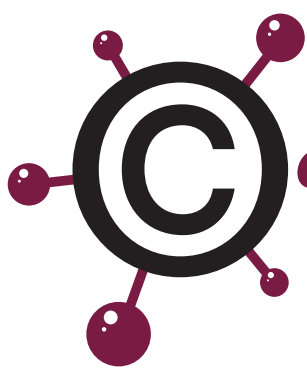




Centrummanagement Oisterwijk

© Centrummanagement Oisterwijk
Nieuwsbrief 21 - December 2020



O' Wat ben je mooi, het boekje

Laten we eerst maar meteen beginnen met het slechte nieuws: Afgelopen maanden hebben een forse impact gehad op de ondernemers, werknemers en familie. Jullie bedrijf, met bijna geen enkele uitzondering, kregen zware economische tegenslagen te verduren. En dan hebben we het nog niet over onze gezondheid die eigenlijk het belangrijkste is.

Misschien mogen we ons ergens gelukkig prijzen dat we in Nederland leven. De overheid probeert er veel aan te doen dat we deze crisis met zo min mogelijk financiële schade kunnen doorkomen. Maar ondanks alles zullen we verder moeten met deze situatie. Langzaam terugkomen op het oude niveau.

Wij als Centrummanagement willen er dan ook alles aan doen om de ondernemers te helpen hierbij. Samen met de horeca, Buitengebiedmanagement, Citymarketing en zelfs Moergestel hebben we een klein boekje laten uitbrengen dat gevuld is met allerlei

informatie die gebruikt kan worden om LOKAAL te winkelen, eten, wandelen, fietsen en veel meer..... De lay-out is gebaseerd op de campagne O' Wat Ben Je Mooi, wat een groot succes is gebleken.

In een oplage van 16.000 stuks willen we dan ook veel bezoekers, inwoners, klanten aanspreken om in je eigen gemeente de boodschappen, cadeaus of eten (Feestdagen!) te halen. De ondernemers brengen het zelfs op verzoek thuis! Lees dan ook het boekje aandachtig.



Agenda

13-12	Koopzondag
20-12	Koopzondag
24-12	Kerstavond, winkels om 17.00 uur gesloten
25-12	Kerstmis
26-12	Kerstmis
27-12	Koopzondag
31-12	Oudejaarsdag, winkels om 17.00 uur gesloten
1-1-2021	Nieuwjaarsdag, winkels gesloten
3-1-2021	Koopzondag

Volgend jaar hopen we snel een aantal bekende ambassadeurs te kunnen presenteren die ons gaan helpen om ons mooie dorp nog meer te promoten op uitgebreide schaal.

Black November

Al gaan de evenementen niet door, hebben we ook nog te maken met klanten die afstand moeten houden bij het winkelen. Vanwege de te verwachte drukte rondom acties op bepaalde dagen en voornamelijk 1 dag, hebben we doen besluiten om het "Black Friday Weekend" niet te ondersteunen met allerlei soorten van reclame net als voorgaande jaren. Jullie hebben daarover een mail ontvangen met uitleg. Ook worden we telkens gewezen op veiligheid, afstand, ontsmettingen en mondkapjes door brancheverenigingen, overheid en andere instanties. Dat is mede de reden dat we gekozen hebben voor een spreiding

van onze reclame voor acties. Vooral nog hopen we dat er een goede omzet komt voor de toch noodlijdende winkeliers en horeca. Maar vooral de gezondheid van iedereen staat voorop, laat dat duidelijk zijn.

BLACK NOVEMBER

"Oisterwijk: Brabants Mooiste"



Dit jaar spreiden we het "Black Friday Weekend" uit over een langere periode voor veilig en verantwoord winkelen.





Titel Koffiezaak van het jaar voor Leut!

Horeca zorgt voor meer leefbaarheid, gezelligheid en verbinding! Horecagelegenheden maken daarom kans op een felbegeerde Award in hun provincie per categorie. En daar zit ook de categorie koffiezaak bij. Een vakjury kiest uit de provinciewinnaars de landelijke winnaars.



