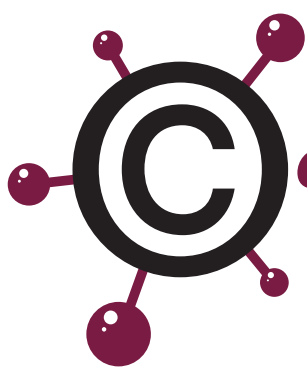




Centrummanagement Oisterwijk

© Centrummanagement Oisterwijk
Nieuwsbrief 19 - December 2019

Winterglo'w

In het weekend van 13 en 14 december kunnen we weer genieten van het inmiddels niet meer weg te denken evenement Winterglo'w. Momenteel zijn we druk bezig met de organisatie hiervan. Er komt natuurlijk weer een markt op vrijdagavond in het hele centrum en op zaterdagmiddag in de Dorpsstraat. Elke dag zal er muziek, theater, foodtrucks, kerstman, huis van de kerstman, koren, kinderfilms en zang zijn. Het is natuurlijk de bedoeling dat iedereen mee kan doen. Je kunt kramen huren, muziek, zang of theater aanbieden. Geef je nog snel op bij:

kramen@cm-oisterwijk.nl

Volg ook onze facebookpagina Winterglow en de site BezoekOisterwijk voor de laatste info en programma.



Agenda

8-12	Opening IJbaan
13-12	Winterglo'w/Moonlightshopping
14-12	Winterglo'w
15-12	Koopzondag Kerst/Santarun
20-12	Start Kerstvakantie
22-12	Koopzondag Kerst
24-12	Kerstavond winkels 17.00 uur gesloten
25/26-12	Kerstmis
29-12	Koopzondag
31-12	Oudejaarsdag winkels 17.00 uur gesloten
2020	
5-1	Koopzondag
6-1	Einde Kerstvakantie/Driekoningen
2-2	Koopzondag

Santarun

Ook dit jaar is er weer een Santarun voor het goede doel. Groot en klein mag deelnemen aan deze hilarische hardlooper. Bij inschrijving ontvangt u een kerstmanpak, baard en natuurlijk een startnummer. De opbrengst gaat naar het goede doel. De wedstrijd is op zondag 15 december.



Voor meer informatie en inschrijven kijkt u op hun website en/of Facebookpagina. Web: santarunoisterwijk.nl
Facebook: [Santarunoisterwijk](https://www.facebook.com/Santarunoisterwijk)

Cadeaubon gelanceerd



Op vrijdag 15 november is de eerste cadeaubon uitgereikt aan wethouder Vatta. Ze heeft hem symbolisch gebruikt bij Boekhandel Oisterwijk, en het gekochte meteen afgestaan aan stichting Humanitas. Centrummanagement is een van de initiatiefnemers van de bon, samen met het Buitengebiedmanagement en Citymarketing.

U hebt al bezoek gehad van de Centrummanager, of krijgt dit nog, om een formulier in te vullen voor acceptatie. Ook ontvangt u een kaartje met de spelregels beknopt vermeld. De bonnen zijn nu (nog) alleen te koop bij TIP (Tourist

Information Point) en Novy in Moergestel. Inmiddels zijn er al een groot aantal verkocht voor gebruik als kerstgratificatie door bedrijven. Misschien ook een tip voor u?



Op de site Bezoekoisterwijk/cadeaubon staan de inleveradressen en voorwaarden vermeld. U kunt overigens nog steeds de bonnen van bijvoorbeeld Rabo en Mantelzorgcomplimenten accepteren. Alleen deze dient u in te leveren bij de Centrummanager, zoals al lange tijd bekend is.



Oisterwijk op nummer 2 ranglijst van de sterkste MKB-gemeenten 2019

Met gepaste trots kunnen we melden dat Oisterwijk een mooi verdiende tweede plaats heeft behaald op de ranglijst van sterkste MKB-gemeenten in Nederland! Ondernemers, gemeente en medewerkers, en wij als Centrummanagement zijn blij met deze prestatie.

Son en Breugel is, naast de gemeente met de sterkste economie in het algemeen, ook de gemeente met de sterkste gemeentelijke MKB-economie. Oisterwijk, Goes, Schouwen-Duiveland en Bunnik completeren de top-5. Amsterdam staat op 6 en neemt daarmee van de steden de hoogste positie in op de ranglijst. Dat blijkt uit nieuw onderzoek van Bureau Louter uit Delft.

De top-5 op regionaal niveau bestaat uit respectievelijk stadsgewest Amsterdam, stadsgewest Amersfoort, de regio Boxtel/Bladel, de regio Gorinchem en stadsgewest 's-Hertogenbosch.

Minder invloed steden

Dit blijkt uit een dit jaar voor het eerst door Bureau Louter opgestelde ranglijst van de economische prestaties van het MKB in 351 gemeenten en regio's. Steden beheersen de ranglijst voor de MKB-economie minder dan de ranglijst voor de totale economie: inclusief grote bedrijven.

