

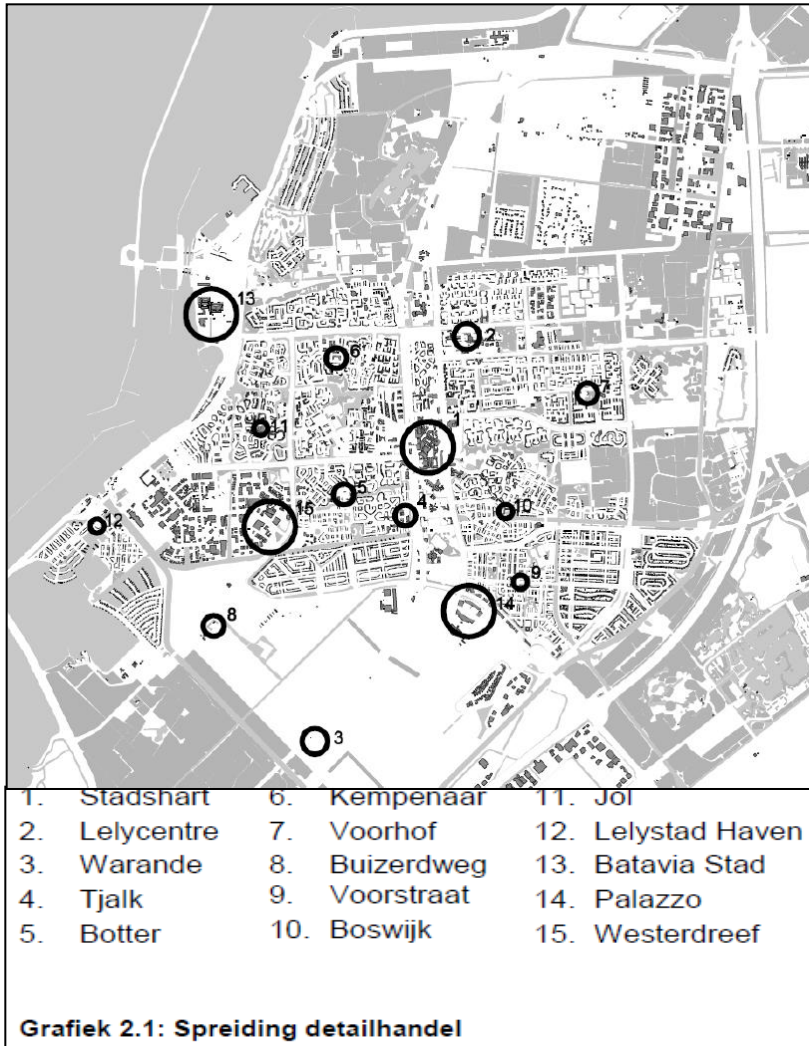


# Lelystad: *Op weg naar* *een levendig* **Stadshart**

HET STADSHART IS VAN ONS ALLEMAAL



# Visie op retailstructuur Lelystad



Sterke wijkcentra verzwakken SH, door sterke foodcomponent, non-food en discountaanbod

Historisch verklaarbaar maar onwenselijk; wijkcentra sluiten meer aan op lokaal DNA dan SH (Rabo cijfers; kkb en vitaliteit)

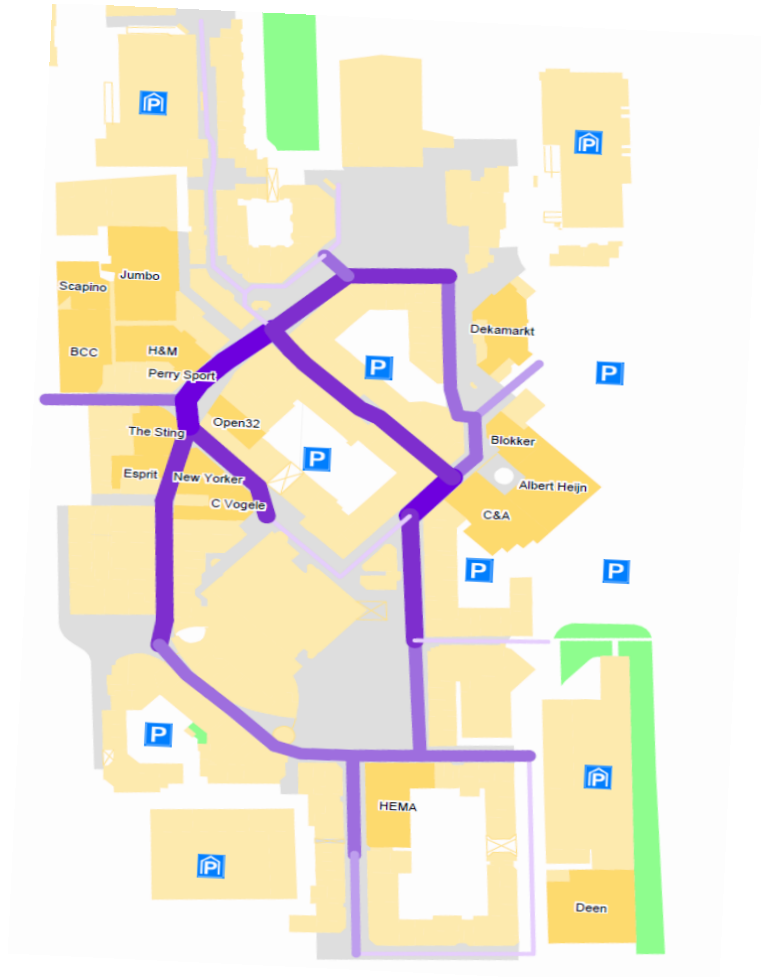
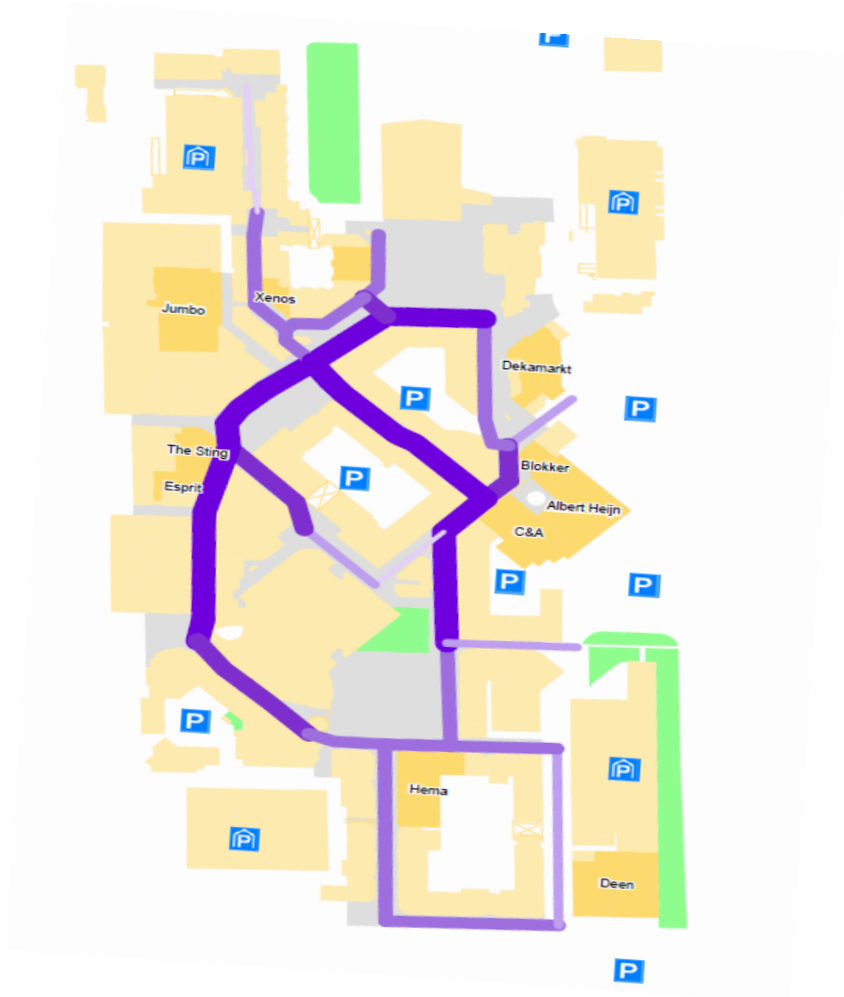
Lelycentre: van SH 1 naar SH2; gehandhaafd op groeiverwachting die nooit tot stand gekomen is

