

Stadshavens 2.0: lab voor een nieuwe tijd

Ruim twee jaar geleden maakte de herontwikkeling van Stadshavens in Rotterdam een 'doorstart' en sindsdien is er in de kantoren op Rotterdam Heijplaat hard gewerkt. Eind dit jaar moet een integraal pakket huiswerk op tafel liggen, waarmee de verdere ontwikkeling van het 1.600 hectare grote gebied ter hand kan worden genomen. Onderdeel daarvan is een vernieuwende sociaal-economische strategie, die onder meer uitgaat van een *stepping stone*-achtige benadering om het gebied te veroveren. Stadshavens-directeur Hans Beekman schetst de *overall* stand van zaken, strategiewettelijk Willem Sulsters maakt duidelijk hoe het 'nieuwe ontwikkelen' hier gestalte kan krijgen.

door Kees de Graaf

"We proberen hier de goede combinatie te maken," zo steekt Stadshavens-directeur Hans Beekman van wal. Hij legt uit dat er in de huidige planontwikkeling voor dit grote gebied op meerdere sporen tegelijk wordt ingezet. "Met als overkoepelende doelstelling om de concurrentiekracht van Rotterdam en de omliggende regio op een toekomstbestendige manier te verbeteren. In de competitie met steden als Hamburg en Antwerpen." In economisch opzicht betekent dit dat een keuze is gemaakt voor

accommoderen. Denk bijvoorbeeld aan het maken van proefopstellingen: als dat ergens kan is het hier." Via deze economische impuls moeten investeringen worden uitgelokt, die leiden tot werkgelegenheid. "Zo krijgt Stadshavens een uitstraling naar Rotterdam Zuid en de gehele stad."

Geen slaapstad

De sociale dimensie speelt een minstens even belangrijke rol in de aanvliegroute van de plannenmakers voor Stadshavens. De

de banen die nu al in de haven te vinden zijn: daar dient zich de komende tijd een belangrijke vervangingsvraag aan. We zijn op dit moment druk bezig om kennisinstellingen in de stad en de regio te binden aan ons programma en de dwarsverbanden te versterken." Een tweede opgave is volgens Beekman om de banen die hier ontstaan ook toe te laten vallen aan de Rotterdammers in de omliggende wijken: "Die koppeling vindt niet vanzelf plaats; daar zullen we mechanismes voor moeten ontwikkelen. Zodat ook zij kunnen profiteren van de ontwikkelingen in Stadshavens." Een derde speerpunt is het creëren van levendigheid in het gebied: "Stadshavens mag nadrukkelijk geen slaapstad worden. Het moet een *community* worden met een levendig karakter. Neem bijvoorbeeld het Merwe Vierhavensgebied: dat moet een gebied met gemengde functies worden, waar op termijn ook gewoond gaat worden." Ook de bestaande woongebieden, zoals Heijplaat, moeten met de ontwikkeling in Stadshavens worden verbonden. "We willen de mensen die hier vaak al lang wonen en voor een deel nog de hoogtijdagen van de RDM hebben meegemaakt erbij betrekken. En ervoor zorgen dat de *benefits* van Stadshavens ook bij hen neerslaan."

'De inzet van de marktsector is een belangrijke hersenkraker'

de *clean tech*industrie, die hier volgens onderzoek van onder meer Buck Consultants enkele tienduizenden banen op termijn moet kunnen opleveren. Thema's als water, energie, logistiek en bouwen op water spelen hierbij een belangrijke rol. Maar ook het innovatief vermogen, zo geeft Beekman aan: "We werken nauw samen met Delft – onder meer met de TU en TNO – om die kennis met de Rotterdamse business te verbinden. Stadshavens is de draai-schijf: hier kunnen we allerlei initiatieven

fysieke inrichting van de ruimte is belangrijk, maar dat geldt evenzeer voor hen die van die ruimte gebruik kunnen maken. Beekman hierover: "We zien concrete aan-grijpingspunten om Stadshavens zó in te zetten dat bredere groepen hiervan profiteren en dus een sociaal-economische impuls geven aan het gebied. Onderwijs en educatie is daarbij een belangrijk speerpunt: hebben we de goede opleidingen in huis om straks de mensen te kunnen leveren voor de banen die hier ontstaan. Maar ook voor

Helder beleidskader

Meer in algemene zin is de inbreng van de marktsector op deze thema's een belangrijke hersenkraker voor Beekman en zijn medewerkers: "Uiteindelijk moet de markt het in dit gebied gaan doen, zo veel is duidelijk. Zij moeten de innovaties op allerlei gebied van de grond trekken. Dat betekent voor ons dat we de 'uitvraag' aan de markt zo moeten definiëren dat er in innovatief opzicht echt een slag wordt gemaakt. Dat is een methodologische kwestie en in die zin kun je Stadshavens wel als een laboratorium voor de toekomst beschouwen." Beek-

man noemt als concreet voorbeeld het drijvend bouwen dat in dit gebied wordt gepropageerd: "Voordat de markt daarmee aan de slag kan gaan, moet er een helder beleidskader liggen. Daar hebben wij de laatste tijd hard aan gewerkt. Met vragen als: wat is eigenlijk de grondprijs van water? Dat kader ligt er nu eind van het jaar en dan kan die ontwikkeling verder worden opgepakt."

