

Kansen benutten

Werken aan de economie van Goes - November 2014

goes.
bezig



Inhoudsopgave

1 Aanleiding	3
2 Enkele cijfers over de economie van Goes	6
3 De gemeente en citymarketing	9
4 Conclusies en aanbevelingen	10
4.1 Werk, acquisitie, dienstverlening en regelgeving	10
4.2 Detailhandel en horeca	12
4.3 Senioreneconomie	15
4.4 Gezondheidszorg en onderwijs	17
4.5 Wonen en bouwen	18
4.6 Cultuur	19
4.7 Toerisme en recreatie	21
4.8 Energie en duurzaamheid	22
4.9 Communicatie	24
5 Geraadpleegde stukken	26

1. Aanleiding

De doelstellingen van Goes op het gebied van de economie gaan door de jaren heen uit van een gestage groei. In de recentelijk vastgestelde structuurvisie Goes 2040 is die nadruk al wat minder, maar nog altijd aanwezig, zoals blijkt uit het onderdeel werken van de structuurvisie. Enkele citaten daaruit:



- De gemeente wil blijven investeren in de toekomst van de stad door te vernieuwen, te verbeteren en te groeien (blz. 7)
- Goes biedt met haar sterke zorgsector nu al een stevige basis voor senioreneconomie en wil ondernemers hiervoor alle ruimte bieden. (blz. 14)
- Goes moet als economisch centrum binnen de regio ook in de toekomst ruimte kunnen bieden aan bedrijven. De bedrijvenmonitor, behoefteraming bedrijventerreinen Zeeland, wijst uit dat Goes in de periode tot circa 2020 ongeveer 15 ha aan nieuw bedrijventerrein nodig zal hebben na de afronding van de Poel II. (blz. 14)
- Goes is als centraal gelegen gemeente (...) een logische locatie voor vestiging van kantoren en de dienstverlenende sector. Voor dit doel dient dan ook ruimte beschikbaar te zijn (...). (blz.14)
- Ondanks het ruime winkelaanbod in de binnenstad bestaan er (beperkte) mogelijkheden, vanwege de sterke regionale positie en de verwachte groei van de bevolking, om het winkelaanbod in Goes nog verder uit te breiden. (blz.14)

Op economisch gebied heeft Goes jaren in de lift gezeten. We hanteerden zelfs wachtlijsten om de beschikbare grond eerlijk te verdelen. Mede als gevolg daarvan heeft Goes ten opzichte van het aantal inwoners nog altijd veel arbeidsplaatsen, bijna 25.000.

In de afgelopen drie jaar is de vraag naar bedrijfsgrond op De Poel afgenomen. Natuurlijk, nog altijd wordt er gebouwd, wat werkgelegenheid oplevert, maar Goes kon zich niet onttrekken aan de economische recessie waar heel Europa mee te maken heeft gehad. De verkoop van bedrijfsgrond stagneerde in 2011, 2012 en 2013. In 2014 begint de markt weer aan te trekken. Toch werd er ook in de afgelopen jaren gebouwd omdat bedrijven als PostNL en Tramper wel kans zagen om te groeien.

De kantorenmarkt, een sector die in de afgelopen jaren heel wat werkgelegenheid naar Goes bracht, zit anno 2014 in vrijwel heel Nederland behoorlijk vast. Op veel plaatsen is sprake van een forse leegstand. In Goes is door de jaren heen vrijwel uitsluitend gebouwd door eigenaars-gebruikers en door beleggers die bouwden voor een huurder. Daardoor is de leegstand hier minder groot dan elders. Toch is er ook hier sprake van leegstand. Die leegstand neemt toe, want eind 2014 komt het ruim bemeten belastingkantoor aan het stationsplein leeg te staan, als gevolg van een keuze van de belastingdienst om te verhuizen naar Middelburg.

De detailhandel staat landelijk onder druk. Oorzaken hiervan zijn:

- de onzekerheid onder de mensen, waardoor mensen sparen en dus minder uitgeven;
- de groeiende werkloosheid, waardoor veel gezinnen minder te besteden hebben;
- de afnemende waarde van woningen, die woningeigenaren stimuleert om af te lossen op de hypotheek, waardoor er minder geld is voor andere bestedingen;
- De toenemende concurrentie van webwinkels, waardoor de spoeling voor de 'gewone' winkels dunner wordt;
- De veranderende leeftijdsopbouw van de bevolking;
- De trend om meer tweedehands te kopen, om spullen te lenen en te delen.



