

November 2023

Advies centrummanagement binnenstad Hoorn

“Aanpakken met visie en vertrouwen”



Dit onderzoek is mede mogelijk
gemaakt door de Provincie
Noord-Holland.

Inhoud

Verzoek aan de kwartiermaker	3
Veranderende binnenstad: motor voor de lokale economie	3
Werkwijze kwartiermaker	4
Bevindingen en uitdagingen binnenstad Hoorn	5
Procesmatige uitdagingen	5
Inhoudelijke uitdagingen	8
Advies centrummanagement Hoorn: samenwerken in platform	
Strategisch Actieteam	12
Gewenste effecten Strategisch Actieteam in 2024	17
Budget 2024	18
BIJLAGE A – Strategisch Actieteam	19
BIJLAGE B – Tien veel genoemde inhoudelijke punten	20
BIJLAGE C – Reclamebelasting Hoorn	21
BIJLAGE D– Belangrijke trends	22
BIJLAGE E – Voorbeelden Arnhem, Doetinchem, Deventer	23



Verzoek aan de kwartiermaker

Samen met ondernemers onderzoeken hoe centrummanagement er de komende jaren uit zou kunnen zien in Hoorn. Het doel ervan is het stimuleren van de lokale economie door een aantrekkelijke binnenstad, waar ondernemers zich willen vestigen, de leegstand laag is en waar bezoekers graag komen, en bovenal waar met vertrouwen gebiedsgericht wordt samengewerkt aan resultaten, vanuit een gedeelde visie en actie agenda.

Veranderende binnenstad: motor voor de lokale economie

De binnenstad is de motor van de lokale economie van Hoorn. Waarom? Er zijn in de binnenstad veel banen, er zijn start ups, het is een belangrijke ontmoetingsplaats. Die rol als ontmoetingsplaats zal groeien. Dat past in de visie van “de binnenstad als de actieve huiskamer van de binnenstad”. Maar de binnenstad is ook belangrijk voor het aantrekken van bedrijven buiten de binnenstad en aantrekken van personeel, van talenten. Die kiezen voor wonen en werken in een plaats met een aantrekkelijke binnenstad. Een aantrekkelijke binnenstad is een impuls voor Hoorn als vestigingsplaats. Het is ook daarom dat HOC, het bedrijfsleven buiten de binnenstad, zich betrokken voelt.

De binnenstad verandert. Landelijk is het aantal winkelpanden tussen 2004 en 2023 per saldo met 25% afgenomen (Locatus, augustus 2023). Er werd 20 jaar geleden in de binnensteden vooral gewinkeld, terwijl we er nu winkelen, wonen, werken en recreëren. Al zijn winkels en horeca nog steeds de dragers voor binnenstadbezoek. Maar wat gebeurde er met die verdwenen winkelpanden? Het blijkt vooral om samenvoegingen te gaan. Winkels werden groter. Dit verklaart 64% van de afname in winkelpanden. Veel winkels kregen een andere functie. En soms verplaatsen winkels zich. Ze zoeken de plekken op waar consumenten komen en verlaten plekken waar consumenten niet meer komen.

Per saldo kwamen er kantoren en woningen bij, ook cultuur en horeca groeiden. Met die dynamiek heeft Hoorn ook te maken, al lijkt de afname van winkels in Hoorn vooral door transformatie naar wonen te komen (STEC, 2023). Dit zou kunnen duiden op een mismatch tussen vraag en aanbod, wellicht doordat het in Hoorn vaak om monumentale panden gaat. De gesignaleerde schaalvergroting bij een aantal winkels is des te uitdagender in een historische binnenstad van een groeiend Hoorn en vraagt om “laagdrempelig maatwerk”. Voorbeelden hoe dat werkt zijn er bijvoorbeeld in Gouda, bij de vestiging van H&M aldaar in samengevoegde monumentale panden.

Conclusie: Gebiedsgerichte samenwerking, met integraliteit van beleid is nodig. Dat is precies wat we met centrummanagement met een platform aanpak willen doen.

Om een beeld te krijgen van de situatie in Hoorn is met ongeveer 70 betrokkenen gesproken. Dit zijn ondernemers (zelfstandige winkels en filiaalbedrijven), vastgoed eigenaren van binnen en van buiten Hoorn, vertegenwoordigers van cultuur (bibliotheek, Westfries Museum) en haven (Watertaxi). Zo is een netwerk in de binnenstad opgebouwd. Daarnaast is gesproken met medewerkers van de gemeente (bedrijfscontact, vergunningen, vastgoed, veiligheid, toerisme/citymarketing en vertegenwoordigers van OSH Ondernemers Samenwerking Hoorn), KHN Hoorn (Koninklijke Horeca Hoorn), Cultuur Hoorn, Hoornse Straatjes, Grote Noord, Kleine Noord, HOC (Hoornse Ondernemers Compagnie) en LOF (Lokaal Ondernemers Fonds). Verder is samengewerkt met het team Programma Binnenstad en Waterfront, vooral m.b.t. het maken van de actie agenda binnenstad, en het enthousiasmeren van ondernemers hieraan mee te doen. Buiten Hoorn is gesproken met vertegenwoordigers van de centrum organisaties van bijvoorbeeld Doetinchem, Arnhem, Deventer en Gouda. Tenslotte zijn er interviews geweest met CLOK, waarbij ervaring in andere centra zijn meegenomen. Dat heeft geleid tot dit advies voor een duurzame centrummanagement aanpak, passend in Hoorn.

Er is met gesprekspartners verbinding gemaakt, een netwerk opgebouwd, en er is stap voor stap een platform aanpak geïntroduceerd die ertoe heeft geleid, dat in combinatie met de belangrijke gemeentelijke beleidskeuzes m.b.t. de actie agenda binnenstad, er nu forse stappen in binnenstadsamenwerking gezet (kunnen) gaan worden. Deze is erop gericht om gebiedsgericht aan de slag te gaan, en om al samenwerkend vertrouwen op te bouwen. Het wordt hierna uitgewerkt.



Bevindingen en uitdagingen binnenstad Hoorn

Met meer dan 75.000 inwoners is Hoorn een belangrijke stad, een spoorwegknooppunt, met veel bedrijvigheid, een aantrekkelijke historische binnenstad en een haven. De stad is een toeristische trekpleister. Dit leidt tot een veelzijdig aanbod van winkels, horeca en cultuur in de binnenstad, inclusief een aantrekkelijk woningaanbod. De potentie van Hoorn is groot en groeiend, o.a. door de groei van de bevolking, het toenemend belang van stads- en watertoerisme, de stationslocatie Poort van Hoorn en het stadsstrand. In de stad zijn er bij ondernemers naast positiviteit tegelijk zorgen over de effecten van stadsstrand en Poort van Hoorn op de bereikbaarheid en het parkeren.

De uitdagingen zijn te verdelen naar proces en naar inhoud.

Procesmatige uitdagingen

De uitdagingen in Hoorn blijken stevig, kon begin 2023 geconstateerd worden. De situatie was te omschrijven als:

Veel partijen, beperkte samenwerking en weinig vertrouwen.

