

A3: Positionering Makelpunt – Opdrachtgever: Evert Mulder – Opdrachtnemer: Matthieu Schwitzner en Karin van der Looy – Datum: 15 december 2014

Aanleiding en ambitie (richting)

Sessie –met een frisse blik input vergaren van andere gemeentelijke onderdelen (buiten UVO) over de **positionering van het Makelpunt** in het kader van de vorming van de e dienst (a.d.h.v.business model canvas – zie bijlage).

Korte termijn doel: Via gemeentebrede input zicht krijgen op de beste functionele plek voor het Makelpunt als gevolg van de vorming van de E–dienst. Waar kan het Makelpunt 1. het beste gebruik maken van de juiste tools en vaardigheden 2. het betreffende onderdeel maar vooral de klant zo goed mogelijk faciliteren? **Langere termijn:** business model Makelpunt innoveren, inspelen op kansen en ontwikkelingen.

Betrokkenen bij sessie:REO (Stadsmakelaar/ Wonen en Programma's); BCS (Organisatievernieuwing Concernmanagement F&C); Wijken (Participatie & Initiatieven); MO (welzijn, wijkvoorzieningenplannen); (PMB, betrokken bij vorming E dienst); UVO, leidinggevende over Makelpunt;

Apart gesproken: UVO, Organisatievernieuwing, Wijken, MO (Vernieuwend Welzijn), BCS

Analyse huidige situatie (huidige toestand)

Momenteel valt het **Makelpunt onder UVO– Bedrijfsbureau– Vastgoedloket** en zit zo dicht op het Gemeentelijk Vastgoedaanbod maar bevindt zich tegelijkertijd in een speelveld van diverse belangen. **Zie bijlage Business model Canvas** voor het speelveld: met een kort overzicht van de hoofd partners, de waarde voor de diverse partijen en de klant.

Schets opbrengst volgende stap (volgende doeltoestand)

Aanbevelingen vanuit het overleg:

- 1.Focus op primaire doelstelling: algemeen werd gedeeld dat dit de faciliterende rol in het maken van (warme) matches is. **Primaire doelstelling:** Het Makelpunt biedt de Gemeente een tool om initiatiefnemers of startende ondernemers te faciliteren in het accommoderen van activiteiten aan de hand van het maken van (warme) matches. Ook speelt het zo goed mogelijk invulling geven aan gemeentelijke locaties een prominente rol. De plek waar het Makelpunt binnen de gemeentelijke organisatie het beste tot haar recht komt is sterk afhankelijk van de primaire doelstelling.
- 2.Algemeen werd gedeeld dat het niet logisch is om het Makelpunt mee te nemen naar de E dienst– blijf binnen de Gemeente Utrecht om goed te kunnen schakelen met beleidsafdelingen en bestuur.

Overwogen onderdelen: PM (vastgoedaanbod), MO (opvang/Welzijn, onderwijs/ sport) M&M (stadslandbouw/ duurzaamheid) REO (woonvormen/ EZ/ UIA), Wijken (bewoners/ initiatiefnemers/ participatie/ de vraag op straat) Publieksdienstverlening (klantcontact), Cultuur/ Stadspromotie.

Voorgesteld ontwikkelplan (richting doeltoestand)

Criteria voor beste plek binnen de organisatie:

- Onafhankelijk/Los van (specifiek) beleidsveld BCS, REO, Wijken
- Dicht bij de vraag (intern en extern) PDV, Wijken
- Dicht bij aanbod PM, Wijken (derden)
- Escalatieprocedure goed toegankelijk BCS, Wijken, PM

Met deze criteria komt Wijken, Portefeuillemanagement of de BCS naar voren als logische plek.

Wijken (wijkregisseurs en beleid) geeft toeleiding van zoekende partijen en helpt met zicht op bepaalde locaties en plannen in de wijk, organiseert regelmatig, bewonersbijeenkomsten/ geeft tips over participatie en heeft contacten met initiatiefnemers.

Portefeuillemanagement Voor een optimale invulling van gemeentelijke panden op basis van het gemeentelijk huisvestingsbeleid. Ook geven zij toeleiding van zoekende partijen die geen primair belang zijn voor gemeentelijk beleid **BCS** geeft sturing en biedt beleidsmatige houvast – geeft toeleiding van zoekende partijen.

Voor alle opties geldt: Het Makelpunt beweegt zich in de dagelijkse praktijk voortdurend in een gemeentebreed speelveld.

Eerstvolgende stap

Verdieping zoeken in de verschillende opties. Mede rekening houdend met de verschillende organisatie onderdelen binnen UVO (PM, Vastgoedloket, Exploitatie). Deze uitkomst opnemen in de contourenschets van de E–dienst. Uitwerking van de positionering vindt plaats in de ontwerpfase en daarna het bedrijfsplan.

Vragen aan het MT / besluiten

1. **Kennis te nemen** van het Business Model Canvas (speelveld Makelpunt).
- 2.**Contact te leggen met betrokken IRM ers van genoemde onderdelen (Wijken/PM/BCS)** en de opties te bespreken.
3. In de **contourenschets een voorstel op te nemen voor positionering** (en betrokkenen te informeren).