



**Aan de raadsleden van de gemeente**

Ons kenmerk: 17.025/IJ/SH      Uw contactpersoon: Irma Ijdens-Talens  
Bijlage:                                      E-mailadres: Irma.ijdens@detailhandel.nl  
Betreft:                                      Aanpak leegstand

Leidschendam, 23 oktober 2017

Geacht raadslid,

In Nederland is een overaanbod van winkels. Gemiddeld staat ruim 7,4 % van de winkelvloeroppervlakte leeg. Detailhandel Nederland maakt zich zorgen over dit hoge percentage. Door leegstaande panden neemt de aantrekkelijkheid van binnensteden en winkelgebieden immers af en dat is niet goed voor de winkelier, maar zeker ook niet voor uw inwoners.

De meeste leegstand bevindt zich in de binnensteden en dorpskernen (10,5%). In wijkwinkelcentra staat gemiddeld 6,1% leeg. Voorbeelden van grootschalige leegstand bevindt zich in het centrum van Assen (21,8%), Vlissingen (18,3%), de wijkwinkelcentra in Enschede (11,4%) en het buitengebied van Den Haag (27,5%).

Om te komen tot toekomstbestendige winkelcentra zal flink in het aantal vierkante meters winkelvloeroppervlakte gesnoeid moeten worden. Tot aan 2025 zal jaarlijks ca 700.000 m<sup>2</sup> uit de markt gehaald moeten worden. Dat is een flinke, maar noodzakelijke opgave.

De Gemeenteraadsverkiezingen van 2018 biedt u als (toekomstig) raadslid de ultieme kans om werk te maken van die opgave. Benoem expliciet in uw verkiezingsprogramma en/of het uiteindelijke coalitieakkoord de lokale reductiecijfers voor de leegstand. Zorg samen met de winkeliers voor een professionele organisatie van de binnenstad, zodat een vitale binnenstad ontstaat.

### **Regionale afspraken**

Detailhandel Nederland vraagt u tevens een scherp actieplan op te nemen om die reductie van winkelleegstand te behalen. Als er niets gedaan wordt, dan komt één op de drie winkelpanden leeg te staan! Om dit te voorkomen moeten gemeenten in de regio afspraken maken over leegstandsreductiecijfers. Hierdoor worden investeringen in kansrijke gebieden aangejaagd en kunnen leegstaande panden in kansarme gebieden een andere functie krijgen.

### **Retailagenda**

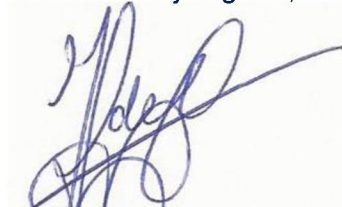
De Retailagenda is er niet voor niets. Het ministerie van Economische Zaken roept gemeenten in de Retailagenda op de huidige overcapaciteit aan winkelvloeroppervlakte te reduceren en ontwikkelingen af te stemmen in de regio. Een aantal gemeenten is al goed aan de slag. In de Leidse regio en in regio's in Noord Holland werken gemeenten bijvoorbeeld samen in een gemeenschappelijke detailhandelsvisie. Ook hebben zij gezamenlijk gekozen voor kansrijke winkelgebieden.

### **Retailpoort 2017**

Op 2 november organiseert Detailhandel Nederland tijdens Retailpoort een bijeenkomst over het belang van de komende Gemeenteraadsverkiezingen voor een gezond detailhandelsklimaat. Hier kunnen gemeenten inspiratie opdoen met goede voorbeelden en ervaringen uitwisselen. Wij nodigen u hierbij van harte uit. Voor het programma en om uw aan te melden verwijzen wij u naar: [Uitnodiging Retailpoort 2017](#).

Mocht u nog vragen hebben, aarzel dan niet om contact met ons op te nemen.

Met vriendelijke groet,



Irma Ijdens-Talens  
Secretaris Lokale Belangenbehartiging  
M: 06-22884076  
E: [irma.ijdens@detailhandel.nl](mailto:irma.ijdens@detailhandel.nl)



Dolf Kloosterziel  
Secretaris Lokale Belangenbehartiging  
M: 06-29512543  
E: [dolf.kloosterziel@detailhandel.nl](mailto:dolf.kloosterziel@detailhandel.nl)

# Gemeenteraadsverkiezingen 2018



21 maart 2018



Detailhandel  
Nederland

Uw kiezers, onze klanten

<b>1. Het kloppend hart van de buurt</b>	<b>4</b>	<b>5. Efficiënte bevoorrading van binnensteden</b>	<b>18</b>
Krachtige Topsector	4	Dereguleer venstertijden en voertuigbeperkingen	18
In transitie	4	Logistieke ontkoppelpunten	18
De blik op 2025	4	Straatmanagement	18
Over Detailhandel Nederland	5	Efficiënte logistieke routes	19
		Meer laad- en losplaatsen	19
<b>2. Locatie, locatie, locatie en keuzes maken!</b>	<b>6</b>	E-commerce afhaalpunten	19
Het belang van een actuele detailhandelsvisie	7		
Regionale afstemming	7	<b>6. Openingstijden</b>	<b>21</b>
RetailDeal	8		
Handhaving beleid	8	<b>7. Veilige winkelstraten voor ondernemers en consumenten</b>	<b>22</b>
		Versterken van landelijk beleid	22
<b>3. Verlaag lokale lasten</b>	<b>10</b>	Versterken van lokale samenwerking	22
Onroerendezaakbelasting (OZB)	10	Concrete maatregelen die kunnen worden genomen	23
Reclamebelasting en reclameuitingen	10		
Precariobelasting	11		
Ondernemersfondsen	11		
Regeldruk gemeenten	12		
<b>4. Kies voor bereikbare winkels</b>	<b>14</b>		
Parkeerbeleid	14		
Wegwerkzaamheden	15		
Nadeelcompensatie	16		