Louter is een in Delft gevestigd onderzoeksbureau op het gebied van ruimtelijke economie. Ook dit jaar brengt Bureau Louter weer een uitvoerig

onderzoeksrapport uit, onder de titel 'Economische Toplocaties 2019'. Daarin staan rangen en standen, voorzien van een toelichting.

Hoe berekend?

De economische prestaties zijn afgemeten aan het aantal arbeidsplaatsen in het MKB, de toegevoegde waarde (de omzet min de inkoop van goederen en diensten) in het MKB en het aantal zelfstandigen, steeds met een onderscheid naar economische sectoren.

Aandacht wordt besteed aan verschillen in economische specialisaties en wordt er gecorrigeerd voor de omvang van gemeenten.



Livemuziek door muziekschool Popwise

Tijdens Winterglow op vrijdag 13 en zaterdag 14 december kunt u op diverse plekken luisteren naar livemuziek door leerlingen van muziekschool Popwise.

Popwise kort

Popwise is een vernieuwende muziekschool in Oisterwijk. U kunt bij Popwise terecht voor lessen piano/keyboards, zang, drums, gitaar en basgitaar. Verder biedt Popwise bandcursussen, singer-songwriting, DJ-lessen en veel mogelijkheden om op te treden in en om Oisterwijk.

Boek een act van Popwise

Popwise biedt acts voor de plaatselijke ondernemers in Oisterwijk en omgeving.

Voor een lowbudget steunt u Popwise en geeft u onze cursisten een podium. Heeft u een restaurant, eetcafé, horecazaak en live muziek nodig? Laat van u horen!

De afgelopen jaren verzorgde Popwise muziek bij Winterglow, Molendag, Monumentendagen, Vulders Vibes, diner bij de Rosep en souterrain de Twaalf Trappisten in Haaren.

Wilt u meer weten over muziek- en bandlessen bij Popwise? U kunt gratis een proefles komen doen om te ervaren hoe popwise werkt.

Of heeft u interesse in een act om uw evenement of bedrijfsfeest compleet te

maken? Neem dan contact met ons op via de website of telefoonnummer.

Ook zijn we met hun in gesprek om gebruik te maken van muzikale ondersteuning op een koopzondag.

www.popwise.nl

06-51.61.10.77

POPWISE
MUZIEK & PERFORMANCE



Collectief winkelverbod

Inmiddels zijn we als Centrummanagement aangesloten bij het initiatief Collectief Winkelverbod. Dit moet bewerkstelligen dat de overlast van personen die diefstal plegen, strafbare feiten of overlast veroorzaken terugloopt of, nog liever, helemaal verdwijnt. Proeven bij andere gemeenten tonen aan dat het helpt om dit soort criminaliteit aan te pakken. Hoe werkt het?

De bedoeling is dat u als winkelier een sticker op de deur plakt waarop staat dat er in Oisterwijk een collectief winkelverbod geldt. Maar vooraf dient u zich aan te melden bij de Centrummanager. Hij geeft uw gegevens door aan een landelijke organisatie (CCV) die daarvoor een digitaal platform heeft ontworpen. U ontvangt de bijbehorende inloggegevens en daarna kunt u gebruik maken van de website. Daarin staan tips, aanbevelingen en natuurlijk aangifteformulieren en de mogelijkheid om alles met uw collega's te delen. Inclusief foto's. Aan-gifteformulier en winkelverbod staat in groot aantal talen op benodigde formulieren vermeld.

Bij het uitgeven van een winkelverbod mag diegene ook niet binnenkomen bij andere aangesloten winkels of bedrij-

ven. Hij of zij riskeren dan een periode van detentie. Bewezen is dat deze aanpak werkt.

U dient overigens nog altijd melding te maken bij de politie.

Momenteel hebben al een aantal winkels en horecabedrijven zich aangesloten bij het project. Als u ook interesse hebt, neem dan even contact op met de Centrummanager. Hij komt dan langs voor een korte uitleg en aanmeldingsformulier.

Gelukkig kunnen we ook constateren dat de winkeldiefstallen sinds de invoering van het Collectief Winkelverbod enorm zijn afgenomen. Natuurlijk ligt het niet alleen aan het winkelverbod, maar is wel een goede zaak.



Winkelsluitingstijden

Twee maanden geleden is er bepaald door de gemeenteraad dat de winkels ruimere openingstijden mogen hantieren. Centrummanagement heeft hier al jaren op aangedrongen om legaal meer open te mogen zijn. Grootste aanpassingen zijn het onbepaald open mogen zijn op zondagen en dagelijks van 6.00 uur tot 22.00 uur. Voor verdere uitbreidingen dient een ontheffing te worden verleend door de gemeente. Dit is met name op enkele feestdagen van toepassing. Overigens voorziet de nieuwe regeling hierin.

