen de leegstaande panden te onderhouden of te slopen, en herbestemming tot een andere locatie is, met name in krimpgebieden, slechts een verplaatsing van het probleem.

Mede op basis van een door SER Noor-Nederland gehouden onderzoek naar het retailbeleid van gemeenten en de provincies in het Noorden, is er een aantal aanbevelingen geformuleerd. Bij alle aanbevelingen geldt dat samenwerking tussen de verschillende partijen van overheid en bedrijfsleven cruciaal is.

**I. Doe een gezamenlijk toekomstgericht** koopstroomonderzoek op Noord-Nederlands niveau
Een koopstroomonderzoek op Noord-Nederlands niveau biedt provincies en gemeenten een beter zicht op zowel gemeentelijke, regionale, provinciale en boven-provinciale koopstromen. De provincies spelen hierin een regisserende en faciliterende rol door financiële middelen, kennis en mankracht beschikbaar te stellen. Zij kunnen hierbij gebruik maken van de onderzoeken die al zijn gedaan.

**II. Stem het retailbeleid van verschillende gemeenten en provincies op elkaar af en kijk met een brede noordelijke blik naar de Noord-Nederlandse retail**
Door het retailbeleid van gemeenten en provincies op elkaar af te stemmen kan de strijd tussen gemeenten worden ingeperkt en kunnen zowel koop- als funcentra strategisch worden ontwikkeld. Ook leidt het afstemmen van beleid tot een bredere blik op de Noord-Nederlandse retail. Commitment is hierbij het sleutelwoord. De regierol van de provincie kan alleen succesvol zijn als gemeenten zich hieraan committeren.

### III. Breng alle partijen in een retailgebied samen

om gezamenlijk het centrum toekomstbestendig te maken en de leegstand aan te pakken
Om het overschot aan winkeloppervlakte op te lossen, de leegstand te verminderen en leefbaarheid te vergroten, moet in retailgebieden worden samengewerkt tussen overheid, ondernemers, vastgoedeigenaren en financiers.

### IV. Geef retailondernemers de ruimte een authentiek winkelconcept te ontwikkelen

Tussen droom en daad staan bestemmingsplannen in de weg en vergunningstrajecten: meer klassieke manieren van overheden om sturing te geven aan wat er in de binnenstad gebeurt. Wat betreft de SER Noord-Nederland is de rol van de overheid meer een faciliterende. De overheden kunnen mede mogelijk maken dat de ondernemers beleving kunnen bieden.

### V. Bekijk en benut de kansen die de veranderingen in het Noorden bieden

SER Noord-Nederland meent dat niet alleen retailondernemers zelf, maar ook de overheden in het Noorden moeten kijken hoe Noord-Nederland gebruik kan maken van de kansen die er liggen bij zowel online als fysieke retail. Wil Noord-Nederland een vooruitstrevende regio worden op retailgebied, moet vooruit worden gedacht in plaats van alleen te reageren op ontwikkelingen.

# BIJLAGEN

**Gesprekkenlijst**

> Natasja Annyas – Provincie Drenthe
> Sander Akkerman – Gemeente Assen
> Mimoent Benali – Provincie Drenthe
> Frank Booij - Trendwatcher
> Sander ten Bosch – Gemeente Assen
> Patricia Braxhoofden – Gemeente Assen
> Annemiek Bronsema – Gemeente Groningen
> Nick Bruins – Gemeente Midden-Drenthe
> Anne van Dijk – Provincie Friesland
> Ingrid Dragtstra – VNO-NCW Noord
> Marieke Ferwerda – Provincie Friesland
> Cees-Jan Gieskes – Groningen City Club
> Bart Hermans – Gemeente Leeuwarden
> Anne Marieke Hulshof – Provincie Groningen
> Tom Kikkert - Identiteitsmarketing
> Frans Kleijsen – Provincie Friesland
> Gerard Kremer – MKB Noord
> Ron Lander – Provincie Groningen
> Robert Oostmeijer – Gemeente Assen
> Simon Poelstra – Gemeente Groningen
> Martijn Prent – Gemeente Emmen
> Sander de Rouwe – Provincie Friesland
> Ico van Slooten – Gemeente Smallingerland
> Marco Smit – Economic Board Groningen
> Klaas Stadens – Provincie Groningen
> Eric Struijlaart – G32 projectleider RetailDeals
> Melvin van Tholl - Pinkpope

**Lijst met aanwezigen Expertmeeting Noordelijke Retailagenda 25 november 2015**

> Frank Booij – TRES
> Annemiek Bronsema – Gemeente Groningen
> Ingrid Dragtstra – VNO-NCW Noord, MKB Nederland Noord en JNO
> Tom Kikkert – Identiteitsmarketing
> Gerard Kremer – MKB Nederland Noord
> Simon Poelstra – Gemeente Groningen
> Erik Struijlaart – G32
> Melvin van Tholl – Pinkpope

