

## **De Utrechtsestraat revisited**

*verschenen in Shopping Center News oktober 2001*

Als onderzoeksbureau dat zich bezighoudt met detailhandel, is het handig om dicht op de materie te blijven zitten. Niet op een anoniem bedrijfsterrein of kantoorcomplex aan de rand van de stad, maar in de binnenstad waar zich om de hoek allerlei spannende ontwikkelingen plaatsvinden. Eerst zaten wij op de Herengracht, hoek Vijzelstraat. De Vijzelstraat wordt gekenmerkt door veel dynamiek. In de afgelopen tien jaar hebben veel functieveranderingen plaatsgevonden. Gemeentelijke diensten zijn vertrokken, banken en hotels kwamen er voor in de plaats. De winkelfunctie is afgenomen en vervangen door uitzendbureaus en andere dienstverlenende bedrijven. De komende jaren zullen de Noord-Zuidlijn en het vertrek van de ABN-Amro voor de nodige ontwikkelingen zorgen. Die zullen we van een afstandje volgen, omdat we nu verhuisd zijn naar de hoek Herengracht/Utrechtsestraat.

Ook een heel dynamische omgeving, waar van alles gebeurt en nog gaat gebeuren. Met de Utrechtsestraat heb ik een speciale relatie. Allereerst heb ik er zelf vele jaren gewoond. Mijn huisbaas was een ambachtelijke slager die zelf nog worst maakte (rook- lever- en gelderse) en overheerlijke erwtensoep.

Omdat ik door de winkel naar mijn woning moest, was er intensief contact met de slager en zijn vrouw. 's Ochtends werden bij een bak koffie de alledaagse wereld- en straatproblemen doorgenomen. Hij had het moeilijk door de moordende concurrentie in de straat (in totaal vier slaggers) en de groeiende concurrentie van supermarkten in de omgeving. Dankzij meewerkende familie en het feit dat het pand zijn eigendom was, bleef de zaak wankel overeind. Geen vetpot dus en op creatieve wijze probeerde hij zijn omzet nog wel eens te verhogen. Met name op het kalkoenvlees wat voor kalfsvlees verkocht, zat een royale marge. Ook de halve liters koud bier die aan de alcoholisten van de naburige opvang werden gesleten, deden een aardige duit in het zakje. De bedrijfsbeëindiging van de delicatessenzaak aan de overkant van de straat leverde weer een verhoogde kaas- en melkcomzet op. Een duidelijk geval van branchevervaging, want van het vlees alleen kon de slager niet rondkomen. Wij als bewoners van de bovenliggende etages bemoeiden ons intensief met de bedrijfsvoering. Niet alleen sprongen we bij als het nodig was, maar kwamen ook met suggesties voor assortimentswijzigingen (kant-en-klarnaaltijden) en het aanboren van nieuwe klantengroepen (horeca en kantoren in de omgeving). Dit alles overigens met beperkt succes, want onze huisbaas was niet bijzonder veranderingsgezind. Een prima slager, maar een matig ondernemer. Hij werd uiteindelijk door waterhanden, een veel voorkomende beroepskwaal, geveld en heeft zijn winkel aan derden verhuurd. Veel winstgevender dan er zelf in staan. Geen slager maar in eerste instantie een Italiaanse delicatessenzaak. Deze hield het echter niet lang vol en er zit nu al jaren een aardewerkwinkel.

Dit alles vond zo'n vijftien jaar geleden plaats. Nu ik weer vaker in de straat rondloop zie ik de verschillen tussen het ondernemersaanbod van toen en nu. De straat wordt enerzijds gekenmerkt door een grote stabiliteit met een aantal onverwoestbare zaken. Heel veel oude bekenden die niet of nauwelijks veranderd zijn. Anderzijds is er ook sprake van een grote dynamiek. Nieuwe horeca- en winkelformules duiken op en floreren of vertrekken weer. Design, mode, Oil & Vinegar en geestverruimende paddo's zijn er bijgekomen. Wat bleef is de perfecte mix van dagelijks en niet-dagelijks aanbod, funshopping en een ruim aanbod aan dag- en avondhoreca. Recreatief winkelen in optima forma. Logisch dus, dat ik me op onze nieuwe werkstek direct helemaal thuisvoelde.

Jeroen Verwaaijen, directeur onderzoek Strabo bv,  
[verwaaijen@strabo.nl](mailto:verwaaijen@strabo.nl)