

Vergadering: Rondetafel bijeenkomst 02-11-17

Datum: 02-11-17

Tijd: 10:00-12:30 uur

Notulist: Anique Vogels

Aanwezig: Zie presentielijst agendapunt 7.

Gastheer: Niek Mares, City Management Roermond

Locatie: Retail Innovation Centre, Kloosterwandstraat 1, Roermond.

1. Opening en mededelingen:

Vice voorzitter Jef van Stratum (Centrummanager Geldrop en Valkenswaard) heet allen welkom.

Dit is de vergadering voor de “ervaren centrummanagers” die voor 2012 zijn gestart. We willen meer verbinding tussen de ervaren centrummanagers en de minder ervaren centrummanagers. Daarom is de groep die na 2012 is gestart ook uitgenodigd voor vandaag. Helaas deze keer minder druk bezocht dan voorgaande bijeenkomsten.

Hierna wordt een voorstelronde gemaakt: wie is wie en uit welk centrum.

Omdat op één na alle aanwezigen eerder al de Chainels presentatie hebben meegemaakt in Loon op Zand is de accountmanager van Chainels uit Amsterdam afgezegd. In plaats daarvan geeft Jef van Stratum een korte presentatie over Chainels.

Ook gastheer en binnenstadsmanager Niek Mares heet de aanwezigen welkom in Roermond. Hij geeft een korte toelichting op de stad Roermond en waarom we hier zijn in het Retail Innovation Centre Limburg.

2. Introductie Retail Innovation Centre (RIC) door Vivienne Cuijpers, programma manager www.riclimburg.nl

Vivienne Cuijpers heet ons welkom in het RIC.

Vivienne Cuijpers is programma manager bij het RIC. Het RIC gaat over innoveren in retail dienstverlening. De missie is het toekomstbestendig maken van winkelgebieden. De consument wil gewoon op een andere manier bediend worden en daar willen wij op inspelen. De grens tussen online en offline wordt steeds dunner. De invloed van internet op shoppen is groot, maar offline blijft belangrijk. Coolblue doet het online fantastisch maar opent ook fysieke winkels. Kortom retail verandert sneller dan ooit!

Wat is RIC? One-stop-shop voor retail innovatie, inzicht bieden, onderzoek (laten) uitvoeren en verbindingen leggen.

Verschillende fases:

1. In 2017 ligt de focus vooral op kennis en expertise ontsluiten
2. In 2018/19 wordt vooral innovatie en zelf ontwikkelen gestimuleerd.

Met hulp van het RIC moet vooral ook de kleine retailer kunnen innoveren en waar mogelijk ook leren van van grote, ervaren retailers.

Er is bewust gekozen voor fysieke vestiging van RIC in een leegstaand pand in de binnenstad. Zo is RIC ook echt zichtbaar in de stad en kunnen ondernemers ook echt binnenlopen voor een gesprek bij een kop koffie. Er worden ook bijeenkomsten gehost. RIC wil ook het onderwijs dichterbij de ondernemers brengen door scholieren van vmbo opleiding 'verkoopmedewerker' te laten meedraaien in winkels hier in Roermond. Die starten en eindigen de dag met briefing en terugkoppeling in het RIC en gaan daarna naar de winkels.

RIC ambieert om binnen 3 jaar niet alleen Roermond en Midden-Limburg, maar voor heel de provincie Zuid-Limburg actief innovatie te stimuleren.

Waarvoor kun je bij RIC terecht?

A: Vragen op het gebied van retail en innovatie. We proberen mensen te prikkelen om tot eigen oplossingen te komen. We proberen een toolbox voor ze te maken die we kunnen gebruiken om de vragen zo goed mogelijk te beantwoorden.

Tonnie Wiegemans: Hoe krijgen we de kleine ondernemers achter de toonbank uit. **Vivienne Cuijpers:** Daar heb ik geen kant en klaar antwoord op maar we proberen ze te prikkelen en uit te dagen. En om in te spelen op de behoefte van deze ondernemers. Er hoeven geen grote stappen te worden gezet het mag ook in kleine stappen. **Tonnie Wiegemans,** Dus als ik het goed begrijp willen jullie hiervoor events gebruiken? **Vivienne Cuijpers:** Ja, juist. **Annemieke Verstappen** (reactie hierop): Laat ze de voordelen zien, bijvoorbeeld een retail deskundige, aan de slag met de ondernemers. Concrete punten om het te verbeteren. **Niek Mares:** Als je ondernemers wil prikkelen, niet alleen praten over samenwerking maar ook mogelijkheden arrangeren om te komen luisteren en om te doen.