Dat is een situatie van waaruit niet zomaar een centrummanagement organisatie kan worden opgezet. Voor samenwerking is een gezamenlijke visie en onderling vertrouwen noodzakelijk. Onderling vertrouwen komt te voet en gaat te paard. Dat is een delicaat proces dat tijd nodig heeft. Waarbij het recept is: aan de slag gaan en stapje voor stapje bouwen aan vertrouwen en de samenwerking. De route is:

- 👤 Ga aan de slag
- 👤 Doe dat binnen een gedeelde visie op de binnenstad
- 👤 Bouw vertrouwen op in elkaar
- 👤 Ga meer samenwerken

Hieronder volgt een samenvatting van een intensief en uitdagend proces met een beschrijving van uitkomsten van de gesprekken met de betrokken partijen

Ondernemers Stad Hoorn (OSH)

Er is een ondernemersfonds, dat gevoed wordt via reclamebelasting, gebaseerd op de omvang van reclame uitingen. De inkomsten voor de OSH zijn flexibel en schommelen rond de € 260.000 per jaar. M.b.t. de binnenstad wordt het bedrag uitgekeerd aan de OSH (Ondernemers Stad Hoorn). Men faciliteert evenementen, doet (beperkte) eigen promotie activiteiten en zet o.a. sterk in op aantrekkelijke, zichtbare aankleding met sfeerverlichting en hanging baskets. De OSH geeft aan meer te willen samenwerken met andere binnenstadpartijen, haar slagkracht te willen en te moeten versterken, ook in relatie tot een aantal winkelgebieden, zoals de Hoornse Straatjes en de Grote Noord. Ondernemers in de stad geven dit ook aan. Het overleg tussen OSH en gemeente is niet structureel. Men huurt waar nodig per project of evenement ondersteuning in. Met OSH is, na eerst goed te hebben geluisterd, besproken hoe men aankijkt tegen een bredere samenwerking met een platform (dat uiteindelijk het Strategisch Actieteam is gaan

heten). Men bleek positief, men ziet de winst van een professionelere inzet, daar waar men nu op vrijwilligers drijft en continuïteit een uitdaging is.

De Hoornse Straatjes

Er is in de binnenstad een groep ondernemers, verenigd in de Hoornse Straatjes. Dit is het gebied met verrassende ontdekkingsstraatjes in de binnenstad. Begin 2023 waren de activiteiten minimaal, net als de samenwerking met OSH. Hier is in de zomer van 2023 een nieuwe start gemaakt, met een nieuw bestuur. Tegelijk is gestimuleerd om mee te doen met de binnenstadtafels in juni en september en om samen te werken met OSH.

Filiaalbedrijven

Uit gesprekken met filiaalbedrijven bleek dat deze niet of nauwelijks op de hoogte zijn van plannen of activiteiten m.b.t. de binnenstad en OSH. Die banden zijn met een aantal bedrijven (bv Spar, We, C&A, Rituals, Xenos) versterkt, waarbij o.a. Rituals heeft aangegeven een groter pand te zoeken. Gericht accountmanagement met filiaalbedrijven is belangrijk voor Hoorn, om zo ook het verhaal van Hoorn verder te dragen. Verder hebben we met OSH de afgelopen tijd inmiddels een groot aantal extra bedrijven aangesloten op Chainels, het communicatieplatform voor de binnenstad.

Hoornse Ondernemers Compagnie (HOC)

De steun voor samenwerken in de binnenstad is er ook bij de ondernemers buiten de binnenstad, verenigd in de HOC. Ook hier waren reserves als het gaat om samenwerking, beleid en uitvoering in de binnenstad. Men zag (in de praktijk) geen gedeelde visie, en daardoor geen consistente uitvoering. "Zonder visie over waar staan we nu en waar in 2030, hangen alle acties als los zand aan elkaar. Want acties moeten onderdeel zijn van een visie". Over die visie en hoe daar uitvoering aan te geven zijn gesprekken gevoerd, met als resultaat dat HOC de binnenstad wil ondersteunen. Want voor bedrijven buiten de binnenstad is een aantrekkelijk, goed functionerend centrum belangrijk.

Koninklijke Horeca Nederland (KHN) Hoorn

De Horeca is verenigd in KHN Hoorn, maar men geeft aan dat de samenwerking in de praktijk moeizaam is, en dat dit dan vooral locatie gebonden is. Men geeft aan dat er hier veel te verbeteren valt, maar dat dit veel tijd zal kosten. Men heeft ook weinig vertrouwen dat samenwerking onderling en met anderen tot stand komt c.q. positieve effecten oplevert. Toch is er de wil om samen te gaan werken aan verbetering. Daartoe zijn in de verkenning, net als met OSH en Hoornse Straatjes, gesprekken gevoerd op welke manier dat zou kunnen.

Vastgoed

Vastgoedpartijen bleken niet samen te werken in Hoorn. Er was geen netwerk of begin van een netwerk. Men gaf aan, zeker bij de eerste gesprekken, weinig vertrouwen te hebben in samenwerken, of in het maken van afspraken met de gemeente. Samenwerken met vastgoed is voor een succesvolle centrum aanpak echter essentieel. Het is één van de belangrijkste succesfactoren. Aan het opbouwen van een netwerk is daarom veel tijd besteed in 2023, met als resultaat dat er zich nu "een coalition of the willing" aftekent, met als uitkomst een startbijeenkomst op 6 november 2023.

Cultuur Hoorn

Hetzelfde is het geval met cultuur, dat nauwelijks betrokken is bij samenwerken, bij centrummanagement en OSH. Cultuur is een belangrijke pijler voor de binnenstad en de lokale economie, waar stadstoerisme en toeristisch verblijf steeds belangrijker zal worden. Er zijn o.a. gesprekken gevoerd met het Westfries Museum en bibliotheek hoe de verbinding met cultuur, ondernemers en binnenstad vergroot zou kunnen worden. De actieve inzet die dat vraagt is ook besproken met Cultuur Hoorn en dat leidde tot groen licht voor samenwerken in het Strategisch Actieteam.

Bewoners Overleg Binnenstad

Na de zomer zijn ook gerichte gesprekken gevoerd met het Bewoners Overleg Binnenstad, dat dit voorjaar nieuw leven is ingeblazen. Net als met de andere stakeholders is een visie op een binnenstad aanpak voor Hoorn besproken. Hiervoor sprak men steun uit.

Van beperkte samenwerking en weinig vertrouwen via Strategisch Actieteam naar structureel centrummanagement

Dus waar een startsituatie was met beperkte samenwerking en weinig vertrouwen, is geleidelijk steun gerealiseerd voor en voorzichtig vertrouwen in een nieuwe centrummanagement aanpak, gekoppeld aan een gezamenlijke visie en agenda. Voorzichtig, want het vertrouwen was er begin 2023 niet en was bovendien beschadigd in voorgaande jaren. Dit kon in een stroomversnelling komen door het gemeentelijke project "Actie agenda binnenstad" doelbewust te combineren met een platform gerichte aanpak voor Hoorn.

