

Verkenning omgevingsvisie: kompas voor 2030

Verslagen van gesprekken met vertegenwoordigers van
KHN, IKE, MKB, ASR, Wereldhave en Seniorenraad



Etten-Leur, 9 mei 2017

Gesprek met vertegenwoordigers van Koninklijke Horeca Nederland over de Omgevingsvisie d.d. 4 oktober 2016

Aanwezig: John Pertijs, Daisy Kerkhoffs en Monique van Lieverloo namens KHN
Ron Dujardin en Jos Verbraaken namens de gemeente

De gemeente Etten-Leur werkt aan een Omgevingsvisie. Zij wil graag vanuit het veld horen wat voor hen belangrijk is en met welke ontwikkelingen rekening moet worden gehouden. Van het gesprek is een kort puntsgewijs verslag gemaakt.

- De horeca in Etten-Leur moet het vooral hebben van de persoonlijke aandacht, een warm welkom en goede interactie tussen gast en personeel. Gasten voelen zich dan thuis en komen graag terug (de gunfactor).
- KHN stelt vast dat na de sluiting van de 'Burgemeester' er in Etten-Leur geen echte voorziening voor de jeugd meer is. Daarnaast is ook het aanbod voor de groep 20 tot 35 jaar beperkt. Zij gaan vaak laat op de avond nog naar Breda om te dansen. KHN pleit voor meer variatie in het aanbod.
- KHN wijst op de trek naar de stad. Ketens zijn alleen bereid tot investeren als er voldoende 'traffic' is.
- KHN ziet ruimte voor uitbreiding van het aanbod, maar pleit voor concentratie en variatie. De bezoeker wil kunnen kiezen maar zoekt ook gezelligheid in elkaars nabijheid. KHN zet om die reden vraagtekens bij doorontwikkeling van de oostzijde van de Markt tot horecagebied. De horeca is daar nu te verspreid en het is nog maar de vraag of een rendabele exploitatie mogelijk is (grote diepe panden, hoge kosten, beperkt terras etc.).
- KHN waarschuwt voor onbelemmerd inzetten van leegstaande winkelpanden voor horeca; zorg voor balans en behoud van basisaanbod.
- Het standaard café heeft het moeilijk. Zij ondervinden veel concurrentie van het grote aanbod aan festivals. Steeds meer café's spelen in op de toegenomen 'borrelcultuur'.
- HKN verwacht dat het restaurantbezoek blijft groeien. De consument wil veel eten voor een redelijke prijs. In Etten-Leur is het tussensegment onvoldoende aanwezig.
- KHN heeft geen problemen voor verruimde openingstijden voor winkelondersteunende daghoreca; hoe meer levendigheid des aantrekkelijker Etten-Leur is.
- KHN wil praten over de mogelijkheid van winterterrassen, niet alleen over bouwkundige aspecten maar ook over de hoogte van de precario.
- KHN staat niet negatief tegenover 'blurring' maar gaat uit van eerlijk ondernemen. Regels die voor de horeca gelden moeten ook voor de retail gelden. Bovendien moet de horeca ook de kans krijgen voor verkoop van goederen. KHN beseft dat dit volgens landelijke regels nog niet mogelijk is maar daarover is het landelijk bestuur in gesprek.
- KHN vraagt aandacht voor de dienstverlening vanuit de gemeente; dit loopt niet altijd even soepel.
- KHN pleit voor minder regels. Andere gemeenten zijn al actief bezig met het beperken van het aantal regels in relatie tot de aanpassing van de APV.

- De nieuwe Omgevingswet biedt de lokale overheid meer afwegingsruimte op onder andere het gebied van geluid en geur. KHN wil dat bestaande rechten worden gerespecteerd en een goede overgangsregeling wordt gehanteerd. KHN waarschuwt voor rechtsongelijkheid als voor nieuwe initiatieven minder vestigingsvoorwaarden gelden dan voor bestaande vestigingen. De gemeente zegt toe dat KHN wordt betrokken bij het opstellen van nieuwe regels.
- KHN vraagt aandacht voor de opstelling van de markt en de kermis. Er is veel meer interactie met de horeca mogelijk.
- KHN wil de verplichting tot gebruik van plastic glazen tijdens de kermis en andere activiteiten herzien. De noodzaak is alleen bij bepaalde evenementen aanwezig.
- KHN meent dat initiatieven zoals Airbnb passen in een trend (de deeleconomie); uitgangspunt moet wel zijn een gelijk speelveld.
- De visie voor horeca in het landelijk gebied is ongewijzigd; het bestaande beleid voldoet.