B. Cursussen, workshop en opleidingen voor onderwijs. Gilde opleidingen verzorgt op dit moment al een aantal opleidingen/trainingen i.c.m. RIC.

C. Contacten met het onderwijs, Hoe kom ik aan een stagiaire? En hoe kan ik een project hiervoor opstellen? Samen zitten, ideeën bedenken en vervolgens dit aan de ondernemers presenteren.

D. Deelname aan pilots op het gebied van retail en innovatie. Wat kunnen we ontwikkelen qua technologieën. Persoonlijke kortingen, Pokemon Go game?

Tonnie Wiegemans: Wordt aan ondernemers die met vragen komen, een vergoeding gevraagd?

Vivienne Cuijpers: Nee, nu nog niet. Misschien in het vervolg, misschien zetten we een studentengroep hier voor in.

Jef van Stratum: Kun je verschillende voorbeelden geven waar het RIC mee bezig is geweest?

Vivienne Cuijpers: Verschillende voorbeelden, InVenlo, Hoe vindbaar ben je op internet workshops samenwerking met Den Haag, Smart City (met ondernemers bedenken wat nu als...)

Tonnie Wiegemans: Is er geen concurrentie tussen CM en RIC? **Vivienne Cuijpers:** Zeker niet, wij zijn er voor CM en helpen CM. Wij zijn er samen voor het verbeteren van Roermond! RIC wil projecten opzetten om verbetering en innovatie te bevorderen.

Annemieke Verstappen: Geef ze de kennis en neem ze mee en zeg niet dat ze iets moeten. Maar leg ze uit waarom en geef ze de kennis mee. **Niek Mares** Gaat hier in mee, geef ze voorbeelden en maak zichtbaar wat ze ervoor terug krijgen.

3. Centrummanager: (taken, uren, tarieven → positie)

Jef van Stratum start dit volgende agendapunt. Als bestuur ontvangen we regelmatig vragen over: waar zijn we als CM mee bezig, welke taken en hoeveel uren en geld kost dit? Wat is een reële vergoeding? Hiervoor heeft het bestuur een overzicht gemaakt dat inzicht biedt in taken, verantwoordelijkheden, urenbesteding en kosten. Dit overzicht wordt ook online gezet op onze website.

Tonnie Wiegemans: Wij vinden het overzicht een zeer goed middel. Want niet alleen het bedrag is genoemd en de uren maar er kan ontzettend veel onder CM vallen en nu is dit goed in kaart gebracht. Wij worstelen met het uurtarief, maar dit kan de oplossing zijn (er staat op dit moment een vacature uit voor centrummanager Heesch).

Mening Annemiek Verstappen: Wanneer er een fatsoenlijk uurtarief is wordt het vak ook serieus genomen. Het is slim om ook een overzicht te maken van wat het oplevert. Wat levert het op voor de ondernemers?

Jef van Stratum: Op basis van alle berekeningen en uren en taken en onder toepassing van marktconforme uurtarieven rolt uit het overzicht een benodigd budget voor aanstelling van een centrummanager.

4. Presentatie Chainels

Deze presentatie is al eerder gegeven in Loon op Zand. Voor presentatie: zie bijlage. Jef van Stratum licht Chainels nog kort toe.

Het is een online platform/ systeem. De betrokkenen zijn, ondernemers, gemeente, centrummanager, marketing, evt. politie of andere diensten. Chainels bevat een aantal modules, statistieken, bellijsten, polissen, nieuws, alarmknoppen, winkelverbod, management, kalender, bestanden, opslag, meldingen, waarschuwingen en een nieuwsbrief.

Er kunnen verschillende elementen ook aan gekoppeld worden zoals het weer, voetbaluitslagen, parkeerdata, websites, want Chainels heeft namelijk ook een datacentrum.

Hoe profiteert een binnenstad van Chainels?

- Creëert draagvlak en betrokkenheid
- Werk met verschillende deelgebieden
- Zorg voor een veilige omgeving
- Geeft dienstverleners direct toegang tot community
- Verhoogt het bewustzijn rondom activiteiten en evenementen
- Bouwt een database met de meeste up-to-date winkel informatie
- Bespaart tijd door efficiënte communicatie via een platform

Niek Mares: meldt dat Chainels oorspronkelijk is ontwikkeld door studenten van TUDelft.