# 1

## Het kloppend hart van de buurt

### KRACHTIGE TOPSECTOR

In elke gemeente kunnen consumenten dagelijks kiezen uit een breed en betaalbaar aanbod van producten en diensten, zowel in fysieke winkels als online. Dat wordt mogelijk gemaakt door 100.000 unieke winkeliers met handelsgeest, innovatiekracht en vakmanschap. En uiteraard samen met de ruim 780.000 medewerkers, die een leuke baan in de retail hebben en hierin veelal hun eerste werkervaring op doen. Elke dag verwelkomen zij verspreid door Nederland miljoenen mensen en komen zij steeds vaker bij klanten aan de deur om de aankopen af te leveren. Winkelgebieden vormen het kloppend hart van de buurt. En dat niet alleen, winkeliers zijn veelal ook de sponsors van de lokale (sport)-verenigingen, bieden een ontmoetingsplaats en dragen daarmee bij aan de sociale cohesie.

### In transitie

De detailhandel verandert ingrijpend. Naast het aloude aankoopkanaal van de winkel op de hoek of in het winkelcentrum is de afgelopen jaren een rijk aanbod aan webwinkels en omnichannel retailers ontstaan. Deels gaat het om nieuwe aanbieders, maar ook de "traditionele" detailhandel transformeert naar een omnichannel bedrijfsvoering. Deze veranderingen zijn ingegeven door de veranderde consument, die 24/7 is aangesloten op het internet. Tel dit consumentengedrag op bij de groei van het aantal eenpersoonshuishoudens, gedeeld kostwinnerschap, ontgroening, vergrijzing en krimp van de bevolking in (delen van) het land.

### De blik op 2025

Detailhandel Nederland verwacht dat de gevolgen van deze ontwikkelingen zich richting 2025 uitkristalliseren. Dat brengt met zich mee dat besluiten die in de komende termijn in de gemeenteraad worden genomen, belangrijker zijn dan ooit voor de winkelstructuur in uw gemeente. Wij menen dat deze transitiefase de ruimte dient te krijgen. Daarbij zullen heldere keuzes gemaakt moeten worden tussen kansrijke en kansarme winkelgebieden.

Met dit oogmerk dragen wij in deze brochure een aantal punten aan dat voor een vitale winkelstructuur in uw gemeente in het algemeen, het winkelend publiek en de winkeliers in het bijzonder van belang is. Het draagt bij aan het behoud van werkgelegenheid, economische dynamiek, toenemende innovatie, leefbaarheid, veiligheid en sociale cohesie.

### Over Detailhandel Nederland

Detailhandel Nederland behartigt de collectieve, sociale en economische belangen van alle Nederlandse winkeliers. Groot en klein, met fysieke winkels en webwinkels. In de Nederlandse detailhandel werken in totaal ruim 780.000 mensen in 100.000 winkels, zowel bij winkels van zelfstandige ondernemers als bij grootwinkelbedrijven. Daarmee is de detailhandel de grootste werkgever van Nederland. De omzet van de Nederlandse detailhandel bedraagt jaarlijks € 98 miljard.



In de Nederlandse detailhandel werken



zowel grootwinkelbedrijven als winkels van zelfstandige ondernemers

# 2

## Locatie, locatie, locatie en keuzes maken!

### LOCATIE, LOCATIE, LOCATIE EN KEUZES MAKEN!



Winkels zorgen voor de leefbaarheid van buurten, wijken, dorpen en binnensteden. Nog regelmatig wordt gedacht dat uitbreiding van het aantal winkelpanden of toevoeging van winkelmeters automatisch zorgt voor meer positieve aantrekkingskracht van de buurt. Het tegendeel is waar. De leegstand in winkelgebieden is nu al opgelopen naar gemiddeld meer dan 10 procent. In verschillende gemeenten staat zelfs al 25 procent van de winkelpanden leeg. Vooral in aanloopstraten, kleinere winkelstrips, buurtwinkelcentra en zogenoemde perifere en grootschalige detailhandelslocaties is dit zichtbaar. De verwachting is dat dit percentage zal toenemen als het beleid niet wordt gewijzigd.

Als een winkelgebied leegstand heeft, verliest het niet alleen zijn sociale functie voor de buurt/wijk, het heeft vaak ook gevolgen voor

de sponsoring en zelfs het voortbestaan van lokale sportverenigingen en het culturele leven. Een winkelgebied met veel leegstand betekent niet enkel het verlies van banen, maar ook het risico op criminaliteit neemt toe door de verloederende aanblik van de straat.

De eerste reactie op leegstand stamt nog uit het oude tijdperk, waarin men verwachtte dat toevoeging van meters zou zorgen voor meer bezoek. In dit nieuwe tijdperk oriënteert de consument zich op het internet. Met andere woorden; bezoekersstromen van weleer in winkelgebieden zijn nu deels op het internet te vinden. Dus het op het eerste gezicht interessante idee om meer winkelmeters te creëren in een gemeente, hetgeen via gronduitgifte geld voor de gemeente oplevert, betekent direct toename van de leegstand, onrendabele meters en trekt een zware wissel op bestaande winkelcentra. Met alle gevolgen van dien, ook voor bijvoorbeeld de OZB-inkomsten.

Vaak is het herstructureren of het opruimen van oude winkelmeters een betere optie. Die oude winkelmeters kunnen voor een andere functie worden gebruikt, bijvoorbeeld binnenstedelijk wonen.

De economische crisis was aanvankelijk de oorzaak voor toenemende winkelleegstand. De toenemende winkelleegstand is echter structureel en wordt vooral veroorzaakt door de veranderende rol die de fysieke winkel inneemt in

het winkellandschap. Verder spelen een krimpende en vergrijzende bevolking én een grote groep ondernemers die met pensioen gaat maar geen opvolger heeft een rol.

