

Paniek in de winkelstraat, maar is dit niet het begin van verandering?

Amerika en vooral Engeland gingen ons al voor. Massale winkelsluitingen, doordat de klant anders koopt. Op internet, maar ook in leukere winkelgebieden. (Lees het artikel in de telegraaf). I&O research kwam in september 2015 al tot de conclusie, op basis van koopstroomanalyses in Oost-Nederland, dat vooral winkels in kleinere plaatsen het hierdoor moeilijk hebben en wellicht zelfs zullen verdwijnen. Deze plaatsen hebben straks misschien nog een aanbod voor dagelijkse artikelen, food, drogisterij of een Blokker/Hema, maar geen winkels meer voor niet-dagelijkse aankopen. Ook in Engeland hebben wij deze verandering gezien, maar er speelt meer.

De hele keten krijgt het moeilijk

Winkels zijn alleen maar het topje van de ijsberg. Winkels zijn ooit ontstaan om de artikelen dicht bij de klant te brengen, waar deze ook woont. Handel had als taak om plaats, hoeveelheid en tijd te overbruggen. Alleen nu koopt de klant niet meer zo vaak lokaal, maar waar het haar uitkomt; dicht bij het werk, onderweg, in leuke centra, internet en soms dus ook in de buurt. Dit vraagt om aanpassing van het winkelaanbod op locaties. Inspelen op de veranderingen.

- Structurering moet anders

De retail is van oudsher zodanig gestructureerd dat er een “supply chain” is, die eindigt bij de winkel. Leveranciers spreken ook over winkels als klanten, terwijl de echte klant nog een stap verder zit. Als er nu minder wordt gekocht bij deze winkels wat gebeurt er dan met het aanbod? Leveranciers, vaak beursgenoteerd, moeten wel hun beurswaarde behouden dus zullen ze gaan zoeken naar alternatieve mogelijkheden om te verkopen, juist via internet of outletcentra. Daarmee maken ze het nog moeilijker voor de winkels. Gemeentes werken graag mee aan deze outletcentra om hun grondpositie terug te brengen. Budgettaire redenen, maar ten koste van de bestaande winkels.

- Vastgoed, lagere huuropbrengsten

Ook de financiering van winkels moet omlaag om voldoende winst te kunnen maken om te overleven. Huurprijzen moeten omlaag om dat er minder bezoekers komen en minder omzet wordt gedraaid. Dit gaat een consequentie krijgen voor de vastgoedaanbieders:

minder huuropbrengsten minder rendement.

- Gemeenten: minder opbrengst lokale belastingen

Minder winkels in een gemeente of meer leegstand van winkelpanden leidt tot minder opbrengsten van onroerend goed belasting en parkeeropbrengsten, misschien ook wel tot een waardedaling van particuliere woningen als het verzorgingsniveau daalt. Door de daling van opbrengsten van deze belastingen moet een gemeente gaan bezuinigen, zeker ook gezien de extra zorgtaken die een gemeente is toebedeeld. Dit betekent dat ook het voorzieningen niveau wel eens zou kunnen dalen voor de inwoners. Een zorgelijk vooruitzicht.

- Klanten/inwoners

Naast de belanghebbenden: winkeliers, vastgoed, gemeenten en leveranciers is de klant ook een belanghebbende. Waarom kopen klanten niet meer in de winkel of in specifieke winkels of winkelgebieden? Wat kan hieraan gebeuren en hoe is klantengedrag te beïnvloeden? In mijn boek "**Kijken, kijken, anders kopen**" ben ik op basis van onderzoek tot een duidelijke visie en conclusie gekomen, die als richtlijn zou kunnen gelden. Maar dat vereist wel dat iedere belanghebbende meewerkt en mee-investeert; de gemeente als grootste belanghebbende voorop. En daar zit nu het knelpunt: Gemeentes willen of kunnen niet investeren in een leuk winkelgebied, vaak leidt dit ook tot discussies met, korte termijn denkende, politici. Winkeliers hebben maar beperkt vermogen, vastgoed heeft te maken met een waardedaling van panden en leveranciers koesteren zich in een business model, waarbij veel van het risico bij de winkeliers ligt. **Toch moet juist dit business model veranderen door samen te werken.** **Leveranciers** moeten meer sturen op rendement voor de winkels dan op marge, de **Gemeentes** moeten een lange termijn visie hebben over de toekomst van de binnenstad en **Vastgoed** moet kijken hoe de huren risicodragend gemaakt kunnen worden met een beperkte looptijd.

De problemen bij de winkels hebben sterk te maken met de inflexibiliteit van de partners in de supply chain (en de gemeente), waardoor er geen aanpassingen plaatsvinden. De laatste schakel valt het eerste om, **maar vergist u zich niet** de pijn zal verschuiven naar de andere "stakeholders". Sla de handen ineen, werk en investeer

samen aan een nieuw retail model en een nieuwe opzet van de binnenstad. Zorg samen voor een nieuw business model op rendement gebaseerd. Als dit nu niet gebeurt zal het te laat zijn voor veel winkels en winkelgebieden.

Engeland was te laat, de leegstand in de winkelstraat in kleinere plaatsen (onder de 50.000 inwoners) is gigantisch. Is dit het beeld dat wij ook in Nederland willen?

Prof Dr. C.N.A. Molenaar

4 januari 2016