Daarbij zijn de binnenstadpartijen met hun input stap voor stap meegenomen in de platform aanpak in de vorm van wat nu het Strategisch Actieteam is. Dit Strategisch Actieteam is, met als ingrediënten "ga samen aan de slag", "een gedeelde visie", "leer elkaar kennen" en "bouw vertrouwen op", doelbewust neergezet als een groeimodel naar structureel centrummanagement in Hoorn na 2024. Zonder vertrouwen, zonder elkaar te kennen, zonder samenwerking is het niet mogelijk in 2024 al een vaste centrummanagement structuur neer te zetten. Hiervoor moet in 2024 tijd genomen worden.

Dit komt later terug als het gaat om de invulling van centrummanagement.

Inhoudelijk gaat het om aanpak leegstand, een (gedeeld) perspectief en profiel van de winkelstraten, het aantrekken van winkels (start ups en filiaalbedrijven), versterken aanbod en locatie van andere functies (cultuur, wonen, diensten, denk bijvoorbeeld aan de bibliotheek), aantrekken van bezoekers cq groei bezoekersaantallen, de promotionele zichtbaarheid van de stad, verhogen van verblijfswaarde, vergroten van de samenhang van de verschillende delen (stationsgebied, kern winkelgebied, gebied rond Roode Steen, Haven) van de binnenstad, en zijn er zorgen om bereikbaarheid en parkeren. Er is opvallend weinig aandacht voor positieve PR, terwijl er regelmatig nieuwe winkels openen. Dit is een belangrijke kans.

Belangrijk is het hebben van een gedeeld perspectief over de vraag naar (winkel-) ruimte, bij het streven naar een compacte binnenstad. Enkele winkelketens geven aan grotere ruimte te zoeken maar dat die niet beschikbaar is. Een voorbeeld van behoefte aan grotere, veelzijdiger ruimte is een winkel als de Spellendoorn, die verhuist naar een grotere en meer centrale locatie. Maar het gaat als aangegeven ook om winkelketens die uit hun jasje groeien of voor wie de huidige winkelruimte komt te vervallen.

Anderzijds is er juist ook behoefte aan (betaalbare) kleinere ruimte met flexibele huurvoorwaarden die laagdrempelig zijn voor startups. Dit is terug te zien in de lagere leegstand in de Hoornse Straatjes. Uit het vooronderzoek van STEC blijkt in dit verband dat Hoorn relatief veel kleinere winkelruimtes heeft en te weinig grotere ruimtes. De kern is: er is veel dynamiek in de vraag naar winkelruimte, hoe kun je daar effectief op inspelen. Denk aan het kunnen samenvoegen van winkelpanden bij een winkel die meer ruimte nodig heeft. Of het samenvoegen van panden bij ondernemers die zich in de binnenstad wil vestigen, maar voor wie bestaande beschikbare ruimtes te klein zijn. Dat vraagt ten eerste een gerichte, projectmatige aanpak, met samenwerking tussen vastgoed en gemeente, inclusief afspraken m.b.t. monumenten. En vooral: zicht hebben op de vraag, op ondernemers die zich willen vestigen. Ten tweede vraagt het om een helder perspectief op ondernemen in de binnenstad van Hoorn, en het profiel van de winkelstraten.

Filiaalbedrijven of lokale ondernemers?

De vraag wordt wel gesteld of er gekozen moet worden voor het aantrekken van zelfstandige ondernemers of (ontbrekende) filiaal bedrijven. Het antwoord is dat beide nodig zijn. Bij een stad van de omvang van Hoorn verwachten consumenten bepaalde filiaalbedrijven, men is teleurgesteld als die er niet zijn (dissatisfiers). Die bedrijven zouden actief benaderd moeten worden. Deze filiaalbedrijven trekken ook publiek, c.q. zorgen dat consumenten niet elders gaan winkelen. Consumenten verwachten tegelijk ook onderscheidende, verrassende winkels. Die geven de binnenstad de noodzakelijke eigenheid en onderscheid (satisfiers).

Samengevat: Een compleet en onderscheidend aanbod is de succesfactor, waar actief op ingezet zou moeten worden. Ofwel: Een Are You ON concept. Waarbij de O staat voor Onderscheidend aanbod (satisfiers), en de N voor Noodzakelijk aanbod (dissatisfiers).

Leegstandsaanpak

Momenteel is de leegstand in de binnenstad 7,7%. Opvallend is dat de leegstand vooral te vinden is in de belangrijkste winkelstraat, de Grote Noord, waar 13 van de 87 panden leegstaan, d.w.z. een leegstand van 15%. Wat is de oorzaak?

Op zich is de Grote Noord aantrekkelijk door het aantal passanten, met name in het middendeel en richting Kleine Noord. Maar het aantal passanten neemt af, geven ondernemers aan. Dit past overigens ook in het landelijke beeld.

Binnen de Grote Noord verschilt aantal passanten per straatdeel. Richting Roode Steen zijn er minder passanten. Daar is ook meer leegstand, en er ontstaan andere functies.. Andere oorzaken die uit gesprekken naar voren komen (naast passantenstromen) m.b.t. de hoge leegstand in de Grote Noord zijn de afname van het aantal filiaalbedrijven, een mismatch tussen vraag (bv geschetste gebrek aan grotere winkelruimtes in Hoorn) en aanbod, vergunningprocedures, huurprijzen, huurvoorwaarden, de urgentie tot verhuur die soms beperkt is omdat de verdieping van een pand verhuurd is, gevoel van veiligheid, zowel m.b.t. overlast als diefstal, vragen over de toekomst van de straat en de binnenstad.

Effectieve leegstad aanpak vraagt om het aanbrengen van perspectief, zodat vastgoed partijen en ondernemers daarop in kunnen spelen.

Er is behoefte bij ondernemers en vastgoed eigenaren aan kennis van passanten aantallen om trends hierin zichtbaar te maken, aan verhoging van de verblijfs waarde in de openbare ruimte (bv vergroenen, tegengaan van overlast van verkeer zoals bezorgers), ondernemers geven daarnaast aan dat in gesprek gaan met vastgoed eigenaren over andere manieren om de verhuurbaarheid te vergroten nuttig zou zijn.

Men noemt bijvoorbeeld aantrekkelijker instapmogelijkheden met flexibele huurcontracten. Filiaal bedrijven geven aan soms grotere panden te zoeken.

Belangrijk is al met al het perspectief van de winkelstraten als de Grote Noord, Kleine Noord, Hoornse Straatjes en de andere winkelstraten. Er zijn op hoofdlijnen op dit moment twee typen bestemmingsplannen in het centrum, nl voor het kernwinkelgebied, waar functies als wonen in de plint niet zijn toegestaan en voor de centrumstraten daarbuiten, waar wonen in de plint wel is toegestaan. Zowel voor pandeigenaren als ondernemers is het in dit verband belangrijk te weten wat de toekomst van de straat is. Wordt wonen steeds belangrijker en verdwijnt de winkelfunctie?

