



Een overzicht van de weekmarkt in Haaksbergen waar de indeling en opstelling met succes is aangepakt.

## De markt van mor



# ‘Het moet worden o

In iedere Koopman besteden we aandacht aan De markt van morgen, het project waarin de Centrale Vereniging voor de Ambulante Handel (CVAH) en het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD) zich sterk maken voor een nieuwe, klantgerichte aanpak van de warenmarkt: de markt als klantgerichte onderneming. Deze keer een kleine rondgang door het land. We spraken met ambitieuze ondernemers en betrokkenen op de achtergrond. In deze Koopman het eerste deel van het artikel.

**H**arold van den Heuvel is mede-eigenaar van De Kaaskoning: ‘Wij staan op zo’n honderd markten in Nederland, België en Duitsland, we hebben dus wel een redelijk compleet beeld van wat er speelt op de markt. Er zijn markten waar het prima loopt, met een bevlogen marktmeester die de zaak uitstekend runt. Daar hoeft je wat mij betreft niet veel te veranderen. Maar er zijn ook markten waar het gewoon niet goed gaat, waar de markt voor de gemeente echt een ondergeschoven kindje is. Waar een ambtenaar verantwoordelijk is gesteld die gewoon niet bij de markt betrokken is. Voor die markten is het goed als de gemeente afstand neemt en zegt: jullie kooplieden gaan het zelf regelen. Natuurlijk wel in overleg, want de gemeente houdt altijd een bepaalde verantwoordelijkheid.’

### Inspirerend

De Kaaskoning staat onder meer op de markt in Drunen: ‘Daar zitten we nu midden

in een vernieuwingsproces. Drunen maakt samen met Vlijmen deel uit van de gemeente Heusden. In Heusden loopt al jaren een kleine markt met een stuk of acht ondernemers die de zaak min of meer zelfstandig runnen. Dat bevalt de gemeente uitstekend, ze hebben er weinig omkijken naar. Nu gaf de gemeente onlangs aan dat men ook op de markten van Drunen en Vlijmen graag van “het gedoe” af wil en zoekt naar een andere structuur. Daarover hebben we onlangs een vergadering gehad. We hebben de documentatie van het HBD over De markt van morgen besproken en besloten in elk geval voor Drunen de weg naar verzelfstandiging in te slaan. Hoe dat verder precies wordt ingevuld, daarover zijn we nu in discussie. De gemeente doet intern het voorwerk, dan gaat het vooral over de juridische aspecten. Zelf heb ik gezegd: ik ga eens informeren bij Marcel Jansen van de Amsterdamse Siermarkt. Daar zijn we ook op bezoek geweest. En dat was heel inspirerend.’

### Gulden middenweg

Van den Heuvel beseft dat vernieuwing gevoelig ligt: ‘Ik snap dat kooplieden bang zijn hun verworven rechten kwijt te raken. Het verhaal heeft duidelijk twee kanten. Als je al veertig jaar op een markt staat, wil je niet ineens in een verloren hoekje terechtkomen. Tegelijk belemmeren die verworven rechten de vernieuwing. En dát er iets moet veranderen op de markt, daar raken steeds meer mensen wel van overtuigd. We zullen als ondernemers toch een nieuwe start moeten durven maken. Samen de schouders eronder zetten. Niet ten koste van alles, dus op zoek naar de gulden middenweg. Ik ben in elk geval voorstander van het afschaffen van wachtlijsten, dat is echt niet meer van deze tijd. Ik pleit voor een sollicitatieprocedure en een contract met daaraan gekoppelde eisen waaraan je als koopman moet voldoen. Voor Drunen hoop ik dat we daarom uitkomen op het Siermarktconcept: de gemeente verleent één vergunning aan bijvoorbeeld een stichting, die vervolgens contracten afsluit met de individuele ondernemers. Ik ben heel benieuwd wat het gaat worden.’

