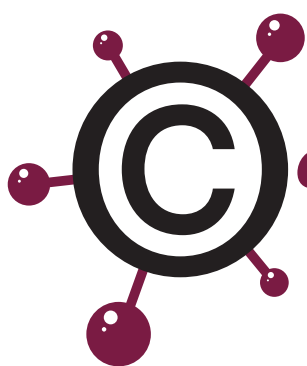




Centrummanagement Oisterwijk

© Centrummanagement Oisterwijk
Nieuwsbrief 25 - December 2022

Sfeerverlichting

Zoals eerder is aangekondigd wordt dit jaar de gehele sfeerverlichting vernieuwd. Het aantal storingen en bijbehorende kosten hebben de doorslag gegeven. Ook hebben we in samenwerking met de gemeente de armaturen centraal geschakeld. Dit voorkomt allereerst storingen, maar we zijn dan ook van de rommelige bekabeling op de gevels en tussen de



bomen af. Het bestuur heeft gekozen voor een nog duurzamere uitvoering dan de vorige. De ornamenten en

overspanningen verbruiken bijna de helft minder energie. In verband met de huidige prijzen is dat natuurlijk welkom. Voor de financiering heeft Centrummanagement haar woord gehouden. Na 10 jaar zou er een bedrag opzij gezet zijn om een vervanging mogelijk te maken. In ons geval hebben we gekozen voor soort van huurconstructie. Voordeel hiervan is dat we over 5 jaar weer een andere verlichting kunnen kiezen. Het verschil in de kosten ten opzichte van koop is nagenoeg te verwaarlozen, en levert sowieso 5 jaar tijdswinst op voor de volgende verlichting. Feit is wel dat er door leveringsproblemen een vertraging is opgetreden in het monteren. Zoals u kan zien hebben we nu twee verschillende bollen tussen de overspanningen hangen. Echter is de bedoeling dat deze natuurlijk allemaal hetzelfde worden. Gekozen is voor witte bollen (Verwielstraat), dus de groene worden nog vervangen.

Winterglo'w

OISTERWIJK
WINTER
GLO'W

Op vrijdag 16 december kunnen we weer eens genieten van het succesvolle evenement Winterglo'w! Momenteel zijn we druk bezig met de organisatie hiervan. En natuurlijk speelt de moonlightshopping op de vrijdagavond weer een cruciale rol. In het hele centrum hebben we muziek, straattheater, foodtrucks, kerstman, huis van de kerstman, koren, ganzenfanfare, lampionnenoptocht, oude-renvermaak en nog veel meer. We zullen verrassen.....



Iedereen mee kan doen. Je kunt kramen huren, muziek, zang of theater aanbieden. Geef je nog snel op via de nieuwe website: www.winterglowoisterwijk.nl Ook kun je alles volgen via onze social media. Maar bezoek het evenement en doe vooral mee!

Agenda

30-11	Start sfeerverlichting
4-12	Koopzondag
5-12	Pakjesavond
8-12	Opening Winter Village
9-12	Start Winter Village
11-12	Koopzondag
16-12	Winterglo'w
18-12	Koopzondag
23-12	Start Kerstvakantie
24-12	Kerstavond
25/26-12	Kerstmis
31-12	Oudjaarsdag, winkels om 17.00 uur gesloten
8-1	Einde Winter Village

De armaturen aan de lichtmasten zullen zo snel mogelijk worden gemonteerd. Alles is volgens advies van de monumentencommissie in de kleur warm wit uitgevoerd.

vrijdag 16 december
17.00 - 22.00 uur

OISTERWIJK
WINTER
GLO'W
2022

Warm Welkom!



Winter Village

Na een paar sombere jaren mogen de schaatsen weer geslepen worden: Het koudste evenement van het jaar staat voor de deur! Dagelijks schaatspret en een bomvol programma met leuke evenementen voor jong en oud in het centrum van Oisterwijk!

Zet het alvast in je agenda: 9 december 2022 t/m 8 januari 2023! Ze hebben weer een boordevol programma gemaakt op en rond het ijs voor iedereen, denk aan peuterschaatsen, kinder Disco on Ice, fluitketelschuiven, maar ook gezellige lady's & Men's night, pubquizen en muzikaal

entertainment. Dus volop vertier en gezelligheid deze komende 31 dagen op de Kop van de Lind.

Voor meer informatie over de mogelijkheden en programmering kijk op de website: wintervillageoisterwijk.nl of op hun social media.



Cadeaubon Oisterwijk

Nog een cadeau nodig voor een verjaardag, jubileum of wat anders?

Maak dan gebruik van de gezamenlijke cadeaubon. Deze kan ingewisseld worden op meer dan 150 punten. Denk aan winkels, maar ook aan cafés, restaurants, supermarkten en dienstverleners. De bon is in verschillende waardes te koop bij TIP (Toeristisch Informatie Punt Tiliander) en Novy in Moergestel. Op verzoek kunnen de vrijwilligers deze nog voorzien van een mooie representatieve verpakking. Voor meer informatie kunt u terecht op de site van Bezoek Oisterwijk/cadeaubon.



Wilt u acceptant worden of hebt u vragen hierover? Neem dan contact op met de Centrummanager.

