

Vergadering : **Ronde tafelgesprek CM-ers > 2017 te Lieshout**
 Datum : 16-03-2017
 Tijd : 10.00 - 13.00u
 Verslaglegger : Kim Elsenaar
 Aanwezig :

CM initiatief	Naam	Deelname	Met:
Laarbeek	Ties van Orsouw en Joop Spek	2	
Bergeijk	Niek Mares	1	
Cuijk	Clemens Binkhorst	1	
Geldrop	Jef van Stratum	2	Kim Elsenaar (stagiair/notulist)
Goirle	Wim Aussems	1	Voorzitter
Grave	Nico Schouten	2	Dennis Nibbeling
Helmond Stad	Linda Haverkamp	1	
Helmond WWM	Hennie de Gooijer	1	
Loon op Zand	Ron van Vugt	1	
Mierlo	Henk Brocx	2	Joan Bekx voorzitter.
Oisterwijk	Frits Knibbeler	2	Piet Reinders bestuurslid Vastgoed.
Best	Ruud de Bruin	2	Joyce de Wit
Roosendaal	Olav Posthumus	1	
Hilvarenbeek	Jeroen Leemans	1	
Heesch	Tonnie Wiegmans	2	Ilse van Zoggel (centrumcoördinator)
Veldhoven Dorp	Peter Thijssen	1	
Schijndel	Ferry Tausch	2	Met Roland van Rozendaal (secr.pen.)

1.	Opening en welkom(Wim)
	<p>* Wim opent de vergadering en geeft het woord aan Joop die als gastheer een korte uitleg geeft over Laarbeek. Het is een gemeente met meerder kernen waar op verschillende manieren CM wordt bedreven.</p> <p>Er is een ondernemersfonds op basis van OZB. (hiervoor is geen draagvlakmeting nodig omdat het een politiek besluit is)</p> <p>Over elke €100.000 WOZ wordt €150 betaald met een verdeling van 55% eigenaar en 45% van de exploitant. €145.000 is het totaalbudget van heel Laarbeek. (voor CM, PM en de ZLTO)</p> <p>De verschillende partijen hebben trekkingsrecht uit de totale pot met een maximale waarde van het eigen inbreng.</p> <p>Frits Rutten is de grondlegger van het trekkingsfonds in Helmond en heeft het ook in Laarbeek begeleid.</p> <p>Ondernemersfonds is niet proactief, (CM en PM op zich zelf wel) maar afwachtend op aanvragen vanuit de partijen.</p> <p>Er zijn 24 personen aanwezig waardoor de gesprekstijd per persoon korter zal zijn. 16 personen die mee doen met de rondleiding</p>

2.	Verslag vorige keer op besloten deel van website
	<p>Het verslag is te downloaden op het besloten gedeelte van onze website. Het wachtwoord is GuusMeeuwis1972.</p> <p>Actiepunt: er komt een contract op vanuit Roosendaal wat juridisch gecheckt is en officieel in werking is door Olaf. Wij zetten dit op de website</p>

3.	De contact mailadressen ok (rondsturen)
	Er gaat een lijst rond de tafel voor controle en wijziging. Er wordt aangegeven dat 1 contactadres de voorkeur heeft, maar een 2 ^e contact is niet zo'n probleem.

4.	Bestuurszaken: uitbreiding, mogelijk nog vraag voor nog iemand.
	<ul style="list-style-type: none"> * Wim geeft de verdeling van het bestuur weer. (6 leden) * Er is een gesprek met Niek Mares geweest om toe te treden. Besluit daaruit volgt nog. * Bestuur van RPB wil graag 7 bestuursleden en is dus nog zoekende. (wel in afwachting van de reactie van Niek) * In de bestuursvergadering zal er gekeken worden wie zich waar op richt. Daardoor wordt het duidelijk op welk gebied het bestuur menskracht mist en wat dus het kennisprofiel dient te zijn voor een 7^e bestuurslid. * Frits vraagt of er een algemene vergadering kan zijn voor iedereen <ul style="list-style-type: none"> * Jef geeft aan dat vanuit het RPB iedere jaar 2x gebeurt in de plenaire vergadering. * Iedereen is welkom op de andere ronde tafelgesprekken van de CM-ers < 2012 en de startende CM-ers

5.	Status Aldi Drunen
	Wim geeft een korte uitleg over de stand van zaken m.b.t. de Aldi in Drunen. De conclusie is dat ze juridisch gezien in hun recht staan. Helaas mogen de gemeenten doen wat ze zelf willen. De Aldi gaat daar van binnen naar buiten het centrum. Het heeft geld en heel veel tijd gekost en wordt niet nog eens gedaan. We hebben er wel van geleerd; het is nu helder.