Een voorbeeld is de Kleine Noord, van oudsher een belangrijke aanloopstraat naar de Grote Noord, waar wonen is toegestaan in de plint. Hier zijn enkele belangrijke "local heroes" gevestigd, winkels die bekend zijn en een belangrijke regionale functie hebben. Het bestemmingsplan laat er diverse functies toe, zodat als de vraag naar winkelruimte minder wordt er meer andere functies komen, met name wonen. Zo kan een proces ontstaan waardoor de Kleine Noord als winkelstraat minder aantrekkelijk wordt voor passanten en winkels, en local heroes gaan verdwijnen. Willen we dit? Dit is een vraag die in het project plintenstrategie beantwoord zal gaan worden. In de Hoornse Straatjes zijn er ook uitdagingen. Dit zijn verrassende dwaalstraatjes (ontdekkingsstraatjes) in de binnenstad, met een beperkte leegstand van rond de 4,5%. Hier is ook behoefte aan duidelijk perspectief: Mogen winkels hier bijvoorbeeld uitbreiden door het buurpand toe

te voegen. Een voorbeeld is De Haan Electro, die wilde uitbreiden met het belendende pand, maar kreeg geen toestemming.

Kansen zijn er ook door de samenhang tussen verschillende deelgebieden te versterken. Dat is nodig, omdat de oppervlakte van de binnenstad van station tot en met de haven groot is, als passanten gemiddeld maximaal 300-400 meter lopen, met afhankelijk van het bezoekdoel uitschieters naar gemiddeld 1.700 meter. Dat vraagt om “extra verleiden” om verder te lopen. Gekoppeld aan het “traditionele” winkelrondje Grote Noord, Breed, Gedempte Turfhaven, Gouw, met uitlopers Kleine Noord en Veemarkt is het denkbaar dat er aantal rondjes met een eigen karakteristiek ontstaan, bijvoorbeeld Kleine Noord, Breed, Veemarkt, Stationsweg met een winkel & stations knooppunt karakter, het rondje Rode Steen/Kerkplein met een cultuur & horeca karakter, en aansluitend een Havenrondje. Waar de 4 rondjes elkaar raken kunnen bezoekers verleid worden, bijvoorbeeld door een gezellige openbare ruimte, om van het ene naar het andere rondje te gaan.

Dit, het profiel van de binnenstad straten en de samenhang tussen de binnenstad gebieden, zijn uitdagingen die opgenomen zullen worden in de plintenstrategie die nog in 2023 gestart zal worden.

Enkele belangrijke trends staan vermeld in bijlage D.

In onderstaande box staan ter illustratie enkele veelgenoemde uitdagingen.

Box

Veelgenoemde uitdagingen

-  *Ga aan de slag: Ga in de doe-stand, ga doen wat afgesproken is, hou daarbij rekening met bereikbaarheid en parkeren.*
-  *Vertrouwen: Dit wordt als een grote uitdaging gezien, en het zal veel tijd kosten vertrouwen op te bouwen. Er is te weinig onderling vertrouwen tussen de binnenstad betrokkenen, er is ook weinig vertrouwen in het uitvoeren van afspraken. Opbouwen van vertrouwen zal veel tijd vragen en vraagt samenwerken met een gebiedsgerichte, integrale aanpak. Dit vertrouwen staat zeker ook bij vastgoed onder druk. Er is een afwachtende, soms afwijzende houding maar er is ook inzicht dat samenwerken met elkaar en met gemeente en ondernemers, mits met dat op een goede manier gebeurt, relevant is. Men is positief over een platform samenwerking ter realisatie van de actie agenda binnenstad.*
-  *Werk vanuit gedeelde visie: Hoewel er een detailhandelsvisie is, wordt het ontbreken van een gedeelde visie op de binnenstad vaak genoemd. Men geeft aan dat daardoor de samenhang in acties onduidelijk is. Een voorbeeld is het Kerkplein, dat is opgeknapt maar tegelijkertijd een parkeerfunctie heeft. Het plein is daardoor ondanks investeringen onvoldoende aantrekkelijk als verblijfsruimte. Voor een verkeersluw plein is tegelijk aandacht nodig voor de bereikbaarheid van de binnenstad, via bijvoorbeeld een parkeerverwijzingssysteem en verkeerscirculatie. Bij het maken van de actie*

agenda binnenstad is aan die visie voor 2030 overigens extra aandacht gegeven, de binnenstad als compacte, actieve huiskamer van Hoorn met diversiteit aan functies.

- 👤 *Er is als genoemd behoefte aan integraliteit, een gebiedsgerichte aanpak, samenwerking tussen ondernemers, vastgoed en gemeente. Genoemd wordt ook dat er keuzes gemaakt moeten worden. Dat vraagt als aangegeven een visie op de binnenstad: Waar wil je in 2030 staan en wat is daarvoor nodig om te doen.*
- 👤 *Ga samenwerken als binnenstad partner. Alleen dan kun je het doel van een aantrekkelijke binnenstad realiseren, bijvoorbeeld ook als het gaat om handhaving. Dat vraagt elkaar meenemen in de doelstellingen (en die zijn niet alleen economisch) die je met z'n allen hebt met "de BV Binnenstad". Er is wèl besef dat samenwerken nodig is, de uitdaging is die samenwerking op één lijn te krijgen, te werken aan een gedeeld doel.*
- 👤 *Het versterken van de positie van OSH als vertegenwoordiger van de binnenstad ondernemers is nodig, de OSH wil de samenwerking in de binnenstad graag vergroten*
- 👤 *De samenwerking tussen vastgoedeigenaren ontbreekt, hoewel men ziet dat dit belangrijk is. Dit hangt nauw samen of men ervaart dat dit zinvol is, bijvoorbeeld m.b.t. afspraken met de gemeente. Hier komt ook opbouwen van vertrouwen weer naar voren.*
- 👤 *KHN, cultuur en ook de bedrijven buiten de binnenstad (HOC), willen zich inzetten voor een blijvend aantrekkelijke binnenstad, al is de samenwerking tussen de horeca ondernemers onderling onvoldoende, geeft men aan. De betrokkenheid met de binnenstad verschilt daarbij per horeca ondernemer.*
- 👤 *Meer betrokkenheid van en samenwerking tussen de verschillende binnenstad gebieden, bijvoorbeeld haven en kerngebied binnenstad. De samenhang tussen de verschillende binnenstad gebieden moet verbeterd worden.*
- 👤 *Meer kennis van elkaar. De cultuursector, vastgoed, ondernemers, men geeft aan elkaar beter te willen kennen.*
- 👤 *Zorgen over bereikbaarheid en parkeerplaatsen, behoefte aan gedeelde kennis hierover, bijvoorbeeld over de capaciteit van parkeerplaatsen (is er nu wel of niet voldoende capaciteit) en vindbaarheid van de parkeerplaatsen.*
- 👤 *Zorgen over de zichtbaarheid van Hoorn bij bezoekers, hoe brengen we Hoorn goed aan de man. Vrij vertaald: Hoe gaan we Hoorn gezamenlijk verkopen, wie heeft welke rol.*

Het resultaat van de gezamenlijke werkzaamheden in 2023 is dat er een helder beeld is wat gedaan moet worden. Dat geldt bijvoorbeeld ook m.b.t. leegstand aanpak. Er is een netwerk opgebouwd met ondernemers (ook met filiaalbedrijven) en vastgoed, waaruit een brede bereidheid tot verdere samenwerking blijkt. Dergelijke samenwerking was er niet in vastgoed. In november is een eerste vastgoed bijeenkomst geweest, waarbij zowel lokale als landelijke vastgoed vertegenwoordigers aanwezig waren. Afsproken is deze samenwerking verder vorm te geven.