Let wel op het volgende: de eerst verkochte bonnen van 3 jaar geleden gaan vervallen en worden daarom niet meer uitbetaald! Let op de vermelde data als iemand ze bij je inwisselt!

Black Friday Weekend

Bij navraag hebben we besloten om dit jaar niet, of weinig, aandacht te besteden aan het Black Friday Weekend. Er waren gewoon te weinig ondernemers enthousiast hiervoor. Het is natuurlijk vrij om wel aan deze actiedagen mee te doen, maar we hebben rekening gehouden met de keuzes van het merendeel

van de winkeliers. Het is begrijpelijk dat ze in deze tijden nog iets willen verdienen voordat de uitverkoopprondes later weer starten. Het verkoopseizoen is al steeds korter geworden.

Overigens is het in dat weekend natuurlijk wel koopzondag voor Sinterklaas.....

Weer prijs voor Koffiebar Leut

Onlangs is Koffiebar Leut uit de Stationsstraat voor de tweede keer verkozen als "Beste koffiezaak van het jaar in de provincie Noord-Brabant 2022". Prachtig resultaat van Eline met haar team. Uiteraard feliciteren we haar met deze uitzonderlijke unieke prestatie!





De waarde van supermarkten en horeca in het centrum



Vanwege het feit dat er wat verhalen in de ronde gaan over de plekken waar supermarkten zich willen vestigen buiten het centrum, wil ik onderstaand verhaal graag met jullie delen. Overigens laten voorbeelden zien dat het verdwijnen van een supermarkt grote verschillen van aantallen publiek veroorzaakt. (Frits Knibbeler)

Oplopende leegstand en dalende bezoekersaantallen zijn de ergste nachtmerrie voor eigenaren van winkelcentra. Om dat doemscenario te voorkomen, zoeken vastgoedeigenaren en makelaars voortdurend naar oplossingen. Zo vullen ze leegstand bijvoorbeeld op met hippe concept stores of koffietentjes. Maar of dat bij de doelgroep van het centrum past, is maar de vraag. Veel eigenaren en makelaars hanteren een subjectieve verhuurstrategie, op basis van expertise en gevoel. Maar kan het succes van bepaalde keuzes ook objectief bewezen worden?

Joshly Ottens, voorheen stagiair en inmiddels werkzaam bij Bureau Colliers, dook voor haar afstudeerscriptie in de branchering van winkelcentra. Daaruit blijkt dat branchering zeker een rol speelt in het succes. Zo hebben supermarkten als publiekstrekker een belangrijke rol in het succes, terwijl een groot aandeel mode & luxe vaak gepaard gaat met hogere leegstandscijfers. Maar branchering is zeker niet de enige factor die het

succes verklaart. Andere factoren van invloed zijn de bereikbaarheid en parkeergelegenheid, maar ook de uitstraling van een winkelcentrum. Dit concludeerde Joshly op basis van een statistische analyse en interviews met verschillende retailexperts.

Supermarkten en horeca
Hoe groter het aandeel supermarkten, hoe lager de leegstand binnen winkelcentra. Dat blijkt uit de data-analyse. Retailexperts verklaren dit door combinatiebezoeken. Supermarkten trekken veel bezoekers op regelmatige basis, die ook hun andere aankopen in het winkelcentrum doen. Dit leidt er vervolgens toe dat winkeliers zich in een winkelcentrum met een supermarkt willen vestigen, het liefste vlakbij de betreffende supermarkt. Horeca heeft een vergelijkbaar effect. Cafés en restaurants trekken bezoekers aan die er komen om elkaar te ontmoeten en hierdoor meer tijd doorbrengen in het winkelcentrum. Horeca kan echter alleen bijdragen aan een succesvol winkelcentrum wanneer het een aanvulling is op de al aanwezige diverse branchering. Bijvoorbeeld door een bewuste keuze te maken over de verdeling lokale horeca versus ketens, afhaalpunten versus zitgelegenheden en fastfood versus gezonde voeding. Horeca kan tot slot ook ingezet worden bij het invullen van leegstand. Denk hierbij aan moeilijk te verhuren winkelunits.

Maatwerk nodig voor winkelcentra
Uit het onderzoek blijkt dat branchering zeker van invloed kan zijn op het succes van een winkelcentrum, waarbij vooral supermarkten een significante rol spelen. Horeca heeft een vergelijkbare potentie, maar is niet leidend voor succes. De mode & luxe branche lijkt daarentegen minder invloed te hebben op het succes van winkelcentra. Retailexperts noemen vooral een gevarieerde branchering die aansluit op de behoeften in het verzorgingsgebied als belangrijke factor. Alleen zo komen er (meer) klanten naar een winkelcentrum. Natuurlijk zijn andere factoren, zoals de bereikbaarheid, staat van onderhoud en parkeergelegenheid, ook bepalend voor het succes. De volle focus op de branchering leggen is niet voldoende bij het invullen van succesvolle winkelcentra. Branchering is nog altijd maatwerk. Elk winkelcentrum is anders en er is dus geen standaardoplossing. Er is altijd aandacht nodig voor ontwikkelingen in het centrum en veranderingen in het verzorgingsgebied. Hier blijvend op inspelen draagt bij aan zowel een succesvol, als duurzaam en toekomstbestendig winkelcentrum.

