



'Excelleren in service.' Daarmee wil het 'Hart van Huizen' in 2016 de beste dorpskern van Nederland worden. Dat wordt dan de kers op de taart van de jarenlange samenwerking tussen winkeliers, gemeente, beleggers en pandeigenaren.

Imagineering zet Huizer winkeliers stevig op koers

“Huizen ligt een beetje

uit de route. Je moet er dus speciaal naartoe rijden, er is niet zoiets als vanzelfsprekende traffic. Maar mede met behulp van tools als imagineering maken de Huizer ondernemers er nu toch een bijzondere bestemming van,” zegt Linda Annink van Urban Solutions.

Net als veel andere binnensteden en dorpskernen heeft het centrum van Huizen, in 't Gooi, te kampen met leegstand als gevolg van teruglopende bezoekersaantallen. Het bestuur van de ondernemersvereniging 't Hart van Huizen is al enige jaren actief om het tij te keren. In 2010 werd de invoering van de Bedrijven Investerings Zone (BIZ) aangegrepen om gezamenlijk de schouders te zetten onder de

verbetering en economische groei van dit winkelgebied.

De invoering van de BIZ ging niet zonder slag of stoot, herinnert Gert-Jan de Lange, voorzitter Hart van Huizen, zich: “De gemeenteraad wilde eerst een groot draagvlak bij de ondernemers zien. Daarom vroegen we Linda Annink van Urban Solutions om ons daarmee te helpen. Zij organiseerde tal van persoonlijke gesprekken en informatiebijeenkomsten en hield ons een toekomstbeeld voor, waardoor de meeste ondernemers overtuigd raakten van het nut van de BIZ.”

LICHT AAN DE HORIZON

Dankzij de BIZ is de afgelopen twee jaar in en om het Huizer centrum dan ook veel gebeurd. Onder regie van Urban Solutions ontstond er een structuur waarin onderling meer

werd samengewerkt. Er kwamen werkgroepen die actief aan de slag gingen en ook met de gemeente werd intensief samengewerkt. Zo is er bijvoorbeeld het overleg 'Licht aan de horizon', waarin het bestuur van Hart van Huizen samen met de gemeente werkt aan een aantal concrete verbeterpunten. Mede-HvH-voorzitter Gert van den Broek: “Zo'n gezamenlijke aanpak is onmisbaar om ons winkelgebied een impuls te geven. We hebben nu duidelijke parkeerroutes, een betere bewegwijzering naar het centrum en er liggen nieuwe zebrapaden. Maar ook op het gebied van bijvoorbeeld feestverlichting en commerciële acties en evenementen hebben we door samen te werken een stap kunnen zetten naar een hoger niveau.”

IMAGINEERING

Eind 2013, bijna op de helft van de vijf jaar durende BIZ-periode, was het tijd om terug én vooruit te kijken. Linda Annink: “De samenwerking tussen winkeliers en gemeente is heel inspirerend en er staat een stevige overlegstructuur. Maar wij stelden toch de vraag of dat voldoende was om meer bezoekers naar het centrum van Huizen te trekken. Het bestuur gaf toe, dat dat nog niet was bereikt. Blijkbaar was het Huizer centrum gewoon nog niet onderscheidend genoeg ten opzichte van andere gemeenten.”

Dat was voor Urban Solutions het moment om samen met de Huizer winkeliers een volgende, creatieve stap te zetten. “Via tools als imagineering geven wij ruimte aan wat er bij mensen leeft en dringen we door tot de kern. In diverse sessies hebben winkeliers zeer enthousiast met elkaar gedroomd, getekend, gesproken en geschreven over: wat is Huizen nu eigenlijk, waar zijn we trots op?”

KLANTEN IN DE WATTEN

Daar kwamen veel verrassende dingen uit, weet Gert van den Broek: “We bieden echte dorps gastvrijheid, sfeer en gezelligheid en klanten voelen zich welkom bij ons. Ook kenmerkend zijn onze cultuur, historie en traditie met het Huizer Museum en de Huizer taal,



Gert Jan de Lange, voorzitter
Hart van Huizen

*'Imagineering is een
prachtige manier om
vooruit te denken'*



Linda Annink, Urban Solutions:

*'Huizer Service
Spelregels, echt iets wat
bij Huizen hoort'*



Gert van den Broek, voorzitter
Hart van Huizen:

*'Erg blij met regierol van
de centrummanager'*

de gezellige markt, een goed bereikbaar centrum, ons gevarieerde winkel aanbod en gratis parkeren."