De crisis kan in dit opzicht als 'louterend' worden betiteld, zo sluit Beekman af: "Uiteraard heeft de crisis forse nadelen, maar het dwingt je wel om je huiswerk beter te doen en te voorzien van een nieuw realisme. Er moeten scherpe keuzes worden gemaakt. Dat geldt voor ons, maar ook voor partijen die in dit gebied investeren. We moeten er over en weer van op aan kunnen als partijen 'ja' zeggen, dat de projecten ook daadwerkelijk doorgang vinden."



De basis daarvoor wordt gelegd met het integrale pakket aan uitvoeringsprogramma's dat Stadshavens eind 2010 wil presenteren. Nadrukkelijk is daarin geen plaats voor een kant en klaar eindbeeld van het gebied over twintig jaar: "Ingegeven door de sociaal-economische structuur van dit gebied zal er gefaseerd en *hotspot*achtig worden ontwikkeld. Dit is niet een Zuidas waarvoor in één keer een nieuwe identiteit wordt neergelegd. Langzaam zal het gebied van kleur verschieten, maar dat is ook niet erg. Een olifant eet je ook in kleine stukjes op."

Klant binden

Het is op dit punt van de planningsmethodologie dat Willem Sulsters, directeur van WSA Urban Revelopment, een extra duit in het zakje doet. Zijn bureau stelde, in nauwe samenwerking met Concire (Carol Hol en de zijne de afgelopen maanden de sociaal-economische strategie voor Stadshavens op. Hij wijst erop dat de ontwikkeling van Stadshavens tegen een compleet nieuwe achtergrond moet worden gezien: "De overvloed aan risicodragend kapitaal is verdwenen. We gaan ontwikkelen in een kapitaal-luwe zone. Daarmee ontstaat een nieuw

paradigma, waarin de eindgebruiker centraal komt te staan. Wie namelijk die eindgebruiker weet te binden, kan ook financiers overtuigen om in een project te investeren." Waar voorheen de klant erg ver weg was, komt deze nu vooraan te staan in het ontwikkelingstraject. Sulsters ziet de eerste tekenen daarvan nu in de markt: "De slimme ontwikkelaars weten de klant erbij te betrekken, verlagen zo hun risico en verhogen hun *time to market*. Allerlei tussenpersonen worden weggesneden, zoals makelaars die toch geen binding hadden met het project. In plaats daarvan komt een veel directere band, waar de kwaliteit van het eindproduct ook alleen maar beter van kan worden."

Voor Stadshavens biedt de nieuwe tijd volop kansen, zo vervolgt Sulsters. "Dit is een gebied dat met *stepping stones* ontwikkeld moet worden en waarin *placemaking* een

gens kan is het hier: zo'n groot gebied, binnen de ring van Rotterdam en aan het water gelegen. Hier kan een nieuwe identiteit van Rotterdam gestalte krijgen. Dan komt het ook op de *mental map* van de Rotterdammer te staan. Stadshavens moet gaan leven." Die levendigheid kan bijvoorbeeld worden gevonden in de jongerencultuur van de stad, zo geeft de WSA-directeur aan: "We hebben met sleutelprojecten voor Stadshavens aansluiting gezocht op onder andere de cultuur van dergelijke groepen. Niet op een *top down*-achtige planningsmanier, maar op basis van de uitnodigende propositie: dit kan hier allemaal en dit is het kader. Het gebied heeft de maat om voor heel uiteenlopende groepen interessant te zijn. Noord is geen Zuid en Heijplaat is geen Waalhaven. Daarmee kan het heel veel zaken, doelgroepen en programma's herbergen." Veel zal echter afhangen van de gezamenlijke inzet van pu-



Willem Sulsters

belangrijke rol vervult. Dat betekent dat de sociaal-economische strategie vooruitloopt op de fysiek-ruimtelijke strategie. We moeten mensen, instellingen en bedrijven naar dit gebied halen, dat nu nog voor velen een onbekende vlek op de kaart vormt. En daar moeten we veel harder voor werken dan in het verleden, ook omdat de concurrentie met andere plekken groot is."

Nieuwe identiteit

Sulsters is echter optimistisch gestemd over de kans van slagen: "De latente markt van pioniers is er wel degelijk – mensen die in een wat ruwer, gemengd milieu willen wonen en werken – maar moet op een andere manier met dit gebied worden verbonden. Dat kan bijvoorbeeld met allerlei tijdelijke inrichtingen gepaard gaan. Maar als het er-



Hans Beekman

bleik en privaat, aldus Sulsters: "Eerlijk is eerlijk: we kennen dit proces van ontwikkelen nog niet voldoende en zeker niet op deze schaal. Er zijn nog maar weinig marktpartijen die dit kunstje beheersen. Daar hebben we in de sociaal-economische strategie dan ook zwaar op ingezet: hoe kan dit gebied langzaam verkleuren en voor welke groepen is het gebied in verschillende fasen interessant? We denken echt in een groeimodel en niet in het maken van 'affe' producten. Eén ding is zeker: dit is geen Vinex. Dit is een uitdagende gebiedsontwikkeling van de eenentwintigste eeuw." ◀◀

Meer informatie

Op de website van Stadshavens worden de ambities en projecten voor dit gebied toegelicht: www.stadshavensrotterdam.nl.