Oosterscheldeziekenhuis, voedingsassistente

Goes zal qua winkels zijn centrumfunctie behouden. Vergeleken met menige centrumgemeente valt de leegstand nog wel mee. Toch is het juist nu, nu het nog relatief goed gaat, van belang om te onderzoeken met welke maatregelen we de positie van de binnenstad kunnen versterken.

Op de gebieden recreatie en toerisme zijn er kansen. Naarmate meer mensen afzien van een (lange) buitenlandse vakantie, wat het geval is om dezelfde redenen die genoemd zijn bij de detailhandel, brengen er meer mensen een vakantie door in eigen land. Goes als historische (vesting)stad in een prachtig landelijk gebied aan de Oosterschelde kan hiervan profiteren.

De gezamenlijke zorginstellingen zijn de grootste werkgever in Goes. Zorg is één van de sectoren die landelijk gezien nog groeipotentie heeft. Aan de andere kant zijn er bezuinigingen gaande in de zorg, waardoor de werkgelegenheid in Goes onder druk kan komen te staan. De vraag is wat we als gemeente kunnen doen om te bewerkstelligen dat de werkgelegenheid in de zorg ten minste op peil blijft.

Conclusie

Groei is voor Goes niet meer vanzelfsprekend. We moeten de kansen grijpen die er zijn en actiever de boer op gaan met onze strategische ligging, ons fantastische woonklimaat en ons uitgebreide

voorzieningenpakket. De oprichting van de Stichting Goes Marketing met als speerpunten wonen en werken is dan ook op een uitstekend moment gekomen. Gericht werken aan de verbetering van ons imago bij die voor onze economie relevante doelgroepen draagt bij aan de naambekendheid van Goes. In deze notitie treft u een overzicht aan van kansen die het college ziet om de Goese economie, te versterken.

Om te komen tot een economisch kansennotitie hebben wij ingezoomd op de sectoren die van belang zijn voor de economie van de gemeente Goes, vastgesteld in welke mate het gemeentelijke beleid van invloed is op groei en vervolgens een plan geformuleerd, gericht op een aantal speerpunten om zo te proberen onze lokale economie zo effectief mogelijk te versterken dan wel intact te houden. Deze aanpak sluit in zekere zin aan bij het idee dat tijdens een overleg tussen raadsleden en het bestuur van het Ondernemerscontact Goes is gelanceerd: Formeer een denktank met de opdracht om met initiatieven te komen die de lokale economie versterken

1.2 Werkwijze

We zijn in gesprek gegaan met vertegenwoordigers van partijen die deel uit maken van de Goese economie: ondernemers, winkeliers, uitbaters van horecavoorzieningen, vertegenwoordigers van de woningcorporatie, architecten, makelaars, vertegenwoordigers van culturele instellingen en met leden van de gemeenteraad, jongerenraad en adviesraad. De ideeën die zijn genoemd tijdens al deze bijeenkomsten, gecombineerd met bestaande economische beleidsnotities van gemeente en provincie, vormen een belangrijk deel van de input voor een economische kansennotitie. Verder baseren we ons op bestaande beleidsstukken van gemeente en provincie en op recente literatuur over de ontwikkelingen van de (Zeeuwse) economie. De gesprekken zijn gehouden in december 2013 en in januari, februari en maart 2014. Van alle bijeenkomsten is een verslag gemaakt.

Het proces om te komen tot een kansennotitie is door het college en door de externe deelnemers als nuttig ervaren. Natuurlijk was de opbrengst aan ideeën de ene keer groter dan de andere keer, maar waardering van de deelnemers dat 'de gemeente' de moeite neemt om naar direct betrokkenen in een bepaalde sector te luisteren en met hen in gesprek te gaan was er in alle gevallen. Alle reden om deze sessies in 2015 of 2016 nog eens over te doen om zo in beeld te brengen of we samen op de goede weg zijn.