Promotie en website

De website [Bezoekoisterwijk](https://bezoekoisterwijk.nl) is overgenomen door Citymarketing, waar wij ook stakeholder van mogen zijn. Iedereen die iets te melden heeft betreffende een evenement, verandering van zijn zaak of andere informatie kan dit melden bij de Centrummanager of via info@bezoekoisterwijk.nl.

Omdat we meer en frequenter informatie en content delen of plaatsen, is het bezoek de laatste maanden enorm gestegen. En nog steeds stijgen de bezoekersaantallen. Dit geldt ook voor andere social media zoals Facebook en Instagram. U als ondernemer staat ook op de site vermeld! Kijk eens naar uw vermelding.

SMS Alert is nu Alert Centrummanagement

Ook in de vorige nieuwsbrieven hebben telkens we gevraagd om aanmelding voor het SMS-Alert. Dit is sinds enige tijd veranderd in een Whatsapp-groep. Voor degenen die het alert moeten doen is het veel gebruiksvriendelijker en biedt de mogelijkheid om incidenteel een foto mee te sturen. Momenteel hebben ongeveer 150 personen zich met hun mobiele nummer aangemeld. Het alert is afgelopen tijd regelmatig gebruikt voor waar-

schuivingen onder de collega's en hun medewerkers.

Als u (of uw medewerkers) ook gebruik wilt maken van deze dienst, kunt u het mobiele nummer mailen aan de Centrummanager. U ontvangt na aanmelding een sticker met gegevens van de personen aan wie u een alert kunt melden. Deze kunnen na uw bericht meteen het alert verspreiden. Stuur trouwens niet zomaar een foto door naar derden,

dat is namelijk verboden vanwege de privacy. Wist u dat de politie de meldingen ook ontvangt?





Lindeplein

De bestrating richting Lindeplein is aangepast om de toegang beter zichtbaar te maken. De watertafels zijn bezig om aangepast te worden, zodat er weer water kan stromen over de bovenkant. Vanwege de temperaturen en de daarbij behorende beveiliging zal er in de wintermaanden geen water over de tafels lopen. Onlangs is ook beloofd dat de gemeente gaat onderzoeken of de verlichting op het plein nog sfeervoller en veiliger kan worden gemaakt. Dit vraagt een deskundig onderzoek.

Koopzondagen en koopavonden

Enkele weken geleden heeft u een enquête ontvangen met een keuze over de koopavond en uitbreiding koopzondagen. De voorlopige uitslag hiervan geeft aan dat er geen meerderheid is om meer zondagen open te gaan. Een groter aantal open zondagen werkt alleen met een breed draagvlak. We gaan dus weer kiezen voor de gebruikelijke bekende openstellingen voor 2020. Dit heeft bewezen dat veel ondernemers dit nakomen. Later dat jaar gaan we weer polsen of er behoefte is aan een uitbreiding of aanpassing van koopzondagen. We zullen moeten meegaan met de dan geldende behoeften van de consumenten. En die is de laatste jaren sterk veranderd.

Iets anders is de koopavond. Uit de ingevulde enquête blijkt dat maar liefst bijna 70% geen toekomst meer ziet hierin! Dat is fors. Overigens blijkt dat wel uit de gesloten winkels op vrijdagavond. Wij zijn niet degene die iedereen gaat adviseren om open of dicht te gaan, maar op deze manier komen we de klanten duidelijk niet tegemoet. Eenzelfde openingstijd geniet de voorkeur. Denk daar zelf eens goed over na, of reageer naar ons

**ELKE 1^E ZONDAG
VAN DE MAAND
KOOPZONDAG IN
OISTERWIJK**

Winter Village



Dit jaar is er de derde editie van Winter Village op de kop van de Lind. Door velen "De ijsbaan" genoemd. Winter Village mag zijn naam recht aan doen. Het is een overdekte ijsbaan met veel activiteiten op het ijs. Ook zijn er natuurlijk evenementen rondom het ijs en in de gezellige stube.

Het evenement start op 7 december met een sponsoravond. Vanaf zaterdag 8 december kan er geschaatst worden door iedereen. Op zondag 5 januari is de laatste dag dat er geschaatst kan worden. U kunt alle activiteiten en informatie opzoeken of volgen via de website of Facebook.

Ook zal er de eerste week van december een glossy over het evenement op uw deurmat vallen. Ook daar staat alle informatie in vermeld.

Web: <https://wintervillageoisterwijk.nl/>

Facebook: [wintervillageoisterwijk](https://www.facebook.com/wintervillageoisterwijk)

Instagram: [wintervillageoisterwijk](https://www.instagram.com/wintervillageoisterwijk)

Het grote Kerstfeest voor senioren Oisterwijk

Op verzoek van de organisatie het volgende: In navolging van andere jaren benaderen wij U voor sponsoring als stichting van het Kerstfeest voor Senioren in Oisterwijk.

Dit jaar bestaat het Kerstfeest 65 jaar!

