



ONLANGS ZAT IK EEN VERGADERING VOOR VAN DE LOKALE ONDERNEMERSVERENIGING IN MIJN WOONPLAATS NIJKERK. HET WAS EEN SPANNENDE VERGADERING, WANT ER STOND NOGAL WAT OP HET SPEL. DE LEDEN MOESTEN EEN BESLISSING NEMEN OVER EEN COMPROMIS, DAT WIJ ALS BESTUUR HADDEN BEREIKT MET EEN LOKALE ONDERNEMER, OMTRENT DE INVULLING VAN EEN GROOT UITBREIDINGSPLAN NAAST ZIJN WOON- EN LIFESTYLECENTRUM DAT NET BUITEN HET CENTRUMGEBIED LIGT.

## ‘Samen’

Laat ik eerst zeggen dat ik als ondernemer bewondering heb voor een collega die het in deze tijd aandurft om met een plan voor 6500 m<sup>2</sup> multifunctionele uitbreiding voor de dag te komen. Het doet je bijna vergeten dat het ondernemersklimaat in de afgelopen jaren door de economische crisis een enorme klap heeft geïncasseerd. Loop door een gemiddeld stads- of dorpscentrum en je schrikt van het aantal leegstaande winkelpanden. Niet voor niets zijn veel gemeentebesturen bezig met het ontwikkelen van een beleidsvisie om te proberen hun stads- of dorpscentrum vitaal en aantrekkelijk te houden voor het winkelend publiek.

Zo ook in Nijkerk. De gemeente heeft daar, in goede samenspraak met de ondernemersvereniging (NOV) alsmede de enthousiaste inbreng van allerlei lokale ondernemers, in de afgelopen twee jaar hard gewerkt aan de ontwikkeling van een binnenstadvisie. Kern van het beleid, dat inmiddels ook door de gemeenteraad is vastgesteld, is om de komende jaren de focus te leggen op een concentratie van winkels met een logische looproute in het centrumgebied. U kunt zich daarom wel voorstellen hoeveel onrust er ontstond toen onlangs aan het licht kwam dat diezelfde gemeente een bestemmingsplan wilde gaan vaststellen om op een, buiten dit gebied liggend bedrijventerrein, 6500 m<sup>2</sup> nieuwbouw mogelijk te maken waarin ook detailhandel mogelijk is. Omdat het bestemmingsplan al in een vergevorderd stadium was, restte de NOV niet anders dan te proberen met de betreffende ondernemer tot een compromis te komen ten aanzien van eventuele beperkingen voor de vestiging van detailhandel in de geplande nieuwbouw. Na overigens eerst aanzienlijk hoger te hebben ingezet, hebben we uiteindelijk een akkoord bereikt over een grens van 600 m<sup>2</sup> verkoopoppervlakte, waaronder geen vestiging van detailhandel zal plaatsvinden. De leden stemden met grote meerderheid in met het compromis en de overeenkomst met de ondernemer is ter plekke getekend. Een resultaat waarop ik als voorzitter van de NOV best trots ben.

Ik deel dit verhaal met u in deze column, omdat ik denk dat wij hiervan allemaal iets kunnen opsteken. In de eerste plaats vind ik zo'n overeenkomst een voorbeeld van hoe wij als ondernemers elkaar onderling iets kunnen gunnen; een compromis is altijd winst. Maar wat ik hier vooral wil benadrukken is dat ondernemers alert moeten zijn op de behartiging van hun belangen. De Kamer van Koophandel, lokale ondernemersverenigingen en bedrijvenkringen zijn organisaties waarin we actief deel moeten nemen. Doe mee met binnenstadswerkgroepen, hou scherp de gemeentelijke besluitvorming in de gaten en zorg voor uitstekende contacten met politieke partijen. Voor een goed ondernemersklimaat moeten we samen onze koers bepalen, samen proberen te sturen en samen compromissen sluiten. We hebben elkaar hard nodig.

**Gerard van den Tweel,**  
**Algemeen directeur Van den Tweel Groep te Nijkerk**  
[www.vandentweelgroep.nl](http://www.vandentweelgroep.nl)  
Reageren kan via: [liesbeth.hop@vandentweelgroep.nl](mailto:liesbeth.hop@vandentweelgroep.nl)