Auto's, kleren, boeken, we gaan alles delen

Deelondernemers presenteren zich in het land 'Je gaat terug naar vroeger, mét technologie'

Maaïke van Houten

Delen is ontzettend in. Autodelen, kleren delen, passies delen: bij de ShareMeetups die deze week door het land trekken en waar 'deelondernemers' zich presenteren, vliegen de cijfers je om de oren. Juist gisteren werd bekend dat het gezamenlijk gebruik van auto's dit jaar is gestegen met 113 procent. In maart reden er 11.210 gedeelde auto's rond, zo meldt het Kennisplatform Verkeer en Vervoer. De meeste in de stad, maar ook op het platteland wint de deelauto terrein. De groei van de deelauto staat niet op zichzelf. Vrijwel dagelijks horen Harmen van Sprang (40) en Pieter van de Glind (26) van ShareNL van nieuwe initiatieven. Nieuwste fenomeen is de 'peerbieb' het delen van boeken die toch maar in de kast staan. Dat

komt dan bovenop de talloze klussendiensten, thuiskoks, spullendelers, koppelaars van energieproducenten en -consumenten, parkeerplaatsbebedelaars, etcetera etcetera. "Je gaat terug naar wat er vroeger was, toen mensen elkaar kenden. De technologie maakt het mogelijk mensen met elkaar te verbinden", zegt Van Sprang tijdens de eerste Meetup in de Beurs van Berlage in Amsterdam. Zijn collega wijst erop dat er ook nog allerlei onzichtbare platforms zijn, bij voorbeeld van groepjes burelen die samen voor een zieke buurman zorgen. "Die zitten in de hele flow van gedragsverandering die gaande is", zegt Van de Glind. De groei van de deelauto staat niet op zichzelf. Vrijwel dagelijks horen Harmen van Sprang (40) en Pieter van de Glind (26) van ShareNL van nieuwe initiatieven. Nieuwste fenomeen is de 'peerbieb'

het delen van boeken die toch maar in de kast staan. Dat komt dan bovenop de talloze klussendiensten, thuiskoks, spullendelers, koppelaars van energieproducenten en -consumenten, parkeerplaatsbebedelaars, etcetera etcetera. "Je gaat terug naar wat er vroeger was, toen mensen elkaar kenden. De technologie maakt het mogelijk mensen met elkaar te verbinden", zegt Van Sprang tijdens de eerste Meetup in de Beurs van Berlage in Amsterdam. Zijn collega wijst erop dat er ook nog allerlei onzichtbare platforms zijn, bij voorbeeld van groepjes burelen die samen voor een zieke buurman zorgen. "Die zitten in de hele flow van gedragsverandering die gaande is", zegt Van de Glind. Hoogleraar in de deeleconomie Koen Franken bevestigt dat het delen in de lift zit. "Dit groeit zo snel dat we niet weten waar het ophoudt", zegt hij. Hij

schat de bijdrage aan de economie op zo'n één procent - en dat gaat vast nog groeien. De norm gaat, zegt Franken, immers vaak mee met de praktijk. "Vroeger was het zo dat je als man een auto moest hebben voor het gezin. Nu hoeft dat niet meer per se, en misschien wordt wel de algemene norm dat je geen auto hoeft te hebben." Hoogleraar in de deeleconomie Koen Franken bevestigt dat het delen in de lift zit. "Dit groeit zo snel dat we niet weten waar het ophoudt", zegt hij. Hij

Artikel uit Trouw, 9 oktober 2014

Recordaantal nieuwe WW-uitkeringen in 2013

UWV: Het was een zwart jaar voor de arbeidsmarkt

Van onze redactie economie

Het UWV verstrekke vorig jaar een recordaantal van 613.200 WW-uitkeringen. Dat zijn 22 procent meer uitkeringen dan in 2012. Dat maakte de uitkeringsinstantie gisteren bekend in haar jaarverslag. Het oude record dateert uit 1995. Toen werden er 611.000 nieuwe uitkeringen verstrekt.

Vooruit uit de zorg, het grootwinkelbedrijf, de transport- en de metaalsector kwamen er vorig jaar veel nieuwe WW'ers bij. De toename was het sterkst onder 55-plussers. Er waren eind 2013 113.000 oudere werkzoekenden in de WW, een toename van 31 procent ten opzichte van het jaar ervoor.