Nu heeft Koffiebar Leut de titel voor "De beste koffiezaak van Noord-Brabant" voor dit jaar in de wacht gesleept! Het aantal stemmen en bijbehorende waardering heeft



dit fantastische resultaat opgeleverd. Een betere motivatie in deze tijd kan je niet bedenken. We feliciteren Eline en haar team met deze geweldige prijs!

Overkapping voor je winkel

Zoals reeds een tijdje geleden is gecommuniceerd, bestaat nog steeds de mogelijkheid om voor de feestdagen, waar mogelijk, een overkapping te plaatsen voor je deur. De klanten kunnen dan daar wachten zonder te veel last te hebben van eventuele weersinvloeden. U dient dit wel aan te vragen bij de gemeente. U mag het niet gebruiken voor verkoopdoeleinden o.i.d. Voor meer informatie kunt u terecht bij de Centrummanager.



WintergLO'w

Zoals verwacht hebben we voor dit jaar het evenement WintergLO'w af moeten zeggen. Het zou samen met de ijsbaan, Moonlightshopping en de Santarun een gezellig evenement moeten worden, maar helaas hebben we op basis van de huidige situatie toch moeten beslissen om er dit jaar vanaf te zien. We hadden grootste plannen om er een nog grotere editie van te maken dan voorgaande jaren. Deze plannen blijven overeind en zullen volgend jaar vervolg krijgen.



Koopzondagen feestmaand

In deze periode zijn we gewend om alle zondagen tot en met de eerste van januari onze deuren open te stellen. Een hele rit qua tijd, maar hopelijk effectief om de kas eens te vullen. We ondersteunen natuurlijk alle zondagen met reclame in de bladen, website en social media. We attenderen, net als de winkeliers, de klanten en bezoekers er wel op om de veiligheidsregels te gebruiken. De veiligheidsregio neemt elke week contact met ons en de gemeente op om dit toch zeker in acht te nemen. We willen geen afsluiting van ons centrum of nog meer beperkingen. Help dan ook om iedereen te wijzen op de beperkingen met de bijbehorende maatregelen. Als u overigens interesse hebt in de digitale versies van de advertenties voor de koopzondagen, kunt u een mail met dit verzoek naar de Centrummanager sturen.

EXTRA KOOPZONDAG KERST IN HET CENTRUM VAN OISTERWIJK



Jaarplanner 2021

Momenteel zijn we bezig met het opstellen van de nieuwe jaarplanner voor 2021. Deze is al voor het merendeel gevuld met allerlei evenementen, acties en de koopzondagen. Wat betreft die koopzondagen zien we dat er steeds meer winkels gebruik maken van het nieuwe winkeltijdenbesluit en dus op meer zondagen open zijn. Echter hebben we besloten om het huidige aantal koopzondagen niet echt verder uit te breiden voor algehele communicatie. Veel ondervraagden vonden de huidige situatie prima. Wel hebben we afgelopen jaren gezien dat een uitbreiding van een extra koopzondag alleen vruchtbaar is als er een evenement of grote actie georganiseerd is op dezelfde dag of weekend. We zullen dus bij behoefte overwegen om een extra koopzondag in te lassen. Daarover komt er dan natuurlijk wel correspondentie. We kiezen voor een natuurlijke overgang naar geleidelijk meer koopmomenten inclusief de zondagen. De veranderingen van koopmomenten bij de klanten volgen we op de voet en daar waar mogelijk zullen we ze aanpassen aan de behoefte van de consument. Let wel op dat de mening en koopgedrag van de klant de basis voor verandering is. De concurrentie voorblijven speelt ook een grote rol, met name internetverkoop.



Afhalen Horeca

Vanwege de Corona malaise zijn een aantal restaurants verdergegaan met hun service van afhalen en of bezorgen van maaltijden en gerechten. Een aantal was er nog niet mee gestopt, maar de beperkingen vanwege Corona heeft een aantal toch weer bewogen om de service te starten. Je kunt voor een actueel overzicht terecht op de site Bezoek Oisterwijk of natuurlijk op de websites van de bedrijven zelf. U staat versteld van het aanbod, kwaliteit en service! Je kunt niet alleen gerechten bestellen of afhalen, maar ook gehele lunchpakketten, wijnen, koks aan huis, kerstdiners, snacks etc.

Laat u positief verrassen van uitstekende en vooral smakelijke gerechten! Ook voor de feestdagen bieden alle horecabedrijven hun diensten aan.