Bataviastad als toeristische trekpleister ( 2 mln.+ ) ; modisch lek voor SH. Uitbreiding = gegeven; wel sterke toets op invulling (= flankerend beleid).

Overbewinkeling komt gewoonlijk aan het licht in de zwakke delen van de retailstructuur; het is uitzonderlijk maar tekenend dat leegstand m.n. zichtbaar is in SH.



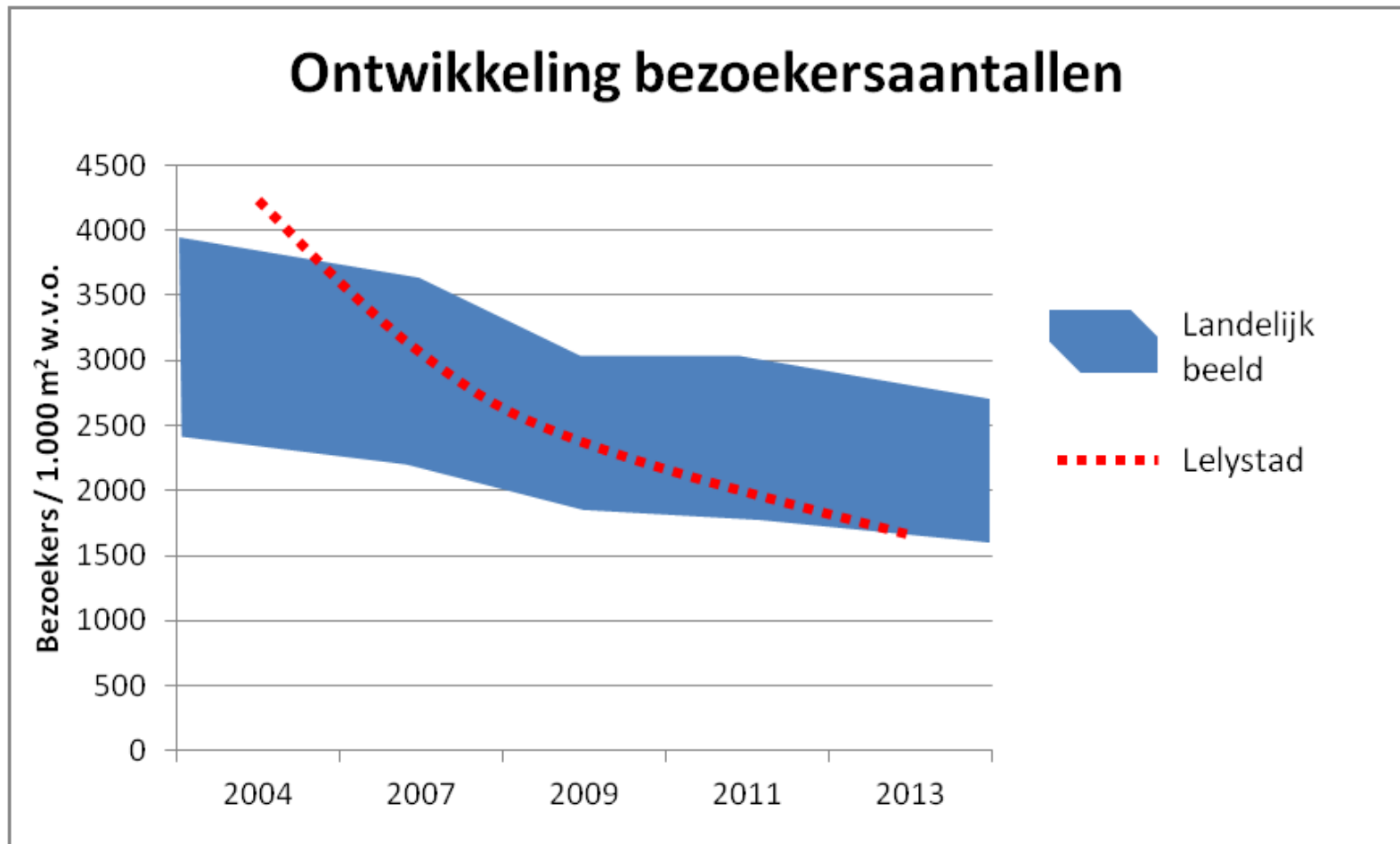
# Lelystad Stadshart druktebeeld 2009 en 2013



# Stadshart Lelystad druktebeeld per week, periode 2004-2013

Winkelpassantentellingen	2004	2007	2009	2011	2013
Bezoekers per week	121.000	89.400	96.800	86.000	77.960
Aantal verkooppunten	140	140	170	180	180
Omvang m2 detailhandel	29.000	29.000	41.000	43.000	45.100