Aan het einde van het gesprek werd een overzicht van standpunten KHN uitgereikt. Dit overzicht is als bijlage toegevoegd.



Standpunten KHN

- **Ondernemers zijn gebaat bij zoveel mogelijk flexibiliteit om te kunnen ondernemen, dit bevordert innovatie en ontwikkeling. De huidige hybride consument, die 24/7 los van tijd en plaats wil werken, winkelen en/of ontspannen, vraagt hier ook om.**
- **Bekijk hoe je op gemeentelijk niveau met minder regels en leges ondernemerschap maximaal faciliteert.**
- **Ondersteunende horeca is geen structurele oplossing voor retailproblemen. Dus; eerst een gelijk speelveld en dan pas breder en flexibeler bestemmen.**
- **Dat provincies er op toezien dat de gemeentelijke plannen getoetst worden aan de 'ladder voor duurzame verstedelijking'. Oftewel:
Toets eerst of er een actuele regionale behoefte is aan de geplande ontwikkeling
Zo ja, kijk eerst of dat plan gerealiseerd kan worden binnen de bestaande stedelijke bebouwing
Zo nee, zoek een geschikte locatie die goed ontsloten is of goed ontsloten kan worden**
- **Rechtszekerheid voor ondernemers waarborgen, royaal overgangsrecht, ondernemers hebben geïnvesteerd in bijvoorbeeld voorkomen geluidhinder en geurhinder naar huidige eisen. Het kan en mag niet zo zijn dat hun bestaansrecht wordt ontnomen door onevenredige aanpassing van deze eisen. Bovendien moet schade door de nieuwe wet beperkt worden.**
- **Er is geen horecatekort, breder bestemmen zonder aanpak overcapaciteit m2 is probleem verschuiven**

Denk mee over de Omgevingsvisie Etten-Leur 2030

Jij weet hoe jouw toekomst eruit ziet

Jij als horecaondernemer kent de praktijk. Je weet wat er leeft in Etten-Leur en wat jij nodig hebt om goed zaken te kunnen doen. Zowel financieel als maatschappelijk. Maar hoe ziet dat er in de toekomst uit? Wat moet er veranderen? Wat moet er behouden blijven? Je kunt nu invloed uitoefenen door via een enquête te vertellen wat jij belangrijk vindt en wat jouw ideeën over toekomst zijn. Ons bestuur neemt dit mee in het gesprek met de gemeente over de omgevingsvisie.

Steeds weer anders

De wereld om ons heen verandert. Onze vereniging ziet verschillende trends zoals meer vraag naar pure en eerlijke producten, meer persoonlijke aandacht, de groei in de toeristische sector, de groei in de deeleconomie, de invloed van sociale media op de levensstijl en meer aandacht voor gezondheid. En wat dacht je van de groei van de groep ouderen, minder jongeren, de bestrijding van winkelleegstand met nieuwe horeca, horeca bij detailhandel (bijvoorbeeld lunchrooms bij grote winkels) en detailhandel bij horeca. Wat is er nodig om uw bedrijf en de horeca in Etten-Leur aan te passen aan de wensen van de nieuwe tijd?

De toekomst van horeca in Etten-Leur

Gemeenten zijn verplicht om een visie op te stellen voor de lange termijn: de Omgevingsvisie. De gemeente Etten-Leur denkt na hoe de leefomgeving er in 2030 uitziet. De gemeente wil rekening houden met trends en veranderingen. Waar ze nog nu de stelregel 'nee tenzij' hanteert, wil ze straks de stelregel 'ja mits' hanteren. Ze kan dit alleen als jij de gemeente vertelt wat er nodig is om kansen te benutten. In de Algemene ledenvergadering is afgesproken dat we een enquête onder de leden uitzetten.

Geef jouw mening

We vragen je om deze enquête in te vullen en vóór 1 januari 2017 terug te sturen naar het secretariaat, per adres Nanny van Liedorp, Appelvink 20, 4872 MT Etten-Leur of Etten-Leur@khn.nl. We bundelen de resultaten en vragen de gemeente hiermee rekening te houden.

Alvast bedankt.