Kerstbomen centrum

Dit jaar geen Pietenband, Sinterklaas of meer uitingen op straat van het Sinterklaasfeest. We hadden bedacht, ook vanwege veel verzoeken van ondernemers, om de kerstbomen een week eerder te mogen plaatsen om toch meer sfeer, gezelligheid en ambiance te creëren.

Maar bij de gemeente vonden we geen gewillig oor dat we met deze argumentatie toestemming zouden krijgen. Wederom een gemiste kans volgens velen. Een beetje begrip zou op zijn plaats zijn geweest.



Verkiezingen

Centrummanagement heeft samen met het Buitengebiedmanagement en de Vereniging Vastgoed Oisterwijk Centrum een lijst van aanbevelingen gestuurd naar alle fracties die hebben meegedaan aan de verkiezingen. In deze lijst hebben we, net als bij de vorige verkiezingen, een aantal punten genoteerd waar wij van vinden dat deze de komende periode van de gemeenteraad behandeld moeten worden. Ook staan er een aantal zaken in vermeld die gehandhaafd moeten blijven. Het is een hele opsomming geworden van belangrijke zaken. Als u interesse hebt om de lijst eens door te lezen kunt u een verzoek sturen naar de Centrummanager. Die stuurt hem dan naar u toe. We wensen de fracties alle succes toe bij de komende formatiegesprekken.

Oisterwijk "Allermooiste dorp van Nederland"



Nee we hebben niet gewonnen, maar zitten als Oisterwijk maar mooi in de top 5 van Nederland! We staan in het boek van Allermooiste Dorpen en waren prominent aanwezig in het blad Kampioen van de ANWB met meer dan 3½ miljoen exemplaren. Overigens zijn we wel het mooiste dorp van Brabant. En Moergestel heeft ook nog een plaatsje gekregen voor bij de mooiste 50 dorpen.

We bedanken nog een keer alle mensen die geholpen hebben bij deze verkiezing om op ons te stemmen. Het heeft echt geholpen. We zagen dat na de bekendmaking veel meer bezoekers naar Oisterwijk kwamen om het zelf eens te mogen zien. Op veel plekken hoorden we ook dat door de verkiezing mensen nieuwsgierig waren gemaakt, en door

beperkingen van de vakantie toch naar Oisterwijk zijn gekomen.

Citymarketing, en natuurlijk wij als Centrummanagement, zullen deze uitslag nog een tijdje kunnen gebruiken om bezoekers: lees klanten, te bewegen naar ons mooie dorp. En voor wat betreft de uitslag: de meeste mensen vinden Oisterwijk toch veel mooier dan Winsum. (En dat is echt zo)



Grootste terras

Vanaf begin juni was het toegestaan om de terrassen in het weekend bij goed weer uit te breiden naar het weggedeelte voor het bestaande terras. Dit was een uitkomst om toch meer gasten te ontvangen vanwege de coronabeperkingen. Zoals iedereen heeft kunnen zien, was het een succes. De ondernemers, maar met name de gasten, waren er zeer over te spreken. Zelfs de winkeliers hadden het idee omarmd. Tenslotte moeten we het samen doen. Horeca en winkelen kunnen eigenlijk niet zonder elkaar. Ze versterken elkander. Je ziet dan ook als de horeca gesloten is, er toch een mindere sfeer hangt. Laten we hopen dat de beperkingen snel worden verminderd of opgeheven.





Cadeaubon Oisterwijk

Zoals de meeste deelnemers van Centrummanagement al weten hebben we een gezamenlijke cadeaubon. Deze bon is te koop bij Boekhandel Oisterwijk, Novy Moergestel en TIP. Sinds de introductie is de verkoop hiervan sterk gestegen wat betekent dat het een succes is geworden.

