



Resultaten Onderzoek Vitaliteit Ondernemerschap Winschoten Centrum

Gemeente Oldambt
Maart 2015

Grantz, Gert Jan van 't Land

Gert Jan van 't Land
06 8354 9995

Inhoudsopgave

1	Samenvatting en conclusies	1
2	Opzet van het onderzoek	4
2.1	Aanleiding en doel van het onderzoek	4
2.2	Methode van onderzoek	5
2.3	Representativiteit	6
3	De economie van de binnenstad	7
3.1	Omvang bedrijfsleven binnenstad	7
3.1.1	<i>Werkgelegenheid en bedrijfsomvang</i>	7
3.2	Branches	8
3.2.1	<i>Detailhandel</i>	8
3.2.2	<i>Horeca</i>	9
3.2.3	<i>Bedrijfsomvang per branche</i>	10
3.3	Lokale en ketenbedrijven	10
3.4	Huurders en eigenaren	11
3.5	Bedrijvigheid per deelgebied	11
3.6	Eerder onderzoek	12
4	De vitaliteit van het bedrijfsleven	13
4.1	Investerings	13
4.1.1	<i>Investerings 2013-2014</i>	13
4.1.2	<i>Investerings 2014-2015</i>	14
4.2	Vooruitzichten van de ondernemer	16
4.2.1	<i>Bedrijfseconomische situatie</i>	16
4.2.2	<i>Omzetverwachting</i>	16
4.2.3	<i>Vertrouwen in het winkelgebied</i>	18
4.3	Toekomst van de ondernemer	19
4.3.1	<i>Bedrijfsbeëindiging</i>	19
4.3.2	<i>Resterende huurtermijn</i>	20
4.3.3	<i>Leeftijd van de ondernemers</i>	21
4.4	Samenvatting vitaliteit	23
4.5	Vitaliteit deelgebieden	26
5	Training voor ondernemers	29
6	Beschikbaarheid van krediet	30
7	Belangrijkste verbetering van het winkelgebied	32

7.1	Gratis parkeren en leegstand belangrijkste verbeteringen	32
7.2	Eigen bijdrage aan de verbetering	33

8 Aantrekkelijkheid van het winkelcentrum 34

8.1	Waarom komen Duitse bezoekers naar Winschoten?	34
8.2	Waarom zijn activiteiten en evenementen van belang?	34
8.3	Waarom is de zaterdagmarkt van belang?	35

9 Parkeren 36

9.1	Waar parkeren als parkeren gratis is?	36
9.2	Waar parkeren op drukke momenten als parkeren gratis is?	36

10 Contact 38

11 Opmerkingen 39

Bijlage 1: vitaliteit deelgebieden – een toelichting op de tabel en de kaart in § 4.5.

Bijlage 2: brief met oproep om mee te werken aan enquête

Bijlage 3: de vragenlijst (overzicht van de enquêtevragen)

1 Samenvatting en conclusies

De gemeente Oldambt heeft in september 2014 de vitaliteit van het bedrijfsleven in de binnenstad van Winschoten onderzocht. Het onderzoek vond plaats door middel van een vragenlijst die werd verspreid onder alle ondernemers in de binnenstad van Winschoten. In de vragenlijst werden acht vitaliteitsindicatoren onderzocht, daarnaast kregen de ondernemers ook vragen voorgelegd over tal van andere onderwerpen, uiteenlopend van de beschikbaarheid van krediet tot de belangrijkste verbetering van de binnenstad en het belang van de zaterdagmarkt.

Economisch belang van de binnenstad

De enquêteresultaten onderstrepen de regiofunctie van Winschoten en het belang van de binnenstad van Winschoten als banenmotor. In de binnenstad van Winschoten zijn circa duizend banen van vijftien uur of meer per week waarvan 70% in de detailhandel. De modebranche, de foodbranche en warenhuizen zijn sterk vertegenwoordigd. In Winschoten is 38.400 m² winkelvloeroppervlak in gebruik (gegevens 2012). Uit de enquête blijkt dat er 7.000 m² horecaruimte is.

Vitaliteit

De vitaliteit van het bedrijfsleven in de binnenstad werd onderzocht aan de hand van acht indicatoren in drie thema's:

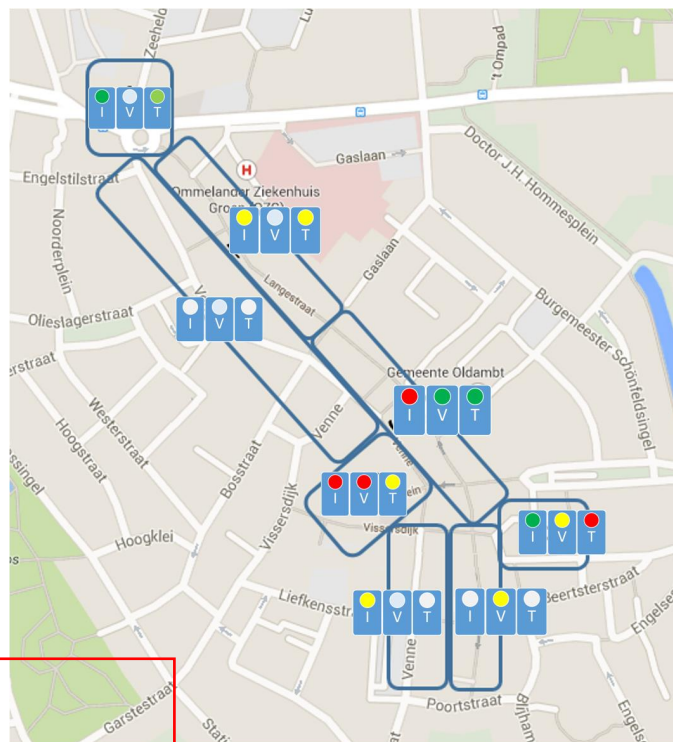
- *Thema 1: investeringen.* Investerings horen bij vitaal ondernemerschap. Veel ondernemers in de binnenstad investeren – dat is positief en laat zien dat veel ondernemers de nek uitsteken om het bedrijf te verbeteren. Meer dan helft van de ondernemers (55%) heeft in het jaar voorafgaand aan de enquête geïnvesteerd en 40% heeft investeringsplannen. In veel gevallen gaat het om verbetering van de inrichting/het interieur, maar ook assortiment, apparatuur en gevelverbeteringen zijn populaire investeringen. De dominante modebranche blijft achter op het gemiddelde. Dat is een aandachtspunt. Lokale ondernemers investeren vaker dan ketenbedrijven. Dat toont de vitaliteit van het lokale ondernemerschap.
- *Thema 2: vooruitzichten van de ondernemer.* De meerderheid van de ondernemers heeft positieve vooruitzichten. Een relatief grote minderheid is minder positief. Dat is een aandachtspunt en toont de noodzaak van het Actieprogramma 'Versterking Binnenstad Winschoten'. Het Actieprogramma is bedoeld om een bijdrage te leveren aan het versterken van de vooruitzichten van de ondernemers in de binnenstad van Winschoten. Drie indicatoren in detail: twee derde van de ondernemers ziet de eigen bedrijfseconomische situatie als gunstig, één derde ziet deze als (zeer) ongunstig. Driekwart van de ondernemers verwacht dat de omzet gelijk blijft of zal toenemen, een kwart verwacht een omzetsdaling. 60% van de ondernemers heeft enig of veel vertrouwen in het winkelgebied Winschoten centrum, 40% van de ondernemers is sceptisch en heeft weinig tot geen enkel vertrouwen in het winkelgebied.
- *Thema 3: toekomst van de ondernemer.* Drie indicatoren brengen de toekomst van de ondernemers in beeld. Het beeld is dat de continuïteit van het overgrote deel van de bedrijven niet ter discussie staat. Dat is positief. Een relatief grote minderheid vraagt aandacht omdat ondernemers bedrijfsbeëindiging overwegen en/of dat huurcontracten aflopen. Ook dit vraagt om versterking van de investeringsomstandigheden in Winschoten door middel van het Actieprogramma: het centrum moet ook voor nieuwe, jonge ondernemers een aantrekkelijke plek zijn om te investeren. De volgende indicatoren lichten dit toe. Ongeveer driekwart van de ondernemers verwacht het bedrijf langer dan vijf jaar in stand te houden. Een kwart van de ondernemers verwacht dus binnen afzienbare termijn te stoppen. 60% van de huurders heeft een resterende looptijd van het huurcontract van meer dan twee jaar,

40% van de huurcontracten loopt dus binnen afzienbare termijn af. 70% van de ondernemers is huurder van het pand waarin zij zijn gevestigd. Positief is dat de ondernemers ten opzichte van de bevolking van Oost-Groningen (in de leeftijd van 25-70 jaar, gegevens CBS 2014) een relatief 'jong' leeftijdsprofiel hebben. Aandachtspunt is dat ongeveer één achtste van de ondernemers 56 jaar of ouder is – van deze groep verwacht de helft binnen vijf jaar te stoppen met het bedrijf.

Vitaliteit deelgebieden

De vitaliteit van deelgebieden verschilt:

- De Langestraat Zuid heeft bovengemiddeld positieve resultaten op het gebied van vooruitzichten van ondernemers en toekomst. De investeringen blijven er wel achter ten opzichte van het gemiddelde. Ook het gebied Oldambtplein / Engelstilstraat heeft gunstige indicatoren.
- De Venne en de Torenstraat bewegen zich rond het gemiddelde.
- De meeste aandachtspunten lijken zich te concentreren in 't Rond / Israëlplein. Alle indicatoren zijn daar beneden gemiddeld. Het deelgebied Kerkstraat / Marktplaats toont een beneden gemiddeld beeld. Ook de Langestraat Noord toont overwegend een beeld op of iets beneden het gemiddelde. De investeringen die de gemeente in het kader van het Actieprogramma onderneemt zijn mede gericht op het versterken van deze gebieden.



In de rapportage is een kaart opgenomen die de vitaliteit van de verschillende deelgebieden beschrijft. Hoe meer groen, hoe beter. Rood en geel geven een beneden gemiddelde score aan. Grijs is op of rond de gemiddelde waarde. De letters verwijzen naar de drie thema's van vitaliteit: I=Investeringen, V=Vooruitzichten, T=Toekomst.

Beschikbaarheid van krediet zet rem op ontwikkeling binnenstad

Een duidelijke meerderheid van de ondernemers (60%) is van mening dat bancaire kredieten onvoldoende bereikbaar zijn. Vooral de horeca heeft hiermee te kampen. Dat is niet goed: onvoldoende financiering zet een rem op de investeringen in de binnenstad. Dit vraagt om creatieve ideeën om de beschikbaarheid van financiering voor rendabele investeringen te vergroten.

Meer betrokkenheid van ondernemers gewenst

Slechts 25 ondernemers hebben interesse in een trainingsprogramma 'ondernemerschap in de retail'. Dit is teleurstellend weinig en dat is zorgelijk: een lerend bedrijf is weerbaarder voor de toekomst. Ook gaven maar heel weinig bedrijven aan bereid te zijn zelf een bijdrage te leveren aan het verbeteren van de binnenstad. Bewustmaking, voorlichting en het actief betrekken van ondernemers bij de binnenstad zijn op zijn plaats. Verbetering van de binnenstad is veel kansrijker als dit een gezamenlijk project is. Ook dat is een uitingsvorm van vitaal ondernemerschap.

Het aanbod van de binnenstad

Gezelligheid en ruime keuze – volgens de ondernemers komen bezoeker uit Duitsland daarom naar Winschoten. Activiteiten en evenementen zijn volgens de meeste ondernemers erg belangrijk. Een grote groep ondernemers is uiterst kritisch over de zaterdagmarkt – die levert in de huidige vorm volgens veel ondernemers een te geringe bijdrage aan de aantrekkelijkheid van de binnenstad. Dit vraagt dringend om een heroverweging: hoe kan de zaterdagmarkt de aantrekkingskracht van Winschoten versterken?

Belangrijkste verbetering van de binnenstad: wensen worden gerealiseerd.

Vrij parkeren, aanpakken van de leegstand, verbetering van de uitstraling en inrichting en meer activiteiten en evenementen. Dat zijn de belangrijkste wensen van de ondernemers voor de binnenstad. Aan al deze wensen wordt tegemoet gekomen. Vrij parkeren is inmiddels werkelijkheid. Het Actieprogramma zet forse stappen op het gebied van leegstandsbestrijding en verbetering van de uitstraling. De ondernemers hebben onlangs besloten het gezamenlijke budget voor activiteiten en evenementen te vergroten.

Diverse binnenstad

De sterke aanwezigheid van lokale bedrijven in de binnenstad van Winschoten draagt bij aan een aantrekkelijk en afwisselend aanbod. Circa 60% van de ondernemers werkt zelfstandig en is niet aangesloten bij een keten. Dit is vergelijkbaar met het landelijke beeld (gegevens detailhandel.info).

Parkeren

Tenslotte bevatte de enquête een aantal vragen die werden gesteld om de invoering van vrij parkeren voor te bereiden. Met name het voorgenomen parkeergedrag van ondernemers en medewerkers werd onderzocht. Een grote groep gaf aan te parkeren op plaatsen waar het winkelend publiek er geen last van heeft. Een minderheid geeft aan hier niet toe bereid te zijn. Deze groep vraagt om aandacht: voorlichting en bewustmaking van het belang om parkeerplaatsen vrij te houden voor bezoekers.

Representatief onderzoek

De onderzoeksresultaten zijn representatief voor de binnenstad van Winschoten. 64% van de ondernemers vulde de vragenlijst in. Deze groep vertegenwoordigt meer dan 80% van het verkoopvloeroppervlak in de detailhandel. Meer dan 80% van de horecabedrijven is in het onderzoek vertegenwoordigd.

Nulmeting, herhaling van het onderzoek

Het onderzoek leidt tot een nulmeting van de vitaliteit van het ondernemerschap. Dit vraagt om herhaling van het onderzoek. De ondernemers voelden op het moment dat het onderzoek plaatsvond wél de effecten van krimp en crisis maar nog niet de effecten van het Actieprogramma 'Versterking Binnenstad Winschoten'. Om de effecten van het Actieprogramma op de vitaliteit van het bedrijfsleven zichtbaar te maken zal het onderzoek enkele malen jaarlijks worden herhaald. Het is jammer genoeg niet mogelijk om de resultaten van het onderzoek af te zetten tegen een landelijke en/of regionale benchmark. Benchmarkgegevens over de vitaliteit van het ondernemerschap zijn niet beschikbaar. Volgens de begeleidingsgroep is het interessant om in een volgend onderzoek niet alleen ondernemers, maar ook eigenaren van vastgoed te betrekken en om te onderzoeken welke merken in de binnenstad zijn vertegenwoordigd. Dat kan een beeld van lacunes opleveren op basis waarvan andere ondernemers vestiging in Winschoten kunnen overwegen.

Follow up gesprekken

Een aantal enquête deelnemers gaf aan contact met de gemeente op prijs te stellen. Met al deze ondernemers is contact opgenomen.

2 Opzet van het onderzoek

2.1 Aanleiding en doel van het onderzoek

Het hoofddoel van het onderzoek is om kernindicatoren van de vitaliteit van de economie van de binnenstad van Winschoten in beeld te brengen door middel van een vragenlijst-onderzoek onder ondernemers.

De kernvraag waarop het onderzoek antwoord wil geven is hoe de economie en de werkgelegenheid in de binnenstad reageren op het [Actieprogramma 'Versterking Binnenstad Winschoten'](#) (als u dit rapport in digitale versie leest kunt op de link klikken voor meer informatie over het Actieprogramma). De gemeente en de binnenstadsondernemers zijn met steun van de provincie Groningen in 2013 gestart met dit investeringsprogramma om de binnenstad van Winschoten te verbeteren.

Dit onderzoek is dan ook bedoeld als een nulmeting. Toen dit onderzoek werd uitgevoerd (september 2014) waren de resultaten van het Actieprogramma nog niet zichtbaar. De enquêteresultaten worden wel beïnvloed door de uitdagingen waarmee Winschoten te maken heeft: de gevolgen van de economische crisis, de gevolgen van de bevolkingskrimp en de aanleiding voor het Actieprogramma: het gebrek aan beleving in de binnenstad. Dat zal wel het geval zijn één en twee jaar ná dit onderzoek. Het is daarom zaak om dit onderzoek na een en twee jaar te herhalen. Zo ontstaat inzicht in de ontwikkeling van de vitaliteit van de bedrijven in de binnenstad nadat de effecten van het Actieprogramma zichtbaar worden. De effecten van het Actieprogramma worden zo duidelijk.

Dit onderzoek presenteert niet allen een nulmeting maar geeft ook inzicht in verschillen tussen deelgebieden in de binnenstad van Winschoten en tussen groepen ondernemers (verschillende branches, kleine / grote ondernemers, bedrijven die wel en niet bij een keten zijn aangesloten, eigenaren / huurders).

Daarnaast wil de enquête inzicht geven in de mening van ondernemers over belangrijke vraagstukken:

- Welke verbetering van de binnenstad is voor de betreffende ondernemer van belang.
- Wat is de mening over de beschikbaarheid van bancaire krediet.
- Heeft de ondernemer interesse voor een training.
- Welke indruk heeft de ondernemer over de aantrekkelijkheid van Winschoten voor Duitse bezoekers.
- Wat vindt de ondernemer van het belang van de markt en activiteiten / evenementen.

Ook werden enkele vragen opgenomen over het parkeergedrag na invoering van gratis parkeren.

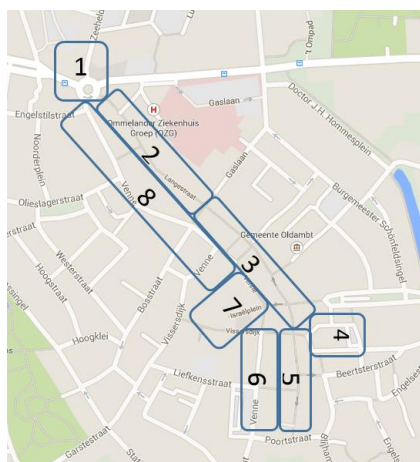
Vergelijking met een 'benchmark' op basis van onderzoek dat elders in Nederland is uitgevoerd, is niet mogelijk. Deze gegevens die in Winschoten zijn verzameld, zijn elders in Nederland slechts sporadisch verzameld.

De initiatiefnemers voor dit onderzoek zijn de gemeente Oldambt, de ondernemersvereniging Handel en Nijverheid en MKB Noord. De opdrachtgever voor dit onderzoek is de gemeente Oldambt. De initiatiefnemers hebben een werkgroep in het leven geroepen die het onderzoek begeleidde.

2.2 Methode van onderzoek

Het onderzoek vond plaats in de periode 3 september 2014 – 23 september 2014 door middel van een enquête (bijlage 1: enquêtevragen). De enquête is in juli-augustus 2014 ontwikkeld en vastgesteld in een werkgroep waaraan vertegenwoordigers van de initiatiefnemers tot de enquête deelnamen.

245 ondernemers in de binnenstad van Winschoten werden per brief uitgenodigd om de enquête op internet in te vullen (bijlage 2: brief). 158 ondernemers (64%) namen deel aan de enquête.



Op de plattegrond wordt het gebied aangegeven waarin de ondernemers werden uitgenodigd om deel te nemen aan de enquête. De binnenstad werd voor het onderzoek verdeeld in acht deelgebieden. Alle ondernemers in de Engelstilstraat werden uitgenodigd om deel te nemen aan het onderzoek.

Voor de verspreiding van de enquête werd gebruik gemaakt van een adressenbestand van de ondernemersvereniging Handel en Nijverheid waarin zowel leden als niet-leden van Handel en Nijverheid zijn opgenomen.

Een team van tien vrijwilligers (ondernemers en gemeentemedewerkers) bezorgde bij 245 ondernemers in de binnenstad een brief met de oproep tot deelname. Ondernemers die de enquête nog niet hadden ingevuld werden enkele keren opgeroepen om alsnog mee te doen. Dit gebeurde door middel van e-mails en bezoeken van vrijwilligers. De meeste ondernemers werkten mee middels het invullen van de enquête op internet. Wie geen gebruik wilde of kon maken van internet werd in de gelegenheid gesteld om de enquête op papier in te vullen (circa 25 ondernemers hadden geen digitale mogelijkheden of deze was niet bekend). 34 ondernemers maakten gebruik van de papieren mogelijkheid, 124 ondernemers vulden de enquête via internet in.

Op de enquêteresultaten is na het invullen door de enquêtedeelnemers op één onderdeel een bewerking toegepast: 36 enquêtedeelnemer gaven aan dat zij niet in één van de in de enquête aangegeven detailhandelsbranches konden worden ingedeeld en gaven aan in een 'andere detailhandelsbranche' actief te zijn. Op grond van de toelichtingen die de antwoordgevers op deze vraag gaven (ze kregen de vraag om hun activiteit te beschrijven), zijn zij – voor zover mogelijk – alsnog ingedeeld in een van de detailhandels- of horecabranches die in de enquête was aangegeven. Dit met het doel om vergelijking tussen branches beter mogelijk te maken.

De enquête resultaten zijn waar mogelijk afgerond op 5%. Deze weergave is terecht gezien het aantal enquêtedeelnemers.

In de enquête kon de enquêtedeelnemer aangegeven of deze op prijs werd gesteld dat de gemeente contact opneemt na afloop van de enquête. Met deze ondernemers is contact geweest.

2.3 Representativiteit

De enquêteresultaten zijn representatief voor de binnenstad. Dat blijkt uit de volgende kerncijfers van de enquête:

- *De respons bedraagt 64%. 158 van de 245 benaderde ondernemers vulden de enquête in. De non-respons is vooral bij (zeer) kleine bedrijven. Dit blijkt uit het feit dat meer dan 80% van het verkoopvloeroppervlak in de enquête is vertegenwoordigd (zie volgende aandachtstreepje). De 96 bedrijven (36%) die niet aan de enquête deelnamen vertegenwoordigen minder dan 20% van het verkoopvloeroppervlak.*
- *82% van het winkelvloeroppervlak is in de enquête vertegenwoordigd. De enquête-deelnemers gaven aan dat zij beschikken over 31.500 m² verkooppriimte. Dit is 82% van het in 2012 in Winschoten centrum aanwezige verkoop vloeroppervlak. Volgens het rapport [‘Actualisatie Detailhandel Winschoten’ \(2012\)](#) is in het centrum van Winschoten 38.400 m² winkelvloeroppervlak (wvo) in gebruik in de detailhandel (48.083 m² wvo is aanwezig, waarvan 9.683 m² leeg staat).*
- *82% van de horecagelegenheden nam deel aan het onderzoek. Volgens het rapport [‘Actualisatie Detailhandel Winschoten’ \(2012\)](#) zijn in het centrum van Winschoten 52 horecagelegenheden. 43 daarvan (ofwel 82%) namen deel aan de enquête (dit is inclusief detailhandelsvestigingen met horecafunctie). De enquêtedeelnemers gaven aan dat zij beschikken over 7.000 m² inpandige ruimte bestemd voor gasten.*

3 De economie van de binnenstad

3.1 Omvang bedrijfsleven binnenstad

Vloeroppervlak

De enquêtedeelnemers geven aan samen te beschikken over 31.500 m² detailhandels-verkoopvloeroppervlak (horeca ruimte niet meegerekend). Volgens eerder onderzoek (het rapport '[Actualisatie Detailhandel Winschoten](#)' (2012) is in de binnenstad van Winschoten 38.400 m² winkelvloeroppervlak aanwezig.

De enquêtedeelnemers gaven aan dat zij beschikken over 7.000 m² inpandige horecaruimte bestemd voor gasten.

Banen

De werkgelegenheid in de binnenstad van Winschoten wordt op grond van de enquête-resultaten geraamd op duizend banen van vijftien uur of meer per week. Het grootste deel van de banen betreft de detailhandel (circa 700, ofwel 70%).

Deze raming wordt als volgt afgeleid uit de enquêteresultaten. Bij de enquêtedeelnemers werken afgerond 750 personen (banen van meer dan vijftien uur per week).

- *In de detailhandel zijn bij de enquêtedeelnemers afgerond 550 banen van 15 uur en meer. Omdat 80% van het verkoopvloeroppervlak in de enquête is vertegenwoordigd wordt de totale werkgelegenheid bij de detailhandel geraamd op 700 banen van 15 uur of meer (=550/0,8).*
- *In de horeca zijn bij de enquêtedeelnemers afgerond 120 banen van 15 uur en meer. Omdat 52% van de hoeveelheid horeca vestigingen in de enquête is vertegenwoordigd, wordt de totale werkgelegenheid bij de horeca geraamd op 240 banen van 15 uur of meer (=120/0,52).*
- *Bij enquêtedeelnemers die aangeven dat zij niet behoren tot detailhandel of horeca zijn nog eens 75 banen. Het is niet duidelijk hoeveel andere bedrijven in deze categorie in de binnenstad zijn. Daarom wordt het aantal van 75 banen voor deze groep aangehouden.*
- *Dat leidt tot de volgende raming: 700 + 240 + 75 = circa 1.000 banen van 15 uur per week of meer.*

3.1.1 Werkgelegenheid en bedrijfsomvang

50% van de banen is te vinden bij 84 (55%) bedrijven met 3-7 banen, 20% van de banen is te vinden bij 3 bedrijven met meer dan 25 personeelsleden.

Aantal personeelsleden per vestiging	Aantal enquêtedeelnemers	Aantal personeelsleden
1	24	24
2	27	54
3-4	54	189
5-7	30	180
8-10	8	72
11-15	3	39
16-25	1	21
26-50	2	76
51-100	1	76
>100	0	0
	150	730

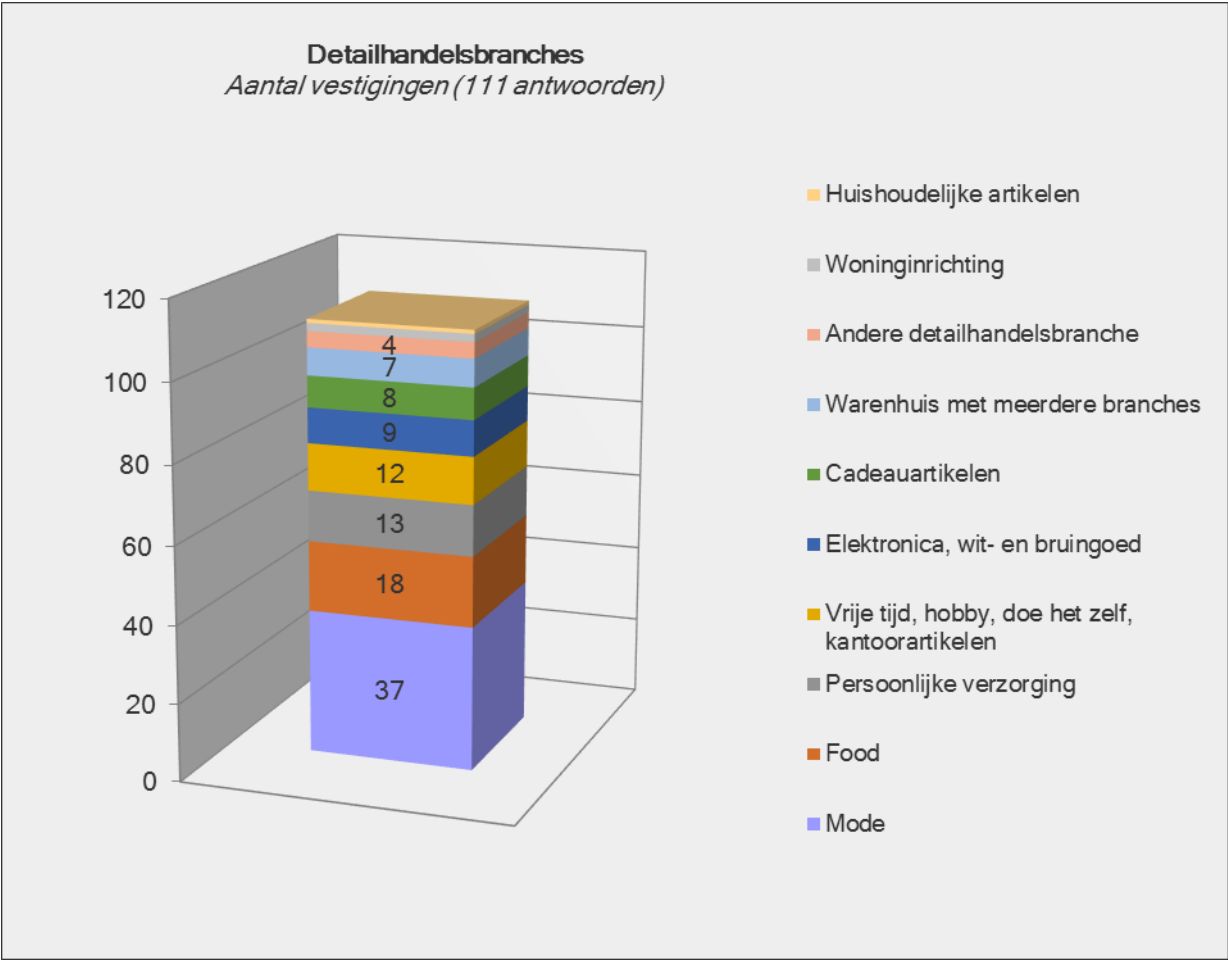
3.2 Branches

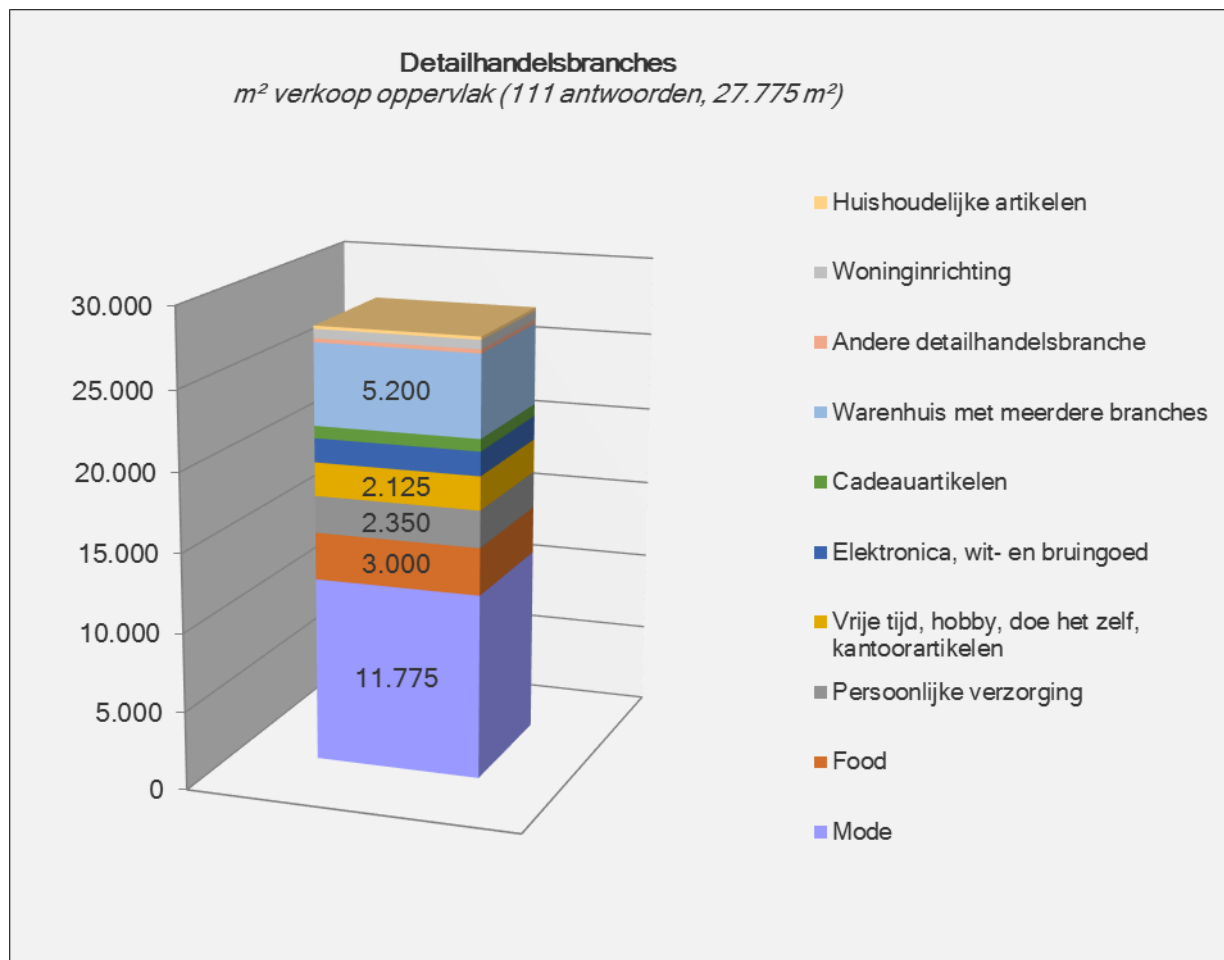
111 enquêtedeelnemers gaven aan actief te zijn in de detailhandel, 27 gaven aan actief te zijn als horecaondernemer en 20 enquêtedeelnemers zeiden dat ze een andere activiteit hadden (14 keer dienstverlening, 2 kapsalons, 2 reisbureaus en 3 anders).

Iedere enquêtedeelnemer (zowel ondernemers die hadden aangegeven actief te zijn in de detailhandel als in de horeca) kregen de vraag om aan te geven (a) hoeveel detailhandels-verkoopvloeroppervlak zij hebben en (b) hoeveel meters inpandige horecaruimte zij hebben voor het ontvangen van gasten. Door deze vraag zo breed te stellen, werd duidelijk dat zestien detaillisten ook horeca-activiteiten hebben. Ook bleek dat enkele horeca ondernemers ook detailhandelsoppervlak hebben. Uit de enquête blijkt kortom de ook elders waarneembare ‘cross-over’ tussen detailhandel en horeca.

3.2.1 Detailhandel

In de detailhandel zijn (gemeten naar aantallen vestigingen) mode en food het sterkst vertegenwoordigd. Gemeten naar verkoopvloeroppervlak zijn de branches mode en warenhuizen het grootst: deze twee nemen samen 60% van het verkoopvloeroppervlak voor hun rekening. De horeca huisvest 4% van het detailhandels- verkoopvloeroppervlak. 8% van het verkoopvloeroppervlak is te vinden bij enquêtedeelnemers die aangaven dat zij een andere activiteit hebben dan detailhandel of horeca.





3.2.2 Horeca

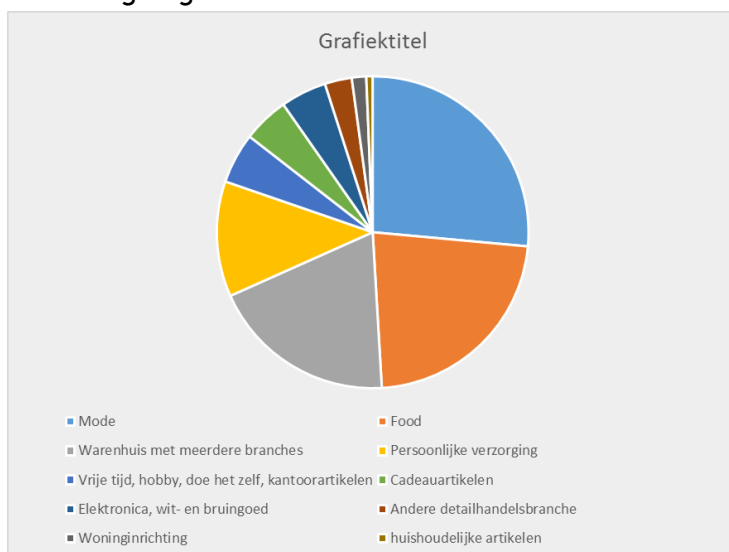
27 enquête deelnemers gaven aan actief te zijn in de horeca. Horeca, detailhandel en 'andere activiteiten' geven aan samen te beschikken over (afgerond) 7.000 m² horecaruimte bestemd voor gasten. 35% van de horecaruimte wordt gevonden in de daghoreca (11 enquête deelnemers met 2.325 m² horecaruimte voor bezoekers). 15% van de horecaruimte is avondhoreca. 6 enquête deelnemers met 5% van het horeca-oppervlak gaven aan dat zij zowel in de dag- als in de avondhoreca actief zijn.

De detailhandel huisvest bijna 30% van de horecaruimte. 90% daarvan wordt gevonden in de branche 'warenhuis met meerdere branches'. Deze horeca is daghoreca. 15% van de horecaruimte wordt bij andere bedrijven gevonden (geen horeca en geen detailhandel).

	Vestigingen	Horecaruimte	
		m ²	%
Daghoreca	11	2.325	33%
Horeca in detailhandel	9	2.125	31%
Avondhoreca	10	1.100	16%
Andere horeca	6	250	4%
Horeca in andere sector dan detailhandel of horeca	7	1.150	17%
	43	6.950	100%

3.2.3 Bedrijfsomvang per branche

De werkgelegenheid in de detailhandel bevindt zich voor het grootste deel (bijna driekwart)



bij drie branches: mode, food en warenhuizen. Warenhuizen en food hebben de meeste werknemers per vestiging.

De werkgelegenheid in de horeca is ongeveer gelijk verdeeld over dag- en avondhoreca.

3.3 Lokale en ketenbedrijven

Bedrijven die zijn aangesloten bij een landelijke keten (40% van de bedrijven) zijn groter dan gemiddeld, zij bieden meer dan de helft van de werkgelegenheid. 60% van de bedrijven is niet aangesloten bij een keten, daar bevindt zich ruim 40% van de banen.

Alle bedrijven met meer dan tien personeelsleden zijn aangesloten bij een keten, geen van de bedrijven met een personeelslid is aangesloten bij een keten.

	Aantal enquête-deelnemers	Idem, %	Aantal banen bij enquête-deelnemers	Idem, %
Aangesloten bij landelijke keten	60	38%	390	54%
Aangesloten bij regionale keten	7	4%	30	4%
Niet aangesloten bij een keten	90	57%	310	42%
	157		730	

Aantal banen afgerond op 10.

In de horeca zijn maar zeer weinig bedrijven aangesloten bij een keten (5%). In de detailhandel zijn ketens sterk aanwezig (80% van de ketenbedrijven is actief in de detailhandel), met name in de volgende branches: warenhuis en persoonlijke verzorging (van beide branches is 70% aangesloten bij een landelijke keten). In de mode is 50% aangesloten bij een landelijke keten, terwijl in de branches food, vrije tijd en elektronica één derde is aangesloten bij een landelijke keten. De grote foodbedrijven zijn alle aangesloten bij een keten.

Zeer kleine ondernemers (één baan) zijn geen van alle aangesloten bij een keten terwijl alle bedrijven met tien banen of meer aangesloten zijn bij een keten. Vooral ondernemers die huren zijn aangesloten bij een keten: 50% van de huurders en slechts 25% van de eigenaren is aangesloten bij een keten.

In de volgende deelgebieden zijn ketens vooral sterk aanwezig: in de Langestraat Zuid (70% van de bedrijven) en de Langestraat Noord (50% van de bedrijven) en in het deelgebied Venne Zuid (50%). Elders varieert het aandeel ketenbedrijven van 0% (Oldambtplein en omgeving) tot 30% ('t Rond en Venne Noord).

3.4 Huurders en eigenaren

70% van de ondernemers is huurder van het pand waarin het bedrijf is gevestigd, 30% is eigenaar (25% in de detailhandel, 30% in de horeca, 50% van de ondernemers 'anders dan detailhandel of horeca'). Vooral in de daghoreca zijn relatief veel bedrijven eigendom van de ondernemer (45%).

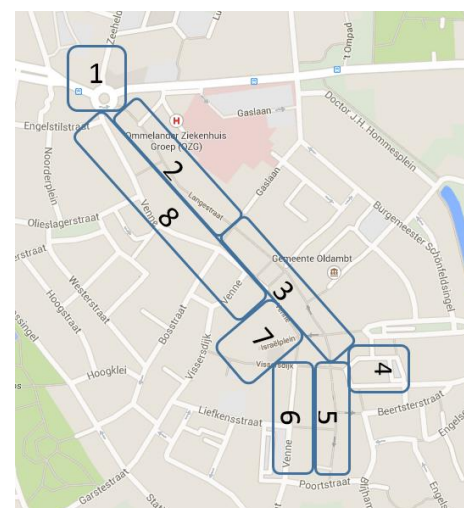
Het aandeel eigenaren is duidelijk hoger dan gemiddeld in de deelgebieden Oldambtplein / Engelstilstraat en Langestraat Noord. Het aandeel huurders is zeer hoog in het gebied 't Rond / Israëlplein. Elders schommelt het aandeel huurders rond het gemiddelde.

Kleine bedrijven huren vaker dan grote bedrijven (70%-80% van de bedrijven tot vier banen huurt het bedrijfspand tegen één derde van de bedrijven met acht banen en meer).

3.5 Bedrijvigheid per deelgebied

Het grootste deel van de werkgelegenheid (60%) concentreert zich in de deelgebieden Langestraat Noord (21%), Langestraat Zuid (23%) en Venne Zuid (16%). Dat blijkt uit de tabel hierna. Op het bijgevoegde kaartje zijn de deelgebieden weergegeven. De Engelstilstraat hoort bij gebied 1.

Deelgebied	Aantal enquête-deelnemers	Aantal banen	Aantal banen (%)
1: Oldambtplein, Stikkerlaan, Engelstilstraat	8	45	6%
2: Langestraat Noord (tussen Oldambtplein en Gaslaan)	36	155	21%
3: Langestraat Zuid (tussen Gaslaan en Kerkstraat)	31	170	23%
4: Kerkstraat en Marktplein	5	20	2%
5: Torenstraat	16	55	7%
6: Venne Zuid (tussen 't Rond en Poortstraat)	13	115	16%
7: 't Rond en Israëlplein	18	65	9%
8: Venne Noord (tussen Oldambt-Plein en 't Rond)	30	110	15%
	157	750	100%



Aantal banen per deelgebied afgerond op 5. 157 enquêtedeelnemers beantwoordden de vraag.

In de Langestraat Zuid bevinden zich de meeste grote bedrijven (aantallen banen).

De Langestraat Noord en Zuid en 't Rond kennen een sterke concentratie van detailhandel in het algemeen en de modebranche in het bijzonder.



Horeca bevindt zich in alle deelgebieden. Concentraties van horeca bevinden zich in de deelgebieden Marktpllein/Kerkstraat en het Oldambtplein. De sterkste concentratie van avondhoreca is in het deelgebied Kerkstraat / Marktpllein.

3.6 Eerder onderzoek

De enquêteresultaten in dit hoofdstuk sluiten goed aan bij de resultaten van eerder detailhandelonderzoek door Broekhuis Rijs Adviseurs uit 2012: het rapport '[Actualisatie Detailhandel Winschoten](#)'. Volgens dit onderzoek was in 2012 in het centrum circa 50.000 m² verkoopvloeroppervlak (waarvan circa 10.000 m² leegstand) aanwezig bij circa 216 winkels. Er waren in 2012 52 horecagelegenheden in het centrum.

In het 2012-onderzoek wordt in detail ingegaan op de branchering per deelgebied. Dit aspect wordt in dit onderzoek niet uitgewerkt. Het 2012 onderzoek doet geen uitspraken over de werkgelegenheid.

4 De vitaliteit van het bedrijfsleven

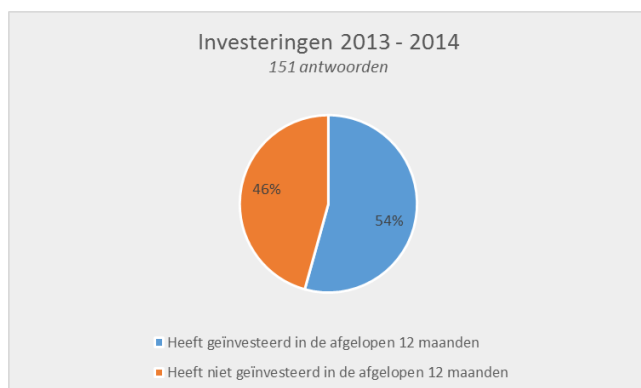
De vitaliteit van het bedrijfsleven wordt onderzocht aan de hand van acht indicatoren. Deze kunnen worden ingedeeld in drie groepen:

- **Investerings**
 - o **Investerings**: investeringen die de ondernemer heeft gedaan in de periode direct voorafgaand aan de enquête. Investerings dragen bij aan de vitaliteit.
 - o **Investeringsplannen**: plannen om in het jaar volgend op de enquête te investeren. Investeringsplannen dragen bij aan de vitaliteit.
- **Vooruitzichten van de ondernemer**
 - o *De mening van de ondernemer over de eigen **bedrijfseconomische situatie***: hoe gunstiger dit oordeel, hoe meer dit bijdraagt aan de vitaliteit.
 - o *De **omzetverwachting** van de ondernemer*: hoe gunstiger, hoe meer dit bijdraagt aan de vitaliteit.
 - o *Het **vertrouwen** van de ondernemer in het winkelgebied centrum Winschoten*: hoe sterker dit vertrouwen, hoe meer dit bijdraagt aan de vitaliteit.
- **Toekomst van de ondernemer**
 - o *De termijn waarop de ondernemers **bedrijfsbeëindiging plant***: hoe verder dit moment in de tijd ligt, hoe meer dit bijdraagt aan de vitaliteit.
 - o *De **resterende huurtermijn***: hoe langer deze is, hoe meer dit bijdraagt aan de vitaliteit.
 - o *De **leeftijd** van de ondernemer*: hoe meer ondernemers nog ver van het moment verwijderd zijn dat ze overwegen met pensioen te gaan, hoe meer dit bijdraagt aan de vitaliteit.

Aan het einde van dit hoofdstuk worden sterke punten en aandachtspunten samengevat en weergegeven in een tweetal schema's. Ook wordt de vitaliteit van de acht deelgebieden van het centrum vergeleken met het de gemiddelde vitaliteit van Winschoten centrum.

4.1 Investerings

4.1.1 Investerings 2013-2014



Een groot deel van de ondernemers investeert in de onderneming. In het jaar voorafgaand aan de enquête was dit 55% van de ondernemers. Investerings in de inrichting, apparatuur, assortiment en pand kwamen het meeste voor. Dit wordt weergegeven in het diagram op de volgende pagina.

Omvang van de bedrijven

Kleine en grote bedrijven hebben ongeveer even vaak geïnvesteerd.

Branches

80% van de horeca en 55% van de detaillisten heeft geïnvesteerd. Vrijwel alle winkels in de categorie Elektronica, wit- en bruingoed hebben geïnvesteerd (vooral in inrichting en assortiment). Modelwinkels investeerden het minst, 40% van de modewinkels investeerde (vooral in de inrichting).



Keten

Of de ondernemer bij een keten was aangesloten, was van invloed op de investeringen: 40% van de landelijke keten-ondernemers (ruim één derde van de ondernemers) investeerde. 60% van de ondernemers die niet bij een keten dan wel bij een regionale keten zijn aangesloten investeerde.

Eigenaren en huurders

Eigenaren en huurders hebben in het jaar voorafgaand aan de enquête op vergelijkbare wijze geïnvesteerd. Eigenaren investeerden iets meer dan huurders in gevelverbetering (45% van de eigenaren vs. 35% van de huurders) en huurders investeerden iets meer in verbreding van het assortiment (55% van

de huurders, 35% van de eigenaren).

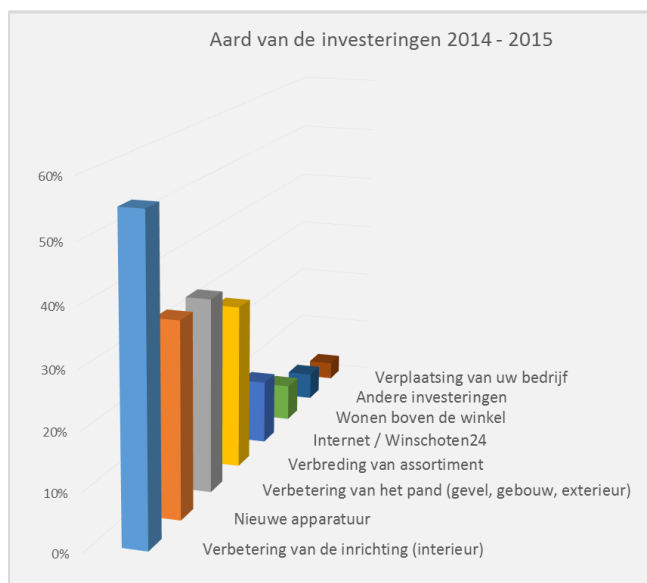
Deelgebieden

Vooral de deelgebieden Oldambtplein / Engelstilstraat en Kerstraat / Marktplaats kenden relatief veel ondernemers die investeerden (80%). In de Langestraat Noord en Zuid en het gebied 't Rond / Israëlplein werd het minst geïnvesteerd (tussen 40% en 50% van de ondernemers). Elders was dit aandeel rond het gemiddelde.

4.1.2 Investeringsplannen 2014-2015

40% van de ondernemers (dus minder dan in de voorgaande periode) is van plan om in de periode 2014-2015 te investeren. De meeste investeringsplannen hebben betrekking op verbetering van de inrichting, nieuwe apparatuur, verbetering van het exterieur en assortimentsverbreding. Dit wordt weergegeven in het diagram op de volgende pagina.





Omvang van de bedrijven

Hoe groter het bedrijf (in aantal personeelsleden), hoe meer investeringsplannen. Uitzondering op deze trend zijn de eenmansbedrijven die juist relatief vaak investeringsplannen hebben voor 2014-2015.

Branches

Slechts 20% van de winkels in de categorie Elektronica, wit- en bruingoed hebben plannen om te investeren (zij hebben in 2013-2014 juist wel veel geïnvesteerd), de investeringsplannen zijn in de branche persoonlijke verzorging met 15% het geringst. Van de modewinkels heeft 35% investeringsplannen, dat is iets minder dan gemiddeld. De investeringsplannen in de andere branches bevinden zich dicht bij het gemiddelde.

Keten

Of de ondernemer bij een keten was aangesloten, is van grote invloed op de investeringsplannen: 25% van de landelijke keten-ondernemers is van plan te investeren in 2014-2015 en 55% van de ondernemers die niet bij een keten zijn aangesloten is van plan om te investeren in 2014-2015. Ketenondernemers hebben dus duidelijk minder investeringsplannen dan gemiddeld.

Eigenaren en huurders

Veel meer eigenaren (55%) dan huurders (35%) zijn van plan om in de komende maanden te investeren. De eigenaren zijn vooral meer dan de huurders voornemens om te investeren in gevelverbetering (55% vs. 20%).

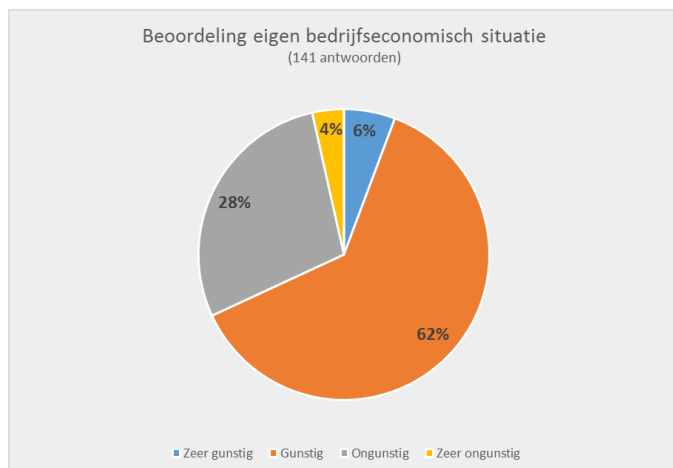
Deelgebieden

Rond het Oldambtplein / Engelstilstraat (100%) en Kerstraat / Marktplaats (80%) bestaan de meeste investeringsplannen. De deelgebieden Venne Zuid en 't Rond / Israëlplein kennen verhoudingsgewijs de minste ondernemers met investeringsplannen (20% - 30%). Ook in de Langestraat-Zuid en de Torenstraat bestaan relatief weinig investeringsplannen.

4.2 Vooruitzichten van de ondernemer

4.2.1 Bedrijfseconomische situatie

Twee derde van de ondernemers beschouwt de eigen bedrijfseconomische situatie als gunstig, één derde ziet de eigen bedrijfseconomische situatie als (zeer) ongunstig.



Bedrijfsomvang

Dit beeld is bij grote en kleine bedrijven ongeveer hetzelfde.

Branches

Met name ondernemers in de detailhandelsbranches Elektronica en wit- en bruingoed en Warenhuis met meerdere branches hebben een positief oordeel over hun bedrijfseconomische situatie. De andere detailhandelsbranches en de

horeca wijken niet af van het gemiddelde.

Keten

Ondernemers die bij een keten zijn aangesloten, rapporteren een veel gunstiger bedrijfseconomische situatie (75%: gunstig of zeer gunstig) dan bedrijven die niet bij een keten zijn aangesloten (60% : gunstig of zeer gunstig).

Eigenaren en huurders

De pandeigenaren zijn iets minder positief over hun bedrijfseconomische situatie dan de huurders (70% van de huurders vindt die zeer gunstig of gunstig tegen 60% van de eigenaren). Beide zitten dicht tegen het gemiddelde aan.

Gebieden

De horeca rond het Marktplaats / Kerkstraat beoordeelt de eigen bedrijfseconomische situatie unaniem positief. Minder positief zijn de ondernemers in het gebied in het deelgebied Venne Zuid (50% gunstig of zeer gunstig) en in 't Rond / Israëlplein. De resultaten in de andere deelgebieden zijn gemiddeld.

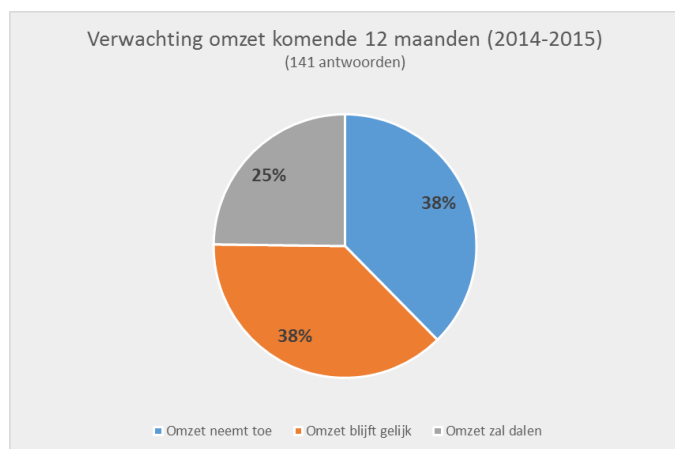
Andere onderzoeksresultaten

Het verbaast niet dat het oordeel over de bedrijfseconomische situatie nauw samenhangt met de omzetverwachting over de komende twaalf maanden: hoe hoger de omzetverwachting, hoe gunstiger de ondernemer de bedrijfseconomische situatie beoordeelt.

Ook is er een nauwe samenhang tussen het oordeel over de bedrijfseconomische situatie en het vertrouwen in de ontwikkeling van het winkelgebied centrum Winschoten. 70% van de bedrijven die de eigen situatie als gunstig beoordelen (88 bedrijven) heeft veel tot enig vertrouwen in het winkelgebied. Bij bedrijven die de eigen bedrijfseconomische situatie beoordelen als 'ongunstig' (40) is dit minder dan 40%.

4.2.2 Omzetverwachting

Driekwart van de ondernemers verwacht dat de omzet gelijk blijft of zal toenemen in de periode 2014-2015. Een kwart verwacht een daling.



Bedrijfsomvang

Met name grote bedrijven hebben vaker een de verwachting dat de omzet toeneemt of gelijk blijft. Uitsluitend bedrijven met minder dan tien medewerkers verwachten een omzetsdaling.

Branches

Alle winkels in de detailhandels-branches Elektronica en wit- en bruingoed en Warenhuis met

meerdere branches hebben een positieve toekomstverwachting (zij verwachten een gelijkblijvende of toenemende omzet). De verwachtingen in de andere detailhandels-branches en in de horeca is vergelijkbaar met het gemiddelde van alle ondernemers.

Keten

Ondernemers die bij een keten zijn aangesloten, zijn ietsje optimistischer (80% van de ketenbedrijven verwacht gelijkblijvende of toenemende omzet) dan ondernemers die niet bij een keten zijn aangesloten (70% van de ketenbedrijven verwacht gelijkblijvende of toenemende omzet). De verschillen zijn klein.

Eigenaren en huurders

De pandeigenaren zijn aanzienlijk somberder dan de huurders over de verwachte omzet in de komende twaalf maanden: 20% van de huurders verwacht omzetsdaling en 35% van de eigenaren.

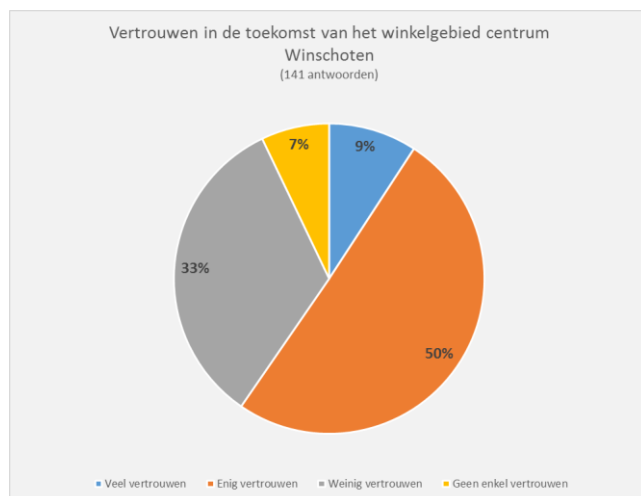
Gebieden

De omzetverwachting is met name positief in het deelgebied Langestraat Zuid (slechts 10% verwacht hier omzetsdaling). Ook ondernemers aan het Oldambtplein/Engelstilstraat en Venne Zuid zijn meer dan gemiddeld positief over de omzetverwachting. Negatiever zijn de ondernemers in de omgeving Kerkstraat / Marktplaats, Torenstraat en in het gebied 't Rond / Israëlplein. In deze gebieden verwacht circa 30% - 40% een daling van de omzet. De resultaten in de andere deelgebieden zijn gemiddeld.

4.2.3 Vertrouwen in het winkelgebied

60% van de ondernemers heeft veel of enig vertrouwen in het winkelgebied, 40% van de

ondernemers is sceptisch en heeft weinig tot geen enkel vertrouwen in het winkelgebied.



Bedrijfsomvang

Dit beeld is bij grote en kleine bedrijven ongeveer hetzelfde.

Branches

Met name winkels in de food-branchen hebben een positieve kijk op het winkelgebied (75% heeft enig tot veel vertrouwen in het winkelgebied). De andere detailhandelsbranches wijken niet af van het gemiddelde van alle ondernemers. De horecaondernemers

hebben minder vertrouwen in het winkelgebied dan gemiddeld (een minderheid van 40% heeft enig of veel vertrouwen in het winkelgebied).

Keten

Ondernemers die bij een landelijke keten zijn aangesloten, hebben meer vertrouwen in het winkelgebied (70% enig of veel vertrouwen) dan ondernemers die niet bij een keten zijn aangesloten (55% enig of veel vertrouwen).

Eigenaren en huurders

Er is geen verschil tussen het vertrouwen in het winkelgebied bij pandeigenaren en huurders.

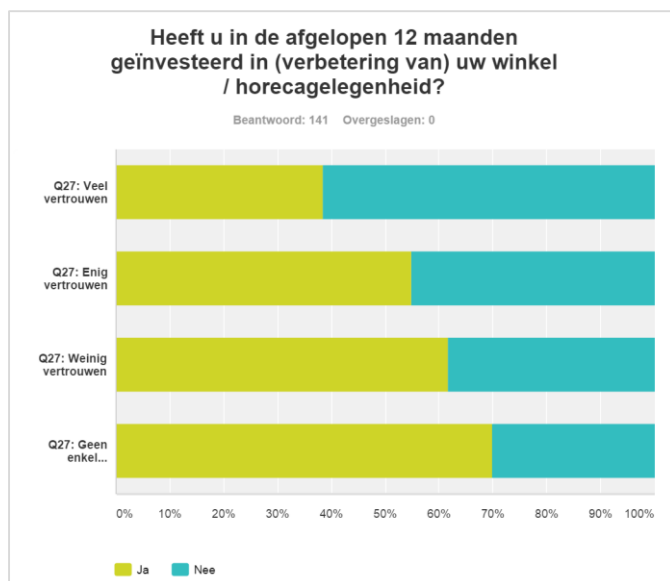
Gebieden

Het vertrouwen in het winkelgebied is met name groot in de Langestraat Zuid (85% heeft veel of enig vertrouwen). Het vertrouwen is laag in 't Rond / Israëlplein (30% heeft vertrouwen) en in de deelgebieden Oldambtplein/Engelstilstraat en Kerkstraat/Marktplaats. De resultaten in de andere deelgebieden zijn gemiddeld.

Andere onderzoeksresultaten

Er is een nauwe samenhang tussen het oordeel over de bedrijfseconomische situatie en het vertrouwen in de ontwikkeling van het winkelgebied centrum Winschoten. 70% van de bedrijven die de eigen situatie als gunstig beoordelen (88 bedrijven) heeft veel tot enig vertrouwen in het winkelgebied. Bij bedrijven die de eigen bedrijfseconomische situatie beoordelen als 'ongunstig' (40) is dit minder dan 40%.

Er is een zeer opmerkelijk 'omgekeerd' verband tussen het vertrouwen in het winkelgebied



en de investeringen die de ondernemer in 2013-2014 heeft gedaan: hoe minder vertrouwen, hoe meer investeringen. Het wordt duidelijk uit de grafiek: 40% van de ondernemers met veel vertrouwen in het winkelgebied heeft geïnvesteerd, tegen 60%-70% van de ondernemers met weinig of geen vertrouwen. Een interpretatie van deze resultaten is dat de ondernemers met weinig vertrouwen vaker denken dat de sleutel voor succes ligt bij hun eigen bedrijfsvoering hetgeen leidt tot investeringen.

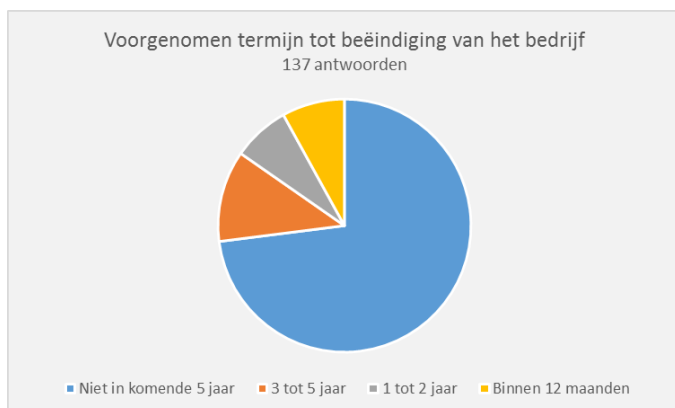
4.3 Toekomst van de ondernemer

4.3.1 Bedrijfsbeëindiging

Ongeveer driekwart van de ondernemers verwacht het bedrijf langer dan vijf jaar in stand te houden. Ruim 10% van de ondernemers verwacht het bedrijf te beëindigen binnen drie tot vijf jaar, 15% verwacht er binnen twee jaar mee op te houden.

Bedrijfsomvang

Uitsluitend kleine bedrijven met minder dan zeven personeelsleden verwacht bedrijfsbeëindiging binnen nu en vijf jaar. 30% van de bedrijven die van plan zijn binnen één jaar te stoppen heeft één medewerker. Bij grote bedrijven is het beeld anders: alle bedrijven met acht personeelsleden of meer verwachten over vijf jaar nog aanwezig te zijn.



Branches

De modebranche is relatief sterk vertegenwoordigd onder de bedrijven die binnen twee jaar van plan is te stoppen. Binnen de branches food en persoonlijke verzorging zijn relatief veel ondernemers die beëindiging van de zaak binnen vijf jaar overwegen. Alle ondernemers in de branche 'warenhuis' verwacht de zaak nog tenminste vijf jaar voort te zetten. Bij de horeca is geen duidelijke samenhang te zien tussen plannen voor

bedrijfsbeëindiging en de branche (dag- of avondhoreca).

Keten

Ruim 30% van de bedrijven die niet bij een keten is aangesloten overweegt bedrijfsbeëindiging binnen vijf jaar. Minder ketenbedrijven (20%) overwegen bedrijfsbeëindiging binnen vijf jaar. Dit zijn geen grote verschillen ten opzichte van het gemiddelde.

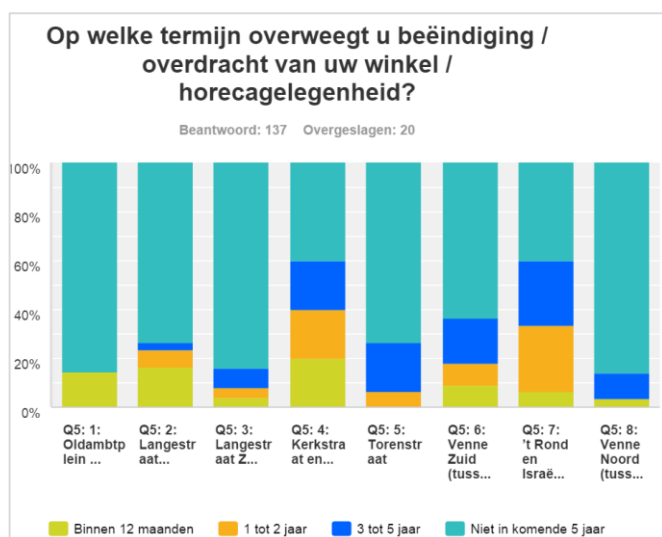
Eigenaren en huurders

Zes van de elf bedrijven die binnen twaalf maanden wil stoppen heeft het pand in eigendom. Dat is duidelijk meer dan gemiddeld. In alle andere categorieën ligt het aandeel van huurders en eigenaren op het gemiddelde.

De huurders onder de bedrijven die aangeven binnen een tot twee jaar te stoppen, hebben overwegend een korte resterende looptijd van het huurcontract. Ruim 80% van deze ondernemers heeft een resterende looptijd van het huurcontract van minder dan twaalf maanden. De resterende huurtermijn wordt in meer detail besproken in de paragraaf hierna.

Gebieden

Met uitzondering van één deelgebied is in ieder deelgebied van het centrum het grootste deel van de ondernemers van plan om ook nog na vijf jaar het bedrijf voort te zetten. De uitzondering is het deelgebied Kerkstraat/Marktplaats. Hier wil een meerderheid de bedrijven binnen vijf jaar stoppen.



Relatief veel bedrijven die binnen afzienbare termijn (één-twee jaar) willen stoppen zijn gevestigd in 't Rond/Israëlplein en in de Kerkstraat/Marktplaats. Bedrijven die er op een termijn van drie-vijf jaar willen stoppen vinden we relatief vaak in 't Rond/Israëlplein, het gebied Kerkstraat/Marktplaats, de Torenstraat en de Venne Zuid.

In de Langestraat Noord zijn iets meer bedrijven dan gemiddeld die binnen vijf jaar van plan zijn om te stoppen.

In de Langestraat Zuid, Venne Noord en in het deelgebied torenstraat vinden we

relatief veel bedrijven die er nog tenminste vijf jaar mee denken door te gaan. De resultaten in de andere deelgebieden zijn gemiddeld.

4.3.2 Resterende huurtermijn

70% van de ondernemers is huurder van het pand waarin zij zijn gevestigd. 60% van de



huurders heeft een resterende looptijd van het huurcontract van meer dan twee jaar, 25% heeft een resterende looptijd van één-twee jaar en 15% van de huurders heeft een resterende looptijd van het huurcontract van minder dan twaalf maanden.

Bedrijfsomvang

Vooraf kleine bedrijven hebben huurcontracten die binnenkort aflopen.

Van ruim 70% van de bedrijven met één baan loopt het contract af binnen twee jaar, dat is het geval bij ruim 50% van de bedrijven met twee banen en bij meer dan 30% van de bedrijven met drie-vier banen en ruim 20% van de bedrijven met vijf-zeven banen.

Op één groot bedrijf na, hebben alle bedrijven met acht personeelsleden of meer een resterende looptijd van het huurcontract van meer dan twee jaar.

Branches

Er is geen duidelijke samenhang tussen de branche waarin een detaillist of horecabedrijf actief is en de resterende huurtermijn.

Keten

Bedrijven die aangesloten zijn bij een landelijke keten hebben langer lopende huurcontracten dan zelfstandige ondernemers. 50% van de bedrijven met een resterende looptijd van meer dan twee jaar is een landelijk ketenbedrijf, dat is het geval voor 40% van de bedrijven met een resterende looptijd van het huurcontract van één-twee jaar en 20% van de bedrijven met een resterende looptijd van minder dan twaalf maanden.

Eigenaren en huurders

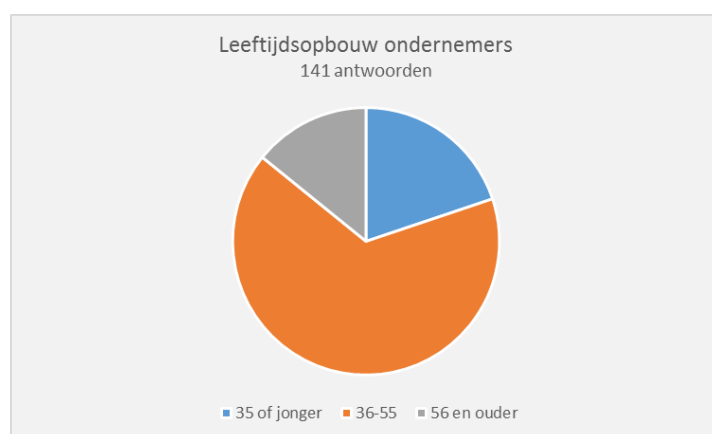
In deze paragraaf worden uitsluitend de huurders besproken.

Gebieden

Kortlopende huurcontracten komen relatief veel voor in de Venne Noord, Kerkstraat en Marktplaats en Torenstraat. Contracten met een looptijd van meer dan twee jaar komen relatief veel voor in de Langestraat Zuid en het Oldambtplein / Engstilstraat. De resultaten in de andere deelgebieden zijn gemiddeld.

4.3.3 Leeftijd van de ondernemers

De meeste ondernemers zijn 36-55 jaar oud. Er zijn meer jonge ondernemers (35 jaar en jonger) dan oude ondernemers (56 jaar en ouder). Ten opzichte van de bevolking van Oost-Groningen (in de leeftijd van 25-70 jaar, gegevens CBS 2014) hebben de ondernemers een



relatief 'jong' leeftijdsprofiel. De ondernemers van 35 en jonger en van 36-55 zijn sterker vertegenwoordigd dan gemiddeld in de bevolking. De leeftijdscategorie 56+ is juist minder sterk vertegenwoordigd:

- 35 of jonger: ondernemers: 20%, bevolking 16%.
- 36-55: ondernemers: 65%, bevolking 47%.
- 56 jaar en ouder: ondernemers: 15%, bevolking 37%.

Bedrijfsomvang

Grote bedrijven met meer dan zestien personeelsleden worden alle geleid door ondernemers van 36-55 jaar. Jonge ondernemers (35 en jonger) hebben maximaal zeven banen van 15 uur of meer in hun bedrijf, grotere bedrijven worden alle geleid door 35+-ondernemers. De leeftijdsopbouw bij bedrijven met maximaal vier banen is vergelijkbaar

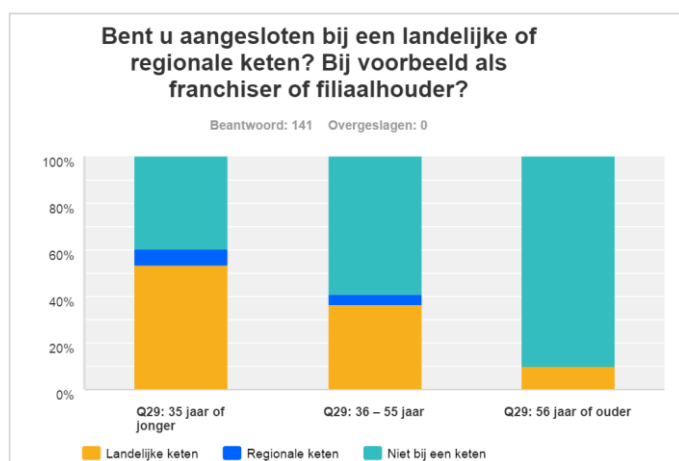
met het gemiddelde met als uitzondering dat de oude ondernemers (56+) eerder met z'n tweeën in het bedrijf werken dan alleen. Eenmanszaken vinden we vooral bij de jonge ondernemers (35-).

Branches

Met name in de horeca zijn relatief veel (20%) ondernemers 56+. Deze zijn vrijwel alle actief in de daghoreca. De ondernemers in de avondhoreca zijn alle in de leeftijdsgroep 36-55. Ook de horeca ondernemers van 35 of jonger zijn overwegend actief in de daghoreca.

In de detailhandel is de leeftijdsopbouw in overeenstemming met de gemiddelde leeftijdsopbouw. De leeftijdsopbouw binnen branches lijkt op het gemiddelde, met als uitzondering de branches warenhuizen en vrije tijd / hobby / doe het zelf / kantoorartikelen. In die branches zijn alle ondernemers 36-55 jaar.

Keten



Er is een zeer sterke samenhang tussen leeftijd en verbondenheid met een keten. Hoe jonger de ondernemer, hoe vaker deze is aangesloten bij een keten. Dat blijkt uit de grafiek. 60% van de jonge ondernemers is aangesloten bij een keten, dat geldt voor 40% van ondernemers van 36-55 en voor slechts 10% van de oudere ondernemers.

Eigenaren en huurders

Er is een duidelijke samenhang tussen leeftijd en eigendom/huur. Oudere ondernemers zijn vaker eigenaar van hun bedrijfspand, jongere ondernemers huren vaker. Eigendom / huur is in de verschillende leeftijdscategorieën als volgt:

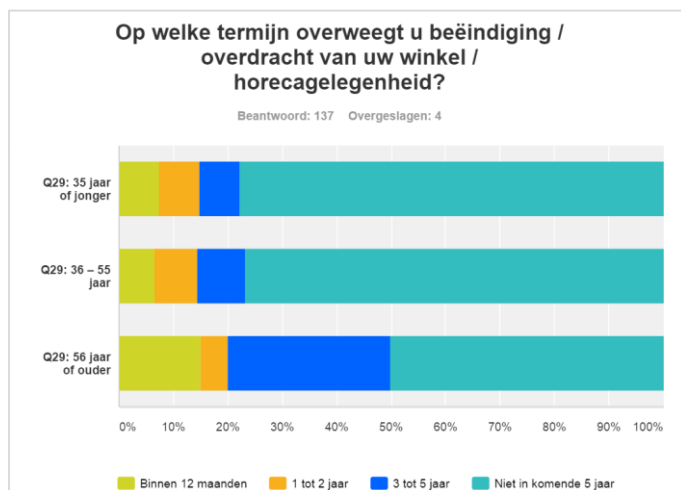
- 35-: 85% huur en 15% eigendom,
- 36-55: 70% huur en 30% eigendom.
- 56+: 35% huur en 65% eigendom.

Gebieden

In de deelgebieden Venne Noord en Zuid zijn relatief veel ondernemers 56 jaar en ouder. Veel jonge ondernemers zijn gevestigd in de deelgebieden Langestraat Zuid (meer dan 30%) en 't Rond / Israëlplein (35%). De leeftijdsgroep 36-56 is relatief sterk vertegenwoordigd in de gebieden Kerkstraat / Marktplaats (80%), Torenstraat (80%) en Venne Zuid (75%). De middengroep is in de Langestraat Zuid relatief beperkt aanwezig (50%).

Andere onderzoeksresultaten

Vooral de oudere ondernemer verwacht op afzienbare tijd met het bedrijf te stoppen (50% verwacht te stoppen binnen vijf jaar). In de andere leeftijdscategorieën is dat ruim 20%. Meer details zijn te vinden in de bijgevoegde grafiek.



In alle leeftijdscategorieën is ongeveer even vaak geïnvesteerd in 2013-2014, datzelfde geldt ook voor de investeringsplannen voor 2014-2015.

De verwachtingen van de jongeren zijn positiever dan van de ouderen:

- 70% - 75% van de 35- en 36-55 ondernemers vindt de bedrijfseconomische situatie gunstig tot zeer gunstig. Onder de 56+ ondernemers is dat slechts 50%.
- Vooral jonge ondernemers zijn positief over de omzetverwachting (85% van de 35- ondernemers verwacht een stijgende of gelijkblijvende omzet), oudere ondernemers zijn minder positief (70% van de 56+ ondernemers verwacht een stijgende of gelijkblijvende omzet).
- Jongere ondernemers (35-) hebben opvallend meer vertrouwen in het winkelgebied (80% heeft enig tot veel vertrouwen in het winkelgebied) dan ondernemers van 36-55 en 56+: 55% heeft vertrouwen).

Oudere ondernemers huren relatief minder vaak, maar de oudere huurder heeft veel vaker dan gemiddeld een huurcontract met een looptijd van nog meer dan twee jaar (70% ten opzichte van 40%-50% in de andere leeftijdscategorieën).

4.4 Samenvatting vitaliteit

Een duidelijke meerderheid van de bedrijven in de binnenstad van Winschoten is vitaal. Op alle acht indicatoren heeft een ruime meerderheid van de bedrijven een waarde die past bij een vitaal bedrijf. Niettemin is er een relatief grote groep die op één of meerdere indicatoren negatief scoort. Dit vormt een duidelijke rechtvaardiging voor het ondernemen van het Actieprogramma voor het verbeteren van de binnenstad. Niet alle lichten staan op groen in Winschoten en dat vraagt om een offensieve verbeteraanpak van het winkelcentrum.

De enquêteresultaten laten de volgende trends zien.

Op de volgende twee pagina's een samenvatting van de vitaliteits-indicatoren in sterke en zwakke punten, daarna gaat deze paragraaf verder.

	Algemeen	Bedrijfsomvang	Branches	Keten	Eigendom / huur
STERKE PUNTEN					
Investeringsen 2013-2014	55% investeerde	1.000 banen in centrum Winschoten. 390 banen bij bedrijven met 3-7 banen.	Mode, food en warenhuizen sterk aanwezig.	40% aangesloten bij keten, 60% niet. Vrijwel alle horeca niet-keten bedrijf. 60% niet-ketenbedrijven investeerde	70% huurt, 30% heeft pand in eigendom.
Investeringsen 2014-2015	40% heeft investeringsplannen	Eenmansbedrijven en grote bedrijven plannen vaker investering.	--	55% niet-keten-bedrijven heeft investeringsplannen.	--
Bedrijfs-economische situatie	Tweederde: gunstig tot zeer gunstige situatie.	--	elektronica en wit- en bruingoed en warenhuizen met meerdere branches zijn positiever dan gemiddeld.	75% keten bedrijven gunstig tot zeer gunstig.	--
Omzet-verwachting	Driekwart verwacht toenemende of gelijkblijvende omzet.	Grote bedrijven verwachten meer dan gemiddeld toenemende of gelijkblijvende omzet.	elektronica en wit- en bruingoed en warenhuizen met meerdere branches hebben positievere omzetverwachting dan gemiddeld.	--	80% van de huurders verwacht toenemende of gelijkblijvende omzet.
Vertrouwen in het winkelgebied	60% heeft vertrouwen.	--	75% foodbranche heeft vertrouwen.	70% ketenbedrijven heeft vertrouwen.	--
Bedrijfs-beëindiging	Driekwart verwacht over 5 jaar bedrijf nog te voeren.	Alle bedrijven met 8 personeelsleden of meer verwachten over 5 jaar nog aanwezig te zijn.	Alle bedrijven in branche warenhuizen met meerdere branches zet bedrijf tenminste 5 jaar voort.	--	--
Resterende huurtermijn	70% huurt. 60% daarvan heeft resterende looptijd van >2 jaar.	Op één na hebben alle bedrijven met 8 banen of meer resterende looptijd van >2 jaar.	--	Relatief veel ketenbedrijven hebben langlopende huurcontracten.	n.v.t.
Leeftijd	Ondernemers hebben een relatief jong leeftijdsprofiel. Jonge ondernemers vaker positieve verwachting en vertrouwen, blijven langer actief.	Grote bedrijven met meer dan 16 personeelsleden worden alle geleid door ondernemers van 36-55 jaar.		Hoe jonger de ondernemer, hoe vaker verbonden aan een keten.	70%-80% huur bij ondernemers jonger dan 56.

AAN- DACHTS- PUNTEN	Algemeen				Branches		Keten		Eigendom / huur	
	Bedrijfsomvang				Mode, food en warenhuizen sterk aanwezig.		40% bij keten, 60% niet. Vrijwel alle horeca niet-keten bedrijf.		70% huurt, 30% heeft pand in eigendom.	
Investerings- 2013-2014	45% investeerde niet	--	150 banen bij 3 grootste bedrijven.	40% modewinkels investeerde	--	40% ketenbedrijven	--	--	--	--
Investerings- 2014-2015	60% heeft geen investeringsplannen	Kleine bedrijven hebben minder investeringsplannen.	--	--	--	25% keten-bedrijven heeft investeringsplannen.	35% huurders heeft investeringsplannen (20% gevel).	--	--	--
Bedrijfs-economische situatie	Een derde heeft (zeer) ongunstige situatie.	--	--	--	--	40% niet-keten bedrijven (zeer) ongunstig.	--	--	--	--
Omzet-verwachting	Een kwart verwacht dalende omzet.	Uitsluitend bedrijven met minder dan 10 medewerkers verwachten een omzetsdaling.	--	--	--	--	35% van de eigenaren verwacht omzetsdaling.	--	--	--
Vertrouwen in het winkelgebied	40% heeft weinig vertrouwen.	--	--	60% horeca ondernemers heeft weinig vertrouwen.	--	45% niet-keten bedrijven heeft weinig vertrouwen.	--	--	--	--
Bedrijfs-beëindiging	Een kwart verwacht beëindiging binnen 5 jaar.	Uitsluitend bedrijven <7 banen verwacht binnen 5 jaar te stoppen. 30% van de bedrijven die binnen één jaar gaat stoppen heeft 1 medewerker.	--	Relatief veel modebedrijven onder stoppers binnen 2 jr. Relatief veel food en persoonlijke verzorging onder stoppers binnen 5 jr.	--	Relatief veel eigenaren onder stoppers <12 maand. Vooral huurders met korte looptijd huurcontract stopt snel.	--	--	--	--
Resterende huurtermijn	70% huurt. 25% heeft een resterende looptijd van 1-2 jaar, 15% <12 maanden. Veel oudere ondernemers hebben korte resterende looptijd.	Voor al kleine bedrijven hebben huurcontracten die binnenkort aflopen (70% met één baan, 50% 2 banen <2 jaar).	--	--	--	Relatief veel niet-ketenbedrijven hebben korte resterende looptijd huurcontract.	n.v.t.	--	--	--
Leeftijd	15% van de ondernemers is 56+. Oudere ondernemers hebben minder positieve verwachtingen en vertrouwen en stoppen eerder.	Met name veel bedrijven met 2 banen bij 56+.	In daghoreca zijn relatief veel (20%) ondernemers 56+.	90% van de 56+ ondernemers is niet aan een keten verbonden.	65% eigenaren bij 56+.	--	--	--	--	--

Grote en kleine bedrijven

Vooraf grote bedrijven zijn positief over hun bedrijf en het winkelgebied en investeren vaker. Ook zijn ze vaker geconcentreerd door langlopende huurcontracten. De leiding is in handen van een relatief jonge leeftijdsgroep. Een groot deel van de werkgelegenheid (en dus de omzet in de binnenstad) is geconcentreerd bij enkele grote bedrijven. Het is belangrijk dat deze bedrijven positief zijn.

Kleine bedrijven investeren minder, zijn somberder over hun situatie en de toekomst, hebben vaker kortlopende huurcontracten en overwegen vaker dan gemiddeld om op afzienbare termijn te stoppen. Relatief veel bedrijven met twee banen zijn in handen van 56 plussers. De outlook van de kleine bedrijven is hiermee duidelijk minder positief dan gemiddeld.

Branches

De horeca investeerde erg vaak (80% van de bedrijven). Dit ondanks het feit dat horeca-ondernemers relatief weinig vertrouwen hebben in het winkelgebied. Bij de detailhandel hebben met name de branches food, elektronica, wit- en bruingoed en warenhuizen een positieve outlook. Onder de bedrijven die overwegen op korte termijn te stoppen zijn relatief veel modewinkels. In de branches food en persoonlijke verzorging zijn relatief veel bedrijven die overwegen te stoppen binnen twee tot vijf jaar.

Keten

Winschoten heeft naar verhouding veel bedrijven die niet bij een keten zijn aangesloten. Dit draagt bij aan het eigen karakter van het winkelcentrum en wordt door de consument gewaardeerd. Het is echter duidelijk dat de lokale ondernemer die niet bij een keten is aangesloten het lastig heeft. Niet-ketenbedrijven hebben relatief vaak een ongunstige bedrijfseconomische situatie (45%) en zijn somber (45% heeft weinig vertrouwen in het winkelgebied).

De niet-keten bedrijven hebben vaker kortlopende huurcontracten en niet-keten ondernemers zijn vaker 56+. Niettemin lijken veel niet-ketenbedrijven veel energie op te brengen om de zaak te versterken: ze investeren veel vaker dan gemiddeld.

De bedrijven die bij een keten waren aangesloten investeren minder dan gemiddeld (en ervaren daartoe misschien ook minder de noodzaak) en ze zijn optimistischer dan de niet-ketenbedrijven over hun bedrijf en over het winkelgebied. Ook zijn ze vaker geconcentreerd door langlopende huurcontracten. Ketenbedrijven hebben gemiddeld meer personeelsleden dan niet-ketenbedrijven. Vanuit oogpunt van werkgelegenheid en omzet is dit bevorderlijk voor het winkelgebied.

Eigendom of huur

Eigenaren van het bedrijfspand waarin ze zijn gevestigd, investeren vaker dan huurders. Pandeigenaren zijn ook vaak ouder, somberder dan gemiddeld over hun eigen bedrijf en het winkelgebied en ze hebben relatief vaak plannen om op afzienbare termijn te stoppen.

4.5 Vitaliteit deelgebieden

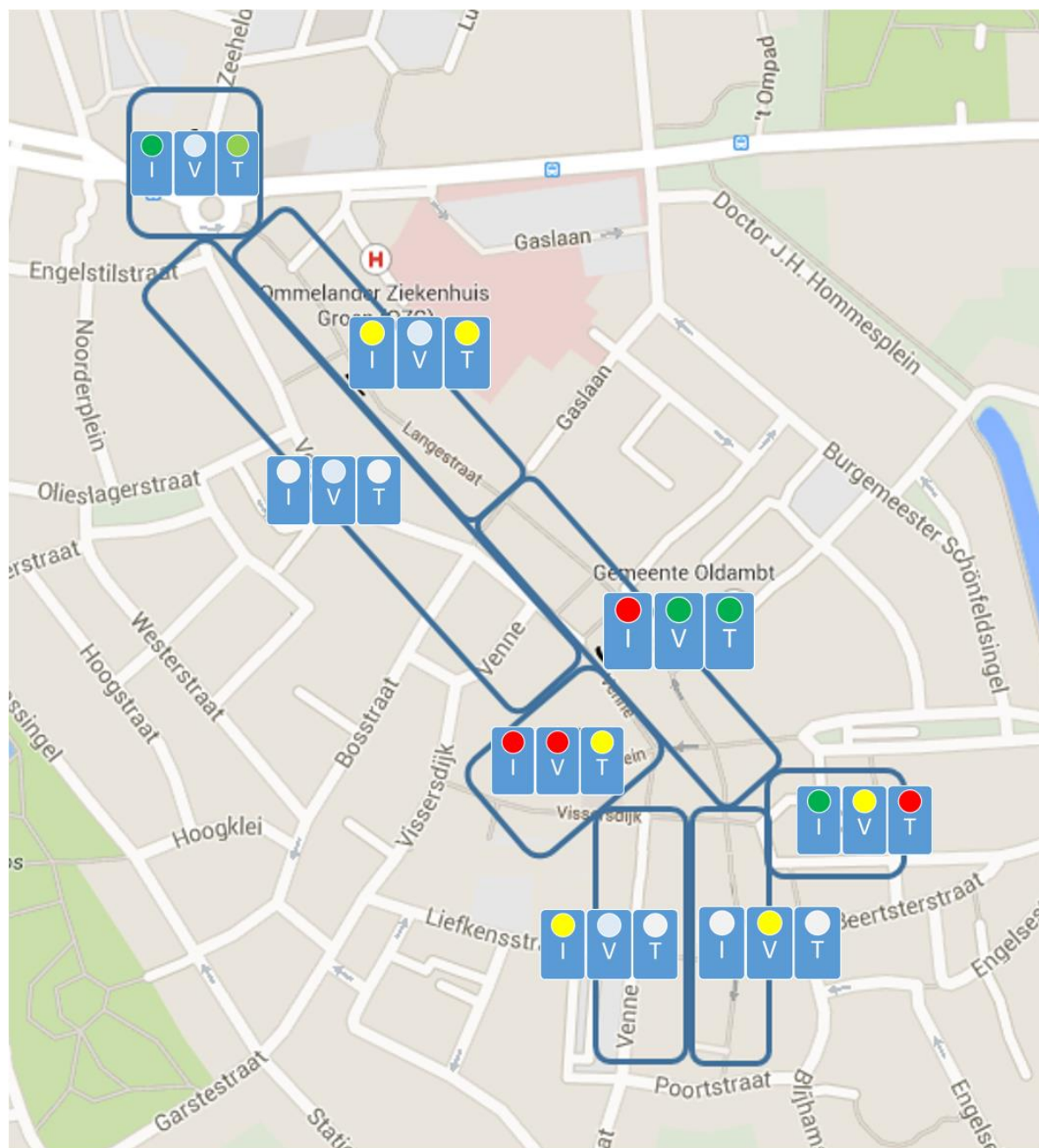
In de kaart in deze paragraaf is aangegeven op welke wijze de vitaliteitsindicatoren in de deelgebieden verschillen van het gemiddelde voor Winschoten. Bijlage 1 beschrijft de gevolgde systematiek. De resultaten worden weergegeven in de tabel en kaart hierna.

Deelgebied	Investerings (I)		Vooruitzichten (V)			Toekomst (T)		
	2013- 2014	2014- 2015	Be- drijfs- econo- mische situatie	Omzet- ver- wach- ting	Ver- trou- wen in win- kelge- bied	Be- drijfs- be- ëindi- ging	Reste- rende huur- termijn	Leef- tijd on- derne- mer
1: Oldambtplein, Stikkerlaan, Engelstilstraat	+	+	0	+	-	0	+	0
2: Langestraat Noord (tussen Oldambtplein en Gaslaan)	-	0	0	0	0	-	0	0
3: Langestraat Zuid (tussen Gaslaan en Kerkstraat)	-	-	0	+	+	+	+	0
4: Kerkstraat en Marktplein	+	+	+	-	-	-	-	+
5: Torenstraat	+	-	0	-	0	+	-	0
6: Venne Zuid (tussen 't Rond en Poortstraat)	0	-	-	+	0	0	0	-
7: 't Rond en Israëlplein	-	-	-	-	-	-	0	+
8: Venne Noord (tussen Oldambt-Plein en 't Rond)	0	0	0	0	0	+	-	-

De Langestraat Zuid heeft bovengemiddeld positieve resultaten op het gebied van vooruitzichten van ondernemers en toekomst. De investeringen blijven er wel achter op het gemiddelde. Ook het gebied Oldambtplein en Engelstilstraat heeft gunstige indicatoren.

De meeste aandachtspunten lijken zich te concentreren in 't Rond / Israëlplein en in deelgebied 4 (Kerkstraat en Marktplein). Alle indicatoren zijn daar beneden gemiddeld. Ook de Langestraat Noord toont overwegend een beeld op of iets beneden het gemiddelde. De Venne en de Torenstraat bewegen zich rond het gemiddelde.

De drie thema's in de tabel (I=investeringen, V=vooruitzichten van de ondernemer en T=toekomst) zijn uitgewerkt in een 'kleur' per thema per deelgebied. Dit wordt weergegeven op deze kaart.



Groen betekent: beter dan gemiddeld, geel betekent iets slechter dan gemiddeld, rood betekent veel slechter dan gemiddeld en grijs betekent 'rond gemiddelde waarde'. Bijlage 1 beschrijft de gevolgde methode om de kleuren per deelgebied te bepalen.

5 Training voor ondernemers

In de enquête is gevraagd of de ondernemers interesse hebben in een trainingsprogramma voor ondernemers: 'ondernemerschap in de retail' voor de ondernemer en/of personeelsleden. Aangegeven werd dat het trainingsprogramma kan worden opgezet in samenwerking met andere ondernemers. In de vragenlijst was bij wijze van voorbeeld van een dergelijk trainingsprogramma een link opgenomen naar een trainingsprogramma dat in samenwerking met MKB Noord is opgezet ([de retail academy](#)).

Slechts 25 ondernemers gaven aan interesse te hebben voor het trainingsprogramma, 116 gaven aan daarvoor geen belangstelling te hebben, 17 geënquêteerden sloegen de vraag over.

Ook de belangstelling voor training kan worden opgevat als een indicator van vitaliteit: een lerend bedrijf kan weerbaarder worden voor de toekomst, een ondernemer die belangstelling heeft voor een training kan de tijd en capaciteit daarvoor vrij maken. Hier kan nog een slag worden gemaakt.

6 Beschikbaarheid van krediet

De enquête bevatte twee vragen over de beschikbaarheid van krediet. Een grote meerderheid van de ondernemers (60%) is van mening dat **bancaire kredieten onvoldoende bereikbaar** zijn. Ruim **een kwart van de ondernemers stelt investeringen uit** door onvoldoende beschikbaarheid van kredieten. 40% van de ondernemers die aangeeft dat krediet onvoldoende beschikbaar is, stelt een gewenste investering ook daadwerkelijk uit. Geen van de ondernemers die vindt dat krediet voldoende beschikbaar is stelt een investering uit.

De reacties op deze vragen geven in een aantal opzichten een bevestiging van het beeld dat het onderzoek naar vitaliteit oproept (vorige hoofdstuk).

Investeringen

Opvallend is dat juist de ondernemers die van mening zijn dat krediet onvoldoende beschikbaar is, meer investeren (en ook meer investeringsplannen hebben) dan de ondernemers die voldoende kredietmogelijkheden zien. Een verklaring hiervoor kan zijn dat ondernemers die niet investeren zelf geen poging hebben gedaan om krediet te verkrijgen voor hun investering en daarom optimistischer zijn.

Bedrijfseconomische situatie en vertrouwen in Winschoten

De mening over de beschikbaarheid van krediet vertoont een duidelijke samenhang met de bedrijfseconomische situatie van de ondernemer en het vertrouwen van de ondernemer in het winkelgebied. 40% van de ondernemers die van mening is dat krediet onvoldoende beschikbaar is, rapporteert een ongunstige bedrijfseconomische situatie tegen 20% van de ondernemers die van mening is dat krediet wel voldoende beschikbaar is. Dezelfde samenhang toont het vertrouwen in het winkelgebied centrum Winschoten.

Omzetverwachting

De mening over de beschikbaarheid van krediet vertoont weinig verband met de omzetverwachtingen van de ondernemers.

Bedrijfsbeëindiging en leeftijd

Een duidelijke samenhang is wel te zien met de plannen om het bedrijf te stoppen (deze bedrijven zijn overwegend van mening dat krediet niet voldoende verkrijgbaar is) en de leeftijd van de ondernemer (75% van de 56+ ondernemers vindt dat krediet niet voldoende beschikbaar is).

Bedrijfsomvang

Grote en kleine bedrijven beantwoorden de vraag of krediet voldoende beschikbaar op dezelfde wijze.

Branche

Voor de horeca heeft te kampen met onvoldoende beschikbaarheid van krediet: 80% van de horeca ondernemers is van mening dat krediet onvoldoende beschikbaar is. Dat geldt ook voor 40% van de detailhandelsbedrijven. Binnen de detailhandel zijn vooral ondernemers in de mode, de food en vrije tijd, hobby, doe het zelf, kantoorartikelen relatief vaak van mening dat krediet lastig te krijgen is. Bedrijven in de branche elektronica, wit- en bruingoed zijn juist relatief meer dan gemiddeld van mening dat krediet voldoende beschikbaar is.

Keten

70% van de niet-ketenbedrijven is van mening dat krediet onvoldoende beschikbaar is tegen minder dan 50% van de ketenbedrijven.

Huur of eigendom

Pandeigenaren zijn iets vaker van mening dat krediet onvoldoende beschikbaar is dan huurders. Dit hangt mogelijk samen met het gegeven dat huurders minder vaak investeren dan pandeigenaren en daardoor minder gebruik maken van krediet.

Deelgebieden

In de deelgebieden Venne Noord en 't Rond / Israëlplein vinden ondernemers relatief vaak dat krediet onvoldoende beschikbaar is. Ondernemers die zijn gevestigd aan de Langestraat Zuid en Venne Zuid hebben zijn het vaakst van mening dat krediet voldoende beschikbaar is.

7 Belangrijkste verbetering van het winkelgebied

7.1 Gratis parkeren en leegstand belangrijkste verbeteringen

In de enquête was ook een open vraag opgenomen naar 'de belangrijkste verbetering' die de geënquêteerde voor de binnenstad van Winschoten in gedachten heeft. De enquêtedeelnemer mocht op deze vraag slechts één antwoord geven. Deze wijze van vragen stellen draagt bij aan een duidelijk beeld van de belangrijkste wensen. Sommige enquête-deelnemers gaven een wat langere reactie. In dat geval is als reactie gekozen het punt waar de enquêtedeelnemer het meeste waarde aan hecht (zoals bleek uit de reactie) ofwel het punt dat de enquêtedeelnemer het eerst noemde.

Zo bewerkt leiden de reacties op deze vraag tot een duidelijk beeld:

- 45% van de ondernemers vindt **gratis parkeren** de belangrijkste verbetering van het centrum.
- 25% van de ondernemers vindt het aanpakken van **de leegstand** de belangrijkste verbetering.
- 10% noemt de **uitstraling en de inrichting** van het winkelgebied als belangrijkste punt. Veel ondernemers die dit punt inbrachten wijzen op het risico van (of reeds in gang gezette) verpaupering.
- **Meer activiteiten/evenementen** en **meer samenwerking** tussen ondernemers en met de gemeente werden (beide) door minder dan 5% van de ondernemers genoemd.
- 10% van de reacties was heel divers en kon niet worden ingedeeld bij een van de hierboven genoemde categorieën.

Veel ondernemers die aangaven dat gratis parkeren hun belangrijkste punt was, gaven aan dat zij ook waarde hechten aan meer activiteiten en evenementen in het centrum.

Interessante opmerkingen van de enquêtedeelnemers waren:

- Ten aanzien van leegstand:
 - o Huurverlaging leidt tot minder leegstand.
 - o Leegstand moet worden bestreden door het winkelcentrum compacter te maken.
 - o Tijdelijk gebruik van leegstaande panden is belangrijk voor de beleving.
 - o Naast de Hema is ruimte voor een trekker.
 - o Actief (goedkope) ruimte bieden aan startende winkeliers, dit draagt bij aan bestrijding van de leegstand en helpt om het winkelgebied divers te houden en bewaart het eigen karakter van Winschoten (veel zelfstandige bedrijven).
- Ten aanzien van inrichting / presentatie:
 - o De inrichting kan worden verbeterd door meer groen, meer zitgelegenheid, vaker schoonmaken.
 - o Muziek in het centrum.
 - o Meer doen voor de aanloopstraten.
- Andere opmerkingen:
 - o Meer speciaalzaken en authenticiteit.
 - o Eenheid in openingstijden van winkels.
 - o Het is een goed idee als een bioscoop wordt gevestigd.
 - o Meer handhaving van ongewenst verkeersgedrag.

146 ondernemers beantwoordden deze vraag.

7.2 Eigen bijdrage aan de verbetering

De enquête bevatte de vraag welke bijdrage de ondernemer zelf wilde leveren aan deze verbetering. Uit de reacties blijkt dat maar heel weinig ondernemers een actieve bijdrage willen / kunnen leveren. Een aantal ondernemers is daartoe wel bereid en is daarin geïnteresseerd.

De reacties op de vraag worden weergegeven in de tabel hierna. Meer dan de helft van de ondernemers gaf geen antwoord op de vraag of gaf aan geen bijdrage te willen leveren. 15% (21 ondernemers) reageerde dat men wilde investeren in het eigen bedrijf (met name de gevel). Zeventien ondernemers wilden meehelpen bij het organiseren van activiteiten om de sfeer in de binnenstad te verbeteren en vijftien ondernemers gaven aan dat zij willen meedenken. Een klein aantal ondernemers gaf een antwoord in een andere categorie.

Antwoord	Aantal antwoorden 13 geënquêteerden sloegen de vraag over	Antwoorden (%) Afgerond op 5%
Verbeteren van gevel / bedrijf	21	15%
Organiseren van activiteiten en sfeer	17	10%
Meedenken over de binnenstad	15	10%
Bijdrage aan gratis parkeren	6	5%
Ik wil graag helpen	5	5%
Ander antwoord	7	5%
Geen eigen bijdrage	27	20%
Geen antwoord	46	30%

8 Aantrekkelijkheid van het winkelcentrum

De enquête bevatte een aantal vragen over de aantrekkelijkheid van het winkelgebied centrum Winschoten. De reacties op deze vragen worden in dit hoofdstuk beschreven.

8.1 Waarom komen Duitse bezoekers naar Winschoten?

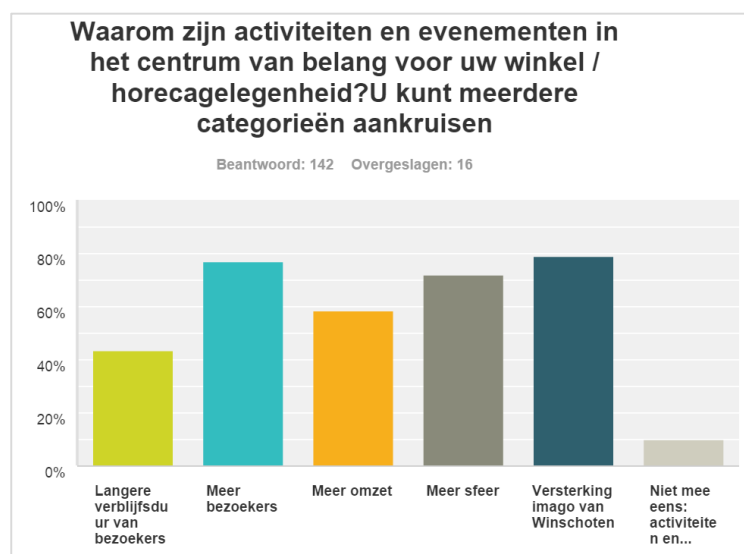
De open enquêtevraag 'Wat is volgens u de belangrijkste reden dat Duitse bezoekers naar Winschoten komen?' werd als volgt beantwoord (als een enquêtedeelnemer meerdere reacties gaf, is de reactie die het eerst werd genoemd meegeteld):

- De ondernemers zijn van mening dat vooral de **gezelligheid en de beleving** de belangrijkste reden is voor bezoek uit Duitsland (veertig ondernemers, 30%),
- alsmede het **ruime aanbod** (eveneens veertig ondernemers, 30%).
- '**Dichtbij Duitsland**' noemen negentien ondernemers (15%) als belangrijkste reden voor Duits bezoek.
- Twaalf ondernemers (10%) denkt dat de **lage prijzen** de belangrijkste reden zijn voor Duitsers om Winschoten te bezoeken.

142 ondernemers reageerden op deze vraag. Dertig daarvan (25%) gaf een ander antwoord dan één van de bovenstaande. Veel reacties waren 'weet niet' en een enkele keer de opmerking dat er steeds minder Duitsers komen.

8.2 Waarom zijn activiteiten en evenementen van belang?

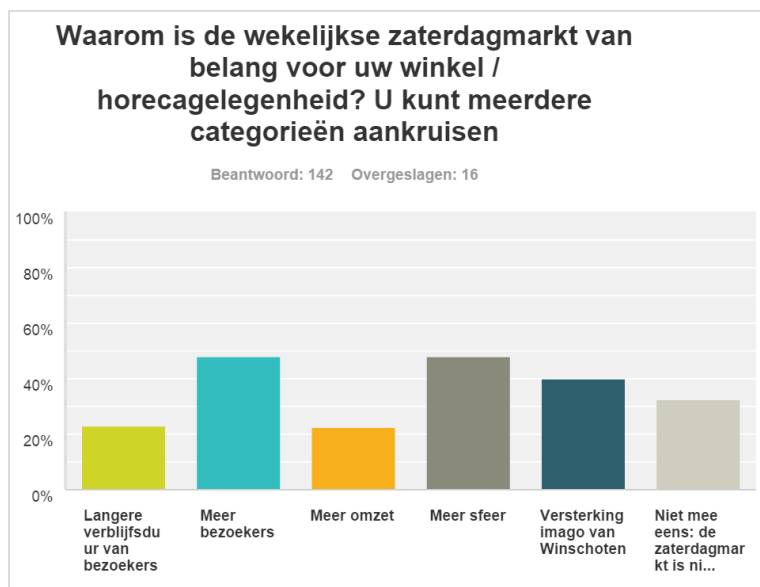
Een vraag in de enquête was 'Waarom zijn activiteiten en evenementen in het centrum van belang voor uw winkel / horecagelegenheid?'. Op deze vraag kon de geënquêteerde meerdere antwoorden aankruisen. De reacties worden weergegeven in de grafiek hierna.



Het is duidelijk dat de ondernemers overwegend van mening zijn dat activiteiten en evenementen heel belangrijk zijn om meer bezoekers te trekken, een langere verblijfsduur tot stand te brengen, meer omzet te genereren, een betere sfeer te creëren en een sterk imago van Winschoten tot stand te brengen.

8.3 Waarom is de zaterdagmarkt van belang?

Een enquêtevraag was 'Waarom is de wekelijkse zaterdagmarkt van belang voor uw winkel / horecagelegenheid?'. Op deze vraag kon de geënquêteerde meerdere antwoorden aankruisen. De reacties op deze vraag worden weergegeven in de grafiek hierna.



Het is duidelijk dat de ondernemers aanzienlijk minder waarde hechten aan de markt dan aan de activiteiten en evenementen (vorige paragraaf). Met name de antwoorden meer bezoekers, meer sfeer en versterking van het imago werd door bijna de helft van de ondernemers aangekruist.

Een relatief grote groep (meer dan 30%) gaf aan dat de zaterdagmarkt niet van belang is. Deze antwoordgevers werd gevraagd hun reactie toe te lichten. De meeste reacties hielden in dat er weinig effect is

te merken van de markt (dat werd vaak uitgelegd door een grote afstand tot de markt of door de branche die weinig profijt heeft van spontane bezoeken). Veel reacties hielden in dat de markt onvoldoende kwaliteit heeft en daardoor geen bijdrage levert. Enkele ondernemers ondervinden hinder van de markt, onder andere door de plek en door gebrek aan parkeerplaatsen op zaterdag.

Er is geen sterke relatie tussen de waardering van de markt en het gebied waar de ondernemer is gevestigd. Zwakke gegevenstrends zijn dat de ondernemers in de Langestraat Zuid de markt meer waarderen dan gemiddeld en de ondernemers aan de Venne Zuid en het gebied Marktplaats / Kerkstraat minder dan gemiddeld.

9 Parkeren

De enquête bevatte een aantal vragen over het parkeren, met name om na te gaan hoe het parkeergedrag van ondernemers en personeelsleden zou zijn als gratis parkeren zou worden ingevoerd.

9.1 Waar parkeren als parkeren gratis is?

De eerste vraag luidde *'Als parkeren gratis wordt, waar parkeren uw medewerkers dan vermoedelijk de auto?'*. De meeste



enquêtedeelnemers (65%) antwoordden dat zij de intentie hebben om auto's te parkeren op een plaats waar het winkelend publiek in het algemeen er geen last van heeft. 10% wil auto's parkeren op een plaats waar de eigen klanten er geen last van hebben en een redelijk grote minderheid van 25% geeft aan auto's te parkeren zo dicht mogelijk bij de werkplek. De antwoorden worden weergegeven in het bijgevoegde diagram.

Met name veel ondernemers (70%-80%) aan De Venne Noord en De Venne Zuid zijn van plan om hun auto te parkeren op een plaats waar het winkelend publiek in het algemeen er geen last van heeft. Het laagste 'commitment' voor parkeren op een plek die het winkelend publiek niet hindert, is aanwezig bij de ondernemers aan Kerkstraat / Marktplaan (20%), Oldambtplein / Engelstilstraat (40%) en in 't Rond / Israëlplein (50%). Elders zijn de antwoorden rond het gemiddelde.

Aan de Langestraat Noord is het grootste aantal ondernemers in één deelgebied gevestigd dat de auto's zo dicht mogelijk bij de winkel wil parkeren (tien van de dertig aldaar gevestigde ondernemers die aan de enquête deelnamen). In totaal geven 32 ondernemers aan dat zij de auto's zo dicht mogelijk bij de werkplek gaan parkeren.

9.2 Waar parkeren op drukke momenten als parkeren gratis is?

De tweede enquêtevraag luidde: *'Als parkeren gratis wordt, waar zal uw personeel dan OP EEN DRUK MOMENT (met veel bezoekers) vermoedelijk de auto parkeren?'*. De antwoordgevers konden kiezen uit een lijst van mogelijke parkeerplekken. Een aanzienlijk aantal ondernemers (31, 20%) kiest voor parkeren op het parkeerterrein nabij de voormalige LTS / postkantoor. Ook kiezen relatief veel ondernemers voor parkeren op De Venne (14, 10%), de Bosstraat en elders in de binnenstad (22, 15%) en de Nassaustraat en omgeving (14, 10%).

Met name veel (tien) ondernemers uit de Langestraat Noord geven aan dat zij van plan zijn om de auto's te parkeren op De Venne. Dat geldt ook voor in totaal vier ondernemers uit 't Rond / Israëlplein en de Langestraat Zuid. Veel ondernemers die aan De Venne Noord zijn gevestigd geven aan dat zij de auto elders in de binnenstad parkeren (maar niet op één van de in de enquêtevraag genoemde parkeerplaatsen). De Bosstraat en nabij de voormalige Aldi worden vaak genoemd door deze ondernemers.

Het wekt geen verwondering dat het parkeerterrein nabij de voormalige LTS vaak wordt genoemd als parkeerplek op drukke momenten door ondernemers die aan De Venne Zuid en in 't Rond / Israëlplein zijn gevestigd.

De meeste andere parkeerplaatsen werden weinig aangekruist: omgeving Tramwerkplaats (1%), bij supermarkten (2%), Postilsterrein (3%), achter het gemeentehuis (4%), in 't Rond (4%), Burgemeester Schönfeldplein (5%), Hommesplein (7%).

Negen antwoordgevers zeggen de auto's buiten de binnenstad te gaan parkeren (maar niet op één van de in de enquêtevraag genoemde plekken).

Negentien antwoordgevers geven aan de auto's thuis te laten en twaalf antwoordgevers geven aan een privé parkeerplaats te hebben.



10 Contact

33 ondernemers antwoordden 'ja' op de vraag *'Wilt u dat er contact met u wordt opgenomen? Bijvoorbeeld over uw plannen, wensen of ideeën en/of over de manier waarop de gemeente hierbij kan ondersteunen (bij voorbeeld met subsidie)? Elke aanleiding voor contact is welkom!'*. Met deze ondernemers is inmiddels contact opgenomen.

11 Opmerkingen

Aan het einde van de vragenlijst kregen de enquêtedeelnemers de gelegenheid om op- of aanmerking te maken. 36 ondernemers maakten hiervan gebruik.

Elf ondernemers maakten opmerkingen over parkeren. De meeste opmerkingen waren oproepen om gratis parkeren in te voeren. Eén enquêtedeelnemer vond het belangrijk om betalen achteraf in te voeren. Ook één enquêtedeelnemer waarschuwde dat het belangrijk is om personeel 'op te voeren' om de auto op de goede plaats neer te zetten.

Acht enquêtedeelnemers maakten van de gelegenheid gebruik om een advies te geven aan de gemeente. Opmerkingen waren:

- Het versterken van het woon-, recreatie- en leefklimaat in Winschoten en in de regio in het algemeen (drie keer genoemd)
- Het meer reguleren van branches zodat er niet teveel concurrentie ontstaat
- Beter adverteren van Winschoten langs de A7
- Een oproep aan de ondernemers en personeel doen om beter Duits te leren
- Lage huren voor startende ondernemers bewerkstelligen
- Een oproep doen om de ondernemers vooral te laten ondernemen en niet allerlei dingen te vragen
- Een heroverweging van de Nacht van Winschoten te maken. In de huidige vorm draagt deze steeds minder bij doordat onvoldoende winkels open zijn en de reclame daarover niet correct is
- Het afschaffen van de koopavond en iedere zondag winkelopstelling
- Meer eenheid in de winkelopeningstijden te bewerkstelligen.

Acht ondernemers maakten opmerkingen over de uitstraling / aantrekkelijkheid van de binnenstad. Een aantal opmerkingen had betrekking op bestrijding van leegstand en het verbeteren van de uitstraling/gezelligheid. Andere opmerkingen gingen over het belang van een goede toegankelijkheid voor auto's / een goede routestructuur, de wenselijkheid om fietsen door de Langestraat mogelijk te maken (is makkelijk voor de consument), de wenselijkheid om de zaterdagmarkt aantrekkelijker / groter te maken, het belang van activiteiten in het winkelgebied en het belang van handhaving (één keer genoemd).

Zes ondernemers gingen in op de samenwerking. Er was een oproep om open te staan voor creatieve ideeën (meer specifiek: water in de binnenstad brengen en de markt groter maken), een meer open houding van de gemeente, een meer slagvaardige gemeente, meer luisteren door de gemeente en een wens om meer ervaren ondernemers in het bestuur van Handel en Nijverheid te krijgen. Eén enquêtedeelnemer gaf aan dat hij/zij het beleid van de gemeente niet vertrouwt.

Verder maakten twee ondernemers een compliment over de enquête en had een ondernemer de klacht dat hij/zij te vaak was gerappelleerd om mee te werken aan de enquête hetgeen ergernis had opgeroepen.



Bijlage 1

Vitaliteit deelgebieden – een toelichting op de tabel en de kaart in § 4.5

De vitaliteit van de deelgebieden wordt in § 4.5 weergegeven in een kleur voor Investerings, Vertrouwen en Termijnen. Deze bijlage geeft weer hoe deze resultaten zijn berekend.

De enquêtescores werden uitgedrukt in een getal. Het Winschotense gemiddelde kon zo worden uitgerekend. Binnen een bandbreedte van 10% rondom dit gemiddelde leverde dit voor een deelgebied een 'gemiddelde' score op (aangeduid met 0), een betere score leidde tot een + en een minder goede score tot een -.

Dit leidde tot de tabel in § 4.5.

Vervolgens werd aan een + de waarde +1 toegekend, aan 0 de waarde 0 en aan - de waarde -1. Per deelgroep (Investerings, Vertrouwen en Termijnen) werden de waardes opgeteld per deelgebied. De score 0 leidt tot de score 'grijs', de score +1 tot 'lichtgroen' en +2 of beter tot 'donkergroen', -1 leidt tot 'geel' en -2 of slechter tot 'rood'.

Op basis hiervan kon de kaart in § 4.5 worden samengesteld.

Bijlage 2

Brief met oproep om mee te werken aan enquête



Winschoten, 3 september 2014.

Geachte ondernemer,

Handel en Nijverheid, de gemeente Oldambt, de provincie Groningen en MKB Noord zijn benieuwd naar uw mening over de vernieuwing van de binnenstad en het Actieprogramma dat in 2014 en 2015 wordt uitgevoerd (meer weten: www.werkenaanwinschoten.nl). We zijn bijvoorbeeld benieuwd naar uw mening over het centrum, welk belang u hecht aan activiteiten en evenementen en wat volgens u de belangrijkste verbetering is van het centrum. Ook zijn we benieuwd naar uw eigen plannen in het centrum als ondernemer.

Vandaag ontvangt u een e-mail met een link naar een vragenlijst. Is uw mailadres niet bekend, dan ontvangt u de vragenlijst deze week op papier. Invullen kan in 5 tot 10 minuten. Vanzelfsprekend worden uw antwoorden vertrouwelijk behandeld.

In de vragenlijst kunt u aangeven of u wilt dat de gemeente contact met u opneemt. De gemeente is benieuwd naar uw wensen en ideeën en wil ook graag verder praten met u over de manier waarop de gemeente daarbij zou kunnen ondersteunen.

Heeft u naar aanleiding van deze brief of de vragenlijst vragen of opmerkingen? Dan kunt u contact opnemen met Gert Jan van 't Land (gertjan.vantland@gemeente-oldambt.nl, 06 8354 9995) die het vragenlijst-onderzoek uitvoert of met Hein Hilarides die het onderzoek begeleidt namens Handel en Nijverheid (h.l.hilarides@gmail.com, 06 3057 4444). Als u hulp wilt bij het invullen van de vragenlijst kunnen wij dat ook voor u regelen. U kunt hiervoor contact opnemen met Gert Jan of Hein.

Een aantrekkelijke binnenstad met veel bezoekers. Dat is ons doel. Bij voorbaat onze dank voor uw medewerking aan de vragenlijst!

Jos Offenbergh,

Voorzitter Handel en Nijverheid



Laura Broekhuizen,

Wethouder Economische Zaken





Bijlage 3

Vragenlijst

Separate pdf-bijlage.