Volgens UWV-voorzitter Bruno Bruins blijft de situatie op de arbeidsmarkt zorgelijk. "Met name 55-plussers en mensen met een arbeidsbeperking komen moeilijk aan het werk." Een derde van de WW'ers die aan het werk gaat, doet dit via een uitzendbaan. Het contact tussen UWV en de uitzendbureaus is daarom

belangrijk, zei Bruins.

241.800 WW'ers slaagden er vorig jaar in om weer werk te vinden. Ook gingen 11.000 mensen met een arbeidsbeperking, onder wie 6.600 jonggehandicapten (Wajongers) aan de slag. Er moeten de komende jaren 125.000 mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan een baan worden geholpen. Dat is vastgelegd in de Participatiewet.

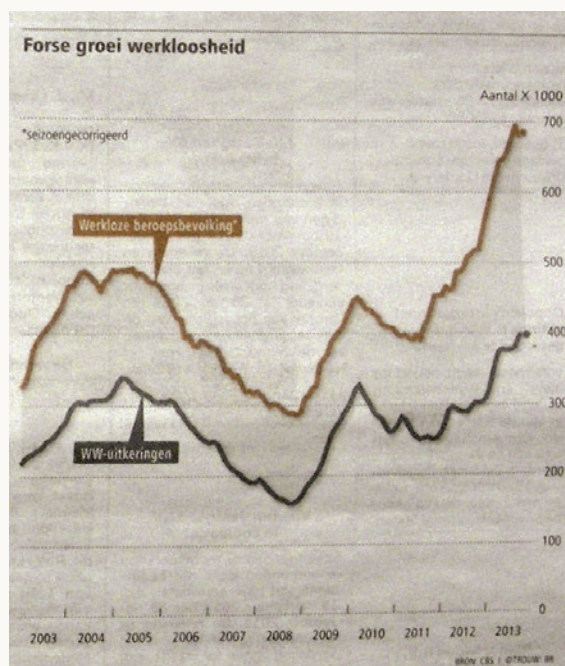
Vorig jaar is het aantal nieuwe Wajong-uitkeringen voor de zoveelste keer op rij gestegen, van 15.300 in 2012 naar 17.700 in 2013. Het UWV wijt de stijging voor een belangrijk deel aan een andere telmethodiek waardoor er in 2012 minder uitkeringen werden meegeteld. Ook het aantal nieuwe uitkeringen voor arbeidsongeschiktheid na ziekte, de WIA, is gestegen: van 33.900 in 2012 naar 37.100 vorig jaar.

Wie een uitkering ontvangt, heeft ook plichten, bijvoorbeeld om voldoende te solliciteren en cursussen van het UWV te volgen. De regels daarvoor zijn

in 2013 flink aangescherpt. Het UWV heeft afgelopen jaar 90.300 straffen opgelegd, variërend van het verlagen van uitkeringen tot helemaal stopzetten. Het UWV heeft voor 19 miljoen euro aan boetes uitgedeeld.

Ook worden sinds 1 januari vorig jaar hogere boetes uitgedeeld als je het UWV niet op tijd inlicht over nieuwe inkomsten, vrijwilligerswerk, vakantie, verhuizing, huwelijk, echtscheiding of ziekte. Het UWV heeft dat vorig jaar 46.900 keer opgemerkt en legde voor ruim 23 miljoen euro aan boetes op. Vaak ontvingen deze mensen extra inkomsten en kregen daardoor te veel aan uitkering.

Het UWV betaalde vorig jaar in totaal 21,4 miljard euro aan uitkeringen aan 1,4 miljoen uitkeringsgerechtigden. Onder hen waren 956.400 mensen met een arbeidsongeschiktheids- of ziektewetuitkering. "Een zwart jaar voor de arbeidsmarkt", noemde Bruins 2013. Dit jaar ziet er niet veel beter uit. Het UWV verwacht in 2014 785.000 WW-uitkeringen te moeten verstrekken.



Artikel uit Trouw, 15 april 2012

2 Goes en omgeving in cijfers

Het lijkt erop dat het economisch herstel in 2014 doorzet. Verschillende indicatoren laten een gunstigere ontwikkeling zien. Zo verbetert de afgelopen maanden het vertrouwen van consumenten en producenten.