CADEAUBON
Oisterwijk - Moergestel - Heukelom



De cadeaubon is te koop in verschillende waarden en kan worden ingeleverd bij meer dan 150 aangesloten ondernemingen. In zowel winkels, horeca en zelfs supermarkten kunt u deze bon aanbieden. Mede door Centrummanagement kunnen we zeggen dat de bon een groot succes genoemd mag worden. Er zijn er al veel verkocht, en natuurlijk weer ingeleverd. Ook zijn er veel

bedrijven die ze aanschaffen voor personeel of klanten. Als kerstgratificatie is de bon zeer gewild. Als u dus nog niet weet wat te geven? Voor meer informatie hierover kunt u onze website bezoeken: www.bezoekoisterwijk.nl/cadeaubon
De balie van TIP is normaal geopend. U kunt voor vragen ook bij de Centrummanager terecht.



Start van Performance Indicator

In een vorige nieuwsbrief heb ik het al gehad over het instellen van een performance indicator.

Een meetsysteem wat moet gaan leiden dat we alles in kaart krijgen over het aantal bezoekers, de bewegingen en de verblijfsduur. Vanwege de Coronacrisis hebben we de start uitgesteld. Echter is de installatie van de meetpunten nu gerealiseerd. De eerste testresultaten zijn reeds bekend. Nu worden alle meetpunten en software geoptimaliseerd voor het beste resultaat. Een flinke investering die ons wezenlijk kan helpen bij verschillende beslissingen. Ook meebetalende partners halen hier extra informatie uit. We zullen zo snel als mogelijk is, de gegevens met iedereen gaan communiceren. In januari hebben we een nieuwe opzet van meten, en dan gaan we in regelmaat de cijfers met jullie delen.

Cameratoezicht

Het cameratoezicht in het centrum wordt veelvuldig gebruikt door de politie om incidenten terug te kijken of verdachten te volgen. Vanwege privacy kunnen ze de beelden niet delen. Ze worden dus wel gebruikt voor opsporing en dergelijke zaken. De beelden worden opgenomen en 4 weken bewaard op de camerapost in Tilburg. Als u denkt dat er bijvoorbeeld iets direct moet worden bekeken, kunt u de camerapost bellen.

Het nummer van de post is: 013-542 87 78. Tip: Sla dit nummer op in uw telefoon. Bij onraad of diefstal moet u meteen de politie bellen en indien nodig aangifte doen. De politie kan dan ook eventueel de beelden gebruiken. Onlangs is besloten om de proef van 3 jaar te continueren. Op verschillende plaatsen zullen camera's worden bijgeplaatst

of elders worden gehangen. Dit heeft de evaluatie opgeleverd waar ook wij aan hebben deelgenomen. Overigens zouden we graag ook gemeten resultaten willen vernemen. Hierin zal de gemeente ons in de toekomst gaan informeren waar mogelijk.



Oud papier ophalen

Centrummanagement heeft sinds begin dit jaar de firma Re-Use als partner gevonden die wekelijks het oud papier ophaalt. De winkeliers of bedrijven zetten op zaterdagmorgen hun papier buiten

en Re-Use haalt het op tegen een kleine vergoeding per maand. Deze vergoeding is gebaseerd op de huidige oud papierprijs. In ieder geval is deze zeer concurrerend t.o.v. andere ophaaldiensten. Als

u hier gebruik van wilt maken, stuur dan een mail naar de Centrummanager. U kunt hem natuurlijk ook bellen of aanspreken. Ook bestaat er een mogelijkheid om het tijdelijk (per maand) te doen.



Feiten en statistieken

Feiten en statistieken. Altijd leuk om te weten, maar deze 15 waarheden moet iedere winkelier kennen. Meer omzet binnenslepen, loyalere klanten creëren of een echt goede service verlenen? Deze lijst is je startpunt.