### Het belang van een actuele detailhandelsvisie

Volksvertegenwoordigers hebben een grote invloed op het detailhandelsklimaat in de gemeente. Op dit moment is hun invloed relevanter dan ooit. Gemeentebestuurders staan op lokaal niveau voor grote uitdagingen. Hoe helpen wij mee ons lokale detailhandelsklimaat te verbeteren? Hoe zorgen wij voor een aantrekkelijk en gastvrij centrum? Dit soort vraagstukken worden door volksvertegenwoordigers behandeld in de detailhandelsvisie. Detailhandel Nederland hecht er daarom grote waarde aan dat een gemeente deze detailhandelsvisie regelmatig actualiseert en toetst aan de ontwikkelingen in de detailhandel. Het is belangrijk om in deze detailhandelsvisie een grondige analyse te maken van de status van het lokale detailhandelsklimaat. Daarnaast dient een detailhandelsvisie duidelijke doelstellingen voor de gemeente te omvatten.

### Regionale afstemming

Voor een effectief en krachtig beleid is het bovendien essentieel dat de visie wordt afgestemd met de buurgemeenten. Detailhandel Nederland is van mening dat bijvoorbeeld het bepalen van actuele behoefte aan -nieuwe- winkelmeters te allen tijde in regionaal verband dient te worden bekeken. Het verzorgingsgebied van winkelcentra beweegt zich doorgaans ook over gemeentegrenzen heen. In het geval een stedelijke ontwikkeling meerdere gemeenten raakt, is het van belang dat de gemeente waar de ontwikkeling is beoogd, het initiatief meldt bij de buurgemeenten.

Het is van belang dat de desbetreffende gemeente dit inbrengt in het regionale afstemmingsoverleg, zodat tot een goede evenwichtige besluitvorming kan worden gekomen. Overtollige winkelmeters kunnen bijvoorbeeld worden voorkomen door een ordentelijke analyse van de regionale behoefte en het toepassen van de saldobenadering. Het valt naar ons idee onder de regietaak van de provincie om erop toe te zien dat gemeenten deze regionale afspraak bewerkstelligen.

# 2

## Locatie, locatie, locatie en keuzes maken!

### RetailDeal

Om te komen tot toekomstbestendige detailhandel kan het sluiten van een RetailDeal behulpzaam zijn. Een RetailDeal houdt in dat gemeenten het initiatief nemen om belangrijke stakeholders bij elkaar te brengen en samen tot een toekomstgericht beleid voor de detailhandel te komen (meer informatie is te vinden op de site [www.onsretailand.nl](http://www.onsretailand.nl)). Met veel enthousiasme zijn inmiddels meer dan 80 deals gesloten. Een minstens zo groot enthousiasme is nodig bij de betrokken stakeholders om de deals concreet te maken en daadwerkelijk het verschil te maken. Dit kan door maatregelen door te voeren die leiden tot resultaten waardoor de winkelstructuur weer toekomstbestendig wordt. Met tevreden consumenten, burgers, ondernemers in onder andere de horeca en de cultuur, én winkeliers!

### Handhaving beleid

Een winkel mag zich alleen op een locatie vestigen die in het bestemmingsplan is aangemerkt als 'detailhandel'. Detailhandel Nederland constateert dat gemeenten vaak oogluikend toestaan dat (web)winkels en winkelambacht zich vestigen op locaties die niet zijn aangemerkt als detailhandel, bijvoorbeeld op bedrijfsterreinen en in woningen. Dit is tegenwettelijk en tegelijkertijd doet dit afbreuk aan de versterking van de winkelstructuur. Treed als gemeente hierin handhavend op, zodat een gelijk speelveld gecreëerd wordt.



### Locatie, locatie, locatie en keuzes maken!

De winkelleegstand in winkelgebieden is opgelopen naar gemiddeld meer dan 10 procent. Tijd voor actie. Actualiseer uw detailhandels(structuur)visie, indien deze is verouderd, samen met stakeholders als winkeliers, horeca, vastgoed, cultuursector en inwoners. Voer het samen uit en handhaaf deze.

Stem uw detailhandelsbeleid af met de buurgemeenten, zeker het beleid voor de perifere winkelgebieden, zoals woon- en autoboulevards en retailparken. De provincie kan daarbij de coördinerende rol vervullen.

Versterk kansrijke winkelgebieden en haal kansarme gebieden uit de markt.

Waar (structureel) leegstand is, moet het kernwinkelgebied compacter worden gemaakt en winkelpanden gelegen buiten dit compacte centrum worden gesloopt of herbestemd worden. Stedelijke herverkaveling en transformatiefonds is hierbij een optie.

Wees zeer terughoudend met het creëren van nieuwe zgn. perifere winkelgebieden. Vooral aan de randen van de steden, terwijl de leegstand in de binnensteden oploopt.

Sta niet toe dat (web)winkels en winkelambachten zich vestigen op locaties die niet zijn aangemerkt als detailhandel.

# 3

## Verlaag lokale lasten

### VERLAAG LOKALE LASTEN EN VERMINDER DE REGELDRUK

De opstelsom van de diverse lokale lasten lopen flink op. Winkeliers moeten van ver komen. Wij roepen gemeenten op winkeliers te ontzien. De economie trekt weliswaar aan, ook voor de winkeliers, maar ongebreideld extra lokale lasten instellen of de bestaande lasten laten stijgen werkt averechts. Het gaat om bijvoorbeeld precario-, reclame- en onroerendezaakbelasting. Uiteindelijk is dat voor veel winkeliers niet meer te dragen. Een verlies van banen en leerwerkplekken, meer leegstand, verloedering en toenemende criminaliteit in uw gemeente kunnen het gevolg zijn.