Het bestuur van Koninklijke Horeca Nederland, afdeling Etten-Leur

Welke trends zijn belangrijk voor je eigen bedrijf

7 van 7 mensen hebben deze vraag beantwoord

1	De invloed van sociale media op de tijdsbesteding	7 / 100%
2	De groei van de groep ouderen, kleinere groep jongeren	3 / 43%
3	Niet de diensten of het product, maar de gast staat centraal	3 / 43%
4	Anders	2 / 29%
5	De wereldwijde groei in de toeristische sector	2 / 29%
6	De groei van de deeleconomie (bijvoorbeeld airbnb, het thuisrestaurant)	1 / 14%

Etten-Leur heeft een gevarieerd aanbod aan horeca. Het aanbod groeit nog steeds. Vooral het aantal restaurants en lunchrooms groeit. Hoe kijk jij aan tegen nieuwe initiatieven?

7 van 7 mensen hebben deze vraag beantwoord

1	De gemeente moet selecteren; nieuwe initiatieven moeten het aanbod verbreden (niet nog meer van hetzelfde) en er moet een goede balans zijn tussen drankaanbieders (het café) en de spijsaanbieders (het restaurant, de lunchroom).	4 / 57%
2	Elk initiatief is welkom (de markt regelt het aanbod)	2 / 29%
3	Anders	1 / 14%
4	De gemeente moet geen nieuwe horecavestigingen meer toelaten	0 / 0%

Op welke groep (of groepen) moeten initiatiefnemers voor nieuwe horeca zich vooral richten?

7 van 7 mensen hebben deze vraag beantwoord

1	Volwassenen tussen 35 en 65	6 / 86%
2	Jong volwassenen tussen 18 en 35	4 / 57%
3	Volwassenen boven de 65	3 / 43%
4	Jongeren tussen 15 en 18	1 / 14%

De gemeente Etten-Leur stelde in 2007 een visie vast voor de horeca. Ze koos in het centrum voor een concentratie van horeca rondom het Raadhuisplein in combinatie met de kans tot nieuw-vestigingen langs het deel van de Markt tussen de Oude Bredaseweg en de Stationsstraat.

Wat vind jij hiervan?

7 van 7 mensen hebben deze vraag beantwoord

1	Prima, er is geen reden tot verandering	6 / 86%
---	---	---------

2	De horeca moet zich concentreren tot het Raadhuisplein en het direct aangrenzend deel van de Markt.	1 / 14%
3	Anders	0 / 0%

In de visie staat tevens dat horeca in wijkcentra ondersteunend is aan de winkel- en ontmoetingsfunctie. De gemeente laat horeca op andere plekken in het stedelijk gebied alleen toe als ze functioneel (bijvoorbeeld drive-in) of qua (verkeers)overlast niet past in het centrum.

7 van 7 mensen hebben deze vraag beantwoord

1	Dit beleid moet worden voortgezet	4 / 57%
2	Anders	1 / 14%
3	De gemeente moet buiten het centrum of wijkcentra geen enkele nieuwe horecavestigingen meer toelaten	1 / 14%
4	De gemeente moet zowel in wijkcentra als daarbuiten meer horeca toestaan	1 / 14%

In de inleiding noemen we enkele voorbeelden van ontwikkelingen. Voor welke ontwikkeling moet er **geen** ruimte zijn?

7 van 7 mensen hebben deze vraag beantwoord

1	Horeca bij detailhandel	3 / 43%
2	Airbnb	2 / 29%
3	Anders	2 / 29%
4	Detailhandel bij horeca	1 / 14%
5	Het thuisrestaurant	1 / 14%

De komende jaren zal een deel van de ondernemers in het buitengebied het bedrijf uitbreiden met nieuwe taken of stoppen. Zij zoeken naar oplossingen om hun inkomsten te vergroten of vrijkomende gebouwen her te gebruiken. Zij denken soms aan horeca.

Hoe denk jij hierover?

7 van 7 mensen hebben deze vraag beantwoord

1	Het buitengebied wordt belangrijker voor de vrijetijdsbesteding en het toerisme, maar de groei aan nieuwe horecavestigingen moet beperkt blijven	5 / 71%
2	Het bestaande aantal horecavestigingen in het buitengebied mag niet worden uitgebreid.	1 / 14%
3	Prima, het buitengebied wordt steeds belangrijker voor de vrijetijdsbesteding en het toerisme	1 / 14%
4	Anders	0 / 0%

Gesprek met vertegenwoordigers van IKE afdeling Etten-Leur over de Omgevingsvisie d.d. 5 oktober 2016

Aanwezig: Rob Burgerhoudt, Johan Vincenten, Reggie Heijens en Thom Kanters namens IKE
Ron Dujardin, Jean Pierre Schouw Jurgen Trouw en Jos Verbraaken namens de gemeente

De gemeente Etten-Leur werkt aan een Omgevingsvisie. Zij heeft kennis genomen van het rapport NL Next Level van VNO-NCW en MKB. Deze organisaties geven in dit rapport aan welke vraagstukken belangrijk zijn (innovatie, digitalisering, robotisering, energietransitie en circulaire economie). De gemeente wil graag van lokale ondernemers weten hoe zij met deze vraagstukken omgaan, wat voor hen belangrijk is en met welke ontwikkelingen de gemeente rekening moet houden. Van het gesprek is een kort puntsgewijs verslag gemaakt.

- De productie richt zich steeds meer op de concrete vraag uit de markt (verschuiving van productgericht naar marktgericht). Bedrijven hebben steeds minder goederen op voorraad. Spare-parts leveren ze op aanvraag, bedrijven maken daarbij gebruik van 3D-printing.
- De economische crisis dwingt bedrijven om hun aanbod te verbreden en nieuwe markten aan te boren. De groei zit vooral in productinnovatie. Daarnaast zie je innovatie in grondstoffen en technieken. Productiegroei is geen doel op zich maar moet aansluiten op de vraag. De opkomst van de deeleconomie is een afwegingsfactor.
- Techniekinnovatie en automatisering zijn nodig om de productiviteit te verbeteren. Competenties van personeel moeten daarop worden afgestemd. De vraag op de arbeidsmarkt verandert en sommige arbeidsplaatsen verdwijnen. Niet alle onderdelen van het productieproces kunnen worden geautomatiseerd (bijvoorbeeld verpakking). Deze werkzaamheden besteden bedrijven steeds meer uit aan derden.
- Wereldwijd groeit de vraag naar producten uit opkomende economieën. Internationale bedrijven kijken welke plek voor hen het meest effectief is en zetten daar een productielijn op. Dit heeft effect op de productie in oudere vestigingen.
- Bedrijven richten zich meer op het ontzorgen van de klant; snelle en effectieve dienstverlening door gebruik te maken van app's. De nieuwe generatie is sterker gericht op beleving.
- De ontwikkeling in de logistiek gaan snel. Logistieke bedrijven werken steeds meer vanuit een centrale locatie en zijn steeds minder lokaal gebonden.
- In de autobranche wordt privat lease belangrijker. Het onderhoud wordt doelmatiger, de onderhoudstoestand kan door toepassing van nieuwe technologieën afstand worden gevolgd.

- Voor het bedrijventerrein Vosdonk blijft de maakindustrie belangrijk. Daarnaast zie je een groei in andere sectoren zoals in de dienstverlening (voorbeeld Hello Fresh). De diversiteit zorgt voor meerwaarde. Voor lokale ondernemers is dat prettig. Ze kunnen gebruik maken van elkaars specialisme. Vosdonk ontwikkelt zich niet tot themapark (accent op één bedrijfstak), technologisch centrum of kantorenpark.
- Leegstand is een bron van zorg, het leidt tot verpaupering en onveiligheid. Dit probleem is niet alleen het probleem van de overheid maar ook van vastgoedeigenaren en andere gebruikers van het bedrijventerrein. Eigenaren moeten actief op hun verantwoordelijkheid worden aangesproken en zorgen voor een nette en veilige situatie. De gemeente heeft een sturende rol bij het bestrijden van de leegstand.
- De omgevingsvisie kunnen we benutten om samen de gewenste kwaliteit voor werklocaties te bepalen, doelen te formuleren en een (dynamisch) programma vast te stellen. Bij het programma hoort een financieel plaatje. Behoud van kwaliteit in de bestaande voorraad kan niet zonder geld. Je kunt denken aan belastingen van leegstand of een statiegeldsysteem. Bij nieuwbouw moet je niet alleen geld uittrekken voor bouw en beheer maar ook voor sloop als blijkt dat gebouwen niet meer nodig zijn.
- IKE erkent dat regionale afstemming over beheer en de aanleg van bedrijventerrein belangrijk is. Bedrijven zoeken naar de juiste locatie en zijn minder lokaal gebonden. IKE meent niettemin dat Etten-Leur moet gaan voor beperkte uitbreiding van het bedrijventerrein. De opbrengst kan bijdragen aan het bestrijden van leegstand in de bestaande voorraad. Met uitbreiding bied je lokale bedrijven de kans om binnen Etten-Leur te verhuizen. Je moet dan wel afspraken maken over de vrijkomende locatie. IKE kiest bij uitbreiding voor locaties ten zuiden van de rijksweg ter hoogte van Vosdonk en/of Trivium en de locatie tussen Vossendaal en Middendonk mits goed ontsloten. De locatie Hoge Haansberg ligt minder gunstig en te dicht bij een woongebied. De bereikbaarheid van deze locatie vraagt eveneens om een goede ontsluiting.
- IKE adviseert het aanbod woon-werken niet uit te breiden. In bestaande situaties vraagt behoud van de relatie tussen bedrijfswoning en bedrijfspand om strikte handhaving.
- IKE ziet in de overgang tussen woonwijk en bedrijventerrein kansen om leisure- of kantoorfuncties te huisvesten.
- Een belangrijke opgave is de energietransitie.
- IKE vraagt verder aandacht voor de doorstroming op de snelweg, knooppunt Princeville geeft nog wel eens problemen.
- IKE is voor maatwerk. De noodzaak van regels moet helder zijn. IKE ziet geen reden om naar aanleiding van een uitspraak van de bestuursrechter een aanvullende regeling op te nemen voor de afstand van gebouwen tot de achterperceelsgrens. Een aanvullende regeling legt onnodige beperkingen op.

Gesprek met vertegenwoordigers van MKB afdeling Etten-Leur over de Omgevingsvisie d.d. 11 oktober 2016

Aanwezig: Jan Engel en Cocky Bakker namens MKB
Ron Dujardin, Jurgen Trouw en Jos Verbraaken namens de gemeente

De gemeente Etten-Leur werkt aan een Omgevingsvisie. Zij wil graag vanuit het veld horen wat voor hen belangrijk is en met welke ontwikkelingen rekening moet worden gehouden. Van het gesprek is een kort puntsgewijs verslag gemaakt.

- Winkel- en wijkcentra hebben een sociaal maatschappelijke functie. Van belang is een goede mix aan food- en non foodwinkels, dienstverlenende functies en (winkelondersteunende) horeca. De winkel blijft een plek voor ontmoeting en heeft ook een sociale functie. Sociale veiligheid, overzichtelijkheid, open uitstraling (geen rolluiken), aantrekkelijke aankleding van de openbare ruimte, goede verlichting en goede parkeervoorzieningen tegen redelijk tarieven maken het verblijf aangenaam. Winkelen is steeds meer een beleving.
- De winkel van de toekomst maakt gebruik van online-diensten. In de non-food branche hebben winkeliers minder assortiment en houden minder voorraad aan; goederen worden op verzoek ingekocht. De winkel van de toekomst heeft minder magazijn nodig en is kleiner.
- Online winkelen neemt nog verder toe. Een groeiende groep koopt zo vrije tijd (bijvoorbeeld tweeverdieners). Anderen geven de voorkeur aan fysiek winkelen. Ook voor hen is tijd kostbaar. Een goed winkelaanbod op korte afstand waarbij combinatiebezoeken mogelijk zijn is van hen van belang.
- De klant vraagt service, vakkennis en kwaliteit. Je vergroot zo de 'gun'-factor. Service aan huis hoort erbij om bijvoorbeeld de groeiende groep minder mobiele ouderen te bereiken. Het winkelpersoneel van de toekomst beschikt over de juiste competenties en wordt daartoe opgeleid.
- Mensen hechten waarde aan keuze, daarbij past eerlijke en gezonde concurrentie.
- Mensen hechten aan persoonlijke aandacht en toegevoegde waarde. Daarbij hoort een kopje koffie of een drankje, maar ook het verbreden van het assortiment (variërend van directe verkoop of samenwerking met andere winkeliers, nagelstudio bij kapsalon etc.).
- In de foodsector zie je schaalvergroting maar ook een vraag naar pure en eerlijke producten (de speciaalzaak).
- De trends leiden tot minder vraag naar winkels. We moeten naar een compacter winkelgebied in het centrum. Je moet versnippering en open gaten voorkomen. Vastgoedeigenaren spelen daarbij een cruciale rol. Individuele winkeliers uit de wijk moeten soms worden gestimuleerd om naar een andere plek te gaan. Winkeliers en vastgoedeigenaren moeten meer samenwerken om slagkracht te vergroten. Dit bereik je niet alleen met filiaalzaken (filiaalhouders hebben vaak weinig binding met Etten-Leur).
- De heer Engel verwacht geen spin-off van de supermarkt aan de Molenvang. De nieuwbouw verbetert wel de uitstraling van de Bisschopsmolenstraat. Wil je het centrumgebied compact houden dan moet op termijn het winkelgebied halverwege de Bisschopsmolenstraat eindigen.

- Het wijkcentrum aan het Van Bergenplein/Geerkade voldoet; wel moet er een goede mix aan winkels, dienstverlening en horeca blijven.
- De bevolking van Etten-Leur groeit nog maar beperkt. De groei aan bezoekers komt vooral van buitenaf. Etten-Leur moet daarom aantrekkelijk blijven voor de inwoners van omliggende gemeenten en ver daarbuiten.

Gesprek met vertegenwoordiger van ASR over de Omgevingsvisie d.d. 18 november 2016

Aanwezig: Steven Griffioen, account manager retail (namens ASR Property Fund N.V.)
Catherina Hoevenaars en Jos Verbraaken namens de gemeente

De gemeente Etten-Leur werkt aan een Omgevingsvisie. Zij wil graag vanuit het veld horen wat voor hen belangrijk is en met welke ontwikkelingen rekening moet worden gehouden. Van het gesprek is een kort puntsgewijs verslag gemaakt.

- Het succes van het winkelhart in 2005 komt nooit meer terug. De economische vooruitzichten zijn veranderd.
- Etten-Leur heeft een overaanbod aan winkelruimten. De krimp in de retail zet door. Detailhandel in de aanloopstraten Bisschopsmolenstraat, Markt en Oude Bredaseweg is niet toekomstbestendig. Alleen transformeren van winkelruimten in deze aanloopstraten is voor de lange termijn niet voldoende. Etten-Leur moet rekening houden met leegstand in het winkelhart zelf. De structuur van het winkelcentrum en winkels met bovenwoningen belemmert de kans tot transformatie.
- Vooral ouderen bezoeken het winkelhart. Hun aandeel groeit. Als Etten-Leur niet in staat is om de groep jongeren aan zich te binden, kan de samenstelling van de groep bezoekers een zorgpunt worden. Naast een goed aanbod moeten winkeltijden beter worden afgestemd op de wensen van de consument en eenduidig zijn. Ondernemers moet meer de verbinding zoeken en randvoorwaarden creëren voor combinatiebezoek aan een restaurant of theater.
- Het winkelhart is afhankelijk van een supermarkt als trekker. De huidige Albert Heijn-vestiging voldoet. Consumenten combineren een bezoek aan de supermarkt met inkopen in andere winkels. De oppervlakte van de Albert Heijn-vestiging sluit aan bij de Etten-Leurse markt (zelfs iets te ruim). Het winkelhart kan sterker worden met een goede discounter (vergroot kans op combinatiebezoek). Buiten het centrum moet geen nieuwe supermarkt meer worden toegevoegd.
- Je ziet in de supermarktbranche een toenemende aandacht voor versproducten en (zelf te bereiden) klant-en klaar maaltijden (op termijn 50 % van het assortiment). Deze trend heeft gevolgen voor de speciaalzaak (bakker, slager, groentenboer).
- In de foodsector neemt online kopen toe maar het is de vraag of dit een aanzienlijk aandeel van de omzet wordt. De distributie kan een probleem worden bij aflevering in de vroege avonden (veel logistieke bewegingen in korte tijd). De eerste ervaringen met afhaalpunten in de wijk zijn tot op heden niet positief. Je kunt je afvragen of dit de oplossing is. Daarnaast willen de meeste consumenten de kwaliteit van het product vooraf zelf kunnen beoordelen.
- De groei van de online markt in de nonfood zet zich voort. Afhankelijk van het assortiment kan een percentage van 30 % van de omzet worden bereikt. Op het gebied van de electronica zal het fysiek aanbod de komende jaren afnemen. Of de online verkoop leidt tot kleinere winkelruimten of minder magazijn is onzeker. Een groot deel van de consument wil snelle service en direct over de aankoop kunnen beschikken.

- Het aantal winkels in de modebranche neemt af. In deze branche blijven vooral het hoge en lage segment over. De vrijkomende winkels moeten door vestigingen in een andere branche worden gevuld. De doorlooptijd in winkelformules wordt sneller.
- Het wijkcentrum Etten-Leur-Noord heeft primair een boodschappenfunctie. Deze functie blijft maar op termijn blijven ook hier minder winkels over. De transformatie van winkel naar een andere functie is in dit gebied eenvoudiger.
- In de overige buurtcentra blijft op termijn alleen de supermarkt over. Voor een rendabele bedrijfsvoering is een minimale omvang van 1800 m² bvo.
- Het aantal restaurants/lunchrooms zal eerst nog wel iets toenemen maar daarna snel afvlakken. Het is de vraag of consumenten in de toekomst vaker buiten huis eten. Zij hebben de voorkeur voor een kant en klaar maaltijd.
- De afstand tussen de nieuwe locatie van de Nieuwe Nobelaer tot de café's aan het Raadhuisplein is te groot voor een aantrekkelijk combinatiebezoek. De kans is groter bij horeca rondom de Valpoort. Vanwege de diepte lenen niet alle winkelpanden zich voor dit gebruik. Een dergelijke ontwikkeling gaat bovendien ten koste van de functie van het Raadhuisplein. Ondernemers moeten samen werken om bezoekers van de Nieuwe Nobelaer aan zich te binden.

Gesprek met vertegenwoordiger van Wereldhave over de Omgevingsvisie d.d. 16 december 2016

Aanwezig: Margreet Rijnsburger, shopping centre manager Wereldhave
Jurgen Trouw en Jos Verbraaken namens de gemeente

De gemeente Etten-Leur werkt aan een Omgevingsvisie. Zij wil graag vanuit het veld horen wat voor hen belangrijk is en met welke ontwikkelingen rekening moet worden gehouden. Van het gesprek is een kort puntsgewijs verslag gemaakt.

- Het winkelhart van Etten-Leur wordt vooral bezocht door de 55-plusser (55 %) en gezinnen; de groep (digitale) jongeren zie je minder. De gezinnen bestaan vaak uit twee verdieners met opgroeiende kinderen. Zij doen vooral in het weekend of op de vaste vrije doordeweekse dagen hun boodschappen. De 55-plusser tref je de hele week wel aan.
- De bezoeker combineert zijn bezoek aan de supermarkt met een bezoek aan andere winkels. Je ziet dat onder andere terug in de verspreiding van de bezoekersaantallen over de dag. Het bezoek aan de supermarkt neemt na zes uur sterk af. De zaterdag is nog steeds de drukste dag van de week. De koopzondagen worden wisselend bezocht. Het bezoek van de koopavond daalt, maar winkeliers willen wel een vaste koopavond houden.
- Ondanks de groei van de online aankopen, kiest de consument voor beleving en ontmoeting. Het winkelhart is een plek voor ontmoeting vooral voor ouderen.
- De consument gaat voor het gemak van een compact centrum, een goede mix tussen landelijke ketens en lokale zaken en een goede bereikbaarheid.
- Wereldhave ziet sinds de crisis van 2008 (2,7 miljoen bezoeken) weer een groei in het aantal bezoekers. Het aantal is nog niet terug op het niveau van 2005 (3,5 miljoen bezoeken).
- De kracht van het winkelhart is de goede bereikbaarheid. Je bent binnen 10 à 12 minuten in het winkelhart. Deze goede bereikbaarheid geldt ook voor buurgemeenten en het westelijk deel van Breda. Het aantal bezoeken vanuit deze buurgemeenten groeit nog steeds. Via een goede marketing en promotie kan dit aanbod groeien. Etten-Leur moet zich meer op deze doelgroep richten. Etten-Leur is te bescheiden en heeft veel te bieden. We moeten het goede verhaal vertellen en de consument verleiden. Dat geldt ook voor landelijke ketens; zij kiezen niet snel voor Etten-Leur.
- Het winkelcomfort moeten we meer afstemmen op de wens van de inwoner. Big data stellen ons meer en meer in staat om hun wensen te achter halen en daarmee rekening te houden.
- De online verkoop leidt tot een ander type winkel en een andere brancheverdeling. De offline verkoop blijft een onderdeel van de vrijetijdsbesteding. De onlineverkoop zorgt wel dat de omvang van het winkelbestand afneemt en de doorlooptijd qua winkelformules sneller wordt.
- Etten-Leur moet naar een compacter winkelhart, een goede mix aan winkels in de dagelijkse en niet dagelijkse goederen. In de branche sport en gezondheid zit nog groei. Daghoreca versterkt de ontmoetingsfunctie.
- Om adequaat op vernieuwing in te kunnen spelen moet er binnen het compacte winkelhart een grote mate van vrijheid gelden. Buiten het winkelhart gelden strikte regels voor detailhandel (conserveren en saneren, zeker niet uitbreiden).