De inkoopmanagersindex, die de bedrijvigheid in de Nederlandse industrie weerspiegelt, de stand die de grens tussen groei en krimp weergeeft, staat de laatste negen maanden boven de 50. De economie groeit volgens het Centraal Planbureau in 2014 met 0,5%. Deze groei is in 2014 echter niet krachtig genoeg voor herstel van de werkgelegenheid. De economische groei is namelijk kleiner dan de verbetering van de arbeidsproductiviteit. Minder werknemers produceren meer. In 2014 komen er meer mensen op de arbeidsmarkt. De toename van de arbeidsparticipatie is sterker dan het effect van een krimpende bevolking van 15-64 jaar. Daardoor kan de Nederlandse economie dit jaar groeien terwijl de werkgelegenheid toch afneemt.

Uitkeringen

In juli 2014 is het WW-uitkeringenbestand in Zeeland toegenomen met 10,7 % vergeleken met de situatie in juli 2013. In Goes zijn 10,6% meer WW-uitkeringen verstrekt dan in dezelfde maand een jaar eerder. In de laatste twaalf maanden is sprake van een sterke toename van het aantal uitkeringen in de sectoren handel, gezondheidszorg/welzijn/cultuur en de bouw. In juli 2014 waren er in heel Zeeland 7.694 WW-uitkeringen. Dat is 4,5% van de beroepsbevolking. Landelijk bedraagt het WW-percentage 5,5%. In Goes waren er in dezelfde maand 844 WW-uitkeringen, 5% van de beroepsbevolking.

Ondanks het slechts lichte herstel van de economie is er volop dynamiek op de arbeidsmarkt. Zo werden in de afgelopen twaalf maanden bijna 5.000 WW-uitkeringen beëindigd vanwege het

vinden van een (nieuwe) baan. In 2013 zijn in 12 maanden tijd in de arbeidsmarktregio Zeeland 19.600 vacatures ontstaan.

Faillissementen

Landelijk is er in het eerste kwartaal 2014 sprake van een daling van het aantal faillissementen. Onduidelijk is of de daling dit jaar doorzet. Ondanks de daling blijft het aantal faillissementen relatief hoog. In het eerste kwartaal van 2008, voor het uitbreken van de crisis, vroegen 40% minder bedrijven een faillissement aan.

De verwachting is dat er, ook als de koopkracht aantrekt, in vergelijking met de periode voor de crisis veel faillissementen zullen zijn. Dit heeft onder andere te maken met wijzigingen in de faillissementswet. Tegenwoordig is het mogelijk om in een vroeg stadium een stille bewindvoerder te benoemen die vooraf een doorstartplan toetst. Na instemming met dit plan kan het faillissement officieel worden uitgesproken. De stille bewindvoerder wordt dan officieel de curator, waarna de doorstart of herstructurering binnen een dag mogelijk is. Zo'n bedrijf is technisch gezien failliet en telt mee in de statistieken, maar gaat direct verder op basis van het nieuwe plan. Door deze wetswijziging en door een gewijzigd economisch landschap zullen de komende jaren veel bedrijfsvoeringen (businessmodellen) veranderen. En de arbeidsmarkt verandert mee en stelt zijn eisen: Een verkoper van een schoenenwinkel die failliet gaat, is nu eenmaal niet automatisch de meest geschikte persoon om na een doorstart als medewerker in de webschoenenwinkel verder te gaan.

Faillissementen 2014 en 2013

Bedrijfsnaam	Datum faillissement uitgesproken
Beriva BV	14 augustus 2014
Heartbreak Cafe	26 juni 2014
Banketbakker Van Opdorp	2 juni 2014
De Keuken BV	3 april 2014
Dorleijn	27 maart 2014
Jan Hop Goes	9 januari 2014
Vital Balance Group BV	9 januari 2014
Restaurant Simmers & Co	5 december 2013
Kookmagazijn Passieux	28 november 2013
Garage van Strien BV	21 november 2013
Cafe Pubbles	10 oktober 2013
Gsmtopper Zeeland	10 oktober 2013
Aannemingsbedrijf De Bourgraaf BV	19 september 2013
Bouwbedrijf Nonnekes BV	29 augustus 2013
Franken BV	29 augustus 2013
Ce Repair Boes BV	1 augustus 2013
Expl. Mij Hotel Groenflex BV	15 maart 2013
Geelhoed Betonwapening BV	7 maart 2013
Jee Dee Homedecor BV	17 januari 2013



Kamp: voorzichtig economisch herstel

De vandaag gepubliceerde CBS-cijfers bevestigen voor minister Kamp van Economische Zaken dat het economisch herstel voorzichtig doorzet.