DOOR CHRIS LANTING EN JOSHLY OTTENS
Colliers (Wereldwijd vastgoeddiensten)
17 NOV 2022



Ondernemers in problemen

We draaien er maar niet omheen. De daling in de koopkracht en met name de energietarieven zorgen ervoor dat sommige ondernemers in de financiële problemen kunnen geraken. Als dit bij u voordoet, schroom dan niet om hulp te vragen.

Op tijd! Er zijn namelijk instanties die je dan (kosteloos) kunnen helpen en zelfs de centrummanager is op de hoogte van andere manieren om diegene dan misschien wel uit de nood te helpen.

Een gesprek aanvragen met de instanties of ondergetekende kan ook en is kosteloos en vertrouwelijk omdat de gemeente lid is van de organisaties en wij er voor jullie zijn.

De genoemde hulpinstanties zijn Station 88

en Over Rood. De Centrummanager is nog op de hoogte van een andere manier van hulp buiten deze instanties om.

Kijk ook eens op de websites van de genoemde hulpdiensten.

www.station88.nl

www.overrood.nl



Kerstbomen

Elk jaar zetten we als Centrummanagement kerstbomen in het centrum. Dat gaan we dit jaar uiteraard ook weer doen.

Op de kop van het Trouwlaantje en bij Boekhandel Oisterwijk een fors exemplaar met verlichting en in het centrum meer dan 100 kleinere bomen. Nu hebben we het idee om de bomen allemaal eens aan te kleden met versiering. Als iedereen een boom zou adopteren komen we een heel eind! We zien graag het resultaat. Wie heeft de mooiste voor zijn deur?

Voor het plaatsen van de bomen zoeken we weer een aantal vrijwilligers die even een uurtje mee willen helpen om ze te plaatsen. Wie? Meld je bij de Centrummanager!

Jaarplanner 2023

Momenteel is de jaarplanner voor 2023 in de maak. We proberen natuurlijk alle relevante informatie van evenementen en belangrijke data te vermelden. We zijn momenteel op zoek naar alle gegevens om iedereen aan het eind van het jaar weer een mooi overzicht te kunnen aanbieden. Hij is straks natuurlijk ook digitaal te bekijken op onze website, en downloaden is mogelijk voor print of ander gebruik. Maar u krijgt hem natuurlijk eerst van ons aangeboden op A-3 formaat

Personeelstekort

Ook het Centrummanagement constateert niet alleen dat de leegstand steeds afneemt, maar ook dat de vraag naar personeel nog steeds enorm hoog is. Sommige bedrijven, met name de horeca, kampen nog steeds met een groot tekort aan personeel. Omdat dit het goed functioneren van het bedrijf in de weg staat (sommige moeten zelfs dagen sluiten) vragen we via diverse kanalen om de informatie voor openstaande vacatures te delen.

Het is gewoon jammer dat we de bezoekers en gasten in het centrum door dit probleem niet goed kunnen ontvangen op de manier waarin we altijd het verschil in hebben kunnen maken.

Oud papier ophalen

Centrummanagement heeft firma Re-Use al enkele jaren als partner gevonden die wekelijks het oud papier ophaalt. De winkeliers of bedrijven zetten op zaterdagmorgen voor 10 uur 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 van dit gemak gebruik 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.

Ondernemersborrel



Op dinsdag 15 november hebben de Oisterwijkse ondernemerscollectieven en die van Haaren, Moergestel, Heukelom en de gemeente een gezamenlijke borrel gehad bij de Reuselhoeve in Moergestel.

Onder leiding van Rens Merkelbach met zijn vermakelijke presentatie was het voor iedereen een leuke avond. Onder het genot van een borrel en een drankje ging de tijd snel en waren de genodigde ondernemers ervan overtuigd dat dit eigenlijk best meer mag worden georganiseerd. Iedereen heeft in ieder geval door deze opzet weer met een aantal collega's kennis kunnen maken in een leuke sfeer.





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. Inmiddels is de software wederom aangepast, even als de wettelijke regelgeving. Momenteel merken we dat het probleem winkeldiefstal weer de kop opsteekt. Redenen zijn van verschillende aard, maar hebben ook te maken met de economische tegenslag

bij sommige mensen door de inflatie en energieprijzen waarschijnlijk. Ook horen we vaker over fietsdiefstallen in het centrum. Met name de elektrische exemplaren. Bij zo'n incident altijd aangifte doen en melden dat er camera's hangen in het centrum. Wellicht kan dit helpen bij de opsporing. Meld in ieder geval verdachte situaties bij de politie.

Als u ook deelnemer wilt worden van het collectief winkelverbod, geef het door aan de centrummanager. U ontvangt dan een inlogcode om deel te nemen aan het initiatief en de bijbehorende digitale hulp en aangiftemogelijkheden.



