



Uitkomsten vragenlijst Centrum Steenberg

Juni 2010

1. Inleiding

De gemeente Steenbergen is momenteel bezig met het ontwikkelen van een plan met betrekking tot het centrum van Steenbergen. Het Retail Platform Steenbergen (RPS) is een belangrijke gesprekspartner in dit traject. Om de ondernemers zo goed mogelijk te kunnen behartigen, heeft het RPS samen met de Kamer van Koophandel en het Hoofdbedrijfschap Detailhandel een enquête uitgezet onder de ondernemers in het centrum. De enquête is in de tweede helft van mei uitgevoerd.

Deze rapportage geeft een overzicht van de belangrijkste uitkomsten. Ter verduidelijking, de opmerkingen die bij bepaalde vragen zijn gemaakt, geven de mening weer van deelnemende bedrijven. Het gaat hierbij dus niet om de mening van het RPS of om een mening van een 'representatieve' groep.

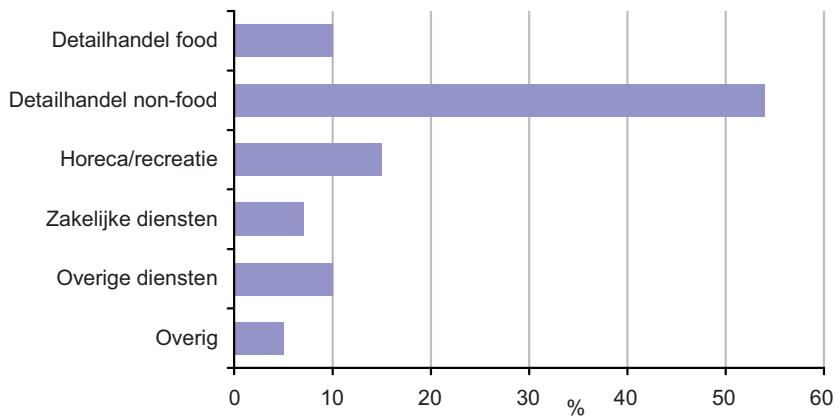
In totaal hebben 41 bedrijven uit het centrum van Steenbergen de vragenlijst ingevuld. Dit is een respons van ongeveer 45%.

Het RPS, de Kamer van Koophandel en het HBD willen alle ondernemers hartelijk bedanken voor de medewerking.

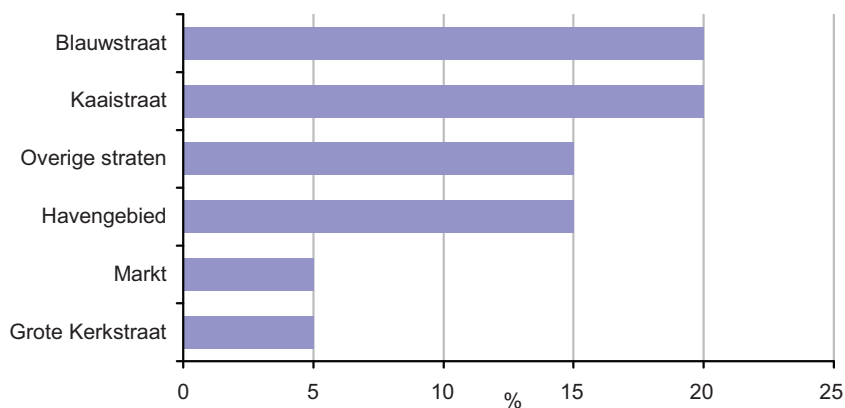
2. Resultaten onderzoek

Algemeen

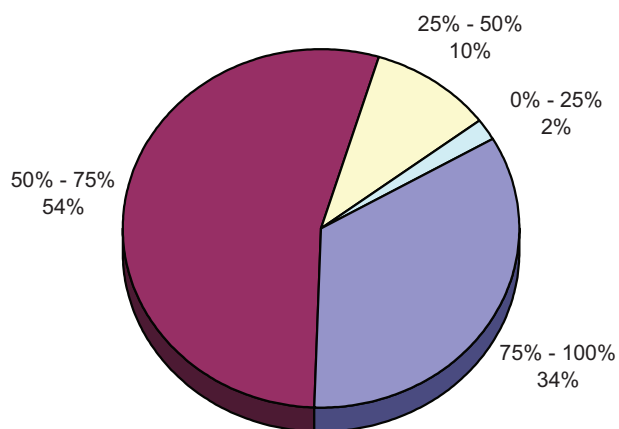
1. Samenstelling respons naar sector



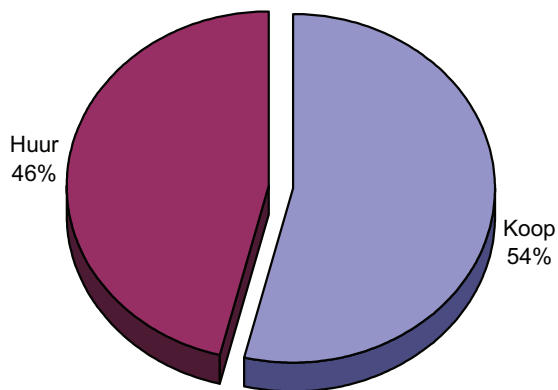
2. In welk gebied/straat is men gevestigd?



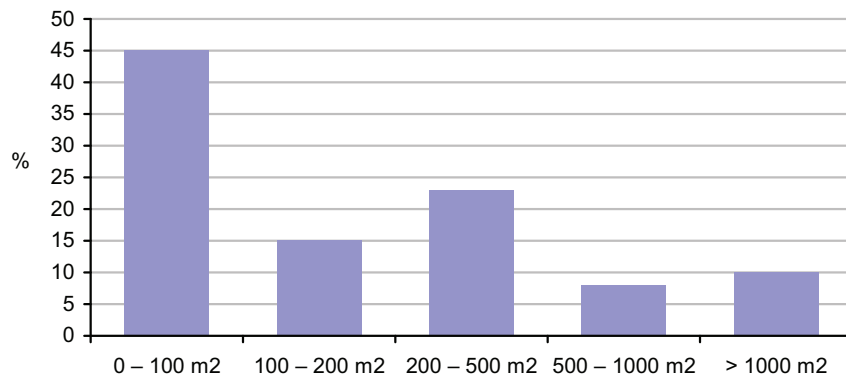
3. Hoeveel procent van de omzet is afkomstig uit de gemeente Steenberg