Bewerkt door: Redactie 14 augustus 2014, 10:59 Bron: ANP

0 ♥

'Deze cijfers bevestigen het beeld dat de economische krimp van begin dit jaar te wijten was aan incidentele factoren en dat het economische herstel doorzet', aldus Kamp. 'De vooruitzichten voor de groei van de wereldhandel, en daarmee de groei van de Nederlandse export, blijven echter onzeker in het licht van recente geopolitieke ontwikkelingen.'

De Nederlandse economie groeide het tweede kwartaal met 0,5 procent ten opzichte van het eerste kwartaal. In dat eerste kwartaal kromp de economie nog met 0,4 procent. Ten opzichte van een jaar geleden bedraagt de economische groei 0,9 procent.

'Economie moderniseren en vernieuwen'

D66-Kamerlid Wouter Koolmees noemt het zorgelijk dat de groei zo laag blijft.

'Laat dit een aansporing zijn om de economie te blijven moderniseren en vernieuwen. De groei is te klein om de werkloosheid serieus te verlagen. Daarom blijft het nodig om nu de belasting op werk te verlagen en vervolgens snel te werken aan belastinghervorming om echt meer banen te creëren. Het kabinet moet zich niet laten verlammen door interne tegenstellingen maar daadkrachtig werken aan het herstel van de economie en de werkgelegenheid.'

SP-leider Emile Roemer reageert op Twitter: 'Mooi dat de economie weer groeit, maar 35.000 banen minder in de zorg valt niet goed te praten. Zorg krijgt keer op keer de hardste klappen.'



D66-Kamerlid Wouter Koolmees. © ANP

Werkgelegenheid en bedrijven in Zeeland

In 2013 is het aantal banen in Zeeland verder gedaald. Voor het tweede achtereenvolgende jaar is er sprake van een afname van banen en een verschuiving naar een flexibele schil en uitzendwerk. Bedrijven en overheidsorganisaties krimpen en reorganiseren, bedrijven gaan failliet of stoppen met hun activiteiten. Aan de andere kant komen er veel nieuwe bedrijven bij, vooral starters. Dit past dan ook in de trend van meer kleinere flexibelere organisaties met deeltijdwerk en uitzendwerk en meer zelfstandigen zonder personeel (ZZP). (gegevens RIBIZ)

Sinds het begin van de economische teruggang in 2008 bleef het aantal banen tot 2011 stabiel. Veel bedrijven hebben tot het laatst geprobeerd ervaren personeel aan het werk te houden. Met het voortduren van de moeilijke marktomstandigheden is de rek er voor veel bedrijven uit. Het aantal bedrijven groeit wel gestaag. In 2013 steeg dit aantal met 500 naar een totaal van 33.500. In 2013 zijn 3.000 bedrijven in Zeeland gestart. Het aantal starters ligt hiermee 8% hoger dan een jaar eerder. Het is de verwachting dat in 2014 de investeringen door Zeeuwse bedrijven toenemen. Over de personeelsontwikkeling blijven bedrijven echter terughoudend. Eerst moeten omzetten, investeringen en marges herstellen voordat de werkgelegenheid weer in de plus komt. Als er minder werk is, snijden bedrijven het eerst in het flexibele deel van het personeel: de uitzendkrachten. Daarna volgt aanpassing van contracten naar minder uren. Bij voortdurende afname van werk volgt dan eventueel afvloeiing van vast personeel of zelfs sluiting van het bedrijf

Minder banen

Het aantal banen in Zeeland is in 2014 met 2.200 gedaald ten opzichte van 2013 (-1,3%). Dit is een forsere krimp dan het jaar ervoor (-2.100 banen). Het totaal aantal banen in de regio komt daarmee op 171.387. De sterkste terugloop van werk in Zeeland treedt op in de sectoren overheid, industrie, bouwnijverheid en de detailhandel. Bij overheden gaat het om reorganisaties en afvloeiingsregelingen. Bij bedrijven gaat het deels ook om reorganisaties, maar ook om faillissementen. Spraakmakende Zeeuwse voorbeelden zijn Zalco, Thermphos in Vlissingen en bouwbedrijf Nonnekens in Goes.