Koopavond

We zien de aantallen bezoekers sterk teruglopen afgelopen jaren op de koopavond. Het resultaat is dan ook dat de meeste winkels dan ook om 18.00 uur hun deuren sluiten. Redenen voor de terugval zijn er natuurlijk ook. De consumenten hebben meer mogelijkheden om hun producten en diensten te kopen en het personeelstekort speelt momenteel ook parten. We zien op onze passantentellers dat de zondag meer belangrijker is geworden dan de koopavonden. Het loont dus niet meer voor de meeste winkels om op beide momenten hun deuren open te houden en ze hebben een keuze gemaakt.

Het begrip koopavond is al jarenlang aan slijtage onderhevig, weet Paul te Grotenhuis, woordvoerder INretail, branchevereniging van onder andere modewinkels. Hij zegt dat op basis van de vele contacten die INretail volgens hem heeft met ondernemers en ondernemersverenigingen in Nederland.

"Vroeger was koopavond belangrijk om na je werk nog wat te kunnen kopen", zegt Retail expert Paul Moers. "Maar dat is helemaal ingehaald door online."

Dat er nu minder winkels open zijn op koopavond komt mede doordat tijdens corona winkels niet open mochten, vult

Huib Lubbers aan. (Hij is directeur van Bureau RMC, onderzoeksbureau voor winkels en binnensteden en voert onze passantentelling uit met hun bedrijf.)

Dan moeten andere winkels wel meedoen en ook open zijn. "Er is niets zo erg als dat de ene winkel open is op koopavond en dan weer drie niet."

Koopzondagen

Terwijl winkels vooral in kleinere plaatsen en in wijkwinkelstraten minder open zijn op koopavond, zijn ze de laatste jaren juist vaker open op zondag. Vorig jaar was het in winkelstraten op zondag bijna 60 procent drukker dan tien jaar geleden, blijkt uit cijfers van RMC.

Op koopzondagen zie je ook de grootste groei qua omzet. Vaak is die tussen 13.00 en 17.00 uur bijna net zo groot als op zaterdag, aldus Lubbers.

Consumenten zijn op zondag in een andere 'mood', zegt hij. De noodzakelijke boodschappen zijn dan namelijk vaak al gedaan, zodat consumenten op zondag meer tijd hebben.

Ook in ons centrum kiezen steeds meer winkels om open te zijn op zondag. Sommige kiezen voor een aantal zondagen in het hoogseizoen, anderen doen elke zondag hun deuren open. Uiteindelijk is

voor veel consumenten "winkelen" nog steeds de nummer 1 op het gebied van vrijetijdsbesteding.

Centrummanagement gaat dan ook de koopavond niet meer expliciet promoten in het algemeen. Het geeft te veel verwarring en frustratie voor de klanten.





Geldmaat bij Bruna en Karwei

Door de sluiting van de plaatselijke banken en het beperken van de tijden voor storten bij de banken kunnen we niet meer om de Geldmaat heen. Heel vervelend dat de service voor ondernemers en particulieren bij de banken zo plotseling is gestopt of moeilijker is gemaakt.

Je vindt geldautomaten bij Bruna in de Dorpsstraat voor pinnen en storten van papiergeld en bij de Karwei op het Sprendlingenpark kun je voor muntgeld terecht. In de vorige brief stond abusievelijk vermeld dat het bij de Praxis zou zijn.



Fashion Event

Afgelopen september is er voor de 26e keer een Modedag georganiseerd in het centrum. Een aantal ondernemers en vrijwilligers hebben de organisatie ter hand genomen onder toezicht van Marleen Swart van Belle & Beau. Omwille de tijd en de Coronaperikelen konden ze geen grote catwalk plaatsen, maar beloofd is dat de volgende editie weer groots gaat worden. Ondanks de kleinere opzet waren er veel bezoekers en tevreden klanten in ons centrum. Het weer was die dag ook een fantastische hulp. In ieder geval een mooi initiatief om op een koopzondag meer mensen naar ons centrum te bewegen.



Bestuur Centrummanagement

Het bestuur van het Centrummanagement bestaat uit:

Voorzitter: Toon Sanders

E-mail: toonsanders@icloud.com

Secretaris: Niels Janse (Horeca)

E-mail: secretariaat@cm-oisterwijk.nl

Penningmeester: Bert van den Berk

E-mail: penningmeester@cm-oisterwijk.nl

Bestuurslid: Marleen Swart (Winkeliers)

E-mail: mhswart@hotmail.com

Bestuurslid: Piet Reinders (Vastgoed)

E-mail: pnreinders@gmail.com

Voor meer informatie:

info@cm-oisterwijk.nl

en natuurlijk op www.cm-oisterwijk.nl

Wist u?

