

Kamer van Koophandel

STIMULEERT KOOPHANDEL IN WINTERSWIJK

Ondernemers werken hard voor hun onderneming. Het succes daarvan is echter ook afhankelijk van de omgeving. Is er sprake van een gunstig ondernemersklimaat? En zijn er ondanks de beschermde natuurgebieden in Winterswijk nog uitbreidingsmogelijkheden? Wat de Kamer van Koophandel (KvK) betreft hoeven de lokale ondernemers hier niet wakker van te liggen. De KvK ontplooit in Winterswijk namelijk tal van activiteiten om het ondernemersklimaat zo geschikt mogelijk te maken.

‘De KvK heeft drie hoofdtaken. Allereerst houden wij het handelsregister nauwkeurig bij. Daarnaast geven wij voorlichting en voeren hierbij individuele maatwerkgesprekken. Als derde werken wij op verzoek van ondernemers aan regiostimulering,’ verklaart Erik Lievers, KvK-regiomanager, de rol van de Kamer. Samen met Peter Hendriks, regioadviseur voor de Achterhoek, werkt hij aan een aangenaam ondernemersklimaat in Oost-Nederland.

ONDERNEMERS TEVREDEN?

In 2000, 2003 en 2006 verrichtte de KvK in samenwerking met de Regio Achterhoek een onderzoek naar het gemeentelijke dienstverleningsklimaat voor ondernemers in de Achterhoek. Hendriks: ‘Deze onderzoeken vormen een analyse van het lokale ondernemersklimaat.’ In 2000 en 2003 kwam gemeente Winterswijk in vergelijking met de andere Achterhoekse gemeenten

niet florissant uit de bus, maar in 2006 revancheerde Winterswijk zich. ‘Op de meeste terreinen presteerde Winterswijk beter dan de overige gemeenten in de Achterhoek, ondermeer dankzij de aanbevelingen van het onderzoek,’ aldus Lievers. Zo was de duidelijkheid over het aanspreekpunt zienderogen verbeterd. Toch bleven er ook verbeterpunten, zoals de aanvraagtijd van bouw- en milieuvergunningen. Ondernemers geven deze dienstverlening een dikke onvoldoende. Vooral over het tegelijkertijd aanvragen van een bouw- en milieuvergunning (gemiddeld neemt dit 26 weken in beslag) winden de ondernemers zich nog steeds op: ze becijferen dit met een 3.

Is Winterswijk prijstechnisch gezien interessant voor ondernemers?

Lievers: ‘De KvK heeft een onderzoek gedaan naar het niveau van de gemeentelijke lasten. Hieruit blijkt dat Winterswijk voor ondernemers een relatief dure gemeente is. Als je dit gegeven afzet tegen de mate van tevredenheid, weet een gemeente waar zij aan toe is. Dit is ook de rol van de KvK. Wij doen onderzoek, zetten de cijfers op een rij en op basis van deze feiten kunnen ondernemers en gemeente met elkaar in discussie gaan.’ Hendriks: ‘De hoge kosten van Winterswijk worden overigens veroorzaakt door de rioolheffing. Doordat Winterswijk al fors heeft geïnvesteerd in de aanleg van riolering in het grote buitengebied zijn de kosten hierdoor logischerwijs hoger.’

VERLEIDEN OBELINK-BEZOEKERS

In de regio is de KvK bij allerlei vormen van overleg betrokken. Zo ook in Winterswijk bij het OICD-overleg (Overleg Industrie en Commerciële Dienstverlening). Aan deze tafel wordt gesproken over de behoefte aan bedrijventerreinen, citymarketing, het stimuleren van toerisme en promotie. Lievers: ‘Een van de uitdagingen op dit moment is, hoe de op jaarbasis ruim één miljoen bezoekers van Obelink, een onderneming in de vrijetijdsbranche, ook naar het centrum en de campings gelokt kunnen worden.’ Winterswijk mag zich echter ook onder de huidige omstandighe-



den verheugen op véle bezoekers. Vooral onze oosterburen visiteren Winterswijk graag. Voor de gezellige zaterdagmarkt, voor specifieke Nederlandse producten als coffee pads en gewoon voor de sfeer. Hendriks: ‘Winterswijk heeft dan ook 60% méér winkels dan steden van vergelijkbare grote.’ Deze populariteit heeft echter ook z’n keerzijde: op deze drukke zaterdagen kampt Winterswijk op veel locaties met een nijpend tekort aan parkeerplaatsen. ‘Daarom moet onder andere de routing tussen de verschillende parkeerplaatsen verbeteren en meer dubbel gebruik van bestaande voorzieningen plaatsvinden,’ vertelt Hendriks. ‘Samen met de ondernemers uit de Commissie Centrumvoorzieningen en de gemeente vindt overleg plaats hoe de parkeersituatie verder geoptimaliseerd kan worden, want

er staan ook nog vele bouwactiviteiten in het centrum op stapel.’ Dankzij de regionale positie van het koopcentrum is er veel belangstelling van detaillisten om zich in Winterswijk te vestigen. Toch staan er in het Winterswijkse centrum nog panden leeg. ‘Potentiële winkeliers zoeken een A1-locatie, daarom staan er juist panden nèt buiten de drukke voetgangersgebieden leeg. Samen met ABH/City en de gemeente hebben wij ons dan ook ingezet voor de komst van een centrummanager, die zich inzet om de juiste winkel op de juiste plaats te krijgen,’ legt Hendriks uit.

COLLECTIEF BEVEILIGEN

Heeft de KvK ook oog voor regionale samenwerking? Lievers: ‘Ja. Winterswijk kent namelijk een aantal kleine bedrijfsterreinen en

hiervoor is specifieke beveiliging op Winterswijkse niveau lastig te organiseren. Daarom onderzoeken wij op dit moment in samenwerking met de industriekringen van de gemeenten Winterswijk, Aalten en Oost Gelre de mogelijkheden voor collectieve beveiliging op deze bedrijfsterreinen. Maar ook bieden wij ondersteuning bij een project als collectieve energie inkoop, een project dat veel ondernemers aardige besparingen oplevert’.

RECLAMEHEFFING, JA OF NEE?

In navolging van gemeente Doetinchem overweegt Winterswijk nu ook om op verzoek van de ondernemers de zogenaamde reclameheffing in te voeren. Hendriks: ‘Het idee achter dit instrument is dat ook niet-leden van de ondernemersvereniging via deze reclameheffing gaan meebetalen aan citymarketing en evenementen. Het aantal zogenaamde free riders, die mee profiteren van de inspanningen van de vereniging neemt namelijk steeds verder toe. Door een (verplichte) heffing in te voeren voor alle ondernemers die reclame maken via de gevel, kan dit proces eerlijker verlopen.’

Welke rol speelt de KvK bij deze reclameheffing?

Lievers: ‘Op dit moment informeren wij de ondernemers over de voor- en nadelen. Uiteindelijk moeten de ondernemers een keuze maken. De reclameheffing wordt alleen van kracht als een meerderheid van de ondernemers het ook daadwerkelijk wil. Maar op dit moment lijkt de invoering erg onzeker, want bij de eerste informatiebijeenkomst waren maar weinig ondernemers. Het leeft kennelijk nog onvoldoende.’

KVK WERKT

Kortom, het is glashelder dat de KvK werkt voor ondernemers. Voor de Achterhoek én voor Winterswijk. ■

KAMER VAN KOOPHANDEL
ONDERNEMINGSCENTRUM ACHTERHOEK
KOOPMANSLAAN 3 TE DOETINCHAM
TELEFOON: 026 – 353 8888
WWW.KVK.NL