Alle inwoners boven de 60 jaar in de gemeente Oisterwijk worden voor dit gratis feest op donderdag 19 december uitgenodigd. Lidmaatschap van welke club of levensbeschouwing is niet aan de orde en met de toevoeging dat elke ontvangen bijdrage volledig toekomt aan het feest, levert het voor ongeveer 400 mensen een heerlijke kerstmiddag op met vertier, een hapje en een drankje.

Echter de kosten bedragen ongeveer 25 euro per persoon.

Omdat we helaas geen subsidies ontvangen moeten we dit feest organiseren op eigen kosten. Gelukkig wordt al jarenlang gedoneerd door een groot aantal particulieren en bedrijven, die via een bijdrage of in een andere vorm. Ook werken we met 100% vrijwilligers zonder enkele vergoeding.

Vandaar dat wij u benaderen met het verzoek ons te willen ondersteunen. Uw bijdrage wordt zeer op prijs gesteld. U kunt deze overmaken op IBAN NL 18 RABO 0138 9704 67 ten name van Stichting Kerstfeest voor Senioren.

Voor meer informatie neem u contact op met John Houben:

kerstfeestvoorsenioren@gmail.com

Voor de volledigheid: Elke euro die wij mogen ontvangen komt volledig ten goede aan dit feest!

Alvast hartelijk dank!





Uitstallingen

Wat betreft de regels over uitstallingen kunnen we melden dat over enkele maanden een uitbreiding kan worden verwacht. Je moet denken over niet 1 maar 2 borden voor uw gevel en niet 1 maar 2 vierkante meter uitstallingen op het trottoir. Ook wordt de hoogte van de uitstallingen versoepeld. De huidige regels passen niet bij de uitstalborden op het trottoir. In verband met handhaving door de Boa's zou ik nog even wachten om hier nu al gebruik van te maken. Dit voorkomt misverstanden of sancties. We houden u natuurlijk op de hoogte als de regels ingaan.

Overigens is er altijd een mogelijkheid om voor een bepaalde periode een ontheffing aan te vragen bij de gemeente. Denk aan een opening of andere festiviteit.

Markt

Centrummanagement is vertegenwoordigd in de marktcommissie. Nu is er dit jaar een nieuwe marktverordening vastgesteld. De oude was sterk gedateerd en voldeed niet meer aan de vereisten van deze tijd. Ook is de ambulante handel veel veranderd, vandaar een aanpassing. Het ontbrak nog aan regels inzake opstelling, parkeren, opsteltijd, afbreektijd etc. Dit staat nu in het zogenaamde inrichtingsplan. Dat is er nu gereed en voorgelegd aan de marktcommissie en het college. Het college heeft echter wat aanpassingen aangebracht op het plan. Ook is er onlangs een rechterlijke uitspraak over Europese regelgeving geweest die betrekking heeft op de inhoud van het plan. Marktlieden kunnen niet een staanplaats krijgen voor onbepaalde tijd. De ondernemers vrezen nu dat hun investeringen in bijvoorbeeld wagens, dan in het gedrang kunnen komen. De Vereniging Nederlandse Gemeenten is voor advies ingeschakeld. Het inrichtingsplan is dus (nog) niet van toepassing. We wachten de gebeurtenissen omtrent deze regelgeving de komende maanden af.

Omgevingswet

Op 1 januari 2021 gaat de nieuwe omgevingswet in. In het kort komt het erop neer dat de gemeente veel meer armslag krijgt om bepaalde gebieden makkelijker anders te bestemmen dan nu het geval is. Zelfs winkelen op industrieterreinen zou theoretisch mogelijk zijn, als de gemeente hiervoor kiest. Wij zijn daar natuurlijk mordicus tegen! Gelukkig vindt de provincie dat ook. In het kort hieronder een opsomming van hun visie. Centrummanagement en de Vastgoed Oisterwijk Centrum (V.O.C.) zullen de ontwikkelingen kritisch volgen. Zo zijn we ook tegen een pilot voor detailhandel op de Sonman in Moergestel. Een voorstel dat nu loopt. Centra moeten compact blijven, met supermarkten. Geen detailhandel buiten het centrum. Staat de deur op een kier, zal hij niet meer sluiten.

Richtinggevende principes detailhandel door Retailadviescommissie van de Provincie Noord-Brabant:

Met het oog op de herijking van de detailhandelsvisies in de regio's heeft de provincie 11 richtinggevende principes geformuleerd. Deze principes geven aan waarop de komende jaren de accenten liggen als het gaat om detailhandel en centrumontwikkelingen in Brabant. Ze dienen als leidraad voor de regionale afspraken in de (sub)regio's.

1 Nieuwe (perifere) detailhandelsontwikkelingen moeten bijdragen aan de versterking van de (beoogde/gewenste) detailhandelsstructuur.