- Dat b&me Oisterwijk overgaat naar Lincherie?
- Dat Gustatory op de Gemullehoekenweg gestopt is?
- Dat Buitenleven en Bloomstories in de Verwielstraat gestopt zijn?
- Dat er plannen zijn om de Stationsstraat een grote opknapbeurt te geven in 2023?
- Dat Tabaksspecialzaak Paymans gaat sluiten en al verkocht is (bestemming onbekend) vanwege gezondheid?
- Dat Twenty-Four ook hun deuren hebben gesloten vanwege gezondheid?
- Dat de gemeente de goten langs de weg in de Dorpsstraat en Lind heeft verhoogt vanwege de vele valpartijen van fietsers door het opstaand randje?
- Dat Llaud op de Dorpsstraat 18 gaat stoppen en alleen verder gaat op het oude adres?
- Dat het oude pand van Ron Zwart in de Kerkstraat ook een woonbestemming heeft gekregen?
- Dat het voormalige pand van Dranella in de Kerkstraat aan een verbouwing onderhevig is en bestemming nog onbekend?
- Dat Bistrot C gaat verhuizen naar de Burg. Canterslaan in het pand van Restaurant de Primeur?
- Dat er dus een nieuwe exploitant wordt gezocht voor de Lind 63?
- Dat er een nieuwe economische-visie gemaakt gaat worden in 2023?
- Dat er in 2023 een nieuwe schoenenzaak geopend gaat worden in de Burg. Verwielstraat?
- Dat Buren van de Buren gaat stoppen en nu uitverkoop houdt?



Cameratoezicht/Veiligheid

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 met iedereen delen. Ze worden wel gebruikt voor opsporing en bij ander soort incidenten. De beelden worden opgenomen en 4 weken bewaard op de camerapost in Tilburg. Als u denkt dat er bijvoorbeeld iets direct moet worden bekeken of gevolgd, kunt u zelf de camerapost bellen. Ze kunnen dan dikwijls meteen meekijken. Het nummer van de camerapost is: 013-542 87 78. Tip: Sla dit nummer op in uw telefoon!

Bij onraad of diefstal moet u uiteraard meteen de politie bellen en indien nodig aangifte doen. De politie kan dan ook eventueel de beelden gebruiken. Overigens zouden we graag ook gemeten

resultaten willen vernemen. Hierin zou de gemeente ons in de toekomst gaan informeren waar mogelijk.

De kentekens van de passerende voertuigen worden via andere camera's separaat geregistreerd. Dit omdat de aanwezige camera's hier technisch niet goed beeld van konden geven. Ook worden deze gegevens in geval van nood gebruikt om te helpen bij opsporing of vervolging.

Uit navraag is overigens ook gebleken dat de politie (en gemeente) niet van alle incidenten in het centrum op de hoogte is. Dit brengt met zich mee dat er geen extra camera's worden geplaatst waar het eigenlijk wel nodig zou zijn. Dus meldt alles wat het daglicht niet kan verdragen. Zo komen we verder en wordt er naar oplossingen gezocht en gehandeld. Zie je iets wat niet juist is, meld het dan. Het kan ook digitaal. Als je het niet ver-

trouwt of het werkelijk wordt opgepakt, meld het dan ook bij de centrummanager. Dan gaat hij er achteraan.



Alert Centrummanagement

Ook in de vorige nieuwsbrieven hebben we ge-vraagd om aanmelding voor de besloten groep Alert Centrummanagement op Whatsapp. Momenteel hebben ongeveer 140 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 zelfs ook een mogelijkheid om een foto mee te sturen. De laatste meldingen in de app gingen veelvuldig over gevonden voorwerpen zoals sleutels. Mooi is dat eigenlijk elke keer

door de melding in de app de verloren zaken zijn opgehaald door de gedupeerden. Het werkt dus goed.

Als u (of uw medewerkers) ook gebruik wilt maken van deze dienst, kunt u het mobiele nummer met naam 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. Als er mutaties zijn in uw bedrijf of u wil extra personen toevoegen, kunt u dat ook melden. Er

zijn 5 personen die een melding kunnen doorgeven. Zij staan op de (kassa)sticker vermeld.

Wist u dat de politie en BOA's de meldingen ook ontvangen?



Zorgt een dichte deur inderdaad voor minder bezoekers?

Retail Trends belt iedere week met een expert over een opvallende actuele ontwikkeling. Deze keer: neuromarketing expert Chantal van den Berg over de commotie rondom de dichte deur-campagne van INretail.

"Als je je deur openhoudt, dan heb je iets uit te leggen aan de maatschappij",

aldus INretail-directeur Jan Meerman, die vorige maand een oproep deed aan winkeliers. Retailondernemers uitten hun ontevredenheid: de maatregel zou minder bezoekers trekken en de omzet doen kelderen. Klopt dat, en wat doet een dichte deur precies met het koopgedrag van een consument?

"Ja en nee. Je kunt het eigenlijk vanuit

twee perspectieven bekijken. Enerzijds zorgt de deur voor een fysieke barrière tussen de winkel en de klant. Anderzijds ligt het eraan hoe de klant de deur moet openen. Dit punt gaat uit van fysieke psychologie. Lang verhaal heel kort: wanneer je een boodschappenmandje optilt of een boodschappentas tilt, gebruik je een bovenarmspier. Als je de deur van



Zorgt een dichte deur inderdaad voor minder bezoekers? vervolg

een vriezer of koelkast opent, ligt die beweging in elkaars verlengde. Je gebruikt immers dezelfde spier. Daardoor hoef je niet na te denken over die beweging. Vooral dat laatste is belangrijk: alles valt of staat met hoe we gewend zijn te bewegen. Door vertaald naar een deur: met een hendel zijn we gewend te grijpen; met een plaat zijn we geneigd te duwen. Als je dat weet, kun je het voor je klant zo gemakkelijk mogelijk maken om die deur vanuit zijn of haar automatisme te openen. Dan is er fysiek gezien geen barrière."