1. 4% van de ontevreden klanten klaagt. De andere 96% gaat gewoon ergens anders naartoe. Geen waarschuwing, geen discussie aan je kassa, geen vriendelijk afscheid. En ook geen kaartje om je nog even te bedanken voor de jaren van prettige samenwerking. Wacht dus niet totdat iemand klaagt, maar stel zelf alles in het werk om über-tevreden klanten te creëren. (Bron: Customer Experience Improvement Study, Harris Interactive)
2. Waarom je klant naar de concurrent gaat? Het is 4 keer zo waarschijnlijk dat dit te maken heeft met service, niet met de prijs of het product. Stop met al die kortingen, start met je service naar een hoger niveau te tillen. (Bron: Bain & Company)
3. Een nieuwe klant binnenhalen? Dat kost je 6 keer meer dan een bestaande klant behouden. Ben je dus wel folders aan het verspreiden naar iedereen in Nederland, maar vergeet je in de winkel de e-mailadressen van je bestaande klanten te verzamelen? Tijd voor een nieuwe strategie. (Bron: Understanding Customers, Ruby Newell-Legner)
4. Een ontevreden consument vertelt 16 anderen over zijn ervaring. Een positieve ervaring vertelt-ie aan 9 anderen. Kortom, negatieve ervaringen brengen je veel meer schade toe dan je goed kan maken. Het wordt alleen nog maar duidelijker wanneer je feitje #5 leest. (Bron: American Express Global Customer Service Barometer)
5. Het kost 12 positieve ervaringen om 1 negatieve ervaring goed te maken. Haalt die klant het dus nog ooit in zijn hoofd om terug te komen naar je winkel, dan zal je aan de bak moeten. En de 11 volgende bezoeken ook. (Bron: Understanding Customers, Rudy Newell-Legner)
6. De kans om iets te verkopen aan een bestaande klant is 60 tot 70%. De kans om iets te verkopen aan een nieuwe klant is 5 tot 20%. Heb je ondertussen al bekeken hoeveel euro's van je marketingbudget gericht zijn op nieuwe klanten, en hoeveel op bestaande klanten? Snel doen. (Bron: Marketing Metrics, Paul Farris, Neil Bendle, Phillip Pfeifer & David Reibstein)
7. 70% van de shoppers komt terug wanneer je hun klacht oplost. Misschien dan toch maar wat vriendelijker zijn tegen de klant die aan je kassa staat te tieren. (Bron: Understanding Customers, Rudy Newell-Legner)
8. Sterker nog, grote kans dat die klagende klant jou gaat promoten bij anderen. Natuurlijk wel wanneer je zijn of haar klacht naar tevredenheid oplost. Positieve mond-tot-mondreclame komt zelfs eerder van een klant die ooit een klacht had, dan van een 'gewone' klant. Nog een reden om wat soepeler om te gaan met die tierende klant dus. (Bron: Strauss & Seidel)
9. 68% van de consumenten denkt dat je geen klap om hen geeft. Verkoop binnenhalen? Ja, de consument merkt dat je dat graag wil. Aandacht voor de persoon achter de consument? Nee, niet te ontdekken. Wil niet altijd zeggen dat jij als retailer geen aandacht voor die persoon wil hebben. Maar je weet het in ieder geval niet duidelijk te communiceren. (Bron: Rockefeller Group)
10. Slechts 1% van de consumenten vindt dat hun verwachtingen tijdens het aankoopproces waargemaakt worden. Als iets je treurig kan maken, dan is het dit cijfer wel. Er moeten een paar schepjes bovenop. Of nee, een heleboel scheppen. Beter nog, laat maar een container met scheppen aanrukken. (Bron: Customer Experience Improvement Study, Harris Interactive)
11. Prijs is geen belangrijke ergernis van de consument, een slechte customer service is dat wel. Dat geldt wat je kwijt bent aan kortingen om je concurrent bij te benen? Overweeg dat eens te steken in het trainen van je personeel op het geven van écht goede service. (Bron: Global Customer Satisfaction Report 2008, Accenture)
12. 81% van de Europese shoppers zou meer willen betalen voor een geweldige customer service. Ja, je las het echt. Eén-en-tachtig procent. (Bron: Why Customer Satisfaction is No Longer Good Enough, Oracle)
13. Loyale klanten besteden 67% meer. Wat doe jij om die klant na een eerste aankoop vaker terug te laten komen? (Bron: Bain & Company)
14. 89% van de shoppers gaat naar je concurrent wanneer ze een slechte ervaring hebben in jouw winkel. NEGENENTACHTIG procent dus! Lijkt me genoeg reden om de service en gastvrijheid van jou en jouw medewerkers nog maar eens onder de loep te nemen. (Bron: Customer Experience Improvement Study, Harris Interactive)
15. 70% van de koopervaring is gebaseerd op hoe de klant zich voelt door jouw behandeling. Een onwelkom gevoel wordt dus niet opgelost met een goed product of een leuke prijs. (Bron: McKinsey)

Tja, en wat moet je dan met deze 15 feiten? Simpel. Focus je op een van deze feiten. Na het lezen van welk feitje dacht je: ai, daar moet mijn winkel misschien wel iets mee?