### HBD-adviseurs

De acht adviseurs van de afdeling Decentrale Advisering Detailhandel van het HBD begeleiden gemeenten en ambulante ondernemers bij de ruimtelijk-economische vernieuwingen van hun markt. Daarbij gaat

# gen krijgt voet aan de grond, deel 1



## weer een feestje op de markt'



het onder meer om branchesamenstelling, locatie van de markt en parkeren en bereikbaarheid. De adviseurs van het HBD waren bijvoorbeeld nauw betrokken bij de totstandkoming van de Amsterdamse Siermarkt. Maar er zijn meer markten in het land waar iets gebeurt.

### Stap voor stap

Zo is HBD-adviseur Johan Bouwman in zijn regio (Centraal Gelderland, Oost-Nederland) betrokken bij de markt van Haaksbergen, waar men ook bezig is vorm te geven aan de verzelfstandiging. Bouwman: 'We hebben inmiddels geleerd dat je de vernieuwing van een bestaande markt stap voor stap moet aanpakken. Maar dan is er ook veel te winnen. In Haaksbergen hebben we bijvoorbeeld de indeling en opstelling van de markt met succes aangepakt. De kop van de markt is hier in het kernwinkelgebied geplaatst, zodat er een natuurlijke routing ontstaat van winkels naar markt. Zo maken beide veel beter gebruik van elkaars consumentenstromen, dat is heel belangrijk. Ook de branchering hebben we vernieuwd. De markt is nu ingedeeld per productgroep en anciënniteit geldt nu binnen het productgebied. Dus de-

gene met de oudste rechten krijgt de beste plek binnen de productgroep en niet langer de beste plek van de hele markt. Ook dat is een stap vooruit.'

### Open plekken

De veranderingen zijn 'best even wennen' voor ondernemers. Bouwman: 'Er werd in het begin wat gemopperd, maar het pakt nu heel goed uit, dat zien de ondernemers zelf inmiddels ook. Behalve een andere routing hebben we in Haaksbergen ook meer verblijfsruimte gecreëerd tussen de kramen. Op veel markten staan de kramen opgesteld in rijen en word je als bezoeker met de meute mee gestuwd in de stroom. Dan heb je niet eens plek om rustig je visje op te eten en al helemaal niet om eens goed te bekijken wat er allemaal te koop is. Van impulsaankopen is dan geen sprake. Door meer ruimte te maken – open plekken waar mensen rustig even kunnen blijven "hangen" – maak je de boel overzichtelijk. De consument krijgt rust en overzicht en kan zich veel beter oriënteren op het aanbod.'

'Ik denk dat het slecht functioneren van de markt vaak te wijten is aan een verkeer-

de indeling. We moeten af van onoverzichtelijke opstelling in lange rijen, veel meer werken met pleinen. Daarnaast zijn er nog steeds markten die op een geïsoleerde locatie zitten. Dat werkt niet meer, de markt heeft in deze tijd gewoon niet meer voldoende trekkracht om het zelfstandig te redden. In Haaksbergen pakken de vernieuwingen goed uit. Op dit moment zijn we bezig met de aanpak van een goed promotieplan en onderzoeken we de mogelijkheden tot een meer regionale benadering, met eventuele bundeling van budgetten. We horen positieve geluiden van ondernemers en consumenten. Inmiddels ben ik ook betrokken bij vernieuwingen op de markt van Losser. En ik zit binnenkort om tafel in Apeldoorn. Zo komt De markt van morgen langzaam maar gestaag op gang. We gaan de goede kant op.' Wordt vervolgd ◀

### Informatie?

Kijk voor meer informatie over De markt van morgen, de checklist en het werkboek op [www.demarktvanmorgen.nl](http://www.demarktvanmorgen.nl) of op [www.hbd.nl/ambulantehandel](http://www.hbd.nl/ambulantehandel).

### Praat mee op LinkedIn!

Mee discussiëren over De markt van morgen? Ervaringen delen en kennis uitwisselen over vernieuwing op de markt? Dat kan op de LinkedIn-groep 'De markt van morgen'. Sluit u aan via [www.linkedin.com](http://www.linkedin.com).

“ We gaan de goede kant op ”