"Als consument willen we altijd zeker weten dat we de goede keuze hebben gemaakt."

Zijn er ook voordelen te bedenken van zo'n dichte winkel deur? "Absoluut. Wanneer een winkel deur geopend is en je komt binnen, zie je in één opslag alle koopwaar. Denk maar aan een ICI Paris XL, waar je een overweldigend aantal parfums ziet opgesteld. Er zijn dan eigenlijk te veel opties, waardoor er keuzestress ontstaat. Als je al die keuzeopties in kasten wegwerkt en klanten die kasten open en dicht laat doen, wordt de keuze gemakkelijker. Een klant pakt een flesje, ruikt eraan en doet de kast deur weer dicht. Alle andere opties vallen daarna weg.

Als consument willen we altijd zeker weten dat we de goede keuze hebben gemaakt. Als je alle andere opties minder goed ziet – zoals gebeurt wanneer je een deur gebruikt – is de kans minder groot dat je direct na je keuze begint te twijfelen. Kortom: wanneer je vijf winkels met open deuren hebt en één met een dichte deur, zul je waarschijnlijk tevredener zijn met de keuzes die je in de winkel met de dichte deur hebt gemaakt." Dus: een dichte deur kan juist zorgen voor

meer verkoop? "Theoretisch gezien zou dat kunnen. Praktisch gezien is er weinig verschil. Vóór dit gesprek heb ik een connectie bij een winkeliersvereniging gevraagd naar hun bevindingen. Hij zei dat er naar zijn weten geen groot verkoopverschil is tussen winkels met open deuren en winkels met automatische deuren, zoals bij opticiens en bakkers. Hetzelfde geldt voor elektronicawinkels: die zien over het algemeen ook geen verschil wanneer het deurbeleid wordt gewijzigd.

In Engeland was er jaren geleden (2013, red.) een campagne waarin de overheid winkeliers vroeg de deuren te sluiten om energie te besparen. Er was toen geen sprake van bijzonder boze winkeliers. Later, in 2018, liet H&M onderzoek doen naar aanleiding van hun closed door policy. Daar kwam hetzelfde beeld uit: de retailer zag geen negatief effect op de verkoop. H&M voerde het beleid toen in om energie te besparen. Ik denk dat het vooral loont om diezelfde balans op te maken.

Misschien is er sprake van een lichte daling in de omzet wanneer die deur een barrière is voor je klant, maar als je bespaart op je kosten, hoe kom je dan uit onder de streep?" Geen problemen dus voor bakkers, elektronicawinkels en opticiens. Geldt dit voor iedere retailer? "Dat denk ik niet. Het lijkt alsof vooral accessoires- en kledingwinkels graag hun winkel deuren geopend willen houden. Dat kan te maken hebben met het stimuleren van impulsaankopen. Aan de andere kant zie je vooral onder kledingwinkels in het luxesegment dat de deur altijd dicht zit. Dat kan het gevoel van exclusiviteit vergroten. Dan gebruik je de barrière juist voor je verkoop." Waar zijn ondernemers dan bang voor? "Als je naar het complete plaatje kijkt, kun je concluderen dat er geen hard bewijs is voor omzetsdalingen of tegenvallende bezoekersaantallen. Ik denk dat het eerder een gevoelskwestie is. Zie het zo: nie-

mand vindt het gek om in de winter de deur dicht te doen. Iedere klant begrijpt dat dit nodig is om de kou buiten te houden. De gebruiken per land zouden dus zeker een rol kunnen spelen. Zo zijn we in Nederland gewend de kou te moeten weren in de winter, maar hebben we nog niet zoveel ervaring de warmte buiten te houden in de zomer. Daarnaast speelt er nog iets. Je kent natuurlijk de uitspraak: 'de deur staat altijd open'. Zo'n oer-Hollands gezegde zit in ons hoofd verankerd. Mensen vergeten dan alleen dat je zo'n spreekwoordelijke uiting op heel veel manieren kunt interpreteren. Fysiek en emotioneel. Als je achter de (glazen, bijvoorbeeld) deur een heel prettige sfeer weet neer te zetten, nodig je je klant op een andere manier uit binnen te komen."

Welke – psychologische – tips zijn er te bedenken voor winkeliers die toch bang zijn dat de dichte deur een barrière is? "Zoals ik zei: gebruik een aantrekkelijke etalage om een klik te maken met mensen die je winkel nog niet kennen. Buiten moet je daar alvast mee beginnen. Teksten als 'binnen hebben we de beste koffie', 'wij hebben de nieuwste tv, kom maar kijken' of 'wij hebben veertig mooie thee-variaties' zijn daar heel goed voor. Je moet mensen verleiden. Wat ook helpt, is om als winkeliers onderling afspraken te maken. Dat kan via een vereniging, maar dat hoeft niet. Als je samen afsprekt de deuren gesloten te houden, kun je daarmee een nieuwe standaard neerzetten. Helemaal wanneer je dat doet vanuit het belang voor het klimaat. Als een winkelier zich niet aan zo'n afspraak houdt, valt hij buiten de boot en zal hij vanzelf volgen. Dan kan je de kracht van de meerderheid heel goed inzetten."

