



# MVGM WINKELMANAGEMENT BIEDT 'VASTGOED VERANDER PROGRAMMA' AAN

FIT BRENGT  
WINKELGEBIEDEN IN  
BEWEGING EN MAAKT ZE  
SUCCESVOL EN KLAAR VOOR  
DE TOEKOMST

Zich profilerend als dé vastgoedregisseur, beheert MVGM onder andere ruim twee miljoen vierkante meter winkelruimte. Die winkelgebieden móeten met hun tijd meegaan, zeker nu, anders verliezen ze de slag om de consument. Maar hoe? Het Vastgoed Verander Programma FIT van MVGM Winkelmanagement is voor vastgoedeigenaren, huurders en gemeenten hét antwoord op die vraag. Bestaansrecht, positionering, branchering, marketing... FIT zorgt er voor dat alles in en om een winkelgebied weer past en aansluit bij de wensen van de consument.

## AANLEIDING

De vingers van dé vastgoedregisseurs jeuken, als ze in een winkelgebied dat door hen wordt beheerd merkten dat het aantal bezoekers of de totale omzet terug begon te lopen. Directeur Eric Raaphorst van MVGM Winkelmanagement: 'Het winkellandschap verandert ingrijpend en winkelgebieden moeten meeveranderen. Maar dat moet wel doordacht gebeuren. Veranderen om het veranderen is zinloos.' Jeroen Roose-Van Leijden, directeur van MVGM-dochter HISA, dat winkeliersverenigingen ondersteunt en activiteiten en evenementen organiseert in winkelgebieden: 'Je moet terug naar de basis, door eerst een goede diagnose te maken van de situatie. Vertrekpunt is niet 'wat' je allemaal kunt doen, maar start met 'waarom' je in beweging moet komen. Wat is je bestaansrecht als winkelgebied? Waarom komen consumenten naar je gebied én waarom blijven ze weg? Pas als je dat weer glashelder in beeld hebt kun je tot een concreet en effectief

## 4 FIT staat voor 'Factoren Inzicht Toekomst' maar is ook afgeleid van het Engelse werkwoord 'to fit'. Passend maken

activiteiten- en veranderplan komen.' Marieke Pieters, Manager Winkels bij MVGM Winkelmanagement: 'Vaak ligt bij veranderprocessen de nadruk op de hardware en wordt de software veronachtzaamd. Maar het zijn de mensen die het moeten doen. Zij moeten erachter staan. Zij moeten in beweging komen om het verschil te maken.'

### OPLOSSINGSGERICHT

Goed vastgoedmanagement is volgens Raaphorst de basis. 'Daar begint het mee. Schoon, heel en veilig. In de wetenschap dat het beheer op orde is in winkelgebieden die door ons worden beheerd, denken we graag na over wat je nog meer kunt doen met alle kennis en ervaring die je als winkelvastgoedmanager hebt opgebouwd.' Roose-Van Leijden: 'Die pro-actieve, oplossingsgerichte houding zit in het DNA van MVGM en ligt aan de basis van het Vastgoed Verander Programma FIT.' Pieters: 'We willen meedenken. Een winkelgebied niet alleen goed beheren, maar er ook actief voor zorgen dat het vitaal en succesvol blijft.'

### FIT

Pieters benadrukt dat FIT is gebaseerd op wetenschappelijk bewezen bedrijfskundige en veranderkundige uitgangspunten. 'FIT staat voor 'Factoren Inzicht Toekomst' maar is ook afgeleid van het Engelse werkwoord 'to fit'. Passend maken. De behoefte van de consument en het aanbod in het winkelcentrum moeten passen. Bij elkaar aansluiten.' Raaphorst: 'De branchering, de positionering... alles moet kloppen. Alles moet fit en gezond zijn.' Een

goed onderbouwde analyse van de situatie vormt volgens Pieters het uitgangspunt voor een 'FIT-sessie' met alle eigenaren, winkeliers, consumenten en de gemeente. 'In veel winkelgebieden heb je veel verdeeld eigendom. Het is zaak al die eigenaren op één lijn te krijgen. Ook daar voorziet FIT in: het is een programma, een proces dat tot een andere manier van denken leidt.' Roose-Van Leijden: 'Als consumenten beginnen weg te blijven, kun je ad hoc nieuwe plantenbakken neerzetten, een nieuwe vloer realiseren of de website vernieuwen. Maar beter dan zo'n ongericht schot hagel, kun je de oorzaken aanpakken met een integraal, goed onderbouwd en door alle stakeholders gedragen plan van aanpak.'

