



*Agence régionale pour l'investissement urbain et le
management transversal des quartiers commerçants*

*Regionaal agentschap voor de investering in de stad
en het transversaal management van de handelswijken*

Contract voor de Spiegelwijk 2007-2010

Voorstel tot aanstelling van een Wijkmanager in het
kader van Luik 5

1. Voorstelling van Atrium

Atrium¹ werd in 2005 opgericht door het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Het vervangt het 'Brussels Town Centre Management' en de vzw 'Herwaardering van de handelswijken'.

Atrium voert in de handelswijken van de RVOHS een globaal beleid via een doelgerichte strategie, in samenwerking met alle actoren van de betrokken ruimte en ten behoeve van alle gebruikers van deze ruimte. De aanpak berust op **partnership** (de werking van een wijk verbeteren door alle actoren te betrekken bij de herwaardering ervan) en op **transversaliteit** (gelijktijdig inwerken op alle functies van de stad).

De strategie gedefinieerd in het gewestelijk strategisch plan is transversaal en is opgebouwd rond **3 pijlers**:

- **Creëren van activiteiten:** Atrium bevordert de vestiging van nieuwe handelszaken. Het agentschap begeleidt ondernemers en wijst ze de weg naar de handelswijken die het best beantwoorden aan hun concept. Het agentschap stimuleert eveneens de modernisering van de kleinhandel om het succes ervan te optimaliseren.
- **Inrichting van de ruimte en toegankelijkheid:** Atrium bevordert de verbetering van de ruimtelijke ordening van de wijk: het stelt richtschema's op en stimuleert de groepering van de handelsactiviteiten ter ondersteuning van de wijkkernen. Atrium stimuleert de bouw van woningen, moedigt een sociaal gemengd karakter aan, maximaliseert de interventies van openbare diensten (regionaal en lokaal) en verbetert de toegang tot de wijk.
- **Sfeer en aantrekkelijkheid:** Atrium verhoogt de aantrekkelijkheid van de wijken, vooral door de nadruk te leggen op de troeven ervan, door een vernieuwend imago op te bouwen, door middel van acties die meer bezoekers moeten aantrekken en dankzij de ontwikkeling van nieuwe markten.

Door de beperkte schaal is het op het grondgebied van een wijk mogelijk voor Atrium om een beleid te voeren dat steunt op een doeltreffend netwerk waardoor het beleid (op regionaal, lokaal, privé- en verenigingsvlak) kan worden geharmoniseerd. Bovendien kan men ook de gevolgen van dat beleid maximaliseren met een betere doorstroming van de informatie, onder meer door de privé-sector bij het proces te betrekken.

De aanpak steunt op een nauwkeurige diagnose en de opzet van een **beheersysteem**: OliGo.

¹ Regionaal Agentschap voor de Investerings in de stad en Transversaal Management van de handelswijken.

2. Diagnose van de 'Spiegelwijk'

De *Development Manager* van Atrium voert momenteel een onderzoek naar de handelswijken zonder Handelswijkcontract. De eerste fase van deze analyse bestaat uit het stellen van een diagnose over het socio-economisch en commercieel profiel van deze wijken.

In dit stadium pleiten de elementen die door het onderzoek naar voren zijn gebracht voor een professionele begeleiding van de commerciële ontwikkeling van de Handelswijk 'Spiegel'. De zwakke punten van deze wijk hebben betrekking op:

- Een **trage maar gestage vermindering van het kwaliteitsniveau** van de handelszaken (coëxistentie van handelszaken van lage en middelmatige kwaliteit).
- Het **populariteitsverlies van bepaalde handelsstraten**: de L. Theodorstraat, in het bijzonder, vertoont een scherpe commerciële terugval, wat zich vertaalt in een groot aantal onbezette handelsruimten en de toename van weinig kwalitatieve handelszaken (Fax/Phone shops, Snackbars,...). Op termijn zou deze terugval zich kunnen uitbreiden tot de voornaamste handelsstraten van de wijk.

Het werk dat de Manager hier zal moeten leveren, heeft dus vooral als doel de verdere commerciële aftakeling van de wijk te voorkomen veeleer dan het oplossen van sterk verankerde structurele problemen.