2 Voeg per saldo géén winkelmeters toe en streef naar vermindering van het totaal aantal winkelmeters.

3 Concentreer detailhandel en voorkom verspreide bewinkeling.

4 Benoem perspectiefrijke en perspectiefarme winkelgebieden.

5 Investeer in en creëer sociale meerwaarde in perspectiefrijke gebieden en biedt alternatieven voor perspectiefarme gebieden (andere functies dan detailhandel).

6 Nieuwe detailhandelsontwikkelingen alleen in of aansluitend aan perspectiefrijke winkelgebieden.

7 Bied ruimte aan innovatieve concepten en nieuwe detailhandelsontwikkelingen die bijdragen aan het versterken van de (beoogde/gewenste) detailhandelsstructuur en/of centrum.

8 Speel in op ruimtelijke effecten van internetwinkelen: bestem showrooms of afhaal punten van internetwinkels zo veel mogelijk in of aansluitend aan winkelgebieden (geen showroom buiten bestaande winkelgebieden).

9 Verwijder onbenutte en vrijkomende detailhandelsbestemmingen op ongewenste locaties uit bestemmingsplannen.

10 Betrek marktpartijen, kennisinstellingen en inwoners bij de opstelling van centrumvisies, (regionale) detailhandelsvisies, -afspraken en de vormgeving van nieuwe detailhandelsontwikkelingen.

11 Beoordeel ontwikkelingen op hun impact op omliggende gemeenten en stem daarmee af.

Oud papier ophalen

Al reeds jaren hebben we gebruik kunnen maken van het ophalen van oud papier hier in het centrum. Echter hebben deze mannen besloten om hiermee eind december te stoppen. We hebben hiervoor na lang zoeken dicht bij huis een oplossing gevonden. De Kringloop gaat

dit overnemen. Natuurlijk zijn er kosten aan verbonden, € 25,- per maand, maar als u reageert op de afzonderlijk toegestuurd mail, zullen wij zorgen dat zij uw gegevens en aanmelding verwerken en de eerste zaterdag van januari 2020 starten met het ophalen van het oud papier.



Bijeenkomst 22 oktober

Op dinsdag 22 oktober is er een succesvolle bijeenkomst geweest voor de aangesloten bedrijven van Centrummanagement. De bekende spreker/columnist Wouter Verkerk was daar met een ludieke boodschap betreffende gastheerschap en klanttevredenheid. De aanwezigen kregen na afloop een boek van hem cadeau. Nadien was er een goed verzorgde en gezellige borrel met een hapje bij Maik Events.

Cameratoezicht

We worden nogal eens een keer gebeld met de vraag of er camerabeelden beschikbaar zijn.

Vanwege privacy kan hier niet altijd antwoord op gegeven worden. De beelden zijn beschikbaar voor enkel de politie. In speciale gevallen worden ze dan ook gebruikt voor onderzoek of vervolging. U dient echter ten alle tijden eerst aangifte te doen. Daarna zal de politie beslissen of ze de beelden kunnen bekijken.

Overigens kunt u tijdens winkeltijden zelf wel de camerapost bellen bij incidenten of andere belangrijke meldin-

gen. De mensen op de camerapost kunnen dan eventueel via camerabeelden toezicht houden en de camera's richten op het gemelde.

Het nummer van de post is:

013-542 87 78. Tip: Sla dit nummer op in uw telefoon.



Sfeerverlichting

De sfeerverlichting is weer gehangen zoals u kunt zien. Inmiddels is de verlichting alweer enkele jaren oud maar straalt als nieuw! Centrummanagement heeft sinds een aantal jaren een reserve opgebouwd die kan worden gebruikt bij een vervanging in de toekomst. Afgelopen jaar zijn ook veel kabels, overspanningen en digitaal satelliet aangestuurd schakelmateriaal vernieuwd. Om een misverstand of vragen uit de weg te nemen: alles is gemaakt van duurzame Ledverlichting en daarom erg laag in energie verbruik.

Huisnummers zichtbaar

Nogmaals willen we u vragen om het huisnummer zichtbaar op uw gevel aan te brengen. Geconstateerd is dat er vrijwel niemand het verzoek uit de vorige nieuwsbrief ter harte heeft genomen. We willen u erop wijzen dat het nog steeds in Nederland verplicht is om een zichtbaar huisnummer aan de gevel te hebben. Het moet duidelijk zichtbaar zijn vanaf de openbare weg. Veel bezorgdiensten ondervinden veel hinder van het feit dat ze niet weten waar ze moeten leveren. De huisnummers zijn op sommige plaatsen in ons centrum aaneengesloten niet aanwezig of slecht zichtbaar. Denk ook aan de hulpdiensten die gebruik maken van zichtbare aanduidingen. Veel bezorgdiensten hebben moeite om het juiste adres te vinden voor het afleveren van meestal pakketten.