### BINNENSTAD

Ontwikkeld voor winkelcentra, blijkt FIT in de praktijk ook geschikt voor binnensteden. Raaphorst: 'Ook daar heb je veel verdeeld eigendom. En ook daar is sprake van leegstand, omzet die wegvloeit naar online winkelen, een onevenwichtige branchering en winkeliers die om huurverlaging vragen. Uit een FIT-programma in Vlaardingen is gebleken dat FIT zeer geschikt is om ook in steden alle neuzen dezelfde kant op te krijgen en een einde te maken aan het korte termijn-denken waar veel winkeliers, vaak noodgedwongen door teruglopende omzetten, in vast zitten.' Roose-Van Leijden: 'FIT resulteert in duurzame oplossingen die op de lange termijn wél effect sorteren.' Pieters: 'Het hoeft lang niet altijd groots en meeslepend, in de vorm van een forse uitbreiding of herontwikkeling. Mits goed onderbouwd kunnen kleine ingrepen al veel effect hebben.' Roose-Van Leijden: 'Wat niet wegneemt dat FIT pijnlijke uitkomsten niet uit de weg gaat. In het ergste geval kan de conclusie zijn dat een winkelgebied geen toekomst heeft.'

### KATALYSATOR

Volgens Raaphorst ontpopt FIT zich in de praktijk als een katalysator om bestaande



### CV's

Jeroen Roose-Van Leijden  
*Leeftijd* 39  
*Loopbaan* directeur HISA – Volop aandacht voor jouw winkelgebied, De Animatie Compagnie  
*Opleiding* Technische Bedrijfskunde Universiteit Twente, Leisure Management NHTV Internationaal Hoger Onderwijs Breda

Marieke Pieters  
*Leeftijd* 44  
*Loopbaan* Manager Winkels bij MVGM Winkelmanagement, Meeus Vastgoedmanagement, Kamerbeek Winkels, Quality Bakers Zwanenburg  
*Opleiding* master Veranderkunde en master Marketing

Eric Raaphorst  
*Leeftijd* 41  
*Loopbaan* directeur MVGM Winkelmanagement, MVGM Vastgoedmanagement, Stam en De Koning Vastgoed, Dormael Slaapkamers  
*Opleiding* HBO Vastgoed en Makelaardij, Fontys Hogescholen, Post-HBO Vastgoedmanagement, Hanzehogeschool Groningen

rolverdelingen binnen een winkelgebied te doorbreken. 'Eigenaren, winkeliers, de vastgoedmanagers, de gemeente... Het FIT-programma helpt alle stakeholders aan een gezamenlijke focus. Tijdens het proces ontwikkel je een gezamenlijke mindset.' Pieters: 'Het is prachtig om te zien dat FIT-sessies veel energie losmaken. Energie die trouwens ook nodig is om samen de schouders te zetten onder het activiteiten- en veranderplan.' Roose-Van Leijden: 'Een probleem van een langzaam achteruit boerend winkelgebied kan zijn dat de verschillende stakeholders niet goed genoeg samenwerken. Of vergeten zijn waarom ze doen wat ze doen, hun eigen gang gaan. Het mooie van FIT is dat je in het activiteiten- en veranderplan weer heel duidelijk de samengebrachte meerwaarde terugziet van de verschillende stakeholders. Het programma helpt ze om weer samen het verschil te maken.'

### PRIJSCAARTJE

Afhankelijk van de grootte van het winkelgebied, hangt aan FIT een prijskaartje van 2.500 tot 7.500 euro. Raaphorst: 'Daarbij inbegrepen zijn een gezamenlijke stip aan de horizon én een activiteitenplan met quick-wins en ontwikkelpotentieel dat duidelijk maakt hoe het winkelgebied daar kan komen.' Roose-Van Leijden: 'We merken dat deze aanpak als heel verfrissend wordt ervaren. En het is natuurlijk een relatief geringe investering, voor een concreet en effectief plan-van-aanpak om een winkelgebied weer succesvol, vitaal en toekomstbestendig te krijgen.' Pieters: 'Het grootste voordeel is misschien wel dat FIT de boel in beweging brengt. Eigenaren, winkeliers en de gemeente trekken zich niet terug in hun loopgraven, maar stellen samen een strijdplan op waarmee ze vervolgens ook gezamenlijk de strijd om de consument aan gaan. Want daar draait het om: de consument moet *getriggerd* worden door de veranderingen en het nieuwe elan en de weg naar het winkelgebied weer weten te vinden.'