Er worden verschillende pakketten aangeboden: **Zie hieronder.**

Licentie			
PAKKET	KLEIN	MIDDEL	GRGOT
Ondernemers	tot 200	tot 400	tot 600 *
Dienstverleners	∞	∞	∞
Managers	∞	∞	∞
Werkgroepen	∞	∞	∞
Opslag	100 GB	100 GB	100 GB
Activatierondes (dagdelen)	4	5	8
Workshops (1.5 uur)	3	3	4
Eénmalige opstartkosten	€ 950	€ 1.450	€ 2.450
Jaarlijkse licentie Doorontwikkeling. service	€ 5.950	€ 9.450	€ 12.500

Het is een middel om het voor jezelf en voor de ondernemers makkelijker te maken, maar hier hangt wel een kostenplaatje aan.

BELANGRIJK: Vanaf 28 mei 2018 wordt een nieuwe Europese wetgeving van kracht over data: GDPR. Opgelet, want er gelden strenge eisen v.w.b. privacy en gebruik van klantdata.

Voor meer informatie of geïnteresseerd? Kijk in de bijlage voor de presentatie of er kan er contact opgenomen worden met Sonja <achternaam>.

5. Ingebrachte agendapunten

- Nogmaals inzicht waar ieder mee bezig is: (ingebracht door CM Cuijk) Eerdere enquête
 - 1.- Welk model heeft u van cm: reclamebelasting, biz, etc?
 - 2.- Betaalt uw gemeente substantieel mee aan cm ja/nee?
 - 3.- Wat is een eventuele verhouding gemeentelijk vs. ondernemersbijdragen?
 - 4.- Wat is de basis voor het tariefsysteem van de ondernemersbijdragen?
 - 5.- Bij ons is de bijdrage van de gemeente op de volgende manier geregeld...
 - 6.- Perceptiekosten
 - 7.- Betaalt u leges, en ja hoeveel?
 - 8.- Overstappen naar een andere manier van innen

Deze vragenlijst is voorgelegd bij de aanwezige rond de tafel 02-11-17. Zie hieronder de resultaten.

	Geldrop	Mierlo	Roermond	Heesch	Bergeijk	Valkenswaard	Breda	Weert
1:	RB	RB	BIZ	RB	RB	RB	RB	BIZ 2x
2:	Ja	Ja	Ja	Nee	Ja	Ja	Nee	Ja
3:	30-70	30-70	25-75	Nvt	40-60	30-70	Nvt	50-50
4:	WOZ	WOZ	WOZ	WOZ	WOZ	WOZ	WOZ	WOZ
5:	Subsidie	Subsidie	Subsidie	Nvt	Subsidie / natura	Subsidie	Nvt	Subsidie
6:	1500	1500	?	Regie	0	4000	0	Gemiddeld 2%
7:	Nee	Nee	Ja	Korting	Ja	Ja	?	Ja
8:	Ja > BIZ	Nee	Nee	Ja > BIZ	Nee	Ja > BIZ	Nee	Nee

Opmerking Heesch bij vraag 7: Als standplaatshouder wel.

- **LET OP:** Er is op 13 november een bijeenkomst over de BIZ, van 13:00 tot 17:00 voor meer informatie over de BIZ.
- Als Retailplatform maken we diverse kosten: voor het organiseren van kennisuitwisselingsbijeenkomsten voor cm-ers, een plenair seminar of congres, administratieve en bureaunkosten, etc. Tot heden rekent RPB een jaarcontributie van 150 euro. Voorstel is om dit te verhogen naar 200 euro. Tijdens de vorige bijeenkomst voor cm-ers v.a. 2012 werd dit voorstel akkoord bevonden.
- Ook de groep van vandaag kan instemmen met de contributieverhoging. Het bedrag vormt geen beletsel voor cm-organisaties en de meerwaarde van RPB is duidelijk.

6. Rondvraag

Henk Brokx wil graag in volgend jaar juni een bijeenkomst organiseren in Mierlo.

Niek Mares: Bedankt voor de komst en ik nodig jullie graag uit voor de lunch en binnenstadswandeling. Wandeling naar/door het Outlet is optioneel.

7. Presentielijst: