

Manifest – naar een toekomstbestendige PDV/GDV-structuur in 's-Hertogenbosch

's-Hertogenbosch, 26 september 2016

Geachte leden van de commissie FES,

De afgelopen maanden is meermaals gesproken over de wens van het College om de maximale omvang voor doe-het-zelfaanbieders (6.500 m²) los te laten, ten behoeve van de komst van Bauhaus.

U kent ons standpunt hieromtrent: dit veroorzaakt een ongelijk speelveld, dat nog los van de komst van Bauhaus of welke andere grootschalige aanbieder, niet eerlijk is ten opzichte van alle ondernemers die zich de afgelopen jaren aan dit beleid hebben moeten houden. De effecten zijn daarnaast nog niet te overzien en zeker niet op basis van theoretisch cijfermateriaal.

Middels dit manifest willen wij uw commissie – en daarmee de gemeente – namens een grote groep bezorgde ondernemers, vastgoedeigenaren en anderzijds betrokkenen, onze standpunten nogmaals verduidelijken, maar vooral aanbieden om actief mee te helpen bij het oppakken van de uitdagingen waarvoor de GDV/PDV-sector staat.

Wij, als belanghebbenden en anderzijds betrokkenen, die met beide benen in de praktijk staan, kunnen er niet langer aan voorbij dat de doe-het-zelfbranche, de tuincentrumsector en perifeer detailhandelsaanbod een structureel probleem hebben. Dit is een erfenis van de economische malaise, gevoerd restrictief beleid, het ontstane overaanbod en verschillende andere externe factoren.

Het is onzes inziens niet alleen aan de overheid, maar aan ons allen om de problematiek in deze sectoren op te lossen. Het is aan ons allen om van structureel overaanbod, tot een toekomstbestendige structuur te komen. En dit vergt daadkracht en soms moeilijke besluiten. Voor u als overheid, alsmede voor ons, als ondernemers en anderzijds betrokkenen.

Verzoeken uw commissie...

1. *geen korte – **onomkeerbare** - termijnbesluiten te nemen die **geenszins bijdragen** aan de uitdagingen waarvoor onze sectoren staan, totdat de basis op orde is. Want een onomkeerbaar besluit kan leiden tot:*
 - a. *sluiten van 3 bouwmarkten en kleinschaliger aanbod in aanverwante sectoren;*
 - b. *de verdeling over de stad raakt uit evenwicht;*
 - c. *er ontstaat zeer moeilijk oplosbare leegstand;*
 - d. *met als gevolg versplaatsing van arbeidsplaatsen, waarbij werknemers weer onderaan de ladder bij een nieuwe werkgever zullen moeten beginnen;*
 - e. *ontstaan van het Media Markt-effect: op den duur leggen bestaande aanbieders het loodje vanwege het ongelijke speelveld en de nieuwkomer krijgt steeds meer een monopolistische positie in de markt;*
 - f. *bovenstaande effecten dienen temeer voorkomen te worden, net nu de provincie het programma Hart voor de Zaak, om leegstand tegen te gaan, hebben gelanceerd.*
2. *het **gelijke speelveld, met kaders die voor alle ondernemers hetzelfde zijn**, niet aan te tasten door een **uitzondering te maken voor één enkele partij**. Want, binnen de redenering van het College:*
 - a. *dienen dan eerst de bestaande partijen de ruimte te krijgen om gebruik te maken van de nieuwe regels;*
 - b. *want, de huidige **aanbodstructuur is tenslotte een neveneffect van het tot op heden gevoerde beleid**. Bijvoorbeeld in het geval van de bouwmarkten: zij hebben bijvoorbeeld in moeten zetten op een tweede vestiging, in plaats van één grote*

waardoor hun kostenstructuur sterk negatief beïnvloed is en ze met een achterstand de concurrentie aan moeten;

- c. hebben bestaande gebruikers **nooit de kans gehad om te overwegen gebruik te maken van de beleidswijziging**, daar waar deze is toegespitst op één enkele aanbieder. Dit is **in strijd met het transparantiebeginsel**, dat enige **vorm van mededingen** bij het vergunnen van een exclusief recht op beleid, **verplicht stelt**.
3. tot een **integraal detailhandelsbeleid te komen**, dat in afstemming met **alle betrokkenen tot stand komt**, waardoor de ondernemers van **onze prachtige stad weer een stip op de horizon** hebben en we gezamenlijk kunnen gaan bouwen aan het **nóg beter maken van onze stad**. De kansen en uitdagingen liggen in:
 - a. het **clusteren van meerdere aanbieders** en meerdere assortimenten;
 - b. verplaatsen en vrijkomen van niet (goed) functionerende locaties of locaties **die beter ingevuld** kunnen worden;
 - c. **samenvoegen** van vergelijkbare aanbieders;
 - d. **herontwikkelen** van één nieuwe plek en/of de achterblijvende plekken;
 - e. het **vergroten van de bereikbaarheid en aantrekkelijkheid** van bestaande locaties;
 - f. het **professionaliseren** van het bestaande aanbod;
 - g. waardoor **nieuwe concepten** de kans krijgen om een positie in de markt te verwerven.

Bieden de gemeente 's-Hertogenbosch aan om...

1. samen met de eigenaren, franchisenemers, zelfstandig ondernemers, formulevoerders, experts, verenigingen en brancheorganisaties, op basis van het Triple Helix-model, **actief te gaan werken** aan een **toekomstbestendig beleid voor de GDV en PDV** in 's-Hertogenbosch.
2. ons, als ondernemers en anderzijds betrokkenen, aan deze doelstelling te committeren, opdat er **beleid ontstaat dat breed wordt gedragen**, waardoor **in de toekomst geen discussie** meer nodig is.

Getekend,



INRETAIL



life&garden



ernes
den bosch

Discus Dierenspeciaalzaak van Blois

De akker 49

5251CA Vlijmen

www.discusvanblois.nl

intratuin



VAN NEERBOS
BOUWMARKTEN BV

COX







"Den Dungense Molen"

J. Toelen

Diervoeders & Benodigheden



Houthandel - Doe 't zelf
M. Smits
Zandstraat 14a - Sint-Michielsgestel
Tel. 073-5942882
Fax 073-5942170
Site: www.msmits.nl



Enorm Th. Engering
IJzersterk in gereedschap, techniek, veiligheid én Service



IJzerwaren, gereedschappen, beveiliging, inbraakpreventie en onderhoud

Enorm Th. Engering
Oude Vlijmenseweg 84i
5223 GP 's-Hertogenbosch

(073)6217301
info@engering.eu

www.engering.eu
Facebook.com/engeringdenbosch

Indien dit e-mailbericht niet aan u is gericht, wordt u verzocht om het onmiddellijk terug te sturen naar de verzender en het origineel, eventuele kopieën en bijlage te verwijderen en te vernietigen.