4. Is het pand waarin u gevestigd bent koop of huur?

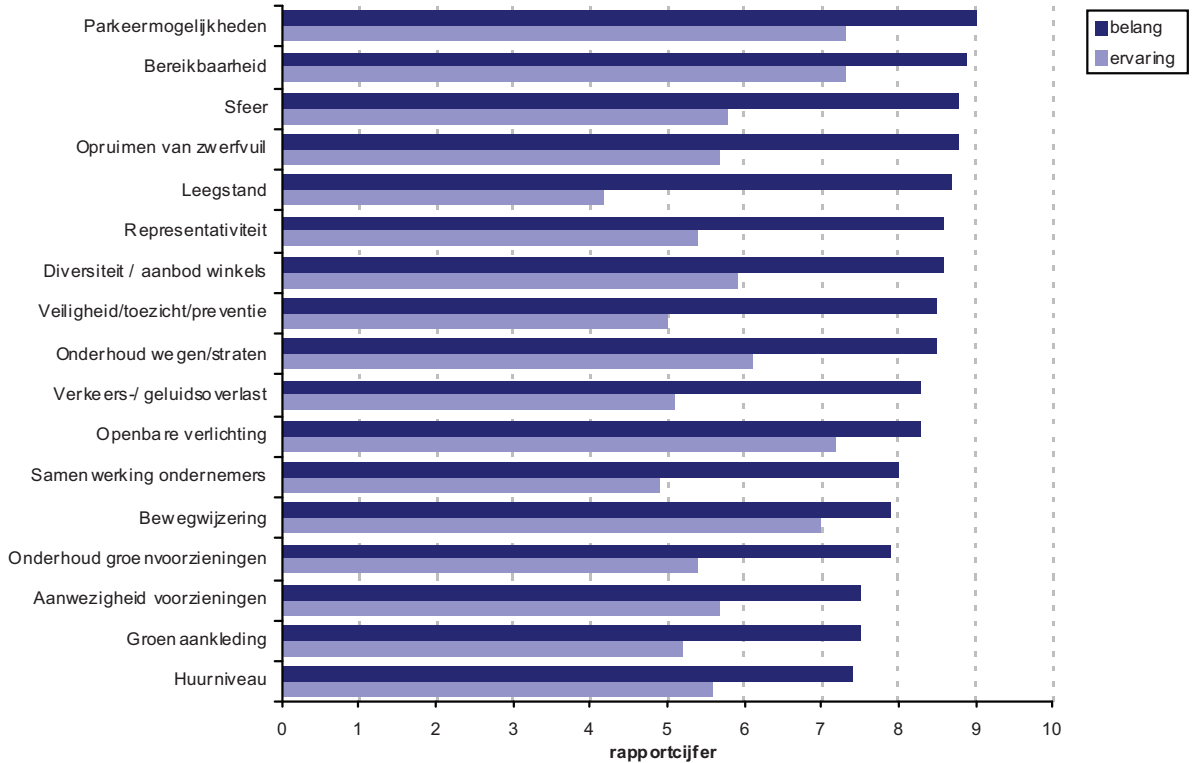


5. Hoeveel vierkante meters is uw huidige pand (bedrijfsvloeroppervlak)? Het gaat alleen om het deel dat wordt gebruikt voor bedrijfsdoeleinden (dus geen woning).



Omgevingskwaliteit

6. Hoe tevreden zijn ondernemers over de directe omgeving van hun vestiging in het centrum van Steenberghe? Hoe belangrijk vindt men de verschillende factoren (belang) en hoe waardeert men de feitelijke situatie in het centrum (ervaring)?



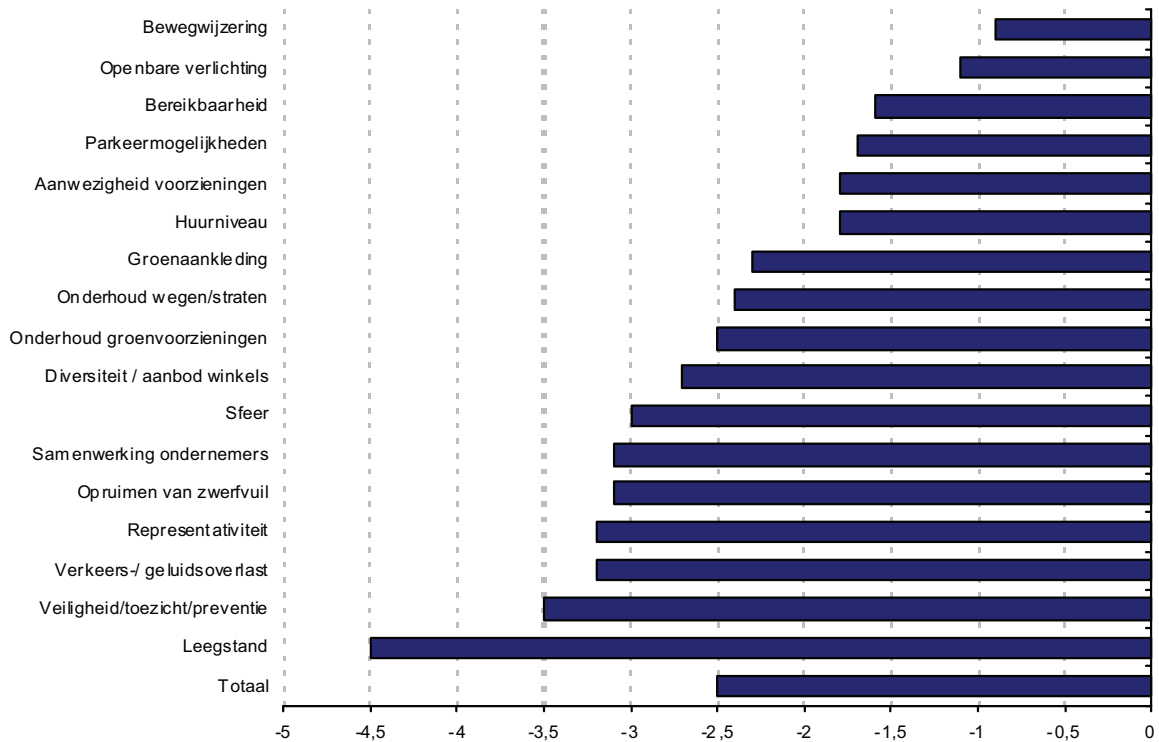
Factoren met beste score

	Belang	Ervaring
1	Parkeermogelijkheden (9,0)	Parkeermogelijkheden (7,3)
2	Bereikbaarheid (8,9)	Bereikbaarheid (7,3)
3	Opruimen van zwerfvuil (8,8)	Openbare verlichting (7,2)
4	Sfeer (8,8)	Bewegwijzering (7,0)
5	Leegstand (8,7)	Onderhoud wegen/straten (6,1)

Factoren met slechtste score

	Belang	Ervaring
1	Huurniveau (7,4)	Leegstand (4,2)
2	Groenaankleding (7,5)	Samenwerking ondernemers (4,9)
3	Aanwezigheid voorzieningen (7,5)	Veiligheid/toezicht/preventie (5,0)
4	Onderhoud groenvoorzieningen (7,9)	Verkeers-/ geluidsoverlast (5,1)
5	Bewegwijzering (7,9)	Groenaankleding (5,2)

Verskil tussen belang en waardering per factor



7. Wat zijn voor u de voornaamste knelpunten met betrekking tot de directe bedrijfsomgeving?

Meest genoemde of bijzondere opmerkingen ondernemers:

- Te veel leegstaande panden
- Representatie niveau van veel panden beneden pijl
- Te weinig diversiteit en te klein aanbod van winkels. De een zegt dat er te weinig zelfstandige ondernemers zijn, dat ander vindt dat er te weinig landelijk opererende ketens zijn en dan vooral grotere winkels.
- Winkelgebied heeft te weinig uitstraling en sfeer (slechte verlichting en matige groenvoorziening en aankleding). Hierdoor moeilijk om bezoekers aan te trekken en langer vast te houden.
- Verkeersoverlast (o.a. te hoge snelheid) / slechte verkeerscirculatie / dubbel c.q. fout parkeren (o.a. Grote Kerkstraat)
- Verkeerde koopavond in verband met concurrentie grotere steden
- Matige communicatie en afstemming onderling vooral over openingstijden. Nu hanteren winkels verschillende openingstijden, steeds meer bedrijven sluiten op maandagen en ook op de vrijdagkoopavonden stoppen sommige bedrijven vroegtijdig. Ook tijdens koopzondagen zijn te veel bedrijven niet open. Ook bij evenementen kan de samenwerking beter.
- Slechte bereikbaarheid voor mindervaliden en oudere mensen. Maar bijv. ook slechte algemene bereikbaarheid van winkels voor voetgangers in de Kaaistraat.
- Gebrek aan openbare toiletten
- Zwerfvuil centrum – markt
- Overlast langdurige verbouwingen
- Gemis van een daadkrachtig gemeentebestuur en een concreet korte termijn plan.
- Opmerking individuele ondernemer: “Wanneer er een evenement is, dan wordt de straat en daar omheen geheel afgesloten. Het is voor mijn klanten bijna niet mogelijk om hier in mijn winkel te komen. Het duurt ook na afloop te lang, voordat de weg weer opengesteld wordt.”