**Lijst met aanwezigen Retailconferentie 18 januari 2015**

> Natasja Annyas – Provincie Drenthe
> Bouke Arends – Gemeente Emmen
> Bram Bonnema – Vereniging Friese Gemeenten / Gemeente Littenseradiel
> Henk van den Graven – Gemeente Emmen
> Anno Wietse Hiemstra – Vereniging Drentse Gemeenten / Gemeente Hoogeveen
> Jaap Hoekzema – Vereniging Groninger Gemeenten / Gemeente Winsum
> Anne Marieke Hulshof – Provincie Groningen
> Joost van Keulen – Gemeente Groningen
> Frans Kleijsen – Provincie Friesland
> Petra Maaskant – Gemeente Groningen
> Robert Oostmeijer – Gemeente Assen
> Simon Poelstra – Gemeente Groningen
> Peter Popma – Gemeente Leeuwarden
> Sander de Rouwe – Provincie Friesland
> Tjisse Stelpstra – Provincie Drenthe
> Eric de Vries – Provincie Groningen

**Onderzoek Noordelijke gemeenten**

Voor het onderzoek naar het retailbeleid van de Noord-Nederlandse gemeenten en provincies is gebruik gemaakt van een enquetair onderzoek. Deze enquête is verstuurd naar alle gemeenten in Noord-Nederland en de drie provincies. Dit heeft een respons opgeleverd van bijna 70%.

**Adviescommissie Innovatie SER Noord-Nederland**

> Dhr. H. Velthuijsen (voorzitter, lid SER NN) – Hanzehogeschool Groningen
> Dhr. G.R. Kremer (lid SER NN) – MKB Nederland Noord
> Mevr. I. von Pickartz (lid SER NN) – FNV
> Dhr. P.M. Smit – Secretariaat SER Noord-Nederland
> Mevr. H. Plandsoen – Secretariaat SER Noord-Nederland

## Literatuur


> AD, *V&D-panden blijven nog jaren leeg*, http://www.ad.nl/ad/nl/37841/V-D/article/detail/4222616/2016/01/12/AD-enquete-V-D-panden-blijven-nog-jaren-leeg.dhtml (geraadpleegd 12 januari 2016)

> BNR, *Leegstand nam af, maar lang niet overal*, http://www.bnr.nl/nieuws/beurs/817196-1601/leegstand-nam-af---maar-lang-niet-overal (geraadpleegd 13 januari 2016)

> CBS, *Detailhandel; omzetontwikkeling 2010-2015*, http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=81804ned&D1=0&D2=0,5,15,29,32,I&D3=101,118,135,152,169,I&HDR=G1,T&STB=G2&VW=T (geraadpleegd 11 maart 2016)

> Centre for Economics and Business Research, *Britain's Pup-Up Retail Economy*, 2014

> Government of the United Kingdom, *Business rates relief*, https://www.gov.uk/apply-for-business-rate-relief/exempted-buildings-and-empty-buildings-relief (geraadpleegd 7 januari 2016)

> ING Economisch Bureau, *Economie Noord-Nederland scoort matig maar heeft wel groeipotentie*, 2015

> ING Economisch Bureau, *Vooruitzicht Detailhandel 2016*, 2015

> I&O Research, Kijken, kijken naar kopen: koopstromenonderzoek Oost-Nederland 2015

> Hogeschool Rotterdam, *Retailinnovatie in Rotterdam*, 2015

> Kennisnetwerk Krimp Noord-Nederland, *Wat is krimp*, 2015, http://kknn.vanmeernaarbeter.nl/wat-is-krimp (geraadpleegd 11 januari 2016)

> M2-advocaten, *Omzethuur*, http://www.m2advocaten.nl/omzethuur-hoe-werkt-het (geraadpleegd 8 januari 2016)

> Ministerie van Economische Zaken, *Landelijke Retailagenda*, 2015

> NLstreets, De Friese Streekwinkel Priuw, http://www.nlstreets.nl/NL/winkel/de-friese-streekwinkel-priuw/ (geraadpleegd 15 maart 2016)

> NLstreets, *Leukste winkelstraat en winkel van Nederland bekend!*, http://www.nlstreets.nl/NL/award/2015/informatie/ (geraadpleegd 11 maart 2016)

> Nu.nl, *Groningse Folkingestraat is 'leukste winkelstraat van Nederland'* http://www.nu.nl/groningen/4000925/groningse-folkingestraat-leukste-winkelstraat-van-nederland.html (geraadpleegd 15 maart 2016)

> Raad voor het openbaar bestuur, *Loslaten in vertrouwen: naar een nieuwe verhouding tussen overheid, markt én samenleving*, 2012

> Renooy, P.H., *Regioplan kraken en leegstand*, 2008

> Rijksoverheid, *Omgevingswet 2018*, 2015, https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/omgevingswet/inhoud/vernieuwing-omgevingsrecht (geraadpleegd 15 december 2015)

> RTV Noord, *Leegstand in de winkelstraat neemt licht af*, http://www.rtvnoord.nl/nieuws/158329/Leegstand-in-winkelstraat-neemt-licht-af (geraadpleegd 13 januari 2016)

> SER Noord-Nederland, *Macro economische verkenning*, 2014

> SER Noord-Nederland, *Noordelijke Innovatieagenda*, 2014

> SER Noord-Nederland, *KoersVAST 2.0*, 2015

> Stijnenbosch, M.H., *Ontwikkelingen in de detailhandel in Nederland* in: 'Planologische Kengetallen' Alphen a/d Rijn: Kluwer, 2015

SER Noord-Nederland
Leonard Springerlaan 23
Postbus 481
9700 AL Groningen

SOCIAAL ECONOMISCHE RAAD