Volgens de wettelijke eisen moet een huisnummerplaatje de minimale afmetingen van 12 x 12 cm hebben. De cijfers dienen minimaal 88 mm hoog bij 60 mm breed te zijn. Verder moet het huisnummer(plaatje) een kleur hebben, die afwijkt van de ondergrond waarop het bevestigd is. Het plaatje kan het beste hangen op 1.75 tot 2.50 meter hoogte. Overigens dient iedereen ook een brievenbus te hebben. Maar dit terzijde.

Bestuur Centrummanagement

Het bestuur van het Centrummanagement bestaat uit:

Voorzitter: Toon Sanders

E-mail: voorzitter@cm-oisterwijk.nl

Secretaris: Niels Janse (Horeca)

E-mail: secretariaat@cm-oisterwijk.nl

Penningmeester: Bert van den Berk

E-mail: penningmeester@cm-oisterwijk.nl

Bestuurslid: Willemien van Mook (Winkeliers)

E-mail: info@bme-oisterwijk.nl

Bestuurslid: Piet Reinders (Vastgoed)

E-mail: pnreinders@gmail.com

Voor meer informatie:

info@cm-oisterwijk.nl





Rubriek: Black Friday

BLACK FRIDAY WEEKEND

Ongelooflijk Oisterwijk

Het lag allemaal aan de lage prijzen op internet en veranderende koopvoorkeuren van klanten. En dan is er op eens Black Friday. Massaal wordt dit nu eens echt opgepakt door de retail. 88% van Nederlanders is zich bewust van Black Friday en meer dan de helft wil inderdaad naar winkels gaan. Hoezee!

Een toename van de bezoekersaantallen met wellicht 40%, kooplustig publiek, die vrolijk wordt gemaakt door festiviteiten, verwenacties en o ja een interessante prijsperceptie. Eindelijk een integraal feest voor online en offline. Als de bezoekers komen betekent dit kansen voor winkeliers om te verkopen en zie, daar begint het gemopper!

Waarom mopperen als er kansen zijn om te verkopen? Zijn het wel echte lage prijzen? Gaan kortingen niet ten koste van mijn marge? Wordt er nu niet te goedkoop verkocht, terwijl het seizoen nog niet voorbij is? Waarom al dat gemor? Wordt er vergeten dat ondernemen betekent kansen zien en kansen benutten? Of spreken we nu over de passieve winkelier versus de actieve ondernemer? Moeten opeens belangengroepen zich bezighouden met een zelfgemaakt probleem of het echte lage prijzen zijn, terwijl "dynamic pricing" steeds meer wordt toegepast, een prijs baseren op de omgeving en de vraag. Voorbeelden als Ryanair en Transavia laten zien dat de prijs niet langer meer gebaseerd is op de kostprijs, maar op een complex van factoren. Prijsconcurrentie leidt altijd tot problemen. Je gaat een prijsconcurrentie aan als je niets beters te bieden hebt. Prijs is dan het laatste marketinginstrument, eigenlijk heel armoedig! Waarom toch het feestje verpesen voor klanten die het gewoon weer leuk vinden om naar de winkel te gaan of online

te kopen? Waarom klaagt de winkelier als de kassa eindelijk weer vol is? Nog altijd geldt een oud marketing gezegde: Je moet vissen waar de vissen zijn! En op Black Friday is dat het moment met al die bezoekers.

Het gaat niet om prijs maar om de totale waarde perceptie van de koop. Al lang weet een marketeer dat het gaat om koopwaarde (value exchange): perceptie, imago en verwachtingen. Onderzoeken wijzen steeds uit dat juist op internet wordt gekocht vanwege de zoekmogelijkheden, het onbeperkte assortiment, de vergelijkingsmogelijkheid, lekker thuis kunnen kopen (24/7), de service (thuisbezorgen en retourneren) en de gerichte communicatie. Daarna komt de prijsperceptie. Als prijs zo belangrijk is waarom kopen wij dan niet massaal alleen bij Action, Primark of Alibaba? Nee, er spelen andere waarden een rol, waarbij een winkel onderscheidend kan zijn voor een klant.

In de marketing en bij de koop gaat het om "waarde exchange" Op basis van deze waarde koopt een klant. De fysieke winkel heeft nadelen, die kennen wij allemaal. De specifieke locatiekosten, de voorraden, de huren en daarnaast natuurlijk personeelskosten en beperkte openingstijden. Deze kosten zijn anders bij webwinkels, maar ook het marktgebied is anders. Een webwinkel kan in principe aan de hele wereld verkopen, zoals een klant ook in de hele wereld kan kopen. Maar toch is dat een ander koopgevoel.

Maar een winkel heeft ook veel voordelen! Winkels moeten wel eerst klanten motiveren om naar een winkelgebied te komen en dat gebeurt met Black Friday, en als de bezoekers er eenmaal zijn, wordt de ondernemer wakker en zorgt er voor de klanten een goede koopbeleving te geven. Veel winkeliers/ondernemers hebben dit gesnapt. Ik kreeg uitnodigingen voor extra garantie, een gratis serviceperiode van enkele maanden, een "happy hour" met drank en nootjes, een erwtensoepcontact, een modeshow, bijpraten over problemen (elektronica zaak waar je vandaag je problemen met smartphone of computer kon bespreken met experts, free of charge), een boekhandel waar auteurs bij aanwezig waren, verlengde openingstijden.

