

NIEUWS RETAIL VERKIEZINGEN RETAIL DIGITALISERING

Eerste publicatie 08:15 | Laatste gewijzigd 23 feb 2021

Schaduwminister Van Tellingen: 'Great retail reset? Nee, joh!'

In vastgoedland zijn veel dossiers waarover een nieuw kabinet na de verkiezingen de knoop zal moeten doorhakken. Vastgoedmarkt vroeg outsiders naar hun visie. Aflevering 6: Hans van Tellingen (Strabo).



Hans van Tellingen - foto Edwin Brugman

Lees hier de eerdere afleveringen met [Gerard Zandbergen](#), [Ruud Koornstra](#) en [Maarten de Gruyter](#).

Wat zou je het eerste doen als schaduwminister?

'Zo snel mogelijk winkels en horeca openen en de evenementen weer laten doorgaan. [Het coronabeleid brengt die sectoren nodeloos schade toe.](#)'

Er zijn toch steunmaatregelen?

'Die helpen de ondernemers niet. [De NOW bijvoorbeeld is er om het loon van het personeel \(deels\) te betalen.](#) De overheid betaalt een gelimiteerd

percentage van de loonkosten. De ondernemer krijgt daar niets van. De voorraadvergoeding en de tegemoetkoming vaste lasten gaan ook weinig doen voor de overlevingskansen. Die maatregelen zullen de winstgevendheid niet herstellen. Ze redden het personeel ook niet, want als de ondernemers kapot gaan, is het personeel ook zijn baan kwijt.’

Hoe erg is het als een ondernemer een aantal maanden geen winst maakt?

‘Geen winst betekent voor een ondernemer geen inkomen, dus de nood onder winkelondernemers in de non-food is hoog. Volgens brancheorganisatie Inretail is het gebrek aan liquide middelen zo groot, dat 33 procent het minder dan een maand volhoudt. Nog eens 35 procent verwacht het maximaal twee maanden vol te houden. In mijn eigen woorden: twee derde van de retailondernemers in de non-food staat op omvallen.’

Winkels mogen toch een afhaalbalie openen voor goederen die via internet besteld zijn?

‘**Buy online, pick up in store** is alleen lucratief als klanten de gelegenheid krijgen om verder te winkelen. Zodat op de kassabon niet alleen de online bestelde broek komt, maar ook dat leuke bijpassende ceintuur en die bloes waar de klant in de winkel tegenaan liep.’

Hoe ethisch is het om winkels en horeca open te gooien terwijl er nog een virus rondwaart?

‘Zeer ethisch. Onderzoek na onderzoek wijst uit dat lockdowns niet alleen leiden tot grote economische schade, maar ook tot meer doden door de verlenging van de duur van de epidemie. Het virus laat zich niet indammen. Bovendien: zelfs een epidemioloog als Olaf Dekkers zegt niet te weten of het sluiten van winkels helpt. ‘Maar het heeft een grote symboolwaarde. En we weten dat menselijk gedrag de grootste zwakke schakel in de maatregelen is’, zei hij in december in Nieuwsuur. Moeten voor die symboolwaarde al die ondernemers kapot?’

Zou dit een achterhoedegevecht kunnen zijn? Andere retaildeskundigen bediscussiëren hoe ze de overcapaciteit aan winkels kunnen verminderen.

‘Ja, bij de algemene vergadering van de Nederlandse Raad Winkelcentra hoorde ik zelfs de frase *great retail reset* vallen.’

Waarom trek je zo’n vies gezicht?

‘Dit gaat me te ver en daar blijft het niet bij. De NRW verandert zijn naam in Kern omdat het woord ‘winkelcentra’ niet meer de lading van zijn

bezigheden zou dekken. Dit is wat de NRW erover zegt: 'Deze naam vormt zelfs een belemmering voor de groei van de vereniging en ons vermogen om leden te behouden, nieuwe mensen aan te trekken, en voormalige leden die zijn vertrokken naar andere sectoren te verleiden om terug te keren.' En: 'We moeten onze relevantie behouden en uitbreiden, als de belangrijkste bron van kennis en het netwerkplatform voor de transformatie van die kernwinkelgebieden.'



Zie ook:

[Deze beslissers zien transformatie binnensteden op gang komen](#)

Kan het zijn dat je de concurrentie van e-commerce voor de fysieke winkel onderschat?

'E-commerce op zich heeft geen verdienmodel. Ik ken althans weinig pure internetwinkels die winst maken. Wat het online-kanaal lucratief maakt, is de combinatie met de fysieke winkel. Online bestellen, in de fysieke winkel afhalen en dan, anders dan nu, nog even om je heen 'grabbelen en graaien'. Ik voorspel dat het aandeel van thuisbezorgde artikelen in de totale detailhandelsomzet niet veel hoger dan 20 procent zal worden. En dan heb ik het nog niet eens gehad over het ongelijke speelveld. Uitbaters van stenen winkels betalen precariobelasting en klanten die met de auto komen betalen voor het parkeren. Moeten we dan niet denken aan een bezorgbelasting voor webwinkels?'