3. Profiel van de Manager

De opdracht van de Manager zal bestaan uit:

- De reeds gevestigde handelaars in de wijk **begeleiden en adviseren**: in de verf zetten van het verkooppunt en de producten verkocht door de handelaar (**merchandising**), hulp aan de handelaar om de kwaliteit van de winkel en de etalage te verbeteren indien dat nodig mocht blijken, eigenaars van handelszaken ertoe aanzetten hun pand een opknappbeurt te geven, acties voeren om het wonen boven handelszaken te bevorderen, ontwikkeling van nieuwe markten (**marketing en geomarketing**)... De Manager kan bovendien een handelaar uit de kern helpen een andere locatie op te zoeken in een handelsstraat van een aantrekkelijker kern, dit teneinde de commerciële dynamiek van de voornaamste handelsstraten van de wijk te consolideren.
- **Actief zoeken naar toekomstige handelaars**: de Manager identificeert de lokale behoeften waaraan niet wordt voldaan (analyse van vraag en aanbod om opportuniteiten in kaart te brengen). Daarbij kan hij zich baseren op het beheerinstrument van Atrium: OliGo (cf. infra). Bovendien gaat hij in samenwerking met **openbare instellingen** (Atrium, BAO, GIMB, GOMB,...) op zoek naar kandidaat-ondernemers en **potentiële investeerders**.

Het profiel van de functie is gericht op de **economische ontwikkeling** van de wijk. Atrium heeft in dit opzicht de vereiste competenties, alsook een functieprofiel en een selectiemethode bepaald.

3. Werkmethode:

De Manager werkt samen met de publieke en privéactoren van de wijk. Dit **partnership** vormt de basis van het werk. Het heeft als doel een vertrouwensrelatie te creëren tussen de publieke actoren en de handelaars via een regelmatige communicatie met de handelaars en de snelle oplossing van lokale problemen.

Om dit partnership op te zetten, zal de Manager de voornaamste actoren van de handelswijk identificeren en vervolgens op regelmatige basis samenbrengen (1 keer per maand) binnen een '**Stuurcomité**'. In dit comité vindt men onder andere:

- Een of meerdere vertegenwoordigers van het College;
- Verantwoordelijken van de voornaamste gemeentediensten - met name Handel, Openbare netheid en Politie;
- Een vertegenwoordiger van Atrium;
- Voorname handelaars uit de wijk - vertegenwoordigers van handelaarsvereniging(en);
- Vertegenwoordigers van bedrijven uit de wijk;
- Eigenaars;
- ...

Dit Comité telt dus een tiental personen en omkadert het werk van de Manager. Het kan aan de basis liggen van de opstelling van een eventueel Handelswijkcontract na het aflopen van het Wijkcontract.

4. Begeleiding door Atrium

In het kader van de opdracht van de lokale Manager, kan Atrium de volgende steun bieden:

- Begeleiding van de **opleiding van de Manager**: zijn werk wordt omkaderd door de *Development Manager* van het Agentschap. Deze helpt hem actief bij zijn opdracht, door hem te adviseren en indien nodig te helpen bij de implementatie van een actie van grote omvang binnen de kern.
- **Hulp van de experts van het Agentschap**: ze bieden een niet verwaarloosbare steun bij het zoeken naar winkelketens en bij het onderhouden van contacten met de **grote winkelketens** (via de *Retail Development Manager*). Ze bieden ook technische ondersteuning bij vastgoedprojecten met de **eigenaars** (via de *Real Estate Manager*).
- **Beheerinstrumenten**: Atrium ontwikkelt instrumenten voor het beheer van de Handelswijken:
 - o databank van handelszaken
 - o analyse van de commerciële gemengdheid en de concurrentie
 - o socio-economisch profiel en verbruik van klanten
 - o frequentie-indicatoren
 - o verzorgingsgebied
 - o website
 - o ...

- **Integratie in het netwerk:** het netwerk van Atrium-managers maakt het mogelijk om ervaringen te delen en dezelfde werkinstrumenten te gebruiken in de verschillende wijken. Het netwerk bevordert eveneens de relaties met de talrijke gewestelijke operatoren.