Onder begeleiding van Urban Solutions stelden de betrokkenen vervolgens vast waar Huizen nu écht voor staat. Gert Jan de Lange: "Huizen onderscheidt zich door puur en eerlijk en dus hebben we ervoor gekozen om authentiek te zijn en de kenmerken van ons dorp te benutten. Het grote servicegevoel is typerend voor de Huizer ondernemers en is vanaf nu dan ook onze kernboodschap. We gaan excelleren in service en leggen onze klanten volop in de watten!"

JAARPLAN 2014

Het jaarplan 2014 staat bol van typisch Huizer activiteiten, met service als rode draad. Linda Annink: "Veel gemeenten overwegen te stoppen met hun koopavond, maar samen met de ondernemers maken wij de Huizer vrijdagavonden juist extra aantrekkelijk. We noemen ze de 'Rodeloperdagen', superkoopavonden waar ondernemers letterlijk de rode loper uitleggen voor hun klanten. Bezoekers worden verwelkomd met een gratis drankje of bubbels in de winkels, maar het kan ook nog veel verder gaan, met bijvoorbeeld piccolo's die de bezoekers in het centrum welkom heten of valet parking aanbieden."

De Huizer winkeliers stromen inmiddels over van energie en creativiteit. "Overall willen we het pure en eerlijke van Huizen benadrukken," vertelt Gert van den Broek. "Zo veranderen we de jaarlijkse Erfgooidag van braderie in een streekmarkt met lokale en regionale producten. Daarnaast staan onder meer een wekelijkse biologische markt en proeverijen op het programma. In en om Huizen wordt er immers een heleboel lekkers gemaakt en dat willen we nu veel meer laten zien en proeven."

DROMEN VERZAMELEN

'Op het moment dat wij in Huizen enigszins vast zaten' leidde Urban Solutions ons weer terug naar de basis door te dromen en ideeën te verzamelen', aldus Gert Jan de Lange. 'Die imagineeringsessies werkten verhelderend, een prachtige manier om met elkaar vooruit te denken. Als

Huizer winkeliers bleken we over veel dingen hetzelfde te denken, dat was mooi. Het aantal deelnemers werd ook steeds groter en dat kenmerkt ons ook: we willen zoveel mogelijk mensen laten meedenken. Overigens is



*De koopavonden
noemen we voortaan
de Rodeloperdagen*

de samenwerking met Urban Solutions erg prettig. Linda Annink luistert goed en stelt steeds kritische vragen. Dat houdt ons bij de les en helpt ons de juiste richting aan te houden.'

CENTRUMMANAGER

'Sinds de BIZ hebben we in 'Hart van Huizen' een centrummanager van Urban Solutions. Die blijkt zeer waardevol, want zij zijn echt de spin in het web van gemeente, beleggers, pandeigenaren en winkeliers', vindt Gert van den Broek. 'Ik ben erg blij met deze regierol, waarmee ons niet alleen veel werk uit handen wordt genomen – we moeten onze winkel wel draaiend houden – maar waardoor we ook meer profijt uit de BIZ kunnen halen. Kijk, ik weet alles van brillen, maar niets van food. Urban Solutions heeft die helikopterview wel. Zij weten de lijntjes te leggen en snel de juiste partners te vinden.'

SAMENHANG

"Door de imagineeringsessies hebben alle activiteiten nu samenhang. Juist die verbondenheid met haar historie, tradities en cultuur, zoals de Huizer klederdracht en typisch Huizer lekkernijen, vormen samen het merk Huizen. Hetzelfde geldt voor service. We zijn van plan om Huizer Service Spelregels op te stellen, een soort van keurmerk, waar alle winkels in het centrum aan gaan voldoen. Zo zorg je ervoor dat dit niet zomaar een loze kreet blijft maar echt iets wordt wat bij Huizen hoort. We hebben met elkaar een stevige ambitie afgesproken: in 2016 moet Hart van Huizen de beste dorpskern van Nederland zijn." ←