8. Welke maatregelen moeten er in het centrum van Steenbergen genomen worden om tot een beter vestigingsklimaat te komen? U kunt meerdere zaken noemen, echter graag in volgorde van prioriteit. Met andere woorden, wat moet als eerste worden aangepakt?

Meest genoemde of bijzondere opmerkingen ondernemers:

- Bestrijding / opvullen leegstand (“huurprijzen verlagen”).
- Uitbreiding van terrassen en verblijfsmogelijkheden voor winkelend publiek aan de Kaaistraat en Markt. “Terrassen waar je even een kop koffie kan drinken of gezellig lunchen en dan bedoel ik niet in een kroeg”.
- Verbeteren uitstraling en sfeer. Onder andere door goede verlichting (“die niet om 21.00 uur uitgaat”), aankleding d.m.v. planten, wegwijzer, waterpartij, een nette bestrating en andere sfeerverhogende maatregelen. In dit kader gaat het ook om het schoonhouden en onderhoud van straten en stoepen. Door de sfeerverbetering in centrum moeten ook klanten van buitenaf aangetrokken kunnen worden. Opmerking: “initiatieven voor sfeerverbetering door iedereen laten dragen/bekostigen”.
- Aantal parkeerplaatsen handhaven of uitbreiden zeker niet verminderen. Dit is onderscheidend vermogen ten opzichte van Roosendaal en Bergen op Zoom. “Gratis parkeergelegenheid beschermen en meer uitdragen naar buiten.”
- Meer diversiteit van het winkelaanbod (“Grotere winkels aantrekken met meer artikelen.”)
- Aanpak van panden m.b.t. achterstallig onderhoud. Hierdoor word het ook interessanter om meer franchise ondernemers naar Steenbergen te krijgen.
- Meer (mogelijkheden krijgen voor) gezamenlijke activiteiten/acties. Betere samenwerking en communicatie tussen ondernemers, verenigingen en organisaties. Ook samenwerking ondernemers en gemeente moet optimaal worden en gericht zijn op ontwikkeling van het centrum.
- Bestrijden verkeersoverlast. Onder andere wordt gepleit voor schuin parkeren om zo de snelheid uit de weg halen.
- Starterspremie van Gemeente voor ondernemers.
- Langlopende bouwwerkzaamheden met spoed af laten werken
- Meer politie controle. Onder andere beter toezicht op dubbelparkeren
- Er moet prioriteit zijn om nieuwe ondernemers in het assenkruis te laten vestigen en niet daar buiten. Voorkom versnippering van het centrum. Opdeling van wat nu gebeurt met de locatie Westdam is een slechte zaak.
- Herinrichting van Kaaistraat met meer bewegingsruimte van een consument maar niet ten koste van parkeermogelijkheden. De straat smaller maken om de snelheid er uit te halen. Straat verfraaien, trottoirs verbreden en mogelijkheden bieden voor terrassen
- Gemeente moet meer investeren in belang van een goed retailnetwerk.
- Minder drempels (“de hoeveelheid is totaal onbegrijpelijk”).
- Regelgeving soepeler maken. Sneller en duidelijker beleid mbt vergunningen
- Openbaar vervoer verbeteren waardoor bereikbaarheid groter wordt.
- Woensdagsmarkt aanpakken
- Ten aanzien van de markt zijn de meningen verdeeld. “Maak een proef om de Kaaistraat en Markt vanaf 12 uur autovrij te maken van woensdag tot en met zaterdag/zondag. Meeste winkels worden in de ochtend of op maandag en dinsdag bevoorraad”, maar ook “vrij parkeren behouden op de markt”. Zie ook vraag 12.
- Ook ten aanzien van de bereikbaarheid zijn de meningen divers. De een pleit voor een autovrij centrum (“Van de Blauwstraat en Kaaistraat een autovrije winkelpromenade maken. Meer ruimte voor klanten. Minder ruimte voor verkeer, centrale parkeerplaatsen maken”) anderen vinden de bereikbaarheid van de winkels per auto juist heel belangrijk (onderscheidend vermogen).
- “Niks aan doen zoals het nu is is het prima, ga geen geld weggooien en dingen verzinnen waar niemand iets aan heeft”.

9. Wat moet volgens u echt behouden blijven in het centrum van Steenbergen?

Meest genoemde of bijzondere opmerkingen ondernemers:

- Gratis parkeren
- Parkeergelegenheid
- Het oude stadhuis (bijv. met winkel/restaurant)
- Grote Kerk
- Beschermd stadstoezicht, kleinsteedse karakter
- De diversiteit van lokale ondernemers/winkelaanbod
- Toegankelijkheid/doorstroom van auto's door de binnenstad / eenrichtingsverkeer
- Grote zaken zoals HEMA
- Postkantoor, bibliotheek, VVV kantoor
- Weekmarkt

10. Wat kunnen we (nog meer) doen om consumenten aan Steenbergen te binden?

Meest genoemde of bijzondere opmerkingen ondernemers:

- Aantrekkelijke daghoreca met terrassen op de markt ("net zoals de Bourgondiër en de Teerkamer in Bergen op Zoom")
- Breder aanbod winkels ("Grotere winkels ketens proberen binnen te halen."). Enthousiaste ondernemers aantrekken.
- Aantrekkelijker maken d.m.v. meer gezelligheid en sfeer in de stad. Maar ook straten en stoepen schoon en netjes houden.
- Afspraken over openingstijden ("Afspraken met de ondernemers voor dezelfde openingstijden en allemaal open met de koopavond of allemaal dicht, niet zoals het nu is. Doordat steeds meer ondernemers vrijdagavond dicht gaan, blijven de klanten uit de naburige dorpen weg, omdat ze steeds vaker hun neus stoten.")
- Andere koopavond in tegenstelling grote steden (donderdag)
- Betere samenwerking winkeliers d.m.v. 1 winkeliersvereniging.
- Gezamenlijk met alle ondernemers meer actie ondernemen meer naar buiten treden, Steenbergen met zijn alle promoten. Bijvoorbeeld door winkelcentrum aan te prijzen bij de inwoners van Schouwen-Duiveland (Bruinisse-recreanten) en Goeree-Overflakkee. Promotie via bijvoorbeeld Brabantse Wal.
- Minder auto's in de kern dus een soort wandelgebied. Maak er een echt autovrij winkelcentrum van zoals bijvoorbeeld Bergen Op Zoom.
- Leuke acties en het organiseren van meerdere evenementen waarbij zowel horeca als detailhandel betrokken worden (bijv. havendag, jaarmarkt). Organiseren van eigentijdse publiektrekkers.
- Minder gemeenteregels
- Langlopende bouwwerkzaamheden met spoed af laten werken
- Regionale publiekstrekker in het oude gemeentehuis.
- Meer concentratie van kleine winkeltjes ook buiten het assenstelsel zodat mensen weer kunnen slenteren.
- Winkels Grote Kerkstraat + Blauwstraat meer betrekken bij Kaaistraat i.v.m winkels