# Relatieve positie bezoekersaantallen t.o.v. NL gemiddeld



# De Promesse 2009

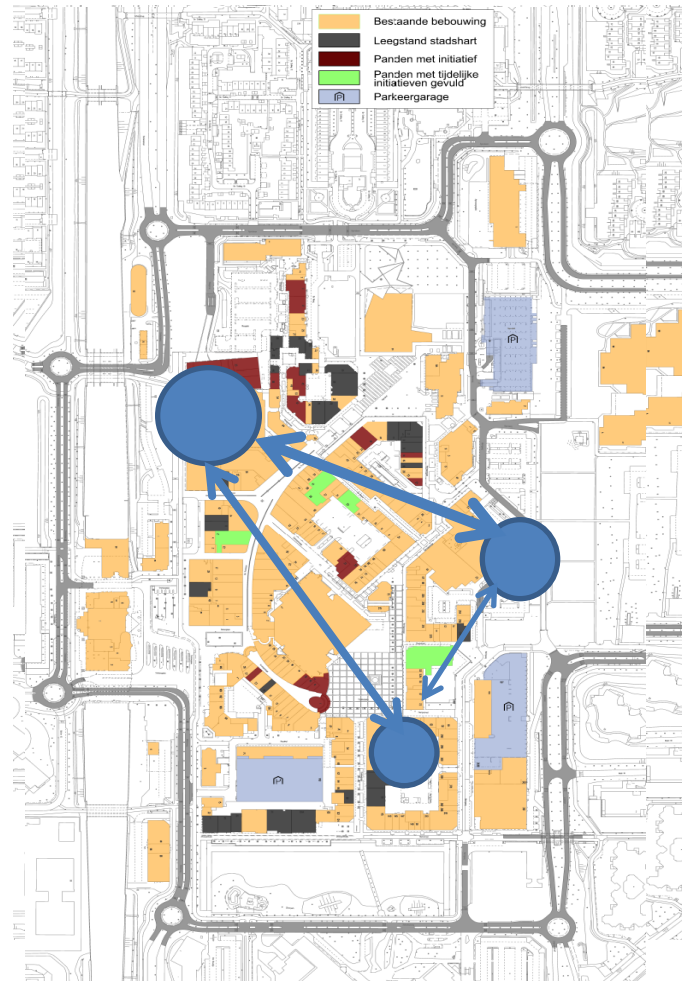




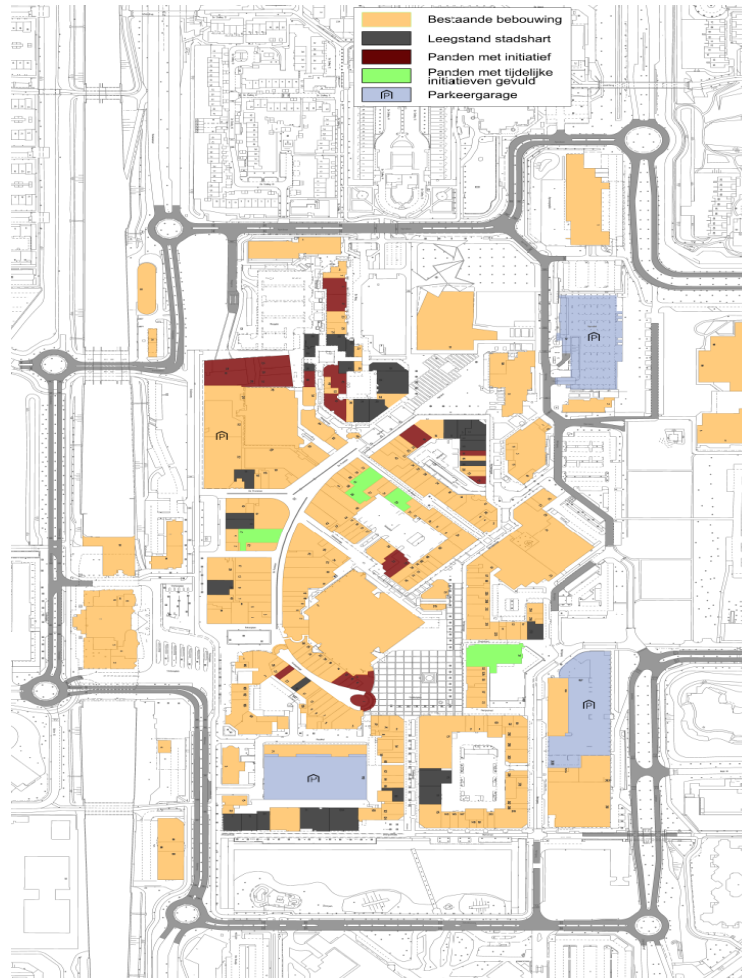




# Trekkerbeeld



# Lelystad stadshart leegstand beeld 2013



Leegstand	Stadshart Lelystad
2009	Ca. 12%
2012	Ca. 16%
2013 (Actualisatie DPO)	Ca. 25%
2015	Ca. 27%?

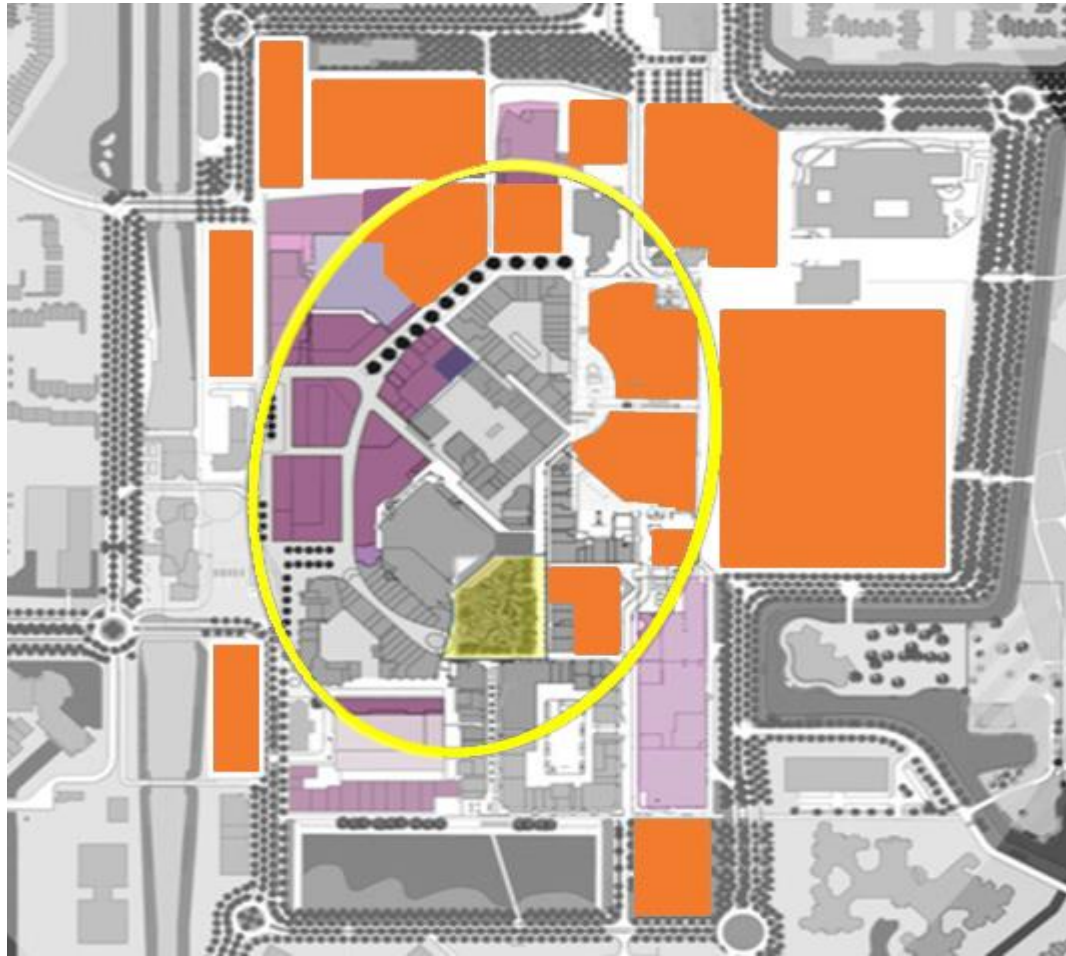
# Gesprekspartners: Observaties & stellingen