Nina van Klaveren, bron: Retail Trends



Warm Welkom

Omwillle het feit dat het in de winter koud kan zijn en een open deur dus veel energie verspilt, hebben we een deurvignet laten maken waarop de klant meteen kan zien waarom de deur gesloten, maar niet op slot is. U hebt deze al reeds ontvangen van de centrummanager. Wilt u er misschien nog een, of heeft u hem niet ontvangen en wil hem toch hebben? Laat het ons even weten en we brengen meteen een exemplaar.

ALTIJD
EEN WARM
WELKOM!

Onze deuren houden
we wel dicht...

#ENERGIEZUINIGSHOPPEN



Cijfers uit Oisterwijk

De woonplaats Oisterwijk heeft afgerond een totale oppervlakte van 3.306 hectare, waarvan 3.211 land en 96 water (100 hectare is 1 km²). Woonplaats Oisterwijk telt 11.344 unieke adressen. De gemiddelde dichtheid van adressen is 362 adressen per km². Er wonen 8.911 huishoudens en er zijn in totaal 9.063 woningen. De woonplaats telt 9.964 auto's en 3.037 bedrijfsvestigingen. Woonplaats Oisterwijk ligt in de gemeente Oisterwijk.

De gemiddelde woningwaarde in de woonplaats Oisterwijk is met € 27.994 gestegen van € 338.903 in 2013 tot €366.897 in 2021 (dat is 8%).

Het aantal autochtone inwoners in de woonplaats Oisterwijk is met 305 personen toegenomen van 17.009 in 2013 tot 17.314 in 2022 (dat is 1,79%).

Het aantal inwoners in de woonplaats Oisterwijk is met 826 personen toegenomen van 19.317 in 2013 tot 20.143 in 2022 (dat is 4,28%). Het aantal inwoners is het aantal personen zoals op 1 januari in het bevolkingsregister vastgelegd.

Meer dan de helft van de inwoners uit Oisterwijk is boven de 45 jaar oud. Waarvan 5030 personen zelfs boven de 65 jaar. De categorie 45-65 jaar is het grootst en de categorie 15-25 jarigen het kleinst.

Betreffende migratieachtergrond: 86% is autochtoon (17314) en voor de rest is 7,5% (met een westerse achtergrond (1507) en 6,5% met een niet westerse achtergrond (1321).

Burgerlijke staat:

- Ongehuwd	44,4 %
- Gehuwd	41,1 %
- Gescheiden	8,2 %
- Verweduwd	6,3 %

In totaal zijn er in Oisterwijk 13.320 personenauto's geregistreerd wat neerkomt op 209 personenauto's per vierkante kilometer. Daarnaast zijn er 1.535 bedrijfsmotorvoertuigen en 1.045 motoren geregistreerd in Oisterwijk.

- Aantal personenauto's	13.320
- Waarvan jonger dan 6 jaar	4.135
- Waarvan 6 jaar of ouder	9.185
- Bedrijfsmotorvoertuigen	1.535
- Motortweewielers	1.045
- Auto's per huishouden	1,2
- Personenauto's per km ²	209

Afvalsoort per inwoner in kg

Totaal huishoudelijk afval	512,2
- Huishoudelijk restafval	87,3
- Grof huishoudelijk restafval	26,9
- Verbouwingsrestafval	5,7
- GFT-afval	127,9
- Oud papier en karton	60,1
- Textiel	4,4
- PMD	31,3

Bron: allecijfers.nl en CBS

O! OISTERWIJK





Nieuw in ons centrum:

ZO PUUR by Kusters

Op de plek waar eerst drogisterij Kusters gevestigd was is nu Zo Puur By Kusters gestart.

Het is een speciaalzaak voor voedings-supplementen, natuurvoeding en natuurlijke huidverzorging. Je vindt naast vertrouwde drogisterijartikelen ook natuurlijke alternatieven.

Met hun kennis en ervaring helpen ze je graag om gezonde keuzes te maken. Kom gerust met vragen, ze helpen je graag.

Ze hebben het assortiment uitgebreid met de mooiste cadeauartikelen. Zoals warme sokken voor in de winter, cadeaus voor de feestdagen of speciale bedank-

jes. Maak het thuis gezellig met onze viltten vogeltjes, kaarsen of de geuren van onze diffusers.

Loop eens binnen, de thee staat klaar!

Team Zo Puur

Claire, Christ, Jacqueline, Jeanne, J.C, Tonnie en Yvonne.

ZO PUUR by Kusters

Dorpsstraat 41

5061HJ Oisterwijk

Tel: 06 - 27 38 96 17

Web: www.zopuuroisterwijk.nl

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

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



Lincherie

Op de Dorpsstraat nummer 21 is een nieuwe zaak geopend met luxe lingerie. Ze zijn de opvolgers van b&me Oisterwijk, die onlangs gestopt zijn met hun zaak. Het personeel is mee overgenomen, dus de vertrouwde gezichten blijven aanwezig.