Allemaal acties waar ik vrolijk van werd en dat ging niet over de prijs. Aanbiedingen met virtuele producten kosten eigenlijk toch niets, zoals gratis e-boeken, gratis apps. Natuurlijk er waren ook producten in de aanbieding, maar daar ging het niet alleen om. Het winkelfeestje wordt volop gevierd door bezoekers en klanten, online en offline.

BLACK FRIDAY WEEKEND

Kom het weekend van
29 & 30 november en
koopzondag 1 december
naar Oisterwijk en geniet
van waanzinnige
BLACK FRIDAY DEALS



Voor fysieke winkels geldt juist sfeer, beleving, advies, persoonlijk contact en vriendelijkheid als belangrijkste motivator. Daar past al dat gemor en doemdenken niet bij, dat jaagt klanten weg uit je winkel. Er is genoeg meerwaarde voor winkels.

Klanten trekken en een feestje maken. Toonbank-leuners zijn er genoeg in Nederland, gemor over het slechte weer en de kou lost niets op. Evenmin de sterke focus op prijzen of deze wel laag genoeg zijn, terwijl klanten blij zijn en willen kopen. Wij gaan ons toch ook niet afvragen waarom dat pilsje in het café duurder is dan bij Albert Heijn? Over de prijstheorie zijn er boeken geschreven over strategische prijsstelling, van actie prijs tot penetratieprijs tot prijslokkers tot up-market prijzen. Niet kostprijs gericht maar wat vindt de klant het totale aanbod waard?

Waarde exchange is veel meer dan prijs; koopmotieven zijn veel complexer geworden de laatste jaren. De psyche van de klant is nog steeds niet helemaal blootgelegd, maar een ding is zeker. Wij willen ons gelukkig voelen; "hedonie" heet dit. Winkeliers in Nederland, maak mij gelukkig met een verrassing, een glimlach, hartelijkheid en desnoods een knuffel, laten we genieten van ons (koop) feestje.

Black Friday is het begin van een heerlijke maand!

Door: Prof Dr. C.N.A. Molenaar



Wist u?

- Dat Toemen Modelbouw in het voorjaar gaat verhuizen naar het oude pand van Blokker in de Dorpsstraat?
- Dat het voormalige ABN Amro filiaal in 2020 helemaal verbouwd gaat worden met een knipoog naar de oorspronkelijke uitstraling?
- Dat Proeflokaal 't Gelagh en Eetcafé De Tijd respectievelijk op de 66e en 74e plaats geëindigd zijn in de Café Top 100? Gefeliciteerd!
- Dat we het bericht ontvangen hebben, dat "Art in Oosterwijk" volgend jaar weer georganiseerd wordt?
- Dat er volgend jaar weer "Struikelstenen" worden geplaatst in Oosterwijk en wij daar aan hebben bijgedragen?
- Dat het voormalige pand van Eethuis het Lindepark op de Gemullehoekenweg nog steeds op een franchisenemer voor New York Pizza wacht?
- Dat er in het pand van La Mona in de Dorpsstraat na een grondige verbouwing een nieuwe herenmodezaak gevestigd gaat worden?
- Dat de gemeente de parkeervakken in de Dorpsstraat beter heeft aangegeven vanwege de slechte zichtbaarheid?
- Dat het bushokje op de Spoorlaan uiteindelijk weer een definitieve plaats heeft gekregen?
- Dat het pand van de voormalige Koster-Vugs winkel een opfrisbeurt krijgt?
- Dat volgend jaar de leegstand weer zal afnemen door nieuwe initiatieven?
- Dat Buitengebiedmanagement en Citymarketing niet onder de bezuinigingen vallen?
- Dat Centrummanagement frequent overleg met de gemeente heeft betreffende de werkzaamheden van de Boa's?
- Dat sommige leegstaande panden een woonfunctie krijgen?
- Dat kapsalon iBeau verhuisd is van de Hoogstraat naar Kerkstraat 6? Irma van Beurden succes!

Alma Oosterwijk Fine - Dining

Restaurant & Bodega Alma is geopend vanaf 19 november 2019 aan de Lind 45A in Oosterwijk. Chef Wouter van Laarhoven en gastvrouw Malou Hagenaars creëren er een bijzondere gastronomische beleving voor hun gasten met op de eerste verdieping een casual fine-dining-restaurant en op de begane grond een bodega. De locatie is historisch: Alma wordt gevestigd in een deel van het pand dat sinds 1631 als De Swaen bekendstaat en waar Cas Spijkers ooit de sterren van de hemel kookte.