- De retailstructuur is onevenwichtig; wijkwinkelcentra moeten versoberd
- Bataviastad: vriend of vijand?
- Daadkracht, regie ontbreekt, ieder gaat voor eigen belang
- Alles is versnipperd: voorzieningen, eigendommen, winkeliersvereniging etc.
- Durf te kiezen: functiewijziging waar nodig! Neringpassage en Agoraplein.
- Maak het compact en kies voor kwaliteit bebouwing en openbare ruimte
- Kies voor evenementen die bij Lelystad passen
- Nu is het probleem nog oplosbaar; over 2 jaar niet meer
- Geen vergezichten maar korte termijningrepen



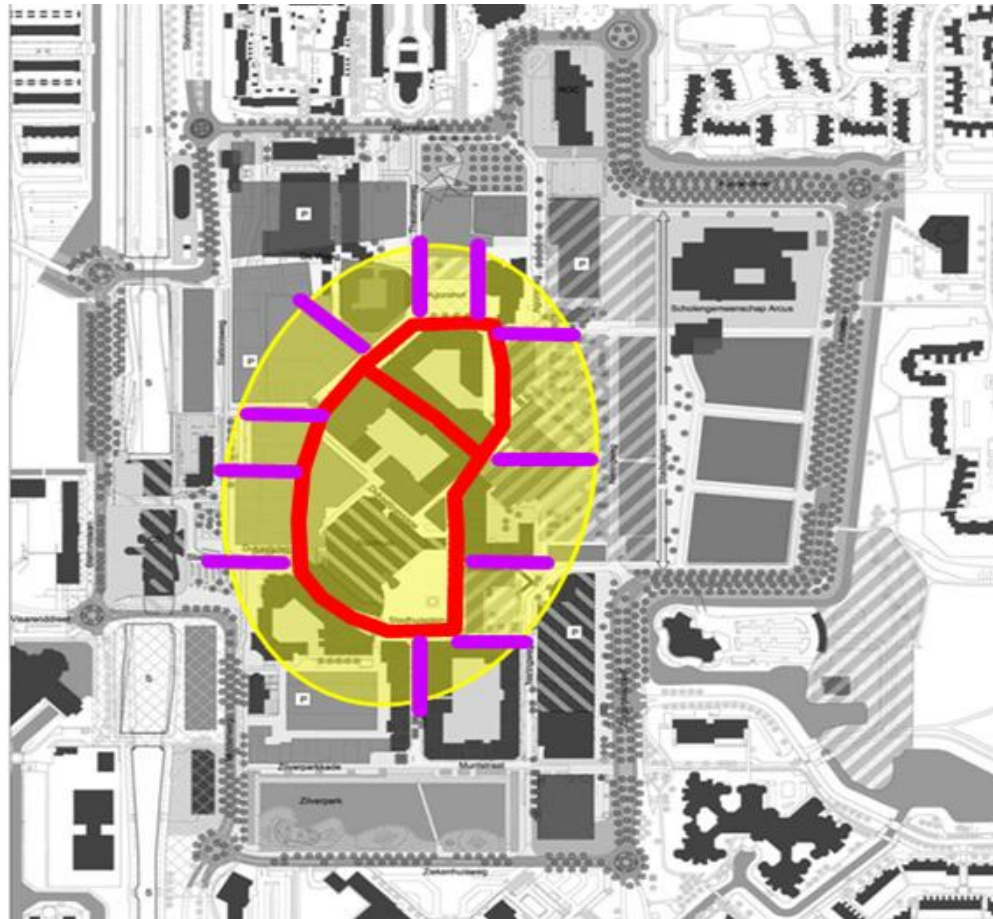


# Mogelijke ontwikkelingslocaties Masterplan 2013

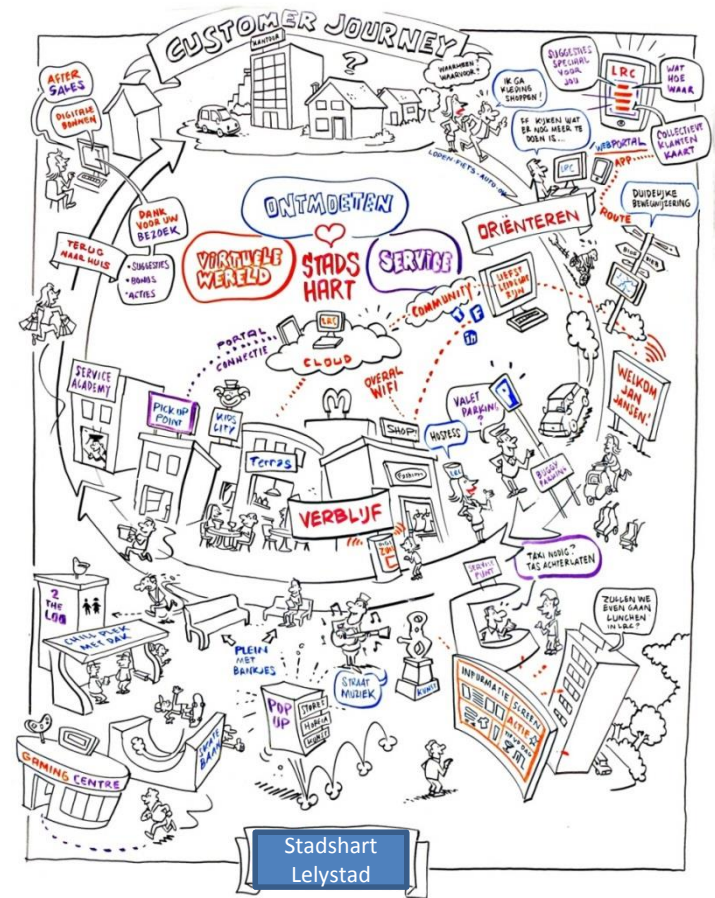
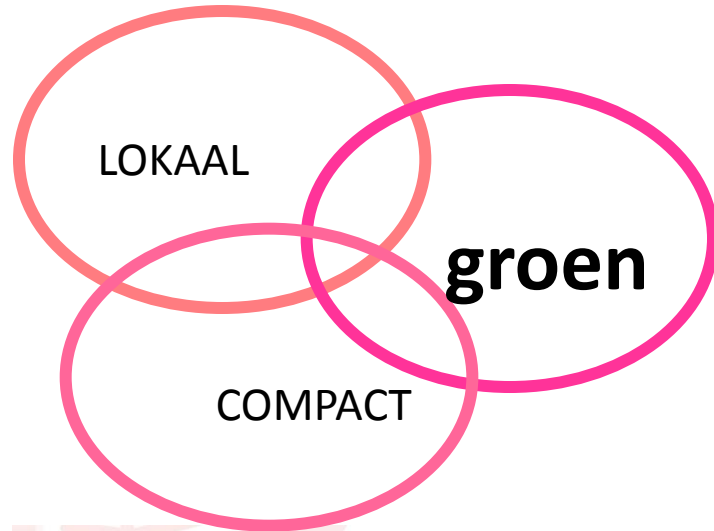