6.	Ideeën voor extra financiën door fondswerving. (Heesch, Tonnie Wiegmans)
	<p>Heesch heeft 4 kerndorpen. CM is gefocust op Heesch €25.000 besteedbaar.</p> <p>enquête gehouden binnen Heesch met een opgeleverd plan "positionering van Heesch" Welke mogelijkheden zijn er?</p> <ul style="list-style-type: none"> * Toeristenbelasting (wat besteedbaar is voor de gemeente) <ul style="list-style-type: none"> toeristisch platform (Grave + Kaatsheuvel in oprichting) * Gemeente er toch meer in betrekken * Hilvarenbeek" krijgt 10% van de toeristenbelasting en daaruit is een trekkingsrecht actief. <p>Het is belangrijk dat men duidelijk laat zien wat er met het geld gedaan wordt en wat het oplevert.</p> <p>Er wordt een melding gemaakt dat bepaalde belangrijke partijen niet weten wat centrummanagement is en wat het betekent. Het is daarom erg belangrijk om te presenteren en draagvlak te creëren.</p> <p>Jef geeft een korte uitleg over De Nieuwe Winkelstraat. Dit initiatief wil faciliteren.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Vastgoed, ondernemers, en overheid moeten samenwerken 2. Korte interventie van 2 mnd. Vooral hulp en focus 3. Opleveren van een actieplan. <ol style="list-style-type: none"> 1. Identiteit 2. Samenwerken 3. Klant centraal ? 4. Relevante content (alles wat je te bieden hebt) 5. Digitalisering (gebruiken voor klantinformatie. Loyaliteits 6. Transparantie (openheid is de hoeksteen van een winkelgebied) <p>6 stappen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Intakegesprek 2. Analyse 3. Rondje centrum

	<p>4. Werksessie (verdieping op paar onderwerpen)</p> <p>5. Actieplan opleveren</p> <p>6. Nabespreken</p> <p>Dit traject loopt momenteel duidelijk beter als aantal jaren geleden.</p>
--	--

7.	Fietsen en scootmobiel parkeren in de centra en de handhaving hieromtrent
	<p>Er wordt verteld hoe het er bij iedereen aan toe gaat.</p> <ul style="list-style-type: none"> * Je kunt alles willen regelen in de APV etc. Als er geen handhaving is dan blijft het probleem bestaan. * Zorgen dat er een duidelijk beleid (APV) is waarop gehandhaafd kan worden. * Helmond heeft een bepaalde volgorde van handhaving is die niet werkt (wachten, label en dan beboeten) * Prioriteiten van de BOA's is per gemeente afwisselend * Kuddegedrag komt veel voor. Als er een paar op een rij staan dan volgt de rest vanzelf. * Piet geeft aan dat het niet slim is om meteen een boete uit te schrijven als iemand verkeerd geparkeerd staat en om zomaar fietsen weg te halen. Gastvrijheid is belangrijk. * Clemens geeft aan dat zij het ook al een keer geprobeerd hebben om de bordjes allemaal recht te zetten. Hierdoor ontstond er teveel ruimte voor de scootmobiel en gingen zij veel te hard rijden. Verder willen zij liever naar vakken i.p.v. gaten, omdat dat beter is voor de wielen.