Detailhandel Nederland pleit ervoor dat de reclame- en precariobelasting voor winkeliers worden afgeschaft en andere lokale belastingen worden verlaagd of tenminste niet verhoogd. Verder dient er sprake te zijn van een level playing field waarbij alle bedrijven, ongeacht vestigingspunt, dezelfde verplichtingen hebben en heffingen betalen.

### Onroerendezaakbelasting (OZB)

Laat de OZB voor winkeliers meebewegen met het economisch tij. Anders dan bij woningen is er wel degelijk een relatie tussen het inkomen van de winkelier en de waarde van het vastgoed. Als de waarde daalt, komt dat doordat er weinig vraag is naar het pand als gevolg van een krimpende detailhandelsmarkt. Minder omzet betekent minder inkomen.

### Reclamebelasting en reclameuitingen

Stop de reclamebelasting. Reclamebelasting is de meest inefficiënte belasting van een gemeente én bijzonder tijdrovend om te controleren. Regel het onderwerp reclame via een reclamenota of reclamerichtlijnen. Schrap de bijbehorende vergunningsplicht. Algemene regels zijn immers veel eenvoudiger te handhaven. Er is geen enkele noodzaak om reclame of uitstallingen van winkeliers te reguleren via reclame- of precariobelastingen (of leges).

### Precariobelasting

Schrap de precariobelasting voor winkeliers. Voor een winkelier is het economische noodzaak om waren uit te stallen of om een reclamebord aan de gevel te hebben. Het belasten van het gebruik van de ruimte boven de openbare weg, ook wel 'luchtbelasting' genoemd, roept direct discussie op. De perceptiekosten zijn hoog.

### Ondernemersfondsen

Wanneer er een uitgesproken vraag is naar collectieve projecten en voorzieningen die duidelijk geen verantwoordelijkheid zijn van de gemeente, de zogenoemde ondernemersfondsen, adviseert Detailhandel Nederland voor de totstandkoming hiervan te kiezen voor de procedure overeenkomstig de Bedrijveninvesteringszone (BIZ). Een BIZ is een afgebakend gebied op een bedrijventerrein of in een winkelgebied, waarin ondernemers met elkaar investeren in een aantrekkelijke en veilige bedrijfsomgeving. Ondernemers betalen hiervoor een heffing aan de gemeente. De gemeente stelt vervolgens de opbrengst ter beschikking aan de vereniging of stichting die de activiteiten uitvoert.

Detailhandel Nederland is principieel tegen het gebruik van reclamebelasting voor deze doeleinden, vanwege het ondemocratische karakter. Voorkom ten allen tijde dubbele heffingen van bijvoorbeeld BIZ, reclamebelasting en/of OZB-opslag. Wanneer het geld in het ondernemersfonds aan iets anders wordt uitgegeven dan aan zaken, waarvoor draagvlak bij de ondernemers bestaat en/of eigenlijk een taak van de gemeente is, behoort het fonds direct te worden opgeheven.



# 3

## Verlaag lokale lasten

### Regeldruk gemeenten

Ook in de regelgeving kunnen gemeenten het ondernemers makkelijker maken. Bijvoorbeeld de reclamevergunning die nog in lang niet alle gemeenten is geschrapt, kan worden afgeschaft. Deze kan eenvoudig worden vervangen door algemene regels die bovendien eenvoudiger te handhaven zijn. Andere vergunningen waarvoor hetzelfde geldt zijn:

- Vergunning voor winkeluitstallingen
- Vergunningen voor voorwerpen in de openbare ruimte
- Vergunningen voor terrassen
- Gevelreinigingsvergunning

Ook hier moet het adagium van gelijke concurrentie van alle bedrijven, ongeacht vestigingspunt, worden gerealiseerd.

VERLAAG  
**LOKALE LASTEN EN VERMINDER DE**  
 REGELDruk



### Verlaag lokale lasten en verminder de regeldruk

- De optelsom van de diverse lokale lasten drukt zwaar op de winstgevendheid van de winkelier met alle gevolgen van dien. Schaf derhalve de reclame- en precariobelasting af en verlaag andere lokale belastingen of verhoog deze tenminste niet.
- Indien het noodzakelijk is om een tijdelijk en collectief gefinancierde ontwikkeling via een ondernemersfonds in te stellen, gebruik hiervoor dan een Bedrijven Investerings Zone (BIZ).
- Verminder de regeldruk door vergunningen (bijvoorbeeld die voor reclame of terrassen) te vervangen door algemene regels, die veelal ook eenvoudiger te handhaven zijn.

# 4

## Kies voor bereikbare winkels



### KIES VOOR BEREIKBARE WINKELS

De manier waarop consumenten winkelen verandert. On- en offline winkelen loopt steeds meer door elkaar heen. Het is dan ook heel belangrijk dat winkelen op de 'traditionele' manier zo toegankelijk en prettig mogelijk is. Parkeren, zowel per auto als de fiets, en goede bereikbaarheid is daarbij essentieel.

#### Parkeerbeleid

Klanten willen aan het einde van een dag winkelen met een goed gevoel naar huis gaan. Het parkeerbeleid in een gemeente speelt hierbij een belangrijke rol. Parkeergarages

(-plaatsen) bepalen de eerste en laatste indruk en zijn daarmee het visitekaartje van de winkeliers. Een gastvrij en aantrekkelijk parkeerbeleid is dan ook geen overbodige luxe in een tijd waarin beleving een steeds belangrijker onderdeel uitmaakt van het winkelen.