# Circuitvorming winkel-8



# Lelystad Stadshart DNA





# Aanpak Stadhuisplein (2015)





# Visie op winkelstructuur Stadshart



\_\_\_\_\_ Onderlinge samenhang en daarmee identiteit ontbreekt

\_\_\_\_\_ De Promesse is zegen én vloek, versterking filiaalbedrijf maar ook scheefgroei SH, klassieke 'vlucht vooruit' en verkeerde timing

\_\_\_\_\_ Kwaliteit, commerciële kracht en organisatiegraad aan één zijde (SH) sterk en aan andere zijde zwak

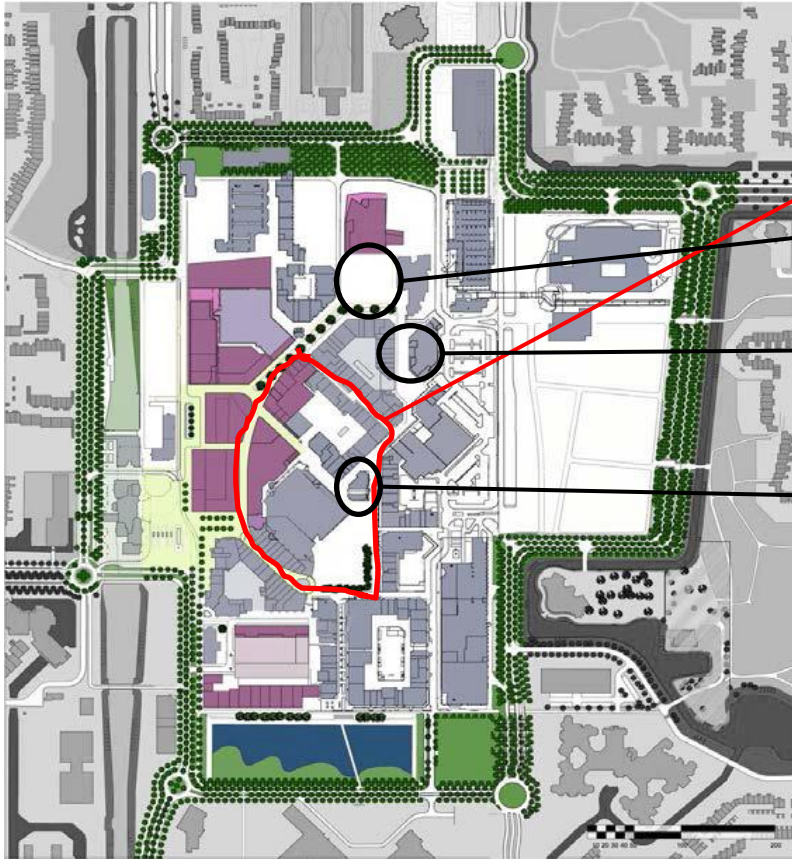
\_\_\_\_\_ Kiezen voor één circuit en dat prioriteit geven

\_\_\_\_\_ Grote gebaren moeilijk te realiseren daarom effect kleine stappen maximaal (o.a. publicitair) uitnutten

\_\_\_\_\_ Functie menging nastreven cultuur en zorg (balie) en doelgroep wonen



# Visie op compacte winkelstructuur Stadshart



Winkelcircuit is Promesse, Kroonpassage, SH-plein  
Neringpassage –zuid en de Wissel

Agorahof doelgericht bezoeken, bioscoop  
toevoegen, horecaplein maken. Gordiaan kleine  
ingrepen, sloop (deels)

Neringpassage ≠ winkelcircuit; thematisch  
herontwikkelen

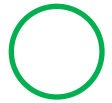
Kiosk Neringpassage herontwikkelen i.s.m.  
“maskeren” Dukaatpassage