Begin daar. Brainstorm – eventueel samen met je team – over hoe jouw winkel een klein stapje (of een flinke stap) vooruit kan zetten om klanten beter bij te staan. Start met het uitvoeren van die verbetering. Want ja: ook zo'n kleine stap kan stiekem veel betekenen voor je klant en je winkel.

Succes met brainstormen!



Collectief winkelverbod

Inmiddels zijn we als Centrummanagement weer enige tijd 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, aanbe-

velingen en natuurlijk aangifteformulieren en de mogelijkheid om alle gegevens met uw collega's te delen. Inclusief foto's. Aangifteformulier 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 bedrijven. 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. We zijn onlangs opnieuw gestart met dit initiatief omdat de huidige wetgeving is aangepast.

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.



Alert Centrummanagement

Ook in de vorige nieuwsbrieven hebben we telkens gevraagd om aanmelding voor de besloten groep Alert Centrummanagement op Whatsapp. Momenteel hebben ongeveer 150 personen zich met hun mobiele nummer aangemeld. Het alert is afgelopen tijd regelmatig gebruikt voor waarschuwingen onder de collega's en hun medewerkers. Er is ook een mogelijkheid om een foto mee te sturen. Echter moeten we hier voorzichtig mee omgaan. Deel de foto dan ook niet met anderen. Vanwege privacyregels is dit niet namelijk toegestaan.

Als u (of uw medewerkers) ook gebruik wilt maken van deze dienst, kunt u het mobiele nummer sturen naar 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.

Wist u dat de politie de meldingen ook ontvangt?



Over de gemeente Oisterwijk

Wat cijfers over Oisterwijk:

Economie:

67 inwoners per 1000 werken in de sector recreatie en toerisme, in Nederland is het gemiddelde 19 personen. Deze sec-

tor is dus erg belangrijk.

Bijna 20% van het aantal banen hier is ingevuld door ZZP'ers. De rest van Nederland doet het met 11 %. Het inkomen van de ZZP'er hier is hoog: € 51.000 t.o.v. van de rest van Nederland € 39.000. Het werkloosheidspercentage is in Oisterwijk 25% lager dan gemiddeld in Nederland.

Veiligheid:

Diefstal en inbraak in woningen is hoger dan het gemiddelde, maar bij de bedrijven weer lager.

Winkeldiefstal is erg laag hier, zo'n 70% minder dan gemiddeld in Nederland.

Maar ook slechte cijfers: berovingen, autodiefstallen, openlijk geweld, mensensmokkel en levensdelicten scoren hoog. Overlast van jeugd is de laatste jaren ook gestegen. Maar we scoren toch een goed cijfer betreffende criminaliteit een 7,5!

Bron: www.waarstaatjegemeente.nl



Kennismaking met.....Theo en Inge van der Mark van Bruna

Maak eens kennis met een van uw collega's!

Naam van de zaak: Bruna

Gevestigd: Dorpstraat 35

Eigenaar: Theo en Inge van der Mark

Leeftijd: 57 en 47

Geboren: Theo: Utrecht en Inge: Breda

Hoelang doe je dit werk: Theo: Begonnen bij Albert Heijn 10 jaar en daarna zelfstandige bij de Spar. Op 14 februari volgend jaar exact 10 jaar in Oisterwijk bij Bruna. Inge komt uit de reisbranche

Opleiding: Theo: MAVO en COL en Inge: Opleiding reiswereld

Burg. Staat: Gehuwd

Kinderen: Geen

Woonplaats: Rijen

Waarom Oisterwijk: Samen gekozen voor Oisterwijk vanwege het feit dat we het een mooi dorp vonden. Een echt pareltje. Destijds een keuze voorgelegd gekregen van Bruna waaruit we uiteindelijk voor het mooiste dorp hebben gekozen.

Nooit geen spijt gehad!

Hobby: Lezen, fietsen, hardlopen en kamperen.

Sterke punten van Oisterwijk: Voor een dorp zijn er veel winkels met een grote diversiteit in combinatie met de horeca is het hier echt shoppen. Ook veel parkeergelegenheid en dus bereikbaar.