De afgelopen maanden is breed samengewerkt met ondernemers, vastgoed, cultuur en bewoners om te komen tot een actie agenda binnenstad. De actie agenda is in 2023 afgerond. Een aantal actiepunten zullen al opgestart worden in 2023. Een voorbeeld hiervan is de genoemde plintenstrategie, die als aangegeven belangrijk is voor het perspectief van de straten in de binnenstad.

Essentieel is hoe de actie agenda vanaf 2024 wordt gerealiseerd en hoe dit zichtbaar is voor betrokkenen, voor de binnenstad. Inclusief positieve PR. Het realiseren van de actie agenda vraagt samenwerken tussen ondernemers (winkels, horeca, cultuur, diensten), vastgoed en gemeente, en daarnaast ook met bewoners.

Advies centrummanagement Hoorn: samenwerken in platform Strategisch Actieteam

Het doel van centrummanagement is een economisch sterke binnenstad. Dat kan alleen in samenwerking met ondernemers, gemeente en vastgoed, ondersteund door cultuur, bewoners. Een sterke lokale economie vraagt meer bezoekers, langere verblijfsduur, meer perspectief voor ondernemers. Dat vraagt inzet op evenementen, op marketing, leegstandaanpak, transformatie, versterken aanbod, verblijfswaarde / openbare ruimte, bereikbaarheid en parkeren.

Samenwerken is de kern van centrummanagement. Samenwerken met resultaten aan een blijvend aantrekkelijk Hoorn. Maar hoe doe je dat in een stad waar samenwerking nog te weinig plaatsvindt en waar vertrouwen een kasplantje is?

Het advies is ga samen aan het werk, leer elkaar kennen, ga gemaakte afspraken realiseren en doe dat alles vanuit een gedeelde visie op wat voor een binnenstad je wilt realiseren. Waar wil je staan in 2030. Met een gebiedsgerichte aanpak, die door alle beleidsterreinen (economie, ruimte, verkeer, handhaving, duurzaamheid) wordt gedeeld. De gebiedsgerichte samenwerking is een ideaalplaatje, die bijvoorbeeld in plaatsen als Doetinchem, Deventer, Haarlem, Oldenzaal, Gouda, Arnhem, Zwolle, Kampen en Hardenberg is gerealiseerd is. (Zie ook bijlage

Centrummanagement kan op verschillende manieren georganiseerd worden. Het is afhankelijk van de lokale situatie en de manier waarop ondernemers (winkels, horeca, cultuur), vastgoed en gemeente zijn georganiseerd. Een belangrijk gegeven is dat als

aangegeven vastgoed partijen nog niet samenwerken in Hoorn, de organisatiekracht van OSH incl. samenwerking met de gemeente moet groeien en de samenwerking binnen KHN Hoorn moeizaam is. Cultuur Hoorn, het samenwerkingsverband van 32 culturele organisaties wil graag meer betrokkenheid in samenwerken in de binnenstad. Die verbinding is er momenteel nog niet.

Strategisch Actieteam

De samenwerking in de binnenstad moet nog opgebouwd worden. Het advies is daarom om in 2024 te gaan werken met een platform aanpak; het Strategisch Actieteam. Het Strategisch Actieteam bestaat uit vertegenwoordigers van ondernemers binnenstad (OSH), cultuur (Cultuur Hoorn), Horeca (KHN Hoorn), vastgoed (Kopgroep Vastgoedsamenwerking), bewoners (Vereniging Binnenstadbewoners), bedrijven buiten de binnenstad (HOC) en gemeente. Deze partijen hebben aangegeven zitting te willen nemen in het Strategisch Actieteam. In de onderstaande tabel is hun motivatie hiervoor weergegeven. Dit is belangrijk om te weten en met elkaar te delen. Voor goede samenwerking is het essentieel te weten hoe een ieder “in de wedstrijd” zit.

Organisatie	Motivatie
OSH	Wil graag meer samenwerken, continuïteit, Hoorn wordt zichtbaarder doordat je samenwerkt
HOC	Aantrekkelijke binnenstad is belangrijk voor vestigingsklimaat bedrijven en aantrekken personeel, zo beter vanuit visie besluiten nemen, samenwerken met vertrouwen
Vastgoed	Is nu nog niet georganiseerd, maar ziet hierin kans om vertrouwen en begrip op te bouwen, meer bestuurlijke betrouwbaarheid, gebiedsgericht samenwerken, stad mooier te maken, gedeelde doelen te hebben om investeringen beter te kunnen richten.
KHN	Zo kan meer vanuit visie besluiten worden genomen, “waar gaan we heen als stad”, platform is impuls op betrokkenheid
Cultuur Hoorn	Behoeftte aan regie. Platform is belangrijke motor om vertrouwen op te bouwen, keuzes met draagvlak te maken, “coalition of the willing”, integraliteit te realiseren, elkaar beter te kennen, aantrekkelijker te worden voor bezoekers door meer samenwerken, zo gunfactor voor Hoorn vergroten
Bewoners	Willen meedoen. Hebben zo actieve rol en verbinding met ondernemers, vastgoed, gemeente, cultuur, in aantrekkelijk maken van hun stad

Rol Strategisch Actieteam

Het Strategisch Actieteam kiest uit de Actieagenda Binnenstad de prioriteiten, vertaalt die in haalbare projecten, completeert waar nodig de acties en actualiseert de plannen. Prioriteiten zijn gebaseerd op:

-  actiegerichtheid: hoe concreet is het?
-  beleidsmatig: past de actie binnen het (gemeentelijk) beleid of visie?
-  eigenaarschap: is er duidelijk wie ermee aan de slag gaat?

- 🕒 middelen: zijn capaciteit en financiën geregeld?
- 🕒 tijd(s)volgorde en omvang: kunnen we het aan? ("less = more")

Deelnemende partijen kunnen er voor kiezen meer activiteiten onder te brengen in de actie agenda. Daarvoor zou vanuit die partijen budget vrijgemaakt kunnen worden.

De deelnemers aan het Strategisch Actieteam tekenen een bondig convenant waarin staat dat men

- 1) gebiedsgericht wil samenwerken aan het realiseren van de actie agenda binnenstad;
- 2) stappen wil zetten om te komen tot een effectieve centrummanagement organisatie.

Het advies is om een onafhankelijke voorzitter te hebben en de deelnemers een (onkosten)vergoeding te geven. Begeleiding kan plaatsvinden door een adviseur/regisseur of projectgericht, afhankelijk van te kiezen uitvoeringsoptie (zie hierna).

Het Strategisch Actieteam start in 2024, met een voorbereidende bijeenkomst in 2023, nadat de actie agenda binnenstad is afgerond. Bijeenkomsten zijn minimaal twee maandelijks. Secretariële ondersteuning zou bij de start plaats kunnen vinden vanuit de gemeente, , maar zou uiteindelijk -tbv onafhankelijkheid- vanuit het platform moeten plaatsvinden.