Winkelcircuit: nastreven éénduidige look & feel

Analyseren circuit m.b.t. houdbaarheid winkelen  
op verdieping



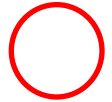
# Voorkomen, behandelen en genezen



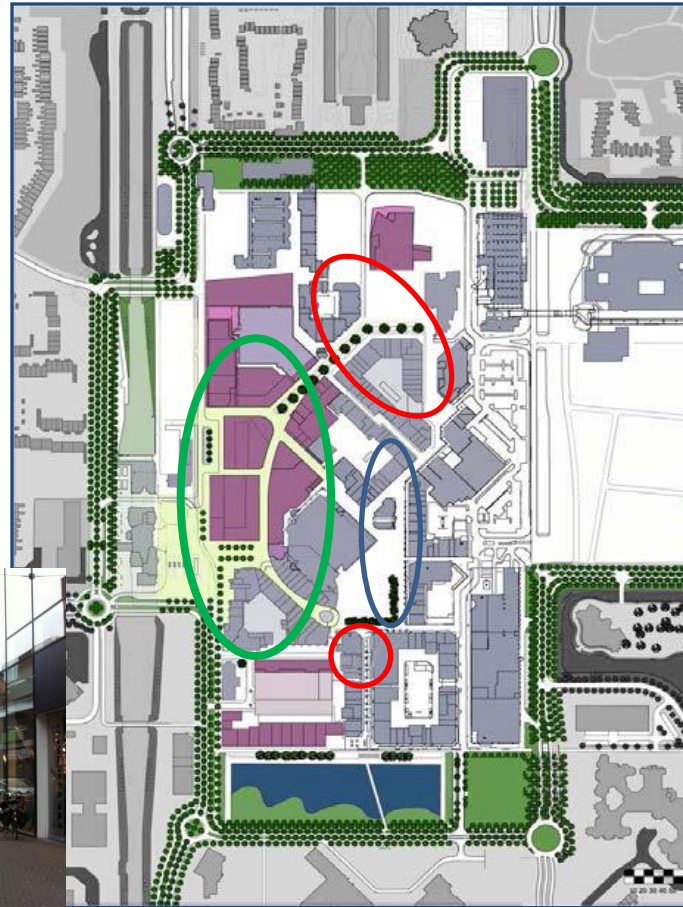
Voorkomen



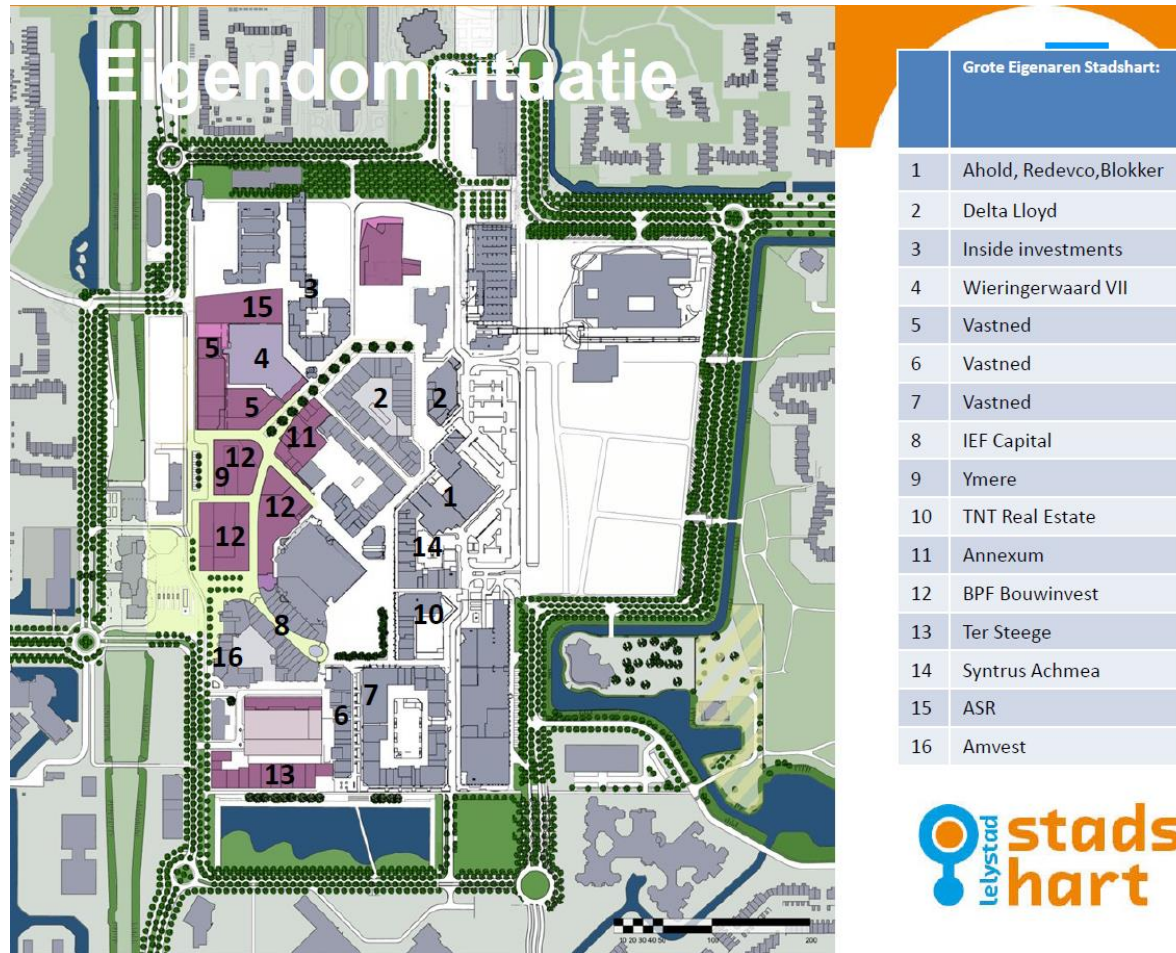
Behandelen



Genezen



# Eigenaren Stadshart Lelystad

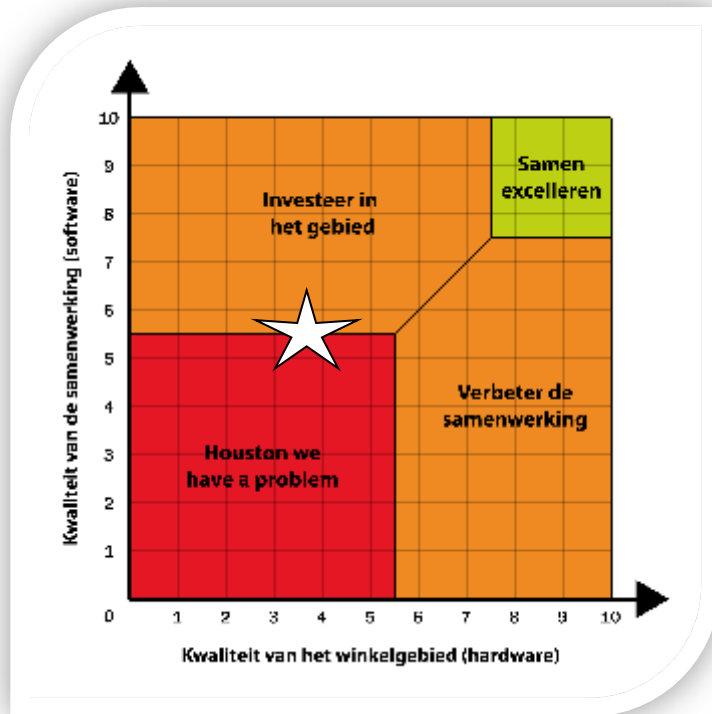








# Initiatief: Rabo- DNWS matrix



- Geconcludeerd mag worden dat Lelystad slecht scoort op de DNWS matrix.
- Kwaliteit winkelgebied: 3,7
  - Kwaliteit samenwerking: 5,3

# Procesanalyse

Bijeenkomsten op:

Analyseniveau

Organisatieniveau

Visie

Maatregeleniveau & uitvoering

Delen we:

Opvattingen over de urgentie van de problematiek

Hoe we willen gaan samenwerken

Waar we naartoe willen

Wat we concreet willen aanpakken

Nodig is:

Inzicht, geduld, kennis & kunde

Vertrouwen in elkaars inzet & rol

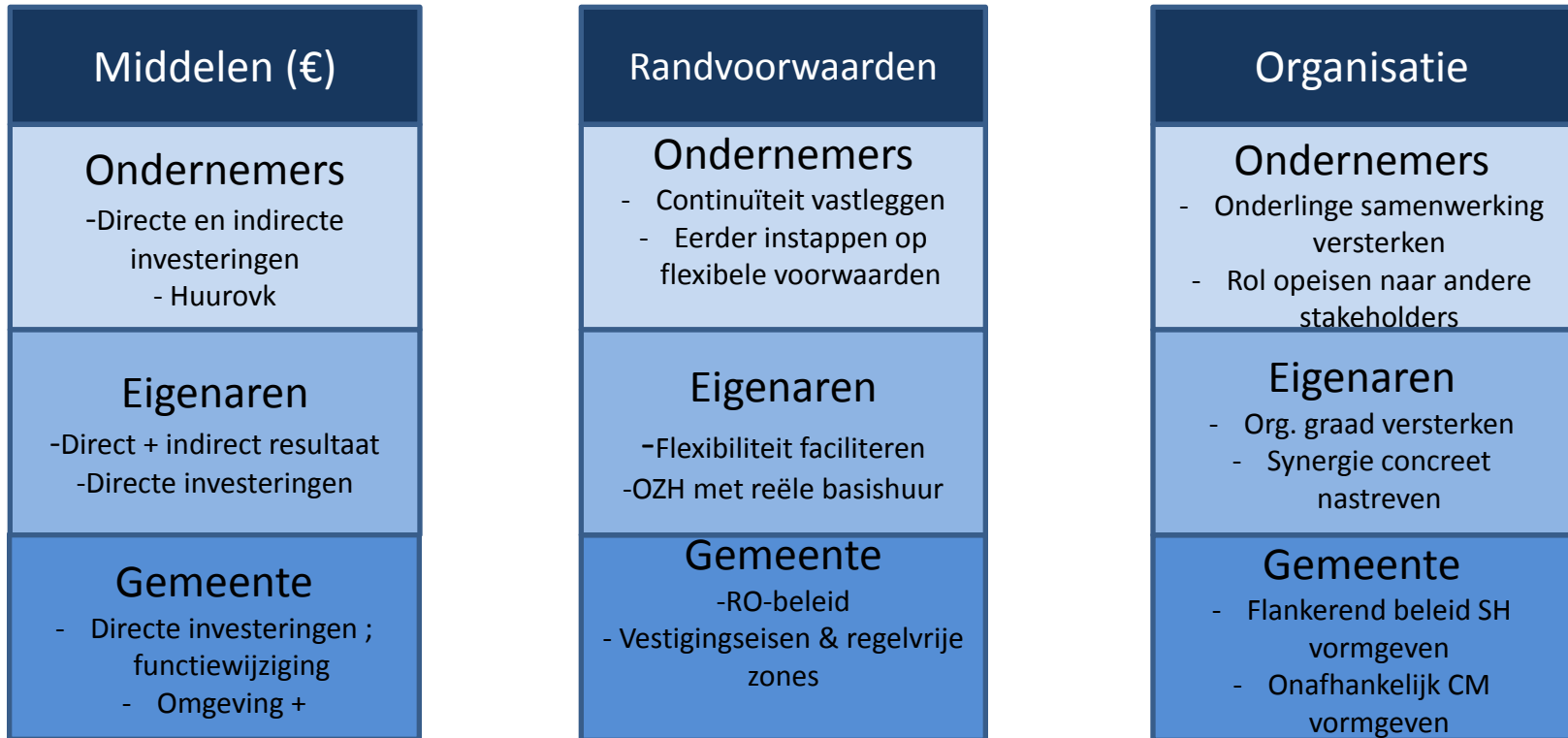
Gemeenschappelijke visie & draagvlak

Concrete en herkenbare maatregelen

Waar staan we:



# Instrumentarium



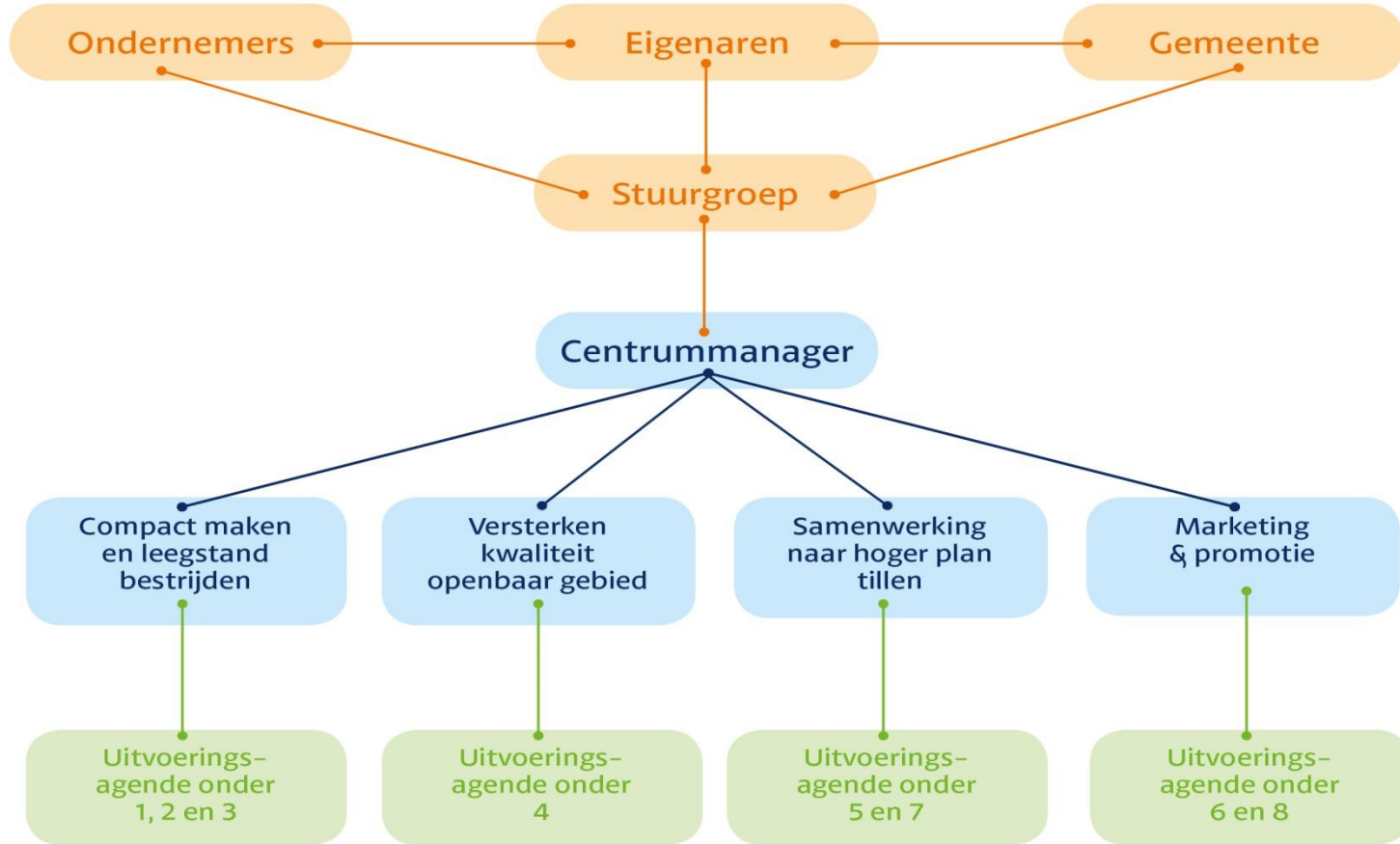


# Procesarchitectuur Stadshart Lelystad

STRATEGISCH

TACTISCH

OPERA-  
TIONEEL



## Uitvoeringsagenda; actie categorieën

1. Een compact en functioneel aantrekkelijk Stadshart
2. Terugdringen van de leegstand
3. Verbetering kwaliteit van het openbaar gebied in het compacte winkelcircuit
4. Verbeter de organisatie van het proces: werk intensief samen en voer een centrale regie maar geen werkgroepenstructuur!
5. Marketing en promotie; versterk de synergie en regie
6. Parkeerregime; durf een experiment aan
7. Versterk het online bewustzijn bij de ondernemers