Zwakke punten van Oisterwijk: Licht wat gevoelig, maar gratis parkeren? En we missen nog wat winkels die er volgens ons wel toe doen.

Ambities en toekomst: We gaan verhuizen naar het oude pand van Koster-Vugs. Een hele stap voor onze toekomst. We gaan ons daar vestigen met meer keuze uit artikelen: speelgoed, kantoorartikelen, hobbyartikelen een geldautomaat zelfs en natuurlijk meer ruimte om alles goed en eigentijds te presenteren

Tip: Zou graag een winkel willen zien in het centrum net als Holland & Barrett of

een ander concept als natuurwinkel. Dat ontbreekt hier volgens ons eigenlijk nog. En kom volgend jaar onze mooie nieuwe winkel maar eens bewonderen!

Facebook: Bruna Oisterwijk

Instagram: brunaoisterwijk

Web: www.bruna.nl

E-mail: bruna0912@brunawinkel.nl

Tel: 013 – 521 18 04



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: pnmreinders@gmail.com

Voor meer informatie:

info@cm-oisterwijk.nl

Wist u?

- Dat onderzocht wordt of er iets van carnaval georganiseerd kan worden binnen de huidige regelgeving?
- Dat Bruna in februari gaat verhuizen naar het oude pand van Koster-Vugs (Zie kennismaking)?
- Dat de horeca rond het Raadhuis een gezellige sfeer heeft gemaakt met feestelijke stalletjes voor afhaal, winkelen en to-go?
- Dat de website Bezoek Oisterwijk nog steeds groeit in aantal bezoekers?
- Dat de meeste bezoekers op die site dat doen met hun mobiele telefoon, meer dan 60%?
- Dat we nog een paar jaar met deze sfeerverlichting moeten doen om hem dan te vervangen?
- Dat er nog een paar winkelpanden wachten op een huurder?
- Dat Mevio Schoenmode een opheffingsuitverkoop heeft tot eind december?
- Dat Wijnhalen.nl is verhuisd naar de Stationsstraat?
- Dat Nicole Vintage Mode ook naar de Stationsstraat is verhuisd?
- Dat Juffie van Leer gestopt is?
- Dat Heren van Oisterwijk van de Passage naar de Dorpsstraat gaat verhuizen?
- Dat er nog meer winkels op het punt staan om binnenkort te gaan verhuizen?
- Dat er een massagesalon komt in de Burg. Verwielstraat?
- Dat er een nieuw concept komt in Salt Méditerranée en Maik dinners-party's -events?
- Dat Agapanthe een hele mooie (tijdelijke) kerstwinkel heeft in de Stationsstraat?
- Dat er aan het eind van het jaar bijna geen panden meer leegstaan?
- Dat we nieuwsgierig zijn wie het college gaat vormen?
- Dat Buitengebiedmanagement een nieuwe voorzitter heeft?
- Dat er bij de gemeente een nieuwe beleidsambtenaar Toerisme en Economie komt?
- Dat "Art in Oisterwijk" volgens de organisatie definitief doorgaat in 2021?
- Dat er dit jaar weer een kerststal komt in de kiosk?



Nieuwjaarsbijeenkomst 2021

In de huidige omstandigheden kunnen we geen bijeenkomsten organiseren voor een gezellige nieuwjaarsborrel. Toch willen we iedereen fijne feestdagen en alvast een gelukkig en gezond nieuwjaar toewensen!

We houden de netwerkborrel(s) nog te goed voor het komende jaar.

Promo einde jaar

We hebben besloten om toch maar gebruik te maken van de lege driehoeksborden aan de invalswegen naar onze centra. Daarom een wens naar iedereen met een knipoog naar O' Wat Ben Je Mooi. Met wat lichtjes als versiering denken we dat het een gepaste promotie is voor Oisterwijk met vermelding van een welgemeende wens. Vanaf maandag worden ze geplaatst.



Fijne Feestdagen



Volg ons



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



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



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



Website:
www.cm-oisterwijk.nl
www.oisterwijkpaktjein.nl

Centrummanagement Oisterwijk
Centrummanager
Frits Knibbeler

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