- De samenhang in het winkelhart moet worden verbeterd. Inwoners kiezen voor de groene uitstraling van Etten-Leur. Het winkelhart kent relatief veel steen. Etten-Leur moet de inrichting van de openbare ruimte beter afstemmen op de wensen en de beleving van de bezoekers. Je vergroot je aantrekkingskracht als je op tijd hierop inspeelt. Bij een plek voor ontmoeting past het huiskamergevoel.
- Een tweede punt van aandacht is dat een beeld van het totaal aanbod aan winkels en de vindbaarheid onvoldoende zijn. Je kan de bezoeker helpen door te zorgen voor goede informatieborden en bewegwijzering.
- Verder is een goede samenwerking tussen gemeente, vastgoedeigenaren en ondernemers van belang. Het samenwerkingsconvenant biedt volgens Wereldhave een goede basis om met partijen afspraken te maken waar we heen willen en wat moeten doen.
- Wereldhave vindt het Van Bergenplein een goed wijkcentrum voor de dagelijkse inkopen. Dit centrum is redelijk compact en heeft toekomst.
- Ondernemers zijn van mening dat het aanbod supermarkten in Etten-Leur erg groot is. Er is geen ruimte voor nog een nieuwe supermarkt. De combinatie supermarkt-vers speciaalzaken kan beter. Je ziet wel een tendens dat de supermarkt steeds meer de rol van de vers speciaalzaak overneemt.
- Stel je bij het opstellen van de omgevingsvisie de volgende vragen: wat is het beeld van Etten-Leur, wat heeft Etten-Leur te bieden, wat willen we als Etten-Leur zijn en voor wie?

Gesprek met vertegenwoordigers van Seniorenraad d.d. 16 januari 2017

Aanwezig: Josje Eggenkamp en Jaap Lucieer namens Seniorenraad
Ron Dujardin en Jos Verbraaken namens de gemeente

De gemeente Etten-Leur werkt aan een Omgevingsvisie. Zij wil graag vanuit het veld horen wat voor hen belangrijk is en met welke ontwikkelingen rekening moet worden gehouden. Van het gesprek is een kort puntsgewijs verslag gemaakt.

- De vertegenwoordigers van de Seniorenraad plaatsen kanttekeningen bij het proces en de gesprekken met partners. Zij vinden dat de belangen van de groep senioren onvoldoende tot hun recht zijn gekomen. Zij hebben daarom om een afzonderlijk gesprek gevraagd. De gemeente geeft toe dat de gesprekken met partners niet altijd naar wens zijn verlopen. Ofschoon de belangen van de groep senioren niet altijd zijn besproken, ziet de gemeente de groei van het senioren als belangrijke toekomstopgaven. Zij kijkt daarbij niet alleen naar wonen en zorg maar breder zoals de invloed op de arbeidsmarkt, de vrijetijdseconomie, voorzieningen en mobiliteit. De gemeente meldt dat de seniorenraad op diverse momenten nog wordt betrokken bij het proces.
- De vertegenwoordigers van de Seniorenraad wil dat er meer ruimte komt voor alternatieve woonvormen. Zij vinden dat tot op heden daarvoor onvoldoende aandacht is. Zij wijzen op het grote aanbod aan particuliere woningeigenaren; ook voor hen geldt dat zij langer zelfstandig moeten wonen. Alternatieve woonvormen kan voor hen een oplossing zijn. Waar mogelijk moeten daarvoor kansen worden gecreëerd (bijvoorbeeld in Haansberg-Oost)
- De vertegenwoordigers van de Seniorenraad vragen aandacht voor de positie van oudere werklozen. Het gaat om een grote groep die nog wel voor het arbeidsproces van betekenis kunnen zijn maar niet aan de slag komen. Aan hen moet ook meer ruimte worden geboden voor het verrichten van vrijwilligerswerk. De gemeente moet zich inzetten voor duurzame inzetbaarheid van deze groep inwoners.
- Op het gebied van vrijetijdsbesteding moeten aanbieders beter rekening houden met wensen van senioren. 's Avonds komen zij niet graag meer buiten, terwijl veel activiteiten in avonden zijn. Voorbeeld: de Nieuwe Nobelaer kan meer middagvoorstellingen in haar programma opnemen en sportverenigingen kunnen hun accommodaties overdag openstellen voor senioren.
- De vertegenwoordigers van de Seniorenraad vragen aandacht aan de veiligheid in de openbare ruimte. Zij noemen de openbare verlichting, oneffenheden in trottoirs, slechte bereikbaarheid door obstakels of smalle toegangen en donkere achterpaden. De gemeente vraagt om via de buitenbeter-app knelpunten te melden of een inventarisatie te maken. Zo kan de gemeente gericht aan de slag om knelpunten op te lossen.
- De vertegenwoordigers van de Seniorenraad vinden dat de gemeente weinig doet om haar inwoners te informeren hoe om te gaan met demente ouderen.
- Tot slot wordt verwezen naar de website Ettenleuroethetgewoon.nl maar hier vind je niets terug over de omgevingswet.