Opties uitvoering Strategisch Actieteam

Voor de werkzaamheden en uitvoering in 2024 zijn enkele mogelijkheden. Het Strategisch Actieteam moet in haar eerste bijeenkomst bepalen hoe intensief en met welke mate van ondersteuning men met elkaar aan de slag wil gaan. We zetten drie opties een rij:

Optie 1: Startmodel: Afspraken maken in het strategisch actieteam
Gericht op het volgen en uitvoeren van de actie agenda. Actiepunten worden uitgevoerd in de lijn, dus door gemeentelijke afdelingen of door de organisaties die deelnemen aan het Actieteam. De stand van zaken wordt gemonitord in de bijeenkomsten van het actieteam. Voor sommige projecten kan een werkgroep worden benoemd. Er is geen professionele ondersteuning voor bijvoorbeeld het op gang brengen vastgoedsamenwerking, nadenken over de toekomstige centrum organisatie in Hoorn, positionering van het platform zelf of uitvoeren andere activiteiten. Die ondersteuning kan echter als men dat wil projectmatig toegevoegd worden.

Voordelen: Er wordt samengewerkt en vertrouwen opgebouwd met een eenvoudige organisatie, die praktisch en in de lijn aan de slag gaat, met lage kosten, er is commitment van de deelnemende organisaties. Er kan projectmatig indien het actieteam dit wil extra support op het gewenste niveau toegevoegd worden.

Nadelen: Het commitment kan minder stabiel zijn als deelnemende organisaties en het platform zelf te weinig ondersteuning krijgen. Een risico kan zijn minder continuïteit, de druk op de voorzitter wordt groter.

Optie 2: Supportmodel: Uitvoering met onafhankelijke, gerichte, professionele ondersteuning

Omdat samenwerken in een platform nieuw is, kan het van belang zijn professionele ondersteuning te hebben. De adviseur/regisseur is onafhankelijk, heeft geen belangen in Hoorn, en kan wanneer nodig, extra kennis bieden en zorgen voor contacten met platformorganisaties elders in het land. Op deze manier kan het platform ook dienen als aanspreekpunt voor de binnenstad en kan de positie van het platform wat steviger worden. De adviseur voert waar gewenst projecten uit en kan deelnemende organisaties ondersteunen en meenemen in mogelijkheden van toekomstige samenwerking.

Voordelen: Eenvoudige organisatie, er is project gerichte extra (ca 4 dagen per maand) professionele, neutrale ondersteuning voor de deelnemers, men kan wennen aan de samenwerking, er is ondersteuning en een gezicht voor het platform en PR, meer continuïteit in de uitvoering.

Nadelen: de ondersteuning is beperkt (maar flexibel binnen budget), er zijn extra kosten waardoor het platform als te duur kan worden ervaren, de actieve rol van de platform deelnemers zou wat minder kunnen worden (afschuiven), wellicht dat er teveel voor de muziek uit wordt gelopen.

Optie 3: Partnermodel: Uitvoering met professionele (parttime) continu ondersteuning

De samenwerking en uitvoering wordt ondersteund door een adviseur/regisseur (evt in een team), die signalen uit de stad opvangt, zaken uitvoert en meeneemt naar het platform. Er kan actief werk worden gemaakt van actualisatie van de actie agenda en van stappen zetten in de samenwerking van de verschillende deelnemers, met als doel samenwerking met gelijkwaardige bijdragen in de Gouden Driehoek van ondernemers, vastgoed en gemeente.

Voordelen: De kortste weg naar professioneel centrummanagement, inzet ca 2 dagen in de week, vergelijkbaar met andere steden in de omvang van Hoorn, zoals Doetinchem en Gouda.

Nadelen: De kortste weg hoeft niet de snelste en meest duurzame te zijn. Uitdagingen m.b.t. de kosten, de samenwerking in de stad moet nog opgebouwd worden, er is nog geen gezamenlijk budget, grote stap t.a.v. de huidige situatie, teveel vooruitlopen op het onderzoeken hoe het centrummanagement na 2024 ingevuld zou moeten worden. Het is aan de partijen in het Strategisch Actieteam om aan te geven voor welke manier van samenwerken men wilt kiezen. Daartoe wordt eind 2023 een eerste bijeenkomst georganiseerd. Na deze beslissing kan bepaald worden welk budget daar voor nodig is in 2024.

Overbruggingsjaar 2024

We gaan bij alle opties uit van een overbruggingsjaar in 2024. Dat is nodig om vanuit de in 2023 gemaakte stappen en afspraken (inzake bereidheid tot samenwerken) aan de slag te gaan met de uitvoering, een start te maken met een brede binnenstad

centrummanagement samenwerking en al samenwerkend vertrouwen op te bouwen. Dit betekent dat de plannen die de deelnemers nu hebben voor 2024 door hen uitgevoerd kunnen worden als gepland waarbij uiteraard gekeken kan worden of er al afspraken in het Strategisch Actieteam gemaakt kunnen worden voor de uitvoering of ondersteuning.

In 2024 wordt verder onderzocht hoe het centrummanagement in Hoorn na 2024 vormgegeven kan worden en of dat in 2025 al haalbaar is. Dit is onder andere afhankelijk van of de samenwerking van bijvoorbeeld vastgoed tot stand komt en hoe snel dit gaat. Dit is een iteratief proces, waarbij de organisatie meegroeit met de mate van samenwerking en onderling vertrouwen.

Centrummanagement in Hoorn: waar werken we naartoe?

De belangrijkste kenmerken en activiteiten voor centrummanagement in Hoorn op termijn zijn:

- 👤 Voert de actie-agenda binnenstad uit en ondersteunt deze
- 👤 Blijven bouwen aan vertrouwen bij de verschillende partijen
- 👤 Zorgdragen voor goede samenwerking, met gedeelde doelen
- 👤 Behartiging belangen ondernemers en vastgoed (en evt andere samenwerkingspartners)
- 👤 Gezicht en aanspreekpunt voor de binnenstad
- 👤 Continu inzetten op aanpak leegstand
- 👤 Aanspreekpunt voor nieuwe ondernemers
- 👤 Met vastgoed gericht aantrekken haalbare filiaalbedrijven
- 👤 Versterken ondernemerschap door aanbieden workshops en cursussen, samenwerken onderwijs
- 👤 Contact onderhouden met provincie en rijk en centrummanagement in andere plaatsen
- 👤 Contact onderhouden met lokale netwerk
- 👤 Uitvoering / faciliteren activiteiten agenda
- 👤 Promotie en marketing van de binnenstad
- 👤 Zorgdragen voor positie PR voor de binnenstad
- 👤 Stimuleren van gebiedsgerichte samenwerking
- 👤 Zoeken naar oplossingen voor problemen die op kunnen treden

Dit vraagt een neutrale aanpak, zonder het hebben van belangen in de stad, met expertise en een landelijk netwerk. Dit kan door één persoon worden gedaan, maar in veel plaatsen wordt gewerkt met een team. In zo'n team werkt de ene persoon meer strategisch en de andere meer uitvoerend. In alle gevallen is een praktische, hands-on instelling nodig.

Een mogelijkheid is dat centrummanagement in 2025 bijvoorbeeld in eerste instantie bestaat uit bijdragen van ondernemers en gemeente. OSH en gemeente maken in dat geval hun eigen plannen, en dragen zorg dat die op elkaar zijn afgestemd. Taken en rolverdeling wie wat doet worden goed afgesproken. De gemeente kan een bijdrage geven aan het budget van OSH. Mocht er een vastgoedorganisatie komen dan kunnen

OSH en Vastgoed samenwerken en zo extra budget en slagkracht krijgen.
Voorbeelden hiervan zijn Deventer, Haarlem en Gouda.

In Arnhem is gekozen voor het platformmodel via stichting Platform Binnenstad Arnhem. Hier worden budgetten van o.a. ondernemersvereniging, city centrum Arnhem, cultuur netwerk en vereniging van eigenaren (vastgoed) samengebracht, en er wordt jaarlijks een uitvoeringsplan en jaarverslag gemaakt. Het basisbudget is ca € 400.000, maar komt jaarlijks hoger uit door subsidies en extra projecten.

In Doetinchem is een Binnenstad Bedrijf Doetinchem, waaraan ondernemers, vastgoed en gemeente elk jaarlijks ongeveer € 145.000 bijdragen. Net als in Arnhem komt het budget jaarlijks door extra inkomsten van subsidies en projecten hoger uit (Zie ook Bijlage F).

Het advies is om in het eerste kwartaal 2024 een bezoek te brengen aan enkele voorbeeld plaatsen, bijvoorbeeld Haarlem, Arnhem en Doetinchem.

Fasering:

Fase 1 In 2024 starten met uitvoering, projecten, en zo vertrouwen opbouwen

Fase 2 Na 2024 het Strategisch Actieteam omzetten naar een formele centrum organisatie

Gewenste effecten Strategisch Actieteam in 2024

De gewenste effecten in 2024 zijn:

- effectieve samenwerking t.b.v. uitvoering van de actie agenda
- meer vertrouwen tussen gemeente en partijen in de binnenstad
- impuls lokale economie realiseren met meer bezoekers, zicht op meer omzet
- start gezamenlijke aanpak leegstand
- aantrekkelijker vestigingsklimaat in de binnenstad
- helder perspectief voor de ondernemers en voor winkelstraten
- verbeterde samenwerking in de binnenstad van Hoorn
- structurele samenwerking tussen vastgoed-eigenaren
- versterking positie van de OSH
- elkaar vinden op formele invulling centrummanagement in Hoorn na 2024
- positieve PR voor de binnenstad van Hoorn

Ofwel: de binnenstad als goed functionerende actieve huiskamer van Hoorn, die zo bijdraagt aan de lokale economie en regionale positie van Hoorn, en die een impuls is voor Hoorn als vestigingsplaats.

Budget 2024

Het benodigde budget voor 2024 hangt af van het uitvoeringsmodel dat het Strategisch Actieteam kiest voor 2024.

Geadviseerd wordt om in 2024 vanuit de gemeente een budget te reserveren t.b.v. ondersteuning Strategisch Actieplatform om de lokale economie en effectieve samenwerking te stimuleren. Via het Strategisch Actieteam kan bepaald worden welk totaal budget nodig is, voor welk activiteiten en hoe dit budget bij elkaar wordt gebracht. Het uitgangspunt is om (uiteindelijk, want bijvoorbeeld de vastgoedsamenwerking, waarmee in een kopgroep een eerste start wordt gemaakt, moet als aangegeven nog tot stand komen) te komen tot een centrummanagement organisatie die financieel gedragen wordt door ondernemers, vastgoed en gemeente. Dat is een groeiproces. De jaarlijkse bijdrage van ondernemers is gebaseerd op een ondernemersfonds via reclamebelasting en bedraagt in 2024 ca € 260.000. (zie Bijlage D)

BIJLAGE A – Strategisch Actieteam

De vergaderfrequentie zou 2-maandelijks kunnen zijn, met de volgende samenstelling:

Wie	Aantal	Opmerking
Ondernemers OSH	1	Rol OSH, incl Hoornse Straatjes, winkelformules l.o.m. OSH
Horeca	1	Via KHN Hoorn. Zijn ook vertegenwoordigd door OSH, maar hebben specifieke belangen
HOC	1	Binnenstad is belangrijk voor ondernemers buiten de binnenstad
Vastgoed	1	Hebben nog geen samenwerking, vanuit platform die samenwerking stimuleren. Betrokkenheid eigenaren is een randvoorwaarde voor een succesvolle binnenstad van Hoorn
Cultuur Hoorn	1	Cultuur is steeds belangrijker voor Hoorn bij het aantrekken van stadsbezoekers gericht op de kwaliteit van Hoorn
Inwoners	1	Vertegenwoordiger bewoners organisatie
Gemeente	1	Bedrijfscontact functionaris, projectleider actieplan binnenstad en/of opgave manager binnenstad
Adviseur/ regisseur	1	Optioneel, ondersteunt/begeleidt actieteam, draagt zorg voor uitvoering
Onafhankelijke voorzitter	1	
Totaal vaste team	9	

De platform aanpak is besproken met OSH, Cultuur Hoorn, KHN Hoorn, HOC, Vastgoed (Kopgroep Vastgoedsamenwerking), Bewoners (Bewoners Overleg Binnenstad) en gemeente Hoorn. Men is positief over deelname.

BIJLAGE B – Tien veel genoemde inhoudelijke punten

- 🗣️ Zorgen om de bereikbaarheid en vinden van parkeerplaatsen, versterkt door de komst van het stadsstrand en toevoeging van woningen?
- 🗣️ Hoe realiseren we een betere bereikbaarheid, klantvriendelijk parkeren en een hogere verblijfswaarde, bijvoorbeeld op Kerkplein?
- 🗣️ Leegstand aanpak op met name de Grote Noord, aantrekken van winkelformules om het aanbod te completeren.
- 🗣️ Waar mag transformatie plaatsvinden, waar mogen ondernemers groeien? Hoe kan vergunning verlening vlotter worden?
- 🗣️ Hoe combineren we duurzaam behoud monumenten met ruimte behoefte winkels en andere gebruikers (bv door panden te combineren).
- 🗣️ Naar welke Hoornse binnenstad streven we? Wat is de toekomst van de diverse winkelstraten? Hier aansluiten op de gekozen positionering (jong, authentiek, reuring) en doelen (meer bezoekers van buiten de binnenstad vanuit de regio en vanuit toerisme). Voor “jong” is ook gekozen omdat de doelgroep jonge gezinnen de schakel is tussen jongere en oudere doelgroepen. Denk bij die laatste bijvoorbeeld aan stads- en vaartoeristen.
- 🗣️ Specifiek: Hoe blijven belangrijke entree straten als Kleine Noord goed functioneren, in het kader van bijvoorbeeld ontwikkelingen in het stationsgebied?
- 🗣️ Hoe overbrug je de afstand tussen stations-zone, winkelrondje, horeca&cultuur zone en haven?
- 🗣️ Passanten aantallen die maar deels herstellen na Covid (en gevolgd moeten worden), meten is weten, delen van relevante data (parkeren, bezoekers, passanten).
- 🗣️ Hoe brengen we beleid, uitvoering en wederzijds begrip bij elkaar, bijvoorbeeld bij de aanvraag van vergunningen? Dit punt wordt ook veel genoemd m.b.t. veiligheid en overlast (denk aan auto's van bezorgdiensten), m.n. in de Grote Noord.

M.b.t. inhoud dient verder ook verwezen te worden naar de binnenstad tafels van de actie-agenda binnenstad, naar vastgesteld beleid (detailhandelsvisie, omgevingsvisie) en coalitie akkoord. Dit is bij de actie-agenda binnenstad ook aangegeven. Verkenning van de binnenstad ging in de startfase samen met het maken van de actie-agenda binnenstad.

BIJLAGE C – Reclamebelasting Hoorn

De gemeente Hoorn heft een reclamebelasting gebaseerd op de omvang van reclame uitingen.

Belangengroeperingen van ondernemers worden uitgenodigd hun plannen en begroting in te dienen bij het bestuur van de stichting LOF. De jaarlijkse heffing wordt in overleg bepaald aan de hand van de aanvragen van de ondernemers organisaties.

Daartoe is de gemeente ingedeeld in een aantal gebiedsdelen. De afspraken m.b.t. de doelen en hoogte van de reclamebelastinggelden worden gecoördineerd door Stichting Lokaal Ondernemers Fonds Hoorn (LOF). Die werkt nauw samen met de overkoepelende Hoornse Ondernemers Federatie (HOF) Het HOF bestuur bestaat uit dezelfde mensen als degenen die het LOF bestuur vormen.

Voor de binnenstad wordt de Reclamebelasting aangevraagd door en uitgekeerd aan de vereniging OSH. De budget aanvraag is flexibel en wordt per jaar bepaald, overeenkomstig afspraken over de doelstellingen, en rekening houdend met de kostendruk op de binnenstad ondernemers.

In 2023 bedroeg de aanvraag € 252.000, die ook is toegekend. De bruto inning uit de binnenstad was hoger en bedroeg € 290.000 (ca € 800 per ondernemer). Hierin zit, naast o.a. “oninbaar”, “vermindering/vernietiging” en bestuurskosten een bedrag aan uitvoeringskosten. De reserve na aftrek kosten en niet-inbaar bedraagt in 2023 ongeveer € 21.000. De uitvoeringskosten bedragen voor heel Hoorn € 65.000 (plus andere kosten en een netto lager beschikbaar bedrag door oninbaarheid, vermindering/vernietiging en bestuurskosten, totaal ca 15% van het bruto geheven bedrag.

Het systeem van reclamebelasting gebaseerd op de omvang van de reclame uitingen en is een systeem dat al sinds 2009 werkt, met steun van de ondernemers in de gemeente. In vergelijking met de variant van reclamebelasting gebaseerd op OZB is het aan de ene kant een bewerkelijk systeem qua uitvoering. Aan de andere kant functioneert het al sinds 2009. Overgang naar een heffing van reclamebelasting gebaseerd op OZB zou leiden tot te veel veranderingen bij de aanslagen per ondernemer. Daarom is besloten de huidige vorm van Reclamebelasting voorlopig te handhaven, maar de toekenning wel onder te brengen in een gemeentelijke subsidieregeling.

BIJLAGE D- Belangrijke trends

Top 11 inhoudelijke punten om rekening mee te houden voor de binnenstad van Hoorn:

- 👤 De aantrekkingskracht van historische binnensteden groeit
- 👤 Voor stadstoerisme is een aantrekkelijk winkel aanbod belangrijk (NBTC)
- 👤 De vergrijzing in Nederland groeit en leidt tot nieuwe consumenten- en stadsbezoek behoeften
- 👤 Lokaal aankopen doen groeit in belang, we winkelen dichterbij huis, winkelen is omnichannel geworden
- 👤 Consumenten komen minder vaak in de winkel, geven dan wel meer uit
- 👤 De consumenten "ontspullen", kopen meer diensten, en minder spullen
- 👤 Thuiswerken blijvertje, we lunchen steeds meer in de stad i.p.v. in bedrijfskantine
- 👤 Groeiende belangstelling voor werk- en ontmoetingsplekken buiten de deur, de binnenstad is ook belangrijk voor bedrijven buiten de binnenstad en is gezichtsbepalend voor Hoorn als vestigingsplaats en plaats om te werken (talenten)
- 👤 Het aantal winkels neemt geleidelijk af, detailhandelsverkopen nemen iets toe, dit vraagt een compacte complete + onderscheidende binnenstad met herkenbare straten. Die zijn belangrijk voor consumenten en ondernemers (de ene formule trekt de andere aan, de ene aparte start up trekt de andere aparte start up aan),
- 👤 Het aantal inwoners in Hoorn neemt

Meer trends zijn genoemd in het rapport van STEC m.b.t. plintenstrategie binnenstad.

BIJLAGE E – Voorbeelden Arnhem, Doetinchem, Deventer

Als het platform naar wens functioneert –bij voorkeur in de vorm van een stichting– zijn er een aantal opties voor een formele Hoornse binnenstad organisatie. Er zijn met enkele organisaties gesprekken gevoerd. Drie modellen voor centrummanagement die als inspiratie kunnen dienen voor Hoorn zijn het Arnhemse, het Doetinchemse en het Deventer model. Die modellen zijn in deze bijlage samengevat. Voor meer informatie kan verwezen worden naar deze organisaties.

Arnhemse model:

In Arnhem is gekozen voor de Stichting Platform Arnhem. Aan de stichting nemen de deelnemers aan het ondernemersfonds voor zover het de binnenstad betreft deel. De gemeente en bewoners nemen deel als adviseur. Er is intensief maandelijks contact om de gebiedsgerichte, integrale binnenstad aanpak te borgen. Daardoor ontstaan ook projecten die het operationele budget van het centrummanagement verdubbelen. Het budget voor de centrummanagementstaf (2,5 FTE) is ongeveer € 150.000 (bij € 400.000 inkomsten ondernemersfondsen, hieraan neemt ook vastgoed deel). Het operationele budget is de facto jaarlijks meer dan € 1 miljoen door projecten die uitgevoerd worden, waardoor ook bij de centrummanagement staf meer armslag ontstaat.

Doetinchemse model:

Stichting Binnenstad Bedrijf Doetinchem, waarin samenwerken ondernemers, vastgoed en gemeente. Elk draagt een eenzelfde bedrag bij om de gewenste activiteiten uit te voeren. In Doetinchem is dat momenteel € 145.000, met dus een basisbudget van € 435.000. Dit bedrag groeit door projecten en subsidies naar ca € 700.000 per jaar.

Deventer model:

Stichting binnenstad management Deventer, waarin ondernemers en vastgoed samenwerken, en er bij maken en uitvoeren van het plan nauw overleg met de gemeente is om zo een integrale gebiedsgerichte aanpak te realiseren. Voor de staf is ca € 150.000 beschikbaar, uit BIZ Ondernemersfondsen en BIZ Vastgoed. Het operationele budget neemt toe door projecten vanuit provincie en gemeente. Extra budget ontstaat door extra subsidies (m.n. provincie en cofinanciering) en projecten, als gevolg van de samenwerking.