11. Welke winkels/branches/voorzieningen worden in het centrum van Steenbergen gemist?

Meest genoemde of bijzondere opmerkingen ondernemers:

- Blokker
- Xenos
- Diverse segmenten kledingwinkels (“Een opvolger voor Jan van Drunen, dus een betere herenmodezaak. Een nieuwe Bep Vos, dus een mooiere damesmodezaak.”) Ook grote maten kleding winkel.
- Groot warenhuis (V&D)
- Grote klantentrekkers zoals een H & M
- Restaurants / Horeca op de markt met fraaie terrassen en lunchmogelijkheden / Panos.
- Tassen, koffers en portofeuille speciaalzaak
- Action
- IJswinkel
- Versvoorziening zoals kaas, (keur)slager, traiteur, poulier / wijn en delicatessen winkel (“versplein”)
- Kinderkledingzaak
- Computerzaak
- Fotograaf
- Halfords
- Telefoon / Internet
- Knutselwinkels
- Winkel met leuke accessoires en kleinmeubelen
- Leonidas
- Mexx/Esprit
- Handyman
- Jamin/snoepwinkeltje
- Luxe huishoudelijke artikelen / cadeauartikelen
- Prenatal
- Prijsvechters zoals Wibra en Bristol
- Expo
- Outdoorwinkel
- Bodystyling
- Naai en verstelwerk.

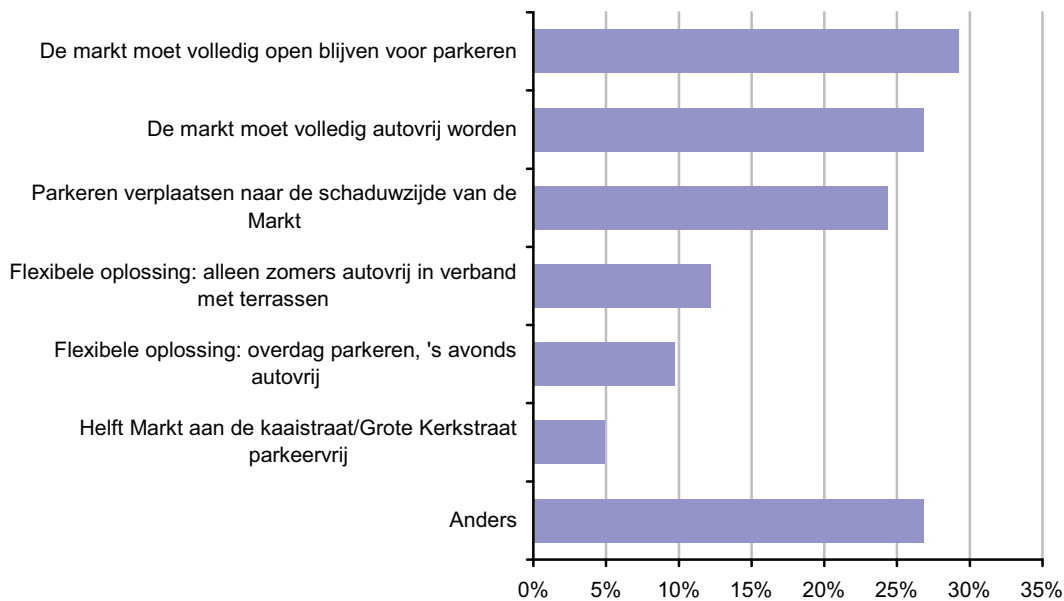
Voorzieningen:

- Openbaar toilet
- Gezellig terras
- Bankjes om te zitten met groenvoorziening

Overige algemene opmerkingen:

- Er is variatie genoeg, de kwaliteit van de winkels moet beter m.b.t. pand, stoep, uitstraling
- Je kunt hier in Steenbergen alleen maar boodschappen doen. Om echt te winkelen ga je naar de stad.
- Eigenlijk zijn alle winkels in Steenbergen te duur, behalve de grote franchise ketens: Kruitvat, Micro Electro.
- Meer winkels voor het onder- en middensegment
- Ons winkelbestand is vooralsnog heel divers.
- Winkels van een hoger segment
- Zelfstandige ondernemers bij voorkeur geen keten bedrijven.

12. Al enige tijd wordt in Steenbergen een discussie gevoerd over de autovrije markt. Welke oplossingsrichting heeft uw voorkeur? (meerder antwoorden mogelijk)



Opmerkingen 'anders':

- Heel het centrum autovrij en parkeren rond het centrum (centrale parkeerplaatsen)
- Geen parkeerplaatsen. Maar wel verkeer behouden
- Auto luw
- Flexibele oplossing markt autovrij maken op bv zondag, zaterdagmiddag of bij een evenement
- 's Avonds en in de weekenden autovrij
- Zo veel mogelijk parkeerruimte behouden. "Mensen worden ouder, hebben rolators of zijn slecht ter been, moeten die eerst een eind lopen voor die ene winkelstraat? Dan liever naar Bergen op Zoom daar heb je alles en gezellige terrassen."

Individuele opmerkingen ondernemers:

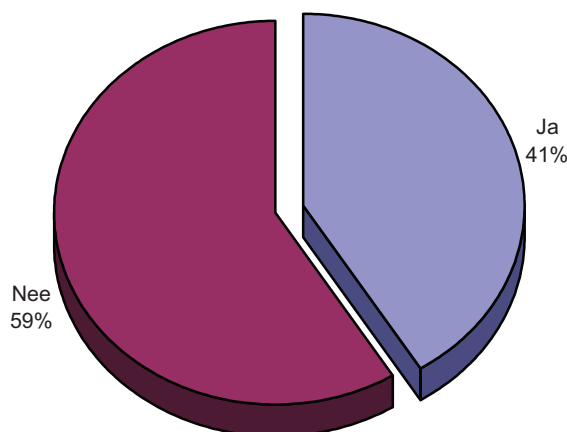
- Bij de horecaondernemers is bij mijn weten geen behoefte aan grotere terrassen en zijn degene die het moeten invullen. Verder is het zo dat als er bij festiviteiten er altijd de mogelijkheid is om de markt geheel of gedeeltelijk af te laten sluiten.
- Zolang er geen daghoreca is heeft het geen zin deze gedeeltelijk autovrij te maken. Bovendien is de Blauwstraat ook regelmatig afgesloten en op dat moment rijden de auto's door Steenbergen ipv er te verblijven. Beter is om terrassen in Kaaistraat toe te staan c.q. uit te breiden.
- Er zal ook rekening met de bewoners gehouden moeten worden.
- Heel het centrum autovrij maken en voorzieningen treffen die het winkelen bevorderen.
- De kracht van Steenbergen is de goede bereikbaarheid. Die moet zeker behouden blijven.
- Kaaistraat en Markt vanaf woensdag tot en met zondag autovrij maken en dan vanaf 12 uur markt autovrij maken kan makkelijk. Er zijn rondom de markt parkeerplaatsen, maak ze alleen 2 hoog zoals al diverse keren is geopperd.
- Parkeren in de Grote Kerkstraat en de Markt is al erg moeilijk. Er is al een tekort aan parkeerplaatsen! Weghalen ervan zou een ramp zijn, er zouden juist meer parkeerplaatsen moeten komen!
- Zeer belangrijk is de logistiek gezien de verkeerscirculatie. Mensen willen liefst met de auto binnen rijden! Moeilijk doen daar houdt men niet van. Kan dit niet dan gaat men steeds meer online kopen en houden retailers het niet vol in een kleine gemeente als Steenbergen.