8.	Communicatie tussen ondernemers onderling
	<ul style="list-style-type: none"> * Jef geeft uitleg over de communicatiemogelijkheden, (Straatambassadeurs, geheime facebook, Whatsapp) * Goirle heeft een whatsappgroep * Roosendaal heeft een folder bij van hun systeem.(Chainels) * Cuijck werkt met Anders Veilig Cuijk, wat een pilot is vanuit Inretail. deze wordt momenteel bijgewerkt. * Wim geeft aan dat de respons vaak wordt verdubbeld als je nog een keer langs gaat met vragen voor deelname e.d. * Nico (Grave) geeft aan dat het soms lastig is, maar dat er kansen liggen op samenwerking met verenigingen en stichtingen. Ondernemers hebben geen tijd en wel geld en stichtingen/verenigingen juist omgekeerd. * Hilvarenbeek werkt met een portal waar bij nieuwe ideeën de budgetten komen te staan. Verder komt er ook te staan wie er meedoen en wie er in de commissie zitten. <p>Als alles compleet is gaat er een brief naar de winkeliers en kunnen ze zelf beslissen of ze er iets mee willen doen.</p>

9	Betrokkenheid en motivatie van de ondernemers
	<p>Kunnen we samenvoegen met communicatie?</p> <p>Nico: verenigingen zijn er ook bij betrokken want die komen geld halen bij hen. Als het in het centrum gebeurt krijgen ze geld.</p> <p>Clemens: Centrummanagement werkt samen met scouting. Zij vinden het belangrijk dat mensen een keer iets terug doen (helpen op evenement etc)</p> <p>Daarna ging het vooral over feestverlichting waarop Wim voorstelde om dat als een onderwerp voor volgende vergadering te noteren.</p>

10	Invloed van online verkoop op Centrummanagement
	<ul style="list-style-type: none"> * Onderscheidend vermogen is en blijft heel belangrijk voor de detailhandel. Gastvrijheid, Klantgerichtheid, vriendelijkheid etc. zijn de belangrijkste onderscheiden factoren waar je als detaillist mee moet werken. * Schijndel heeft een App. waar je als collectief online zichtbaar kunt zijn. * Schijndel werkt met een stichting die dat faciliteert om de financiële risico's af te dekken * Frits vindt dat de ondernemers zelf bezig moeten zijn met CM en dat het geen taak is van CM Wel geldt dat voor de vindbaarheid van het gehele centrum online. * Linda: wat kunnen wij doen om de ondernemers op te voeden om het onderscheidend vermogen van de ondernemers te verhogen om zo de kansen te benutten die online niet bieden * Ferry: geeft aan dat ruim 70% op internet zoekt. Je moet ze naar het centrum leiden. * Hennie: vindt het een goed idee om wifi in de centra te realiseren. Anderen geven aan dat dit ook weer overwaait omdat de grote netwerken ook steeds sneller en goedkoper worden. * Frits: Als er een klant binnen stapt die meer weet over een product dan de medewerker die krijgt 30% korting.

11	Hoe meet je succes? Meten van klantbeleving
	<ul style="list-style-type: none"> * Roosendaal: koopstromen onderzoek vanuit Rabobank Passantenonderzoek door 2x per jaar een enquête * Bergeijk: noemt PON uit Tilburg wat onderzoek kan uitvoeren. Prima resultaat. * Grave: heeft geen goede ervaringen met studenten * Mierlo: Fontys heeft een opleiding Retailmanagement waar je studenten van kunt gebruiken voor onderzoek etc. Prima resultaat.

12	Ervaringen met Ambassadeurs in organisatie/deelgebieden? (Schijndel, Ferry)
	Schijndel, Cuyk, Roosendaal, Goirle en Geldrop werken met (een raad van) straatambassadeurs. Goede ervaringen.

13.	Onderwerpen voor volgende keer
	<p>4 presentaties over wat de aanpak is in verschillende centra op het gebied van digitale communicatie/promotie/E-commerce. Ook aangeven met welke apps en websites wordt gewerkt.</p> <p>Waar en hoe kan het Retailplatform Brabant helpen om Centrummanagers een goede positie te geven, waarbij ook de (financiële) waardering passend is? Centrummanagement als volwaardige functie/beroep.</p> <p>Linda: Proactieve leegstandsbestrijding. Van passief naar actief</p>

14.	Volgende bijeenkomst en datum
	In Loon op zand. 29-06-17 van 09.30-13.30

15.	Afsluiting
	<p>Het aantal deelnemers van deze bijeenkomst was veel, maar niemand vond het teveel. Er valt veel van elkaar te leren.</p> <p>Er wordt besloten om het zo door te zetten.</p>