
AAN	College van Burgemeester en Wethouders
VAN	Pieter Otte
ONDERWERP	Verkenning en plan van aanpak doorontwikkeling Accommodatieloket
DATUM	8 februari 2024
KOPIE AAN	--
REGISTRATIENUMMER	GZDGCB1326627/1326665

1. Inleiding:

In de analyse ten grondslag aan het Accommodatiebeleid is geconstateerd dat het matchen van de vraag en aanbod aan accommodaties, die ingezet kunnen worden voor maatschappelijke opgaven, binnen de gemeentelijke organisatie onvoldoende is belegd. Tevens is er over de afstemming tussen vraag en aanbod nauwelijks gestructureerd overleg met onze belangrijkste maatschappelijke partners.

Het Accommodatieloket richt zich nu slechts op de verhuur van gemeentelijke accommodaties en de aansturing van het beheer van sportaccommodaties en het gebouw de Salaamander. We hebben onderzocht op welke wijze we het accommodatiebeleid kunnen versterken.

2. Opgave:

Zoals geschetst is in het kader van de totstandkoming van het accommodatiebeleid geconstateerd dat de afstemming tussen het aanbod van de beschikbare accommodaties en de vraag naar ruimte beter kan.

Er is verder geconstateerd dat er over het algemeen voldoende aanbod is aan accommodaties, vooral ook omdat er divers aanbod is van particuliere aanbieders.

Doordat de afstemming van vraag en aanbod onvoldoende is, is er in verscheidene gemeentelijke accommodaties sprake van onderbezetting van ruimte. Hierdoor hebben we als gemeente te maken met exploitatietekorten op ons gemeentelijk vastgoed.

In het kader van het accommodatiebeleid is aangegeven dat de afstemming van vraag en aanbod beter moet. Er is de term “stadsmakelaar” geïntroduceerd. Daarbij is aangegeven dat dit niet een nieuwe functie in persoon is, maar dat de “makelfunctie” in onze gemeentelijke organisatie moet worden verbeterd. Daarbij wordt vooral gekeken naar ons Accommodatieloket en het versterken daarvan.

De versterking van het accommodatieloket moet het volgende opleveren:

- Een gestructureerd werkproces waarmee structureel gewerkt wordt aan het matchen van vraag en aanbod.
- Het verbeteren en structureren van het overleg en samenwerking tussen betrokken organisaties in de stad. Hierbij gaat het om onze partners in sport, cultuur, onderwijs, welzijn, werkgroep kerkenvisie en andere eigenaren van maatschappelijke accommodaties.
- Het verbeteren van het overzicht van het aanbod van het accommodaties in de stad, plus de toegankelijkheid daarvan voor diverse doelgroepen (zowel vragers als aanbieders).
- Het verbeteren van de samenhang tussen het Accommodatieloket en de verschillende gemeentelijke beleidsafdelingen.

3. Taken Accommodatieloket

In het licht van de opgave zijn er de volgende taken voor het Accommodatieloket:

- Het zo goed als mogelijk faciliteren van diverse vragen van inwoners en maatschappelijke organisatie ten aanzien van de huisvesting van hun activiteiten.
 - Vraag herkennen en doorverwijzen naar beleidsafdelingen
 - Bij een specifieke vraag naar huisvesting; matchen aan aanbod
- Het matchen van vraag naar en aanbod van accommodatie ten behoeve van cultuur, ontmoeten, sport en welzijn.
 - Inclusief waar mogelijk ook gericht op het aanbod van ontmoetingsplekken in particuliere accommodaties.
- Het optimaliseren van de inzet/benutting van ons eigen gemeentelijke vastgoed.
 - Het matchen van vragen aan het gemeentelijk aanbod
 - De verhuur van gemeentelijke accommodaties
 - De coördinatie van het beheer van gemeentelijke accommodaties

Op welke accommodaties richt het loket zich?

- A. Te verhuren gemeentelijke accommodaties en accommodaties ten behoeve van de inzet voor maatschappelijke activiteiten. Denk daarbij aan:
- Sportaccommodaties
 - Ontmoetingsplekken (zoals BonVie)
 - Kantoor/multifunctionele locaties voor zaalverhuur (zoals Salaamander, Oude Stadhuis etc.)
 - Specifieke locaties voor cultuur en bijzondere maatschappelijke activiteiten (zoals Fransche School, Kasteeltuin etc.)
 - Ten aanzien van gemeentelijk aanbod is de taak van het Accommodatieloket:
 - Matchen vraag en aanbod
 - Verhuur van ruimte
 - Coördinatie beheer
- B. Het aanbod particulariseren. Denk daarbij aan:
- Sportaccommodaties en sportkantines
 - Ontmoetingsplekken (zoals Bolderburen en Kerkgebouwen)
 - Specifieke locaties voor cultuur en bijzondere maatschappelijke activiteiten (zoals Kerkgebouwen, De Gelderlandfabriek, Schoolgebouwen)
 - Ten aanzien van particulier aanbod is de taak van het Accommodatieloket:
 - Matchen vraag en aanbod

Welke taken van het Accommodatieloket kunnen beter uitgevoerd worden?

Met de huidige invulling van het loket wordt vooral ingezet op:

- De coördinatie van het beheer van gemeentelijk vastgoed (vooral sport en ontmoetingsplekken).
- De verhuur van gemeentelijke accommodaties.

Op beide punten vervult het loket een duidelijke rol en is daartoe herkenbaar voor zowel interne als externe “klanten”.

In meer beperkte mate is het Accommodatieloket betrokken bij het doorverwijzen van vragen naar de verschillende beleidsafdelingen of het ondersteunen van “klanten” bij het zoeken naar een passende huisvesting.

Het Accommodatieloket richt zich in de huidige setting niet of nauwelijks op het “makelen”/matchen van vraag en aanbod.

- Er is geen actueel overzicht van beschikbare accommodaties in de stad en het overzicht dat er is wordt niet publieksvriendelijk gepresenteerd.
- Er wordt niet onderzocht of bepaalde accommodaties beter benut kunnen worden. Ook wordt geen inzet gepleegd om scherpte te krijgen in de verschillende vragen/behoefte in de stad.

De oorzaak van bovenstaande is dat enerzijds deze taken onvoldoende zijn belegd in de organisatie en niet zijn toebedeeld aan het Accommodatieloket. Anderzijds is er te weinig capaciteit in de organisatie om goed invulling te geven aan de beschreven taken.

4. Hoe zorgen we voor een betere matching van vraag en aanbod.

Om te komen tot een betere matching kiezen we voor de volgende aanpak:

- a. Heldere informatie over het aanbod
 - Het beschikbare aanbod aan accommodaties in de stad dient voor vragende partijen beter inzichtelijk te worden gemaakt.
- b. Betere organisatie
 - Er dient proactief gestuurd en ingezet te worden om vraag en aanbod bij elkaar te brengen
- c. Duidelijke positionering waar matching van vraag en aanbod plaatsvindt
 - Het dient zowel binnen als buiten de gemeentelijke organisatie helder te zijn dat we als gemeente deze rol oppakken.

Ad a. Heldere informatie

Vergelijkbaar met de wijze waarop de gemeente Utrecht accommodaties in beeld heeft gebracht zal er een digitaal systeem worden ontwikkeld waarmee doelgroepen direct zicht hebben op het aanbod aan accommodaties in de stad plus de achterliggende informatie daarbij om te bepalen op welke wijze de accommodatie gebruikt en gehuurd kan worden.

Om dit systeem te ontwikkelen (vergelijkbaar met Makelpunt) is offerte aangevraagd. Gekozen is om met Ditisabc een dergelijk systeem voor de gemeente Culemborg uit te werken. Daartoe zal:

1. Een database worden uitgewerkt met alle beschikbare accommodaties in de stad (type ruimte, beschrijving van het mogelijke gebruik, eigenaar/verhuurder, prijsstelling).
2. Een digitale kaart worden ontwikkeld die via een aparte website eenvoudig toegankelijk is voor doelgroepen (werknaam Gemeentelijk Stadsmakelaar Culemborg) (website is gerelateerd de gemeentelijke website).

Als de website met kaart goed functioneert (informatievoorziening) dan is optioneel dat verder gewerkt worden aan het digitaal reserveren en boeken van ruimten. Voordat deze faciliteiten echter kunnen worden uitgewerkt is het noodzakelijk dat de achterliggende organisatie goed op orde is. Immers alle eigenaren van de aangeboden ruimte moeten “real-time” zorgen dat de boeking wordt verwerkt. Dat laatste proces zal bij aanbieders een aanpassing vergen van de wijze waarom men nu de boekingen intern vastlegt.

Om voorbereid te zijn op de verdere doorontwikkeling:

- De website dient goed aan te sluiten bij het gemeentelijk boeking en administratiesysteem
- Wordt het overleg met particuliere aanbieders gevoerd of in de toekomst ook hun organisatie kan worden aangesloten op het systeem.

Omdat we verwachten dat digitaal reserveren, boeken en administreren een grote organisatie vergt, willen we vooralsnog eerst inzetten op een goed en helder informatiesysteem/website/kaart. Het directe contact met doelgroepen zal via medewerkers van het accommodatieloket plaatsvinden, om zo in de eerste fase het contact met doelgroepen zo laagdrempelig mogelijk te houden.

Ad b. Betere organisatie

In onze gemeentelijke organisatie is op verschillende plekken capaciteit aanwezig die zich richt op het verkennen van de vraag en behoeften van doelgroepen. Denk daarbij aan onze wijkmanagers, beleidsadviseurs op het gebied van

sport en maatschappelijke ondersteuning, de opdracht aan ElkWelzijn en de huidige rol die het team Vastgoed en accommodatieloket reeds vervult.

Het makelen van vraag en aanbod is niet zozeer het inzetten van extra capaciteit, maar wellicht nog meer het gericht inzetten en coördineren van de reeds bestaande capaciteit.

Het concept stadsmakelaar zal dan ook voor een groot deel ingevuld worden door middel van een duidelijkere overlegstructuur met gerichtere betrokkenheid van zowel interne als externe stakeholders.

- Periodiek overleg tussen beleidsadviseur MO (sport/welzijn/zorg), wijkmanagers Oost en West, team vastgoed en Elk Welzijn
- Periodiek overleg met maatschappelijke partners (vraag) en particuliere aanbieders (kerken, sportverenigingen etc).

Die structuur dient echter wel gecoördineerd te worden. Om deze coördinatietask te kunnen vervullen is een kleine formatie-uitbreiding van het Accommodatieloket nodig.

- Periodiek overleg vergt aansturing en coördinatie.
- Ten behoeve van de coördinatie is (beleidsmatig) voorwerk nodig.
- Voorstelbaar is dat er nieuwe en meer strategische vragen komen die geagendeerd moeten worden.

Daarnaast zal het Accommodatieloket in haar dienstverlening richting doelgroepen gericht inzetten op het faciliteren van vragen (meer helpen aan passende huisvesting). Bovenop de huidige taak als verhuurder vergt dit een kleine accentverlegging in de taakomschrijving van betrokken medewerkers.

Ad c. Duidelijke positionering

De positie en rol van het accommodatieloket is verhoudingsgewijs zowel intern als extern nog niet zo bekend. Om dit te verbeteren worden een aantal acties in gang gezet.

1. Een vernieuwde website met gerichte informatievoorziening (o.a. digitale kaart met aanbod).
2. Een duidelijker profiel (denk aan een nieuwe naam: werktitel Gemeentelijke Stadsmakelaar Culemborg)
3. Een toegankelijke en heldere plek voor dienstverlening (denk aan een balie/werkplek in het oude Stadhuis in plaats van min of meer onzichtbaar in de Salaamander).

5. Naar een uitwerking (kosten en planning)

Ter uitwerking van de drie eerdergenoemde punten zal de komende periode gewerkt worden aan het versterken van de organisatie. Daarbij voorzien we de volgende kosten en planning.

Ad. a. Heldere informatie.

De voorziene kosten van het bouwen van een nieuwe website, een geoptimaliseerde database met accommodaties en digitale kaart bedragen eenmalig € 25.000,-

- Kosten inhuur webdesigner: € 15.000 (eenmalig)
- Kosten interne begeleiding: € 10.000 (eenmalig)
- Kosten onderhoud en jaarlijkse update: € 5.000 (structureel)

Deze kosten zijn geraamd aan de hand van gesprekken met externe dienstverleners en hun aanbod daarbij.

De voorziene planning:

- Voorbereiding en ontwikkeling: Q2 2024
- Lancering website: Q3 2024

Voor van het lanceren van de website zijn we mede afhankelijk van een akkoord van betrokken aanbieders over de wijze waarop hun aanbod staat vermeld. Er zal nader worden bekeken met welke timing (al dan niet gefaseerd) de digitale kaart/website gelanceerd wordt.

Ad b. Betere organisatie

De voorziene kosten van het versterken van de organisatie:

- Extra coördinatie en aansturing intern en extern overleg: 0,2 fte uitbreiding € 12.000, structureel.
- Versterken en verleggen bestaande dienstverlening: op te vangen in bestaande organisatie.

De voorziene planning:

- Inrichten overleg: Q2 2024
- Inrichting organisatie; Lopend 2024
- Verleggen dienstverlening: Lopend 2024

Wat betreft de definitieve inrichting van de formatie wordt gericht bekeken welk natuurlijk verloop er in de organisatie de komende periode te verwachten is. Mogelijkerwijs kan op een efficiënte wijze hier gebruik van worden gemaakt.

Ad c. Duidelijkere positionering

De voorziene kosten van een duidelijkere positionering:

- Website (kosten zie boven)
- Interne en externe communicatie (op te vangen binnen de reguliere taak)
- Verplaatsen werkplek naar bijvoorbeeld Oude Stadhuis (werkplekken bestaande balie, inrichten werkplek backoffice, op te vangen binnen reguliere middelen.)

De voorziene planning:

- Website zie boven: Q2 2024
- Communicatie: Lopend 2024
- Verplaatsen werkplek: Q3 2024

Resume kosten:

- Incidenteel: € 25.000
 - Investering website etc:
- Structureel: € 20.000
 - Uitbreiding formatie
 - Systeem update en onderhoud
 - Post onvoorzien (werkplek, externe communicatie)

6. Evaluatie en followup

Het achterliggende doel van het matchen van vraag en aanbod is te zorgen voor een betere bezettingsgraad van onze gemeentelijke accommodaties. Tevens willen we bereiken dat ook het beschikbare particuliere aanbod van accommodaties beter benut wordt, zodat we in het totaal efficiënter onze beschikbare financiële middelen benutten.

Jaarlijks zal er een overzicht worden gegeven van de bezettingsgraad van de verschillende gemeentelijke accommodaties in de stad. Tevens zal daarbij een kwalitatieve analyse worden gemaakt over de mate waarin de bezettingsgraad bijdraagt aan de maatschappelijke opgaven waarvoor we worden gesteld.

Op grond van deze analyses kunnen we tevens scherper beoordelen of er ten aanzien van de gemeentelijke vastgoedportefeuille aanpassingen nodig zijn die beter aansluiten op de gestelde vragen uit de stad.