Stel, de tot Kern omgedoopte NRW komt op bezoek bij de pas geïnstalleerde schaduwminister Van Tellingen. Wat heeft de bewindsman te melden?

'Ik zal beginnen met die nieuwe naam. Het onderdeel 'winkelcentra' of 'winkelgebieden' dekt denk ik nog steeds de lading en zal dat ook blijven doen. Prima om er **functies als gezondheidscentra aan toe te voegen**, maar winkelen blijft de kern. Zonder dat is zo'n centrum niets. En verder blijf ik gewoon, zoals al een kwart eeuw, enthousiast lid van de NRW. Maar wél een kritisch lid.'

Gaat schaduwminister Van Tellingen het transformatieproces bespoedigen met landelijk beleid?

'Natuurlijk niet. Ik ben een klassiek liberaal die ruimte wil voor ondernemerschap. Verwacht van mij dus geen maatregelen om het aantal vierkante meters terug te dringen. Het optimale aantal bestaat volgens mij niet. De vraag naar winkelruimte wordt lokaal bepaald door ondernemers. Hoe succesvoller die zijn, hoe meer vraag. En hoe slechter

ze het doen, hoe minder. Goede bereikbaarheid per auto draagt ook bij aan het succes van een winkelgebied. Hetzelfde geldt voor gratis parkeren. Ingewikkelder dan dat is het volgens mij niet.'



Zie ook:

Winkeltransformatie en regelgeving: dit moet u weten

Geloof je niet dat er vierkante meters winkelruimte moet verdwijnen?

'Dat wel. In Nederland zie ik tachtig tot honderd kernen met te veel winkelruimte. Plaatsen met 30.000 tot 80.000 inwoners, in krimpregio's of dicht bij een krachtig koopcentrum: daar moet inderdaad wat gebeuren. Want **Zeist kan niet op tegen Utrecht**, Schiedam niet tegen Rotterdam en Helmond niet tegen Eindhoven. In totaal heb ik het dan over 20 procent van de winkelvoorraad die slecht functioneert. Waarbij transformatie een van de opties is, niet de enige. Als je daar hebt gesnoeid, kan er toch weer een bloei komen.'

Hoeveel vierkante meter winkelruimte zou er in die zwakke koopcentra moeten verdwijnen?

'Dat vind ik een verkeerde benadering. De behoefte aan winkelruimte is niet in een spreadsheet te berekenen. Dan zou ik voorbij gaan aan de invloed van de kwaliteit van ondernemers.'

Heb je andere criteria op basis waarvan je winkelvoorraad als overtollig zou kwalificeren?

'Laten we het niet ingewikkelder maken dan het is. Iedereen met verstand van de retailmarkt kan het verschil zien tussen wat wel en niet werkt. In bijvoorbeeld de provincie Zuid-Holland doet de Haagse binnenstad het uitstekend. Mall of the Netherlands zal ongetwijfeld ook een succes worden. Aan de andere kant heeft **In de Bogaard in Rijswijk duidelijk te veel vierkante meters**. Hetzelfde geldt voor het centrum in het Laakkwartier, Megastores.'

Hoeft er buiten de zwakke koopcentra geen winkelruimte te verdwijnen?

'Niet echt. Vijftig procent van de winkelvoorraad ligt in kernen die redelijk tot goed functioneren. Het zou goed zijn om die te verbeteren, ik zie daar geen grote transformatieopgave voor me. De overige dertig procent zou zonder de lockdown ook redelijk kunnen functioneren.'

Welke instrumenten zie je lagere overheden graag hanteren om transformaties waar nodig te versnellen?

'Als liberaal ben ik erg tegen verplichtingen. Van mij zul je dus geen pleidooien horen voor leegstandsboetes of gedwongen medewerking aan transformatie. Ik zie meer in eventuele stimulansen om bedrijven te beëindigen en panden om te vormen.'

Zal die transformatie op basis van vrijwilligheid op gang komen?

'Ik zie het als de enige manier. Dit proces werkt niet *topdown*. Het succes bij de transformatie van winkelpanden staat of valt met de kwaliteit van het ondernemerschap. Net als in de retail draait het om de *gut feeling*, het vermogen om een markt voor iets te creëren.'

Op 15 maart organiseert Vastgoedmarkt een historisch debat. Politici van de landelijke politieke partijen gaan in debat met vastgoedprofessionals over één van de urgentste thema's van dit moment: woningnood. De uitzending is exclusief voor abonnees van Vastgoedmarkt live te volgen. Nog geen abonnee? [Profiteer nu van onze aanbieding.](#)