13. Hoe kan de bijdrage van de weekmarkt aan de levendigheid/trekkkracht van het centrum van Steenbergen worden vergroot?

Meest genoemde of bijzondere opmerkingen ondernemers:

- Meer diversiteit en uitbreiding van kramen. “Kijk maar naar de weekmarkt in Roosendaal en Bergen op Zoom. Hoeveel mensen uit Steenbergen gaan daar niet naar toe, vooral voor de stoffenkraam.” Een andere opmerking “Zorgen voor een ruimere invulling van de weekmarkt meer kramen met een breder aanbod zodat hij meer consumenten trekt uit de omliggende plaatsen. De markt in Steenbergen moet weer een regio functie krijgen.”
- Meer gevulde kramen en actieve markt mensen.
- Behoeft geen verandering. Daar is Steenbergen te klein voor
- Bij een aantrekkelijker en sfeervoller centrum wordt het ook aantrekkelijker om meer markt ondernemers naar de weekmarkt te laten komen.
- Koppeling met horeca ontbreekt. “Als ik naar de markt ga wil ik weer dat kopje koffie als ik klaar ben, waar doen we dat?”
- Lagere prijs handhaven voor de markt ondernemers
- Bundeling verkoopplaatsen. “Door alle andere vrije verkoopplaatsen in te trekken dus alles wat bij de Jumbo staat en bij de rotonde en de kade te verplichten om op de markt te gaan staan”.
- Promotie van de markt, samen adverteren, reclame maken. “Standhouders zullen zelf moeten adverteren en eendrachtig naar buiten communiceren.” Weekmarkt betrekken bij de promotie door de winkeliers, maar dan ook deelnemen aan RPS.
- Meer muziek
- 's Morgens ook verkopen, ipv alleen 's middags.
- Verplaats markt naar Grote Kerkstraat.
- Let op concurrentie. “Voor tenminste 3 x op rij hebben wij een concurrent branche genoot op de weekmarkt gehad. Telkenmale verdween een stuk omzet/marge. Het is er mede de oorzaak van dat noodzakelijke vernieuwingen aan interieur worden uitgesteld. Geldt voor bakker, groenteboer, kaaswinkel etc.”
- Weekmarkt is zo klein, kan niet concurreren met omliggende weekmarkten. Daarnaast is supermarkt aanbod groot in Steenbergen met zeer ruime openingstijden.
- Zo dicht mogelijk of wel in het centrum terug zetten. “De plaats Drunen heeft weer na tien jaar de markt terug in het centrum.”

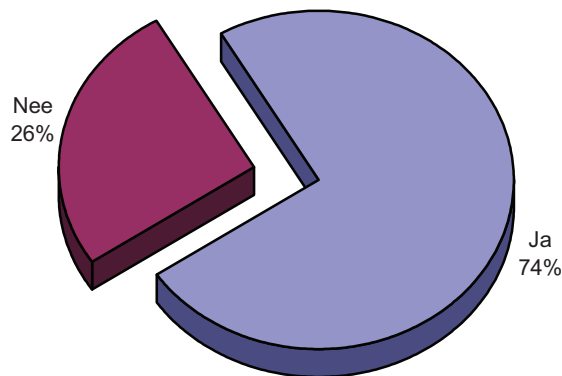
14. Om voetgangers en gevestigde ondernemers ruimte te geven, bent u bereid om parkeerplaatsen daar voor in te leveren om meer ruimte op de trottoirs te realiseren?



Individuele opmerkingen ondernemers:

- De trottoirs zijn breed genoeg.
- Bredere trottoirs geven ook meer rust en uitstraling
- Dat ligt er helemaal aan wat en waar ingeleverd zou moeten worden.
- De meeste ondernemers nemen al veel te veel plaats in beslag van trottoirs.
- De winkeliers moeten er wel op letten, dat ze hun eigen auto en dat van personeel ergens anders zetten. De klant moet voor de winkel kunnen parkeren!
- Er is te weinig te beleven in Steenbergen om er lang te vertoeven. Er is niets te bekijken dus als we in Steenbergen boodschappen doen drinken we thuis maar koffie.
- Er is voldoende presentatieruimte voor ondernemers. Het gaat om de winkel en niet om de buitenpresentatie. Door meer sfeer, klanten trekkende winkels te creëren is buitenpresentatie ondergeschikt. Voetganger moet juist ruimte krijgen!
- Er zijn al veel te weinig parkeerplaatsen. Zoveel voetgangers zijn er niet, want zo druk is het niet met winkelend publiek!
- In de Blauwstraat zijn al geen parkeerplaatsen. In de Kaaistraat is dubbelparkeren eerder regel dan uitzondering.
- Kaaistraat + Kerkstraat zo houden ! Dit onderscheidt ons van Bergen op Zoom en Roosendaal.
- Met schuin parkeren om en om in de straat wordt de stoep automatisch iets breder
- Mits ze maar elders terug komen, dus geen parkeerverlies.
- Verbreding van de trottoirs zou moeten komen door versmaling van de straat.
- De straat is te smal.
- Zie schets Imbo.

15. Bent u tijdens de reguliere koopavond altijd tot 20.00 uur geopend?



Individuele opmerkingen ondernemers:

- Er is onvoldoende vraag. Te weinig consumenten.
- Wisselende openingstijden winkels, te weinig publiek, kleine boodschapjes. Geen eenheid in Blauwstraat.
- Gezondheid. "De eerste 7 jaar geopend geweest, heeft thans weinig nut. Dagen van 6.00 uur tot 20.00 op benen staan houdt ik niet vol."
- Activiteit leent zich niet voor koopavond. "Dit wordt niet verwacht van een makelaar en dus is er op vrijdagavond geen enkele klandizie. Er gaat niemand gezellig langs de makelaar op vrijdagavond."
- Steenbergen is al jaren niet meer met zijn tijd meegegaan. Bergen op Zoom en Roosendaal hebben hun kans gegrepen om klanten naar zich toe te trekken die zijn we hier nu kwijt en zeg nu zelf het is daar toch gezellige terrassen.

16. Wanneer zou het wel interessant voor u zijn om met de koopavond open te zijn?

- Als er klanten komen. “Maar men redeneert als we maar open zijn, dan komen er klanten. Helaas is het zo niet. Na lang beraad zijn we met de koopavond gestopt omdat er geen mens meer kwam al adverteer ik me suf.”
- Als iedereen meedoet en op donderdag om de concurrentie van Bergen op Zoom te weren
- Wie is er eerder de kip of het ei?

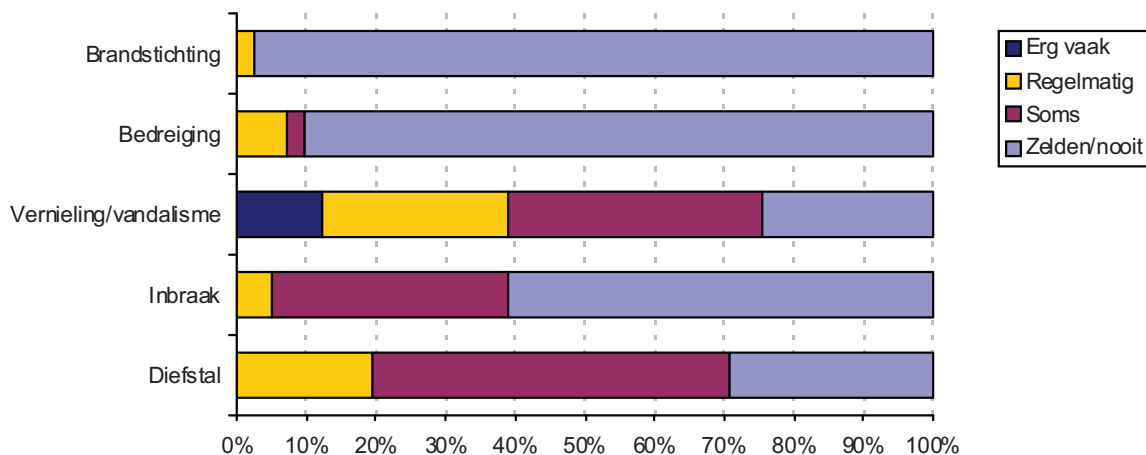
17. Wat moet er gebeuren om van de koopzondagen in Steenberg en een groter succes te maken?

Individuele opmerkingen ondernemers:

- Zorgen dat alle ondernemers mee doen en niet de één wel en ander niet. Allemaal open of allemaal dicht. Betere samenwerking winkeliers. De consument moet ervan op aan kunnen dat de winkels waar het om gaat ook daadwerkelijk open zijn. “Het is al een groot succes als alle ondernemers mee doen en niet een koopzondag voor zichzelf willen hebben zoals de mode”.
- Zorg dat je vernieuwd met concepten en niet terugval op iets wat al jaren zo is. Meer activiteiten van buitenaf aantrekken. Sportevenementen op de markt houden. Meer thema geven aan een koopzondag, bijv. clinic clowns, bloemenmarkt, modeshow, autothema, verenigingen dag (gratis kraam). Op de markt brocante/rommelmarkt erbij (zie succes van kofferbakverkoop).
- Adverteren in regionale kranten of op zgn abri's. Betere publiciteit, betere organisatie. Publiek weet nooit waar ze aan toe zijn.
- Meer activiteit op straat zodat Steenberg enaren weer naar buiten komen en wandelen. Zodat de tweeverdieners en 50 plussers hier blijven want als je hier een middag kunt vermaken, niet in de auto hoeft te stappen en toch even kunt lunchen en/of een biertje of wijntje kunt nuttigen heb je toch een leuke dag
- De mensen hebben er geen behoefte aan om hier op koopzondag te komen, omdat je hier niet echt kunt winkelen. En niet alle (de meeste) winkels doen hier aan mee.
- Ik zou zeggen blijf er vanaf. Als je het doet doe het dan goed, maar het is al lange tijd gebleken dat er geen eenheid is te smeden.
- Niet aan beginnen, het is de Dag des Heeren. 7 dagen geopend betekent op de lange termijn het einde van de kleine zelfstandige ondernemers.
- Meer koopzondagen
- Niet gelijk met Bergen op Zoom en Roosendaal een koopzondag doen maar op een andere zondag.
- Orgineeler omgaan met openingstijden en misschien wel zaterdagavondkoopmoment invoeren omdat iedere plaats al op zondag open is.

Veiligheid

18. Hoe vaak komen de volgende zaken naar uw mening in uw bedrijf of in de nabije omgeving van uw bedrijf voor?



Individuele opmerkingen ondernemers:

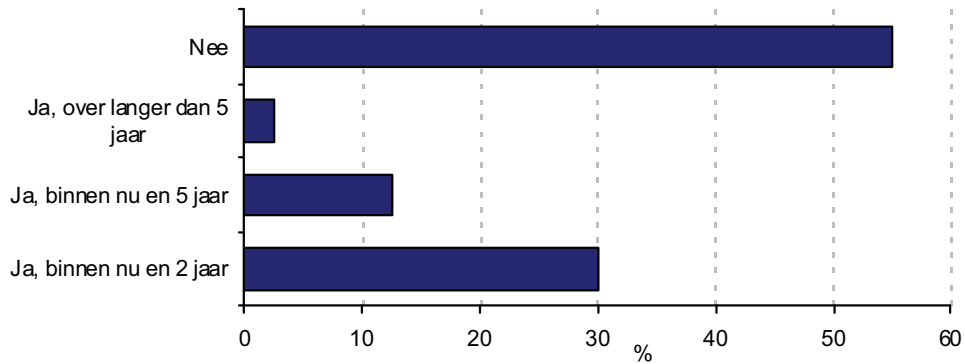
- Blauwstraat staat bekend om zijn vernielingen. Ruiten ingegooid, etenswaren op ramen smeren bij bejaarden. We hebben daar handtekeningen lijsten van maar ja wie doet er wat. We hebben buurtpreventie in het leven geroepen alleen verplaatste het vandalisme. Nou is het niet ons werk om de openbare orde te handhaven en wij onze energie beter in ons bedrijf kunnen investeren en zijn er mee gestopt.
- Er worden vaak ramen ingegooid en auto's vernield.
- Wekelijks vernielingen door heel de route Markt, Kaaistraat, Grote Kerkstraat en Blauwstraat.

19. Welke maatregelen moeten er volgens u genomen worden om de veiligheid in uw (directe)omgeving op een hoger niveau te brengen?

Individuele opmerkingen ondernemers:

- Meer blauw op straat. Af en toe eens een agent ook door de winkels heen laten lopen. "Er moet, vooral in het weekend, meer politie actief zijn. Er lopen te veel dronken mensen op straat." Ook harder optreden van de politie. Aanwezigheid van politie op de markt is gewenst. Surveillance op de juiste momenten
- Camerabewaking aanbrengen (toezicht op knelpunten).
- Autovrij maken van het centrum / een omsluiting realiseren
- Burgerwacht / Wijkagent
- Duidelijke verlichting
- Betere beveiliging. Kan ook particuliere bewaking zijn. Dit moet echter wel breed ondersteund worden.
- Hangjongeren aanpakken
- Meer overleg onder elkaar. Telefoon cirkel bij calamiteiten.
- Niet zozeer meer politie, maar de politie moet beter zijn werk doen: tuig aanpakken en hardwerkende burgers met rust laten
- Sluitingstijden handhaven en misschien gewoon door de instantie die daar verantwoordelijk voor is. Politie?
- Steenbergen is al veilig genoeg.

20. Heeft u in de nabije toekomst investeringsplannen?



Om welke plannen gaat het?

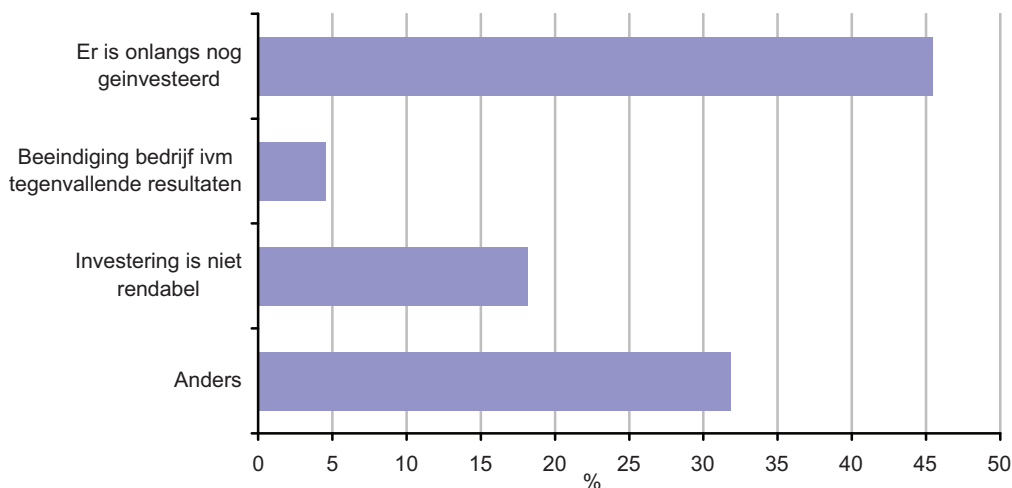
Het gaat onder andere om de aankoop van een pand, het opknappen van de gevel, uitbreiding assortiment, uitbreiding activiteiten, productinvesteringen (techniek), fysieke uitbreiding pand, totale renovatie, verbetering layout winkel / vernieuwing interieur, internetverkoop.

Opmerkingen:

“Indien ik nu zou investeren, dan zou dat buiten Steenbergem zijn.”

“Waarschijnlijk zoeken we een groter pand in de nabije toekomst.”

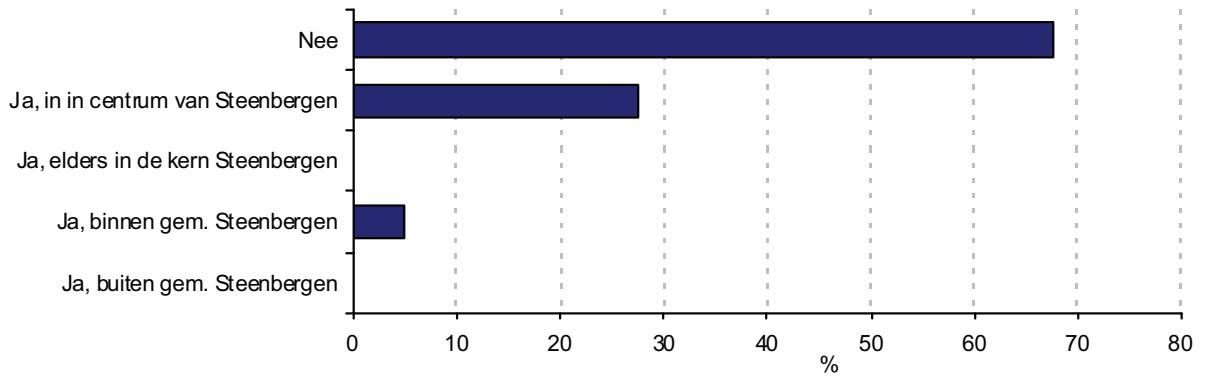
Indien “nee”, waarom heeft u geen investeringsplannen?



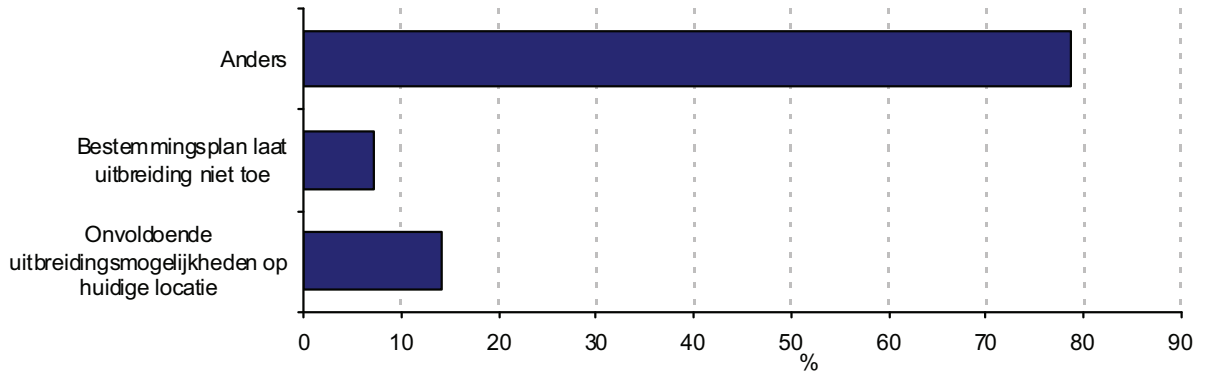
Individuele opmerkingen ondernemers:

- Beslissing is aan het moederbedrijf
- Omzetspotentie is onvoldoende om nog meer te investeren.

21. Heeft uw bedrijf plannen voor uitbreiding en/of verplaatsing binnen nu en 5 jaar?



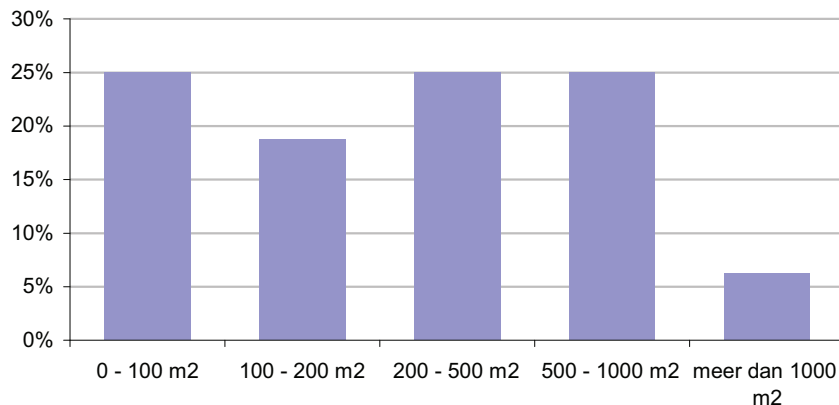
22. Waarom wilt u het bedrijf (of een deel ervan) verplaatsen?



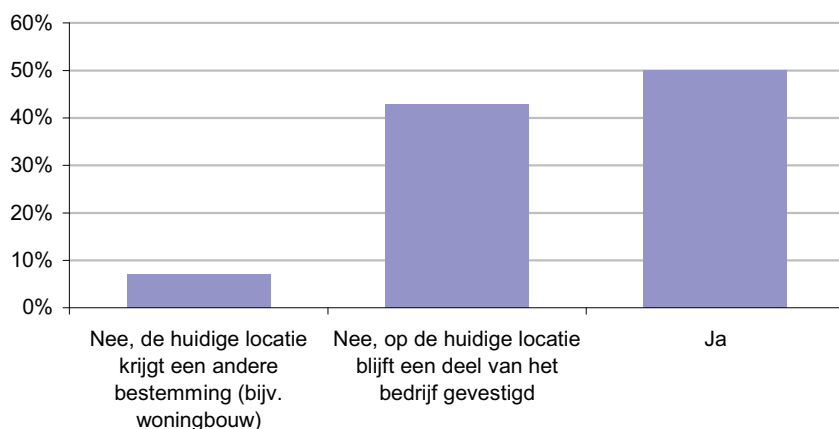
Individuele opmerkingen ondernemers:

- Ik zou graag naar een goedkopere locatie gaan en mijn eigenwinkel verhuren.
- Kostbare uitbreidingsmogelijkheden op de huidige locatie
- Onze winkel is onvoordelig. Smal en diep. Zou graag een andere indeling maken, maar dat is hier niet mogelijk.
- Extra ruimte erbij.
- Zoeken naar een eigenpand, geen huur. Oppervlakte moet wel minimaal hetzelfde zijn.