Web: www.alma.nl

Facebook: [alma.oosterwijk](https://www.facebook.com/alma.oosterwijk)

Instagram: [alma.oosterwijk](https://www.instagram.com/alma.oosterwijk)

mooR-Up

Sinds enkele weken is mooR Wining en Dining uitgebreid met een ruimte boven de bestaande zaak. Op De Lind 47A ontvangen Bart van Hal en chef Dirk Zwerts u graag in hun culinaire hot-spot van donderdag tot en met zondag voor lunch of diner. mooR zelf is daarentegen de gehele week open.

Kijk voor meer informatie en foto's op hun website.

Web: www.moor-oosterwijk.nl

Facebook: [moorwiningendining](https://www.facebook.com/moorwiningendining)

Instagram: [mooroosterwijk](https://www.instagram.com/mooroosterwijk)

Nieuwe ondernemer(s):

Seasons

Welkom bij Restaurant Seasons Oosterwijk. In een prachtig pand met achter de historische gevel een ware verrassende ruimte waar voorheen Brasserie Vulders was gevestigd opende wij per 1 oktober weer de deuren van Seasons Oosterwijk. Met de prachtige tuin aan de achterzijde en gezellig terras aan de voorzijde is Seasons van alle gemakken voorzien. Na een kleine make-over nu, zal er in Januari 2020 een grondige verbouwing plaatsvinden.

Bij binnenkomst in het restaurant ervaart u direct de royale mogelijkheden van Seasons; tafelen in ongedwongen sfeer, ontspannen een drankje nuttigen aan de gezellige bar of genieten van een overheerlijke lunch.

Graag verrassen wij u weer met mooie en uitdagende gerechten. Natuurlijk zoals de naam al doet vermoeden met de seizoenen mee.

Een keur aan kleinere gerechten met wereldse invloeden en subtiele smaakcombinaties.

Van een borrel tot een mooi diner, en van vergaderen tot een gezellig feest, bij Seasons Oosterwijk kun je terecht. Sfeervol genieten van al het goede in een ongedwongen ambiance.

Enjoy

Danielle en Cees

Web: www.seasons-oosterwijk.nl

Facebook: [Seasons-Oosterwijk](https://www.facebook.com/Seasons-Oosterwijk)

Instagram: [Seasons-Oosterwijk](https://www.instagram.com/Seasons-Oosterwijk)





Ook nieuw: Kennismaking met..... Sil Vis & Vega

Volg ons

Maak eens kennis met een van uw collega's!

Naam van de zaak: Sil Vis & Vega

Gevestigd: Dorpstraat 6

Eigenaar: Sil van Munster

Leeftijd: onder de 50

Geboren: Oisterwijk

Hoelang doe je dit werk: 3 weken, sinds de opening

Opleiding: MBO/ 8 jaar bij Pieter Smit gewerkt, daarna 15 jaar in café Koosje en toen 3 jaar horeca in den Bosch.

Burg. Staat: Samenwonend

Woonplaats: Oisterwijk, Spoorlaan

Waarom Oisterwijk: De liefde voor Oisterwijk, ben er geboren en getogen en veel goodwill opgebouwd. Toen kwam deze mooi kans voorbij.....

Hobby: Koken, uit eten, natuur en wandelen

Sterke punten van Oisterwijk: Verscheidenheid in winkels en horeca, unieke kleine bedrijven met zelfstandige ondernemers

Zwakke punten van Oisterwijk: Niet betreffende het centrum of winkelgebied, maar ik vind de criminaliteit in het algemeen best stijgen

Ambities: Werken aan een goedlopende zaak met leuke klanten zodat ik er in alle tevredenheid van kan leven zonder zorgen

Toekomst: Zie ik heel rooskleurig, kom eens langs!

Facebook: [silvisenvega](https://www.facebook.com/silvisenvega)

Instagram: [sil.vis.en.vega](https://www.instagram.com/sil.vis.en.vega)

Web: www.silvisenvega.nl

E-mail: info@silvisenvega.nl

Tel: 013-720 0824



We wensen de ondernemers uiteraard heel veel succes!



E-mail adres: info@cm-oisterwijk.nl
Facebook: [facebook.com/oisterwijkongelooflijk](https://www.facebook.com/oisterwijkongelooflijk)
Twitter: [@OisterwijkCM](https://twitter.com/OisterwijkCM)



Facebook Centrummanagement:
[Centrum-Management-Oisterwijk](https://www.facebook.com/Centrum-Management-Oisterwijk)



Instagram:
[/centrummanagementoisterwijk](https://www.instagram.com/centrummanagementoisterwijk)



Website:
www.bezoekoisterwijk.nl
www.oisterwijkpaktjein.nl

Centrummanagement Oisterwijk
Centrummanager
Frits Knibbeler

06-50 64 64 25
Mail: info@cm-oisterwijk.nl
Website: www.centrummanagement.inoisterwijk.nl