Kies voor betaalbare parkeervoorzieningen rond winkelcentra of nog beter schaf betaald parkeren af. Denk ook aan alternatieven, zoals blauwe zones om de parkeerdruk te reguleren. Want in een overaanbod van aantrekkelijke winkelgebieden met een internet vol artikelen kan een -te hoog- tarief voor de consument de reden zijn om af te haken. Parkeertarieven kunnen niet eindeloos verhoogd worden. Als de parkeertarieven (te) hoog zijn, blijft een deel van de bezoekers weg. Het aantal bezoekers loopt in veel steden terug. De marges in de detailhandel zijn dun, dus een paar procent meer of minder klanten kan het verschil zijn tussen wel of niet winst maken. Geen winst maken betekent niet kunnen investeren en dat is voor zowel winkeliers als voor de gemeente een onwenselijke situatie. Detailhandel Nederland pleit daarom voor weloverwogen keuzen rond het instellen van parkeertarieven. Als voor betaald parkeren wordt gekozen, dan voor eerlijke en duidelijke parkeertarieven: betalen per minuut en redelijke tarieven.

De opbrengst van het parkeergeld moet door gemeenten bovendien worden geïnvesteerd in de bereikbaarheid van de binnensteden en winkelgebieden.



### Wegwerkzaamheden

Op zijn tijd is vernieuwing van het aanzicht van een winkelgebied goed. De consument verlangt een aantrekkelijk winkelgebied. Voor de winkeliers is het dus uiterst belangrijk dat de winkelstraat of het winkelgebied aantrekkelijk is en goed bereikbaar blijft. Betrek winkeliers bij de planvorming voor (weg)werkzaamheden. Opeengebroken straten en andere werkzaamheden zijn noodzakelijk. Maar dergelijke werkzaamheden leiden ertoe dat een winkel tijdelijk niet, of niet goed, bereikbaar is voor de consument. Dergelijke werkzaamheden zorgen ervoor dat bezoekers wegblijven uit een gebied waar wordt gerenoveerd. Dit heeft omzet- en winstverlies tot gevolg voor de winkelier. Het is normaal dat werkzaamheden plaatsvinden, zodat een gebied up to date blijft. Wel vergt dit een uiterst secure manier

van plannen en overleg met betrokkenen. Want in één periode moeten alle werkzaamheden aan alles wat in dit gebied te vinden is, denk aan leidingen, straat, -meubilair etc. plaatsvinden. Het mag niet zo zijn dat winkeliers vaak met opengebroken wegen te maken mogen krijgen. "Ondernemersrisico" is normaal, maar als (weg)werkzaamheden niet goed worden gepland en uitgevoerd, valt dit buiten het "ondernemersrisico" en heeft dit schadeclaims of zelfs sluiting van winkels tot gevolg.

Problemen ontstaan wanneer winkeliers niet op de hoogte zijn van aanstaande werkzaamheden én wanneer de werkzaamheden veel langer duren dan gecommuniceerd. Om dergelijke problemen te voorkomen, is het van belang dat winkeliers zijn geïnformeerd en worden betrokken bij het plannen van de werkzaamheden.

Om u een idee te geven: december is bijvoorbeeld voor de detailhandel de belangrijkste maand in het jaar. Plan dus in die maand geen werkzaamheden. Het ligt in de macht van de gemeente om ervoor te zorgen dat de verschillende werkzaamheden zoveel mogelijk tegelijkertijd plaatsvinden. Zo kan de overlast worden geminimaliseerd en weten winkeliers waar ze aan toe zijn.

# 4

## Kies voor bereikbare winkels

### Nadeelcompensatie

Organiseer de nadeelcompensatie. Wanneer de werkzaamheden langer duren dan gepland en gecommuniceerd, moet een winkelier schadevergoeding kunnen krijgen; de zogenaamde nadeelcompensatie. Winkeliers en gemeente zijn erbij gebaat om hier van tevoren duidelijkheid over te hebben, zodat achteraf geen problemen ontstaan. Ook worden hiermee van tevoren eventuele zorgen van winkeliers weggenomen. De eventuele compensatie moet gelden voor alle getroffen ondernemers in het gebied, zowel voor zelfstandige als voor filiaalbedrijven. De compensatie zou niet noodzakelijkerwijze toegekend moeten worden voor omzetverlies, maar ook voor winstderving.

“Klanten willen aan het einde van een dag winkelen met een goed gevoel naar huis gaan”.



### Kies voor bereikbare winkels

- Parkeerplaatsen bepalen de eerste én de laatste indruk. Kies voor voldoende en betaalbare parkeervoorzieningen (betalen per minuut) rond winkelcentra of nog beter schaf betaald parkeren af.
- Om de parkeerdruk te reguleren zijn blauwe zones een goed alternatief op het betaald parkeren.
- Opeengebroken straten en andere werkzaamheden zijn soms noodzakelijk. Betrek winkeliers bij de planning van wegwerkzaamheden en zorg ervoor dat de verschillende werkzaamheden zoveel mogelijk tegelijkertijd plaatsvinden.
- Organiseer nadeelcompensatie, daar waar de werkzaamheden veel langer duren dan gecommuniceerd.

# 5

## Efficiënte bevoorrading van binnensteden

### EFFICIËNTE BEVOORRADING VAN BINNENSTEDEN

Winkels moeten regelmatig worden bevoorrad door vrachtwagens en bestelbussen. Het optimaal bevoorraden van de binnensteden blijft een uitdaging voor alle ketenpartijen. Samenwerking tussen lokale overheden en het bedrijfsleven is noodzakelijk om te komen tot de juiste oplossing voor de verschillende goederenstromen die de stad in- en uitgaan. Het is van maatschappelijk belang dat vracht- en bestelauto's zo efficiënt mogelijk ingezet kunnen worden om een goede doorstroming van het verkeer te waarborgen en het winkelklimaat te verbeteren.

### Dereguleer venstertijden en voertuigbeperkingen

Efficiënte en verkeersveilige stadsdistributie met zo min mogelijk voertuigen levert winst op voor iedereen. Wees derhalve flexibel met bevoorrading en stem af. Verruiming of afschaffen van venstertijden kan bijvoorbeeld leiden tot een hogere beladingsgraad (meer zendingen per vrachtauto) en daarmee tot minder voertuigen in de stad. Hiermee verbetert de verkeersveiligheid en vermindert de uitstoot en de drukte op straat. Denk ook aan mogelijke tijdsvensters of maatwerkoplossingen aan het einde van de dag of juist in de vroege ochtend. Schrijf lengte- en andere voertuigbeperkingen uitsluitend voor als dit strikt noodzakelijk is.

### Logistieke ontkoppelpunten

Logistieke ontkoppelpunten (LOP's) gaan een rol spelen in de toekomstige transport- en logistieke processen gericht op stedelijke-, regionale- en netwerk distributie. In de toekomst zullen grootschalige logistieke terreinen aan de randen van steden ontstaan. Hier kunnen transportbedrijven en -netwerken voertuigdelen ontkoppelen en kan onder meer op- en overslag plaatsvinden. Dit met als doel het transport en de beleving van de (binnen-)steden zo schoon, veilig en efficiënt mogelijk te laten plaatsvinden.

### Straatmanagement

Gemeenten kunnen bijdragen aan betere doorstroming door beter straatmanagement. De betrokken partijen maken dan afspraken per straat/winkelgebied om de bevoorrading in de krappe winkelstraten soepeler te laten verlopen en bereikbaarheid van bedrijven zoveel mogelijk te waarborgen. De afspraken hebben vooral betrekking op gedrag.

### Efficiënte logistieke routes

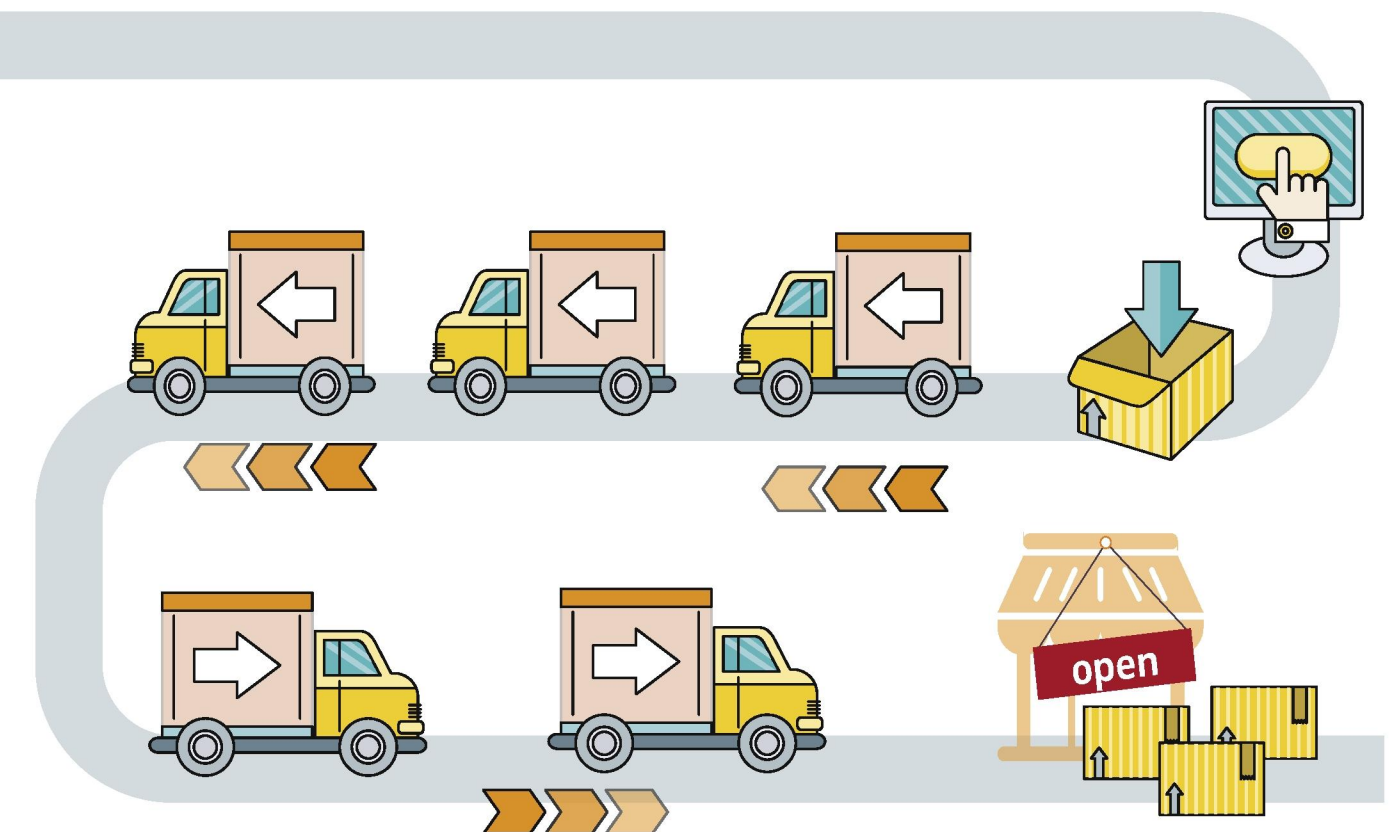
Om de doorstroming van vrachtverkeer in de binnensteden te verbeteren, adviseert Detailhandel Nederland gemeenten, in overleg met bedrijven en brancheorganisaties, "logistieke routes" in te richten. Laat actuele verkeersdata opnemen in verkeersmanagementsystemen, navigatiesystemen en routeplanners.

### Meer laad- en losplaatsen

Zorg voor voldoende laad- en losplaatsen in de binnenstad. Deze plaatsen moeten goed herkenbaar zijn, waarbij handhaving essentieel is om oneigenlijk gebruik tegen te gaan.

### E-commerce afhaalpunten

De online bestedingen nemen toe. Het moet gemakkelijker worden voor winkels om afhaalpunten te ontwikkelen. Vestig deze punten in winkelgebieden om daarmee de kracht van het winkelgebied te versterken.



# 6

## Openingstijden



### Efficiënte bevoorrading van binnensteden

- Het optimaal bevoorraden van de binnensteden blijft een uitdaging voor alle ketenpartners. Efficiënte en verkeersveilige stadsdistributie met zo min mogelijk voertuigen levert winst op voor iedereen. Wees als gemeente derhalve flexibel met bevoorrading en stem af.
- Verruim of schaf de venstertijden af en schrijf lengte- en andere voertuigbeperkingen uitsluitend voor als dit strikt noodzakelijk is.
- Denk na over het ontwikkelen van grootschalige logistieke terreinen aan de randen van de steden, de zogenoemde logistieke ontkoppelpunten (LOP's).
- Richt logistieke routes in en laat actuele verkeersdata in verkeersmanagementsystemen, navigatiesystemen en routeplanners opnemen.
- Zorg voor voldoende laad- en losplaatsen in de binnenstad en handhaaf hierop om oneigenlijk gebruik tegen te gaan
- Bevorder de mogelijkheden voor afhaalpunten.
- Breng partijen bij elkaar om te komen tot afspraken over straatmanagement en leg de afspraken vast in een convenant en monitor de naleving.

### OPENINGSTIJDEN

Bepaal samen met winkeliers of, en zo ja hoeveel, koopzondagen er in een gemeente zijn. De gemeente is de bestuurslaag die het dichtst op de bevolking staat en dus het beste in staat is de verschillende lokale belangen af te wegen. Wanneer een gemeente besluit koopzondagen toe te staan, moet rechtsongelijkheid worden voorkomen. Betrek niet alleen de koopzondagen erbij, maar ook andere feestdagen die zijn genoemd in de Winkeltijdenwet. Bedenk ook dat voor alle winkels in dezelfde gemeente dezelfde mogelijkheden bestaan om open te zijn.

Bij deze afweging moet ook het webwinkelen worden meegenomen. Webwinkels zijn 24/7 open en thuisbezorgen mag op zondag en wordt ook steeds meer gedaan. De momenten waarop de winkelier "het verdient" verschuift richting de avond en het weekend. Het is van belang dat er een gelijk speelveld is tussen verschillende winkelvormen en daar moeten winkeltijden in samenspraak met de lokale winkeliers op worden aangepast.



### Openingstijden

- Bepaal samen met winkeliers of en zo ja hoeveel koopzondagen er moeten zijn.
- Maak ook afspraken over de openingstijden op andere feestdagen die zijn genoemd in de Winkeltijdenwet

# 7

## Veilige winkelstraten voor ondernemers en consumenten

### VEILIGE WINKELSTRATEN VOOR ONDERNEMERS EN CONSUMENTEN

Veilige winkels en winkelstraten willen we allemaal. Als de winkelstraat veilig is, is zij het hart van de lokale samenleving. Helaas is daar in Nederland nog lang niet altijd sprake van. Winkelcriminaliteit kost winkeliers jaarlijks meer dan één miljard euro. Detailhandel Nederland pleit er bij gemeenten voor om landelijk beleid te ondersteunen, lokale samenwerking te verbeteren en een aantal concrete maatregelen te nemen.

#### Versterken van landelijk beleid

##### *Steun voor overvallenaanpak*

Dagelijks worden winkeliers en klanten slachtoffer van een (brute) overval. Het leed dat veroorzaakt wordt door geweld is niet in cijfers uit te drukken. Steun daarom de overvallenaanpak en kies waar nodig voor preventief fouilleren. Bij een winkeloverval maken overvallers doorgaans weinig buit, maar de gevolgen voor de winkelier en zijn medewerkers zijn nauwelijks voor te stellen. Treed daarom altijd handelend op tegen deze geweldplegers.

##### *Aangifte doen vergemakkelijken*

Winkeldiefstal wordt nog steeds onvoldoende serieus genomen. Op dit moment loont het niet om aangifte te doen. Het proces is te moeilijk en met de aangifte wordt meestal weinig tot niets gedaan. Dit zorgt voor frustraties bij de winkelier en geeft winkeldieven een vrijbrief om toe te slaan. Detailhandel Nederland wil dat winkeldiefstal altijd wordt bestraft, dat aangifte doen van welke vorm van winkelcriminaliteit dan ook altijd mogelijk is en dat de winkelier wordt geïnformeerd over de afhandeling van die aangifte.

#### Versterken van lokale samenwerking

Detailhandel Nederland wil dat de samenwerking tussen lokale winkeliers, politie en gemeenten wordt versterkt. Hiervoor doen wij een aantal voorstellen.

##### *Keurmerk Veilig Ondernemen (KVO)*

Detailhandel Nederland roept gemeenten op om samen met winkeliers pal te staan voor de aanpak van winkelcriminaliteit. Goed contact tussen politie en detailhandel is daarbij heel belangrijk.

Het Keurmerk Veilig Ondernemen (KVO) is een goed instrument om een structureel samenwerkingsverband tussen ondernemers, gemeente, politie en brandweer te faciliteren. Deze instanties werken samen op verschillende vlakken. Denk aan het tegengaan van vandalisme, maar ook het ophalen van afval en aanrijtijden bij winkelcriminaliteit. Meer dan 400 winkelgebieden werken reeds met het keurmerk.