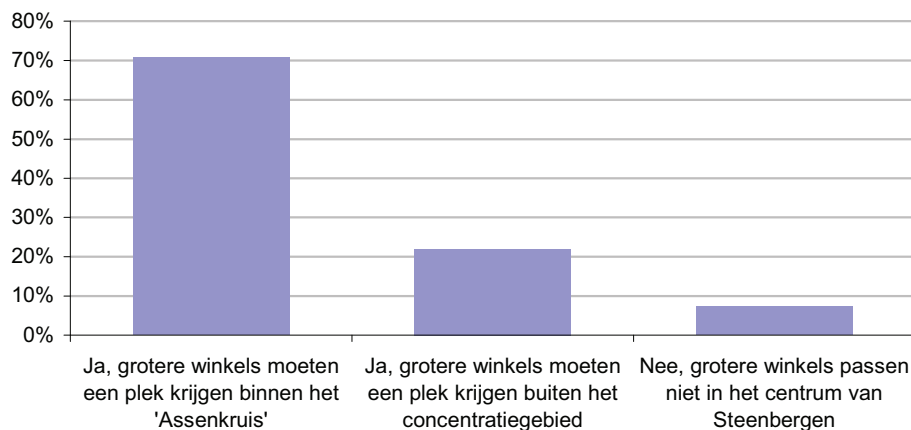
23. Hoeveel vierkante meters (bedrijfsvloeroppervlak) schat u globaal nodig te hebben op de nieuwe locatie?



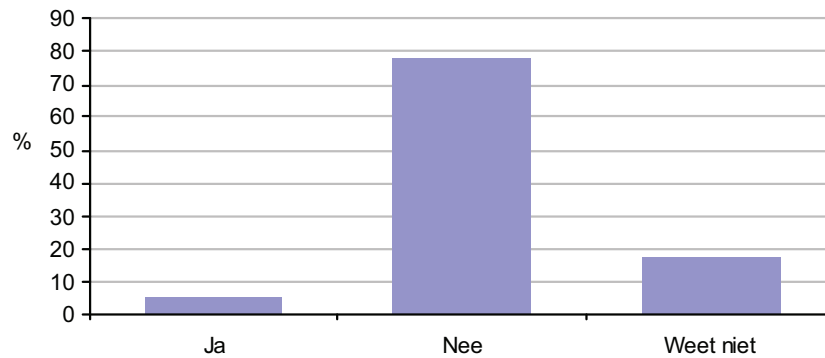
24. Laat u op de huidige locatie bedrijfsruimte achter die door andere bedrijven ingenomen kan worden?



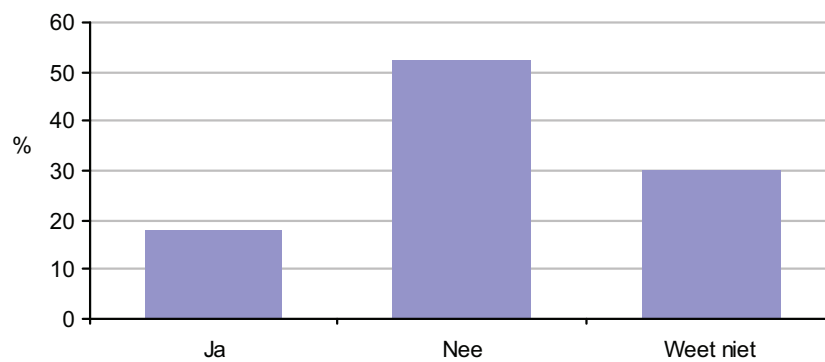
25. Bent u van mening dat er in Steenbergen ruimte moet zijn voor grotere winkelpanden met meer dan 200 vierkante meter (uitbreiding/nieuwkomers)? Zo ja, moeten die dan in of buiten het concentratiegebied liggen?



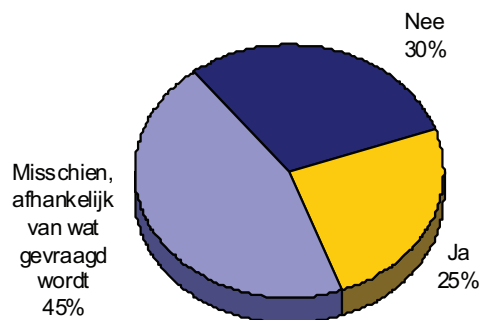
26. Verwacht u binnen nu en 5 jaar een opvolgingsprobleem?



27. Indien u geen lid bent van 'Retail Platform Steenbergen' (RPS), wilt u nadere informatie ontvangen over de vereniging?



28. Voortzetting van bestaande activiteiten en het opzetten van nieuwe zaken kan alleen als meer ondernemers iets willen doen voor de vereniging. Bent u bereid te helpen?



29. Heeft u nog verbeterpunten / suggesties voor het Retail Platform Steenbergen?

Individuele opmerkingen ondernemers:

- Als een ex-lid heb ik al de nodige ervaringen opgedaan die me tot het besluit hebben gebracht uit te stappen. De verdeeldheid was te groot onder de leden en er kwam niets van de grond.
- Ik blijf tegen vestiging van winkels buiten het assenkruis
- Er is een visie weggezet na jaren van zwalken
- Ervoor zorgen dat iedereen gemotiveerd wordt om de kar samen te trekken. Actiever zijn naar ondernemers toe, vertrouwen winnen en uitbreiden. Relatie met Gemeente en ondernemers goed onderhouden en uitbreiden. En... vooral NIET OPGEVEN waarmee is gestart!!
- Stoppen met het assenkruis, hoe meer winkels hoe beter
- Suggestie, misschien zou u eens wat meer naar dorpjes die veel mensen aantrekken moeten kijken wat voor ideeën zij er op na houden en niet zoveel kijken naar de grote stad want Steenbergen is met alle respect maar een dorp al heeft zij stadsrechten.
- Veel vaker ondernemers bereiken door nieuwsbrief minstens een keer per maand.
- Vestiging kringloopwinkel tegenhouden op de Westdam

30. Heeft u verder nog opmerkingen naar aanleiding van deze vragenlijst?

Individuele opmerkingen ondernemers:

- Ik maak me zorgen over verkeersonveiligheid op de Kade. Ook de ontsluiting van de A4 en verwachte toename van verkeer langs de Kade lijkt problematisch in nabije toekomst.
- Ik verbaas me er over dat deze discussie nog steeds wordt gevoerd. 15 jaar geleden waren we ook al bij vergaderingen die over deze punten gaan. Er is door meerdere ondernemers toen al aangegeven maak het gezelliger en niet alleen op de markt maar op meerdere plaatsen. Het is nu toch wel bekend dat niet iedereen tot de doelgroep cafebezoeker hoort.
- Uiteraard hoop ik dat alle ondernemers in het centrum van Steenbergen prima de kost kunnen verdienen, ongeacht type bedrijf. Laat je echter niet gek maken door de plannen van StadHaven;
- Wat betreft grote winkels in of buiten het assenkruis is en blijft moeilijk. Wel denk ik dat als we te weinig ruimte hebben in het assenkruis zeker de mogelijkheid moeten bieden aan de rand, anders blijven we te weinig aanbod houden wat weer funest is voor het centrum.