Lincherie is een bekende in deze branche en heeft populaire merken in hun collecties. Denk aan PrimaDonna, Marie Jo en Andres Sarda die uitblinken in design en vakmanschap.

Naast de uitgebreide lingeriecollecties biedt Lincherie je badmode in elegante stijlen voor een fantastisch figuur.

Gun jezelf de luxe lingerie die je verdient

Lincherie

Dorpsstraat 21

5061HH Oisterwijk

Tel: 013 - 720 0606



Witte Tanden

In de Kerkstraat boven voormalig juwelenzaak Jan Witjes kun je je gebit laten bleken door deskundigen. Zijn jouw tanden door de jaren heen verkleurd en durf je niet meer breeduit te lachen?

Laat je tanden dan bleken door tandheelkundige professionals. Zij staan voor je klaar om je een prachtige lach te geven. Want je witte tanden zijn het visitekaartje van je gezicht. Met een stralende lach kun je de hele wereld aan!

Tanden bleken moet altijd 100% veilig gebeuren! Dat kan alleen wanneer de tandheelkundige de juiste opleiding heeft gehad. Bij Witte tanden Oisterwijk zijn alle tandheelkundigen opgeleid

door professionals uit de tandzorg.

Ze werken uitsluitend met ingrediënten aangeleverd door Moeder Natuur. De gel is daardoor 100% natuurlijk. Kijk op de website voor alle informatie.

Ze garanderen je een veilige behandeling en mooie witte tanden.

Witte Tanden Oisterwijk

Kerkstraat 20A

5061EJ Oisterwijk

Tel: 06 - 36 02 02 99

Web: www.wittetandenoisterwijk.nl

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





Nieuw in ons centrum:

De Linnen Heren

Op de Dorpsstraat 3, waar voorheen Twenty-Four gevestigd was, kun je nu terecht voor kwalitatief hoogwaardig hotellinnen en huishoudlinnen. De Linnen Heren zijn hierin gespecialiseerd en hebben een grote collectie in huis.

Daar hoort natuurlijk extra informatie bij. Productinformatie, was- en onderhoudsadviezen.

Ze bieden de keuze uit:

- Egyptisch katoen

Egyptisch katoen wordt vanwege haar unieke eigenschappen al eeuwenlang gewaardeerd.

- Katoen Satijn

Satijn is geen productsoort, het slaat puur op een weeftechniek.

- Percal katoen

Percal refereert ook weer aan de weeftechniek en niet aan de samenstelling. Zo kan percale bestaan uit 100% katoen óf een menging zijn van katoen en polyester

- Damast

Vroeger was damast per definitie zijde, maar nu kan elke draad damast worden. Dus ook katoen, linnen en zelfs polyester.

- Marseillezeep-wasmiddel

Dit wasmiddel is ongeparfumeerd. Gebruik dit wasmiddel voor donkere en fijne was.

- Savon de Marseille

De authentieke Marseillezeep is een 100% natuurlijk product, zonder conserveringsmiddelen en kleurstoffen.

In de nieuwe zaak hebt u natuurlijk nog veel meer keuze uit leuke producten en accessoires.

De Linnen Heren

Dorpsstraat 3

5061HH Oisterwijk

Tel: 06 – 27 43 07 43

Web: www.delinnenheren.nl

Facebook: [de.linnen.heren](https://www.facebook.com/de.linnen.heren)

Instagram: [de.linnen.heren](https://www.instagram.com/de.linnen.heren)

De Linnen Heren

We wensen de ondernemers uiteraard heel veel succes!

Kennismaking met.....Christ van den Bemt van ZO PUUR by Kusters

Maak eens kennis met uw collega!

Naam van de zaak: ZO PUUR by Kusters

Gevestigd: Dorpsstraat 41

Eigenaar: Christ van den Bemt

Leeftijd: 56

Geboren: Roosendaal

Hoelang doe je dit werk: Ik doe het werk al ruim 30 jaar, en sinds 2 maanden hier in Oisterwijk

Opleiding: VWO, HBO en vakopleiding drogist

Ervaring: Heel veel jaren.....

Burg. Staat: Samenwonend

Kinderen: Geen

Woonplaats: Rosmalen

Waarom Oisterwijk: Vind het een mooi, gezellig en groen dorp

Hobby's: Lezen, wandelen, mindfulness en sporten

Sterke punten van Oisterwijk: Mooi compact, groen en een grote diversiteit aan winkels in combinatie met horeca

Zwakke punten van Oisterwijk: De uniformiteit tussen de winkeliers. Waarom niet allen tegelijk open en dicht op

de koopavond? En waarom niet altijd open op de zondag?

Ambities en toekomst: De health specialist worden van Oisterwijk en omstreken

Toekomst van je bedrijf: Rooskleurig!

Boodschap voor je collega-ondernemers: Wees altijd positief en geef aandacht aan je klanten

Opmerkingen: geen

ZO PUUR by Kusters

Dorpsstraat 41

5061HJ Oisterwijk

Tel: 06 – 27 38 96 17

Web: www.zopuuroisterwijk.nl

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

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





Fijne Feestdagen

LET'S
GO'
LOCAL



Schrijf je in voor de Wintergl'O'w:
www.winterglowoisterwijk.nl

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