##### *Camerabewaking*

Toezicht door camerabewaking rondom winkels heeft toegevoegde waarde. De camera's schrikken potentiële dieven af. Ook kunnen aan de hand van opnames incidenten worden teruggekeken, zodat de beelden als bewijsmateriaal kunnen dienen. Het is toegestaan om met camera's toezicht te houden op de directe omgeving van de winkel. Consumenten geven doorgaans aan dat camerabewaking bijdraagt aan hun veiligheidsbeleving. Cameratoezicht kan door de gemeente zelf gedaan worden. Detailhandel Nederland pleit ervoor dat zoveel mogelijk te doen en er flexibel mee om te gaan. Niet de privacy van de dief moet beschermd worden, maar lijf en goed van de winkelier, medewerker en consument.

##### *Inzet sociale media*

Winkeliers hebben steeds meer mogelijkheden om zelf de lokale veiligheid te vergroten door het delen van beelden van winkelcriminaliteit via sociale media. Het is belangrijk om deze initiatieven de ruimte te geven, dat gemeenten deze lokale initiatieven steunen en dat wijkagenten deelnemen in deze veiligheidsgroepen.

#### Concrete maatregelen die kunnen worden genomen

Om de lokale veiligheid te vergroten kunnen specifieke maatregelen worden genomen. Detailhandel Nederland ziet dat op dit vlak nog verbeteringen mogelijk zijn.

# Veilige winkelstraten voor ondernemers en consumenten



## ***Rooftassenverbod in APV***

Gemeenten kunnen het verschil maken in de strijd tegen georganiseerde criminaliteit. Een groot deel van de winkelcriminaliteit heeft een georganiseerd en professioneel karakter. Zij maken zich schuldig aan grootschalige winkeldiefstallen, waarbij gebruik gemaakt wordt van geprepareerde voorwerpen om diefstallen te kunnen plegen. Doorgaans betreft het bewerkte tassen en jassen, waarmee beveiligde artikelen op grote schaal gestolen wordt zonder dat het alarm afgaat bij het verlaten van het winkelpand. Gemeenten kunnen hier wat aan doen door een rooftassenverbod in hun APV op te nemen.

## ***Bedelverbod in APV***

Ook bedelarij vormt een toenemend probleem. Steeds meer gemeenten stellen een bedelverbod in. Dit kan helpen om bijvoorbeeld zakkenrollers of handlangers van bendes aan te pakken. Bedelaars hoeven niet direct overlast te veroorzaken voor de winkel zelf, maar bijvoorbeeld wel wanneer zij bezoekers van het winkelcentrum aanklampen. Sommige bedelaars (en straatmuzikanten) blijken tot een groep zakkenrollers te behoren.

## ***Afrekenen met Winkeldieven***

Detailhandel Nederland wil dat op iedere winkeldiefstal in Nederland een sanctie staat. Via de regeling Afrekenen met Winkeldieven wordt een civielrechtelijke vordering van € 181 bij winkeldieven belegd. Gemeenten kunnen het gebruik van deze regeling actief promoten. Op deze manier wordt duidelijk gemaakt dat winkeldiefstal in Nederland niet loont en wordt de preventieve werking van Afrekenen met Winkeldieven versterkt.

## ***Bouwkundige aanpassingen***

Het is soms noodzakelijk dat een winkelier bouwkundige aanpassingen moet doen om zijn pand veiliger te maken (bijvoorbeeld door het plaatsen van een rolluik of antiramkraakpalen). Geef winkeliers die ruimte en laat welstandscommissies coulant omgaan met plannen van die winkelier.

## **Veilige winkelstraten voor ondernemers en consumenten**

- Dagelijks worden winkeliers en klanten slachtoffer van een (brute) overval. Steun als gemeente de landelijke overvallen aanpak en kies daar waar nodig voor preventief fouilleren.
- Het moet altijd mogelijk zijn aangifte te doen van welke vorm van criminaliteit dan ook en de winkelier moet over de afhandeling van die aangifte geïnformeerd worden.
- Versterk de lokale samenwerking en ga aan de slag met het Keurmerk Veilig Ondernemen.
- Toezicht door camerabewaking rondom winkels heeft toegevoegde waarde. Zet dit middel als gemeente in daar waar nodig is en ga hier flexibel mee om.
- Het moet gemeengoed worden dat winkeldiefstal civielrechtelijk wordt afgehandeld. Gemeenten kunnen het gebruik van Afrekenen met Winkeldieven stimuleren.
- Neem een rooftassenverbod en een bedelverbod op in de APV.
- Om de veiligheid van een winkel te vergroten is het soms nodig om bouwkundige aanpassingen te doen. Geef winkeliers de ruimte om die aanpassingen door te voeren.

# Notities



A series of horizontal dotted lines for writing notes.

# Notities

A series of horizontal dotted lines for writing notes.



## Detailhandel Nederland

Detailhandel Nederland behartigt de collectieve, sociale en economische belangen van alle Nederlandse winkeliers. Groot en klein, met fysieke winkels en webwinkels. In de Nederlandse detailhandel werken in totaal ruim 780.000 mensen in 100.000 winkels, zowel bij winkels van zelfstandige ondernemers als bij grootwinkelbedrijven. Daarmee is de detailhandel de grootste werkgever van Nederland. De omzet van de Nederlandse detailhandel bedraagt jaarlijks € 98 miljard.

## Informatie

Detailhandel Nederland

Irma IJdens

Dolf Kloosterziel

Overgoo 13

Postbus 262

2260 AG Leidschendam

070 320 23 45

[www.detailhandel.nl](http://www.detailhandel.nl)

 @detailhandel

Mits met bronvermelding en toestemming van Detailhandel Nederland kunt u de informatie uit deze publicatie gebruiken. Detailhandel Nederland aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of Detailhandel Nederland aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

© 2017