Urgent en direct
Hoge prioriteit
Middelhoge prioriteit

1

## ULTRAKORTE TERMIJN ACTIES - Q4 2015

	Prioriteit	Actiepunt	Geraamde kosten	Dekking - door wie
1	Direct	Opstellen convenant samenwerking gemeente - eigenaren en instellen Stuurgroep.	-	Huidige opdracht.
2	Urgent Q4 -2015	Instellen - interim - centrummanagement tot eind 2015.	€ 12.000	€ 6.000 eigenaren. € 6.000 gemeente.
3	Urgent Q4 -2015	Maak proces voor iedereen zichtbaar; richt een kleine winkelunit in voor centrummanagement.	€ 4.000	€ 4.000 eigenaren.
4	Urgent Q4 -2015	Symboolfunctie door flowerbaskets met kerstdecoratie.	€ 8.000	Uit budget openbaar gebied gemeente. Door CM en gemeente.
5	Urgent Q4 -2015	Analyse reactiveren BIZ .	PM	Gemeente en SOSL.
6	Urgent Q4 -2015	Uitwerken initiatief regelluwe zone binnenstad.	PM	Gemeente.
7	Urgent Q4 -2015	Uitwerken experiment tariefvrije periode van 30 minuten parkeren 2016 cf. uitgangspunten PvA.	PM	Zie voorstel PvA.
8	Direct	Oprichting Belangenvereniging eigenaren Lelystad (BESL)	PM	Eigenaren.
9	Direct	Versterken bestuur SOSL met straatvertegenwoordigers.	PM	Bestuur SOSL en CM.

3

t/m

8



VOLGENDE PAGINA'S



## 3

## TERUGDRINGEN LEEGSTAND

	Prioriteit	Actiepunt	Door wie
1	Q4-2015 e.v.	Bevries winkeluitleidingen buiten het Stadshart.	Gemeente i.o.m. Stuurgroep Stadshart.
2	Q1-2016	Huidige leegstand cosmetisch terugdringen door goede decoratie en extra etalages voor bestaande winkeliers.	Stuurgroep stelt werkgroep leegstand in met alle stakeholders vertegenwoordigd. Uitvoerend: Eigenaar met CM.
3	Q1-2016	Huidige leegstand terugdringen door tijdelijk gebruik.	Eigenaren i.o.m. CM
4	Continu	Geef lokale startende ondernemers maximaal voorrang bij invullen leegstand.	Centrummanager, eigenaren, werkloket en KvK.
5	2016 e.v.	Verplaatsen van ondernemers naar het compacte winkelcircuit.	Centrummanager i.o.m. eigenaren
6	2016 e.v.	Nastreven functiewijziging Agorahof door inrichting horecaplein.	Gemeente, centrummanager i.o.m. betrokken eigenaren.
7	2016 e.v.	Nastreven collectieve flexibele huurvoorwaarden.	Alle betrokken eigenaren.
8	Continu	Eigenaren brengen verwachte toekomstige leegstand in beeld.	Alle betrokken eigenaren.
9	Continu	Eigenaren stemmen acquisitiestrategie af daar waar het grote strategische huurders betreft.	Alle betrokken eigenaren.

## 4

VERBETER DE KWALITEIT VAN HET OPENBAAR GE-  
COMPACTE WINKELCIRCUIT

	Prioriteit	Actiepunt
1	Zie 1	Aanbrengen flowerbaskets in compact gebied (signaalfunctie).
2	Zie 1	Uniformiseren kerst verlichting afstemming met flowerbaskets.
3	Q1-2016	Actieplan vergroening compacte winkelcircuit uitwerken.
4	2016 e.v.	Actieplan betere 'wayfinding' uitwerken door bewegwijzering, materialisatie en lichtplan binnen het compacte winkelcircuit.



Flowerbaskets 



# Landelijke initiatieven ter ondersteuning centrumwinkelgebieden

Winkelnota Eindhoven:  
regelluwe zones en ruimere  
opening op zondag



*Stadsdeel Centrum start proef in twee straten met mengformules*  
**Horeca mag in alle winkels**

**Alkmaar snoeit in lastige regels voor winkeliers**  
Van aantrekkelijker winkelstraten profiteert iedereen

18 MAART 2015, ALKMAAR



**Winkeliers overtreden regels, Oss knijpt  
graag een oogje toe**

## Parkeerbeleid ondersteunend voor stadshartfunctie

- Huidig parkeerbeleid wordt als frustrerend beschouwd voor het Stadshart
- Mogelijke alternatieve scenario's parkeerregime zijn door gemeente geanalyseerd
- Haal consument weer binnen door eerste 30 minuten tariefvrij
- Financiële gevolgen wijziging regiem in evaluatie gemeente:

Maatregel	Effect €
Koopavond gratis	80K
Zaterdag gratis	340K
Eerste 2 uur gratis	1.500K
Na 2 uur gratis	400K
Alleen 3 <sup>e</sup> en 4 <sup>e</sup> uur gratis	200K
Werkochtenden gratis	500K

## BEN EERLIJK

deel belangen, ben eerlijk over intenties en spreek elkaar aan op afspraken

## DEEL ERVARINGEN

tijdig delen van ervaringen maakt (bij)sturen op samenwerking mogelijk

# Succesvol Samenwerken

## TOON EIGENAARSCHAP

zorg voor eigenaarschap bij alle partners

## ERKEN EN VIER SUCCESSEN

vier successen en zet personen/organisaties in het zonnetje



# Lessen om de trein snel weer op de rails te krijgen

- Benoem “man en paard”; geen zoete broodjes bakken
- Zoet en zuur mengen niet!
- Wees duidelijk over wat je wil bereiken en waar belangen tegenstrijdig zijn.
- Geef aan welke middelen beschikbaar zijn en hoe je die wil inzetten.
- Hanteer een ambitieuze maar realistische planning
- Benoem concrete doelen; hardware en software.
- Hou het initiatief bij de marktpartijen.
- Geen werkgroepen maar doeners!