In Goes zijn er in 2014 in totaal 24.840 banen. Dit is een daling van 317 ten opzichte van 2013 (- 1,26%). Dit is beduidend minder dan de krimp in het jaar daarvoor met 610 banen (-2,38 %).

Het aantal bedrijven in Goes groeit, wat past in de Zeeuwse en de landelijke trend. In 2014 waren er 110 bedrijven meer in Goes dan in 2013 en 209 bedrijven meer in vergelijking met 2012.

Meer banen in 2015, maar vooral voor flexwerkers

Ingrid Weel
REDACTIE ECONOMIE

Tienduizenden banen zullen dit en volgend jaar verdwijnen, toch zal de werkgelegenheid in 2015 iets groeien, blijkt uit een prognose van het Uitvoeringsinstituut Werknemersverzekeringen (UWV). Dat komt door de flexibele contracten. Het aantal mensen dat via het uitzendbureau werk vindt, stijgt fors. "Degenen die vasthouden aan het vinden van een vaste baan, zullen het moeilijk krijgen", lichtte Rob Witjes, arbeidsmarkdeskundige bij het UWV, de cijfers gisteren toe. "Het aantal tijdelijke banen zal echter flink toenemen." Door het economisch herstel zullen mensen vaker durven te wisselen van baan, verwacht het UWV, waardoor er weer een arbeidsplaats vrijvalt. Het gevolg is meer vacatures.

Dit jaar komen er 91.000 vacatures bij, volgend jaar 84.000. Opvallend genoeg worden veel vacatures in de zorg en de industrie verwacht, de sectoren waar tienduizenden banen verdwijnen. Witjes constateert dat deze sectoren vaste

banen schrappen om daar flexwerkers voor in de plaats te nemen.

De verwachting is dat er via uitzendbureaus dit en volgend jaar 44.000 banen zijn te vinden. De Algemene Bond Uitzendondernemingen (Abu) herkent dit beeld. "Steeds meer organisaties kiezen voor flexibiliteit. Om pieken op te vangen of ziekten te vervangen. Om te groeien of bewust klein te blijven. Om risico's te spreiden of om specifieke kennis in huis te halen."

De Abu denkt dat in 2020 het personeelsbestand bij organisaties voor 30 procent uit flexibele krachten zal bestaan. De gisteren door de Eerste Kamer behandelde Wet Werk en Zekerheid, die flexibele dienstverbanden onaantrekkelijker moet maken, zal daar niets aan veranderen, denken Abu en UWV.

Dit jaar daalt het aantal banen nog. Voor 2015 wordt na drie jaar krimp een bescheiden groei van 22.000 banen verwacht - 0,3 procent - tot bijna 7,7 miljoen banen. In 2015 groeit de werkgelegenheid naast de uitzendsector vooral in bouw, zakelijke dienstverlening, groothandel en onderwijs. Witjes: "Maar het herstel is erg broos".

▲ Artikel uit Trouw, 13 juni 2014

	2012				2013				2014			
Gemeente Goes	vesti- gingen	man	vrouw	totaal	vesti- gingen	man	vrouw	totaal	vesti- gingen	man	vrouw	totaal
Landbouw en visserij	145	247	62	309	142	251	60	311	146	252	59	311
Industrie	172	2.030	539	2.569	176	1.879	507	2.386	185	1.841	488	2.329
Bouwnijverheid	231	1.094	132	1.226	228	1.029	120	1.149	236	984	110	1.094
Handel en reparatie	775	2.338	2.002	4.340	763	2.401	1.950	4.351	772	2.366	1.914	4.280
Horeca	143	420	481	901	150	442	525	967	146	457	503	960
Vervoer / opslag en communicatie	237	688	153	841	234	660	152	812	236	686	146	832
Financiële diensten	67	350	483	833	66	342	479	821	67	343	451	794
Zakelijke diensten	799	1.954	1.505	3.459	846	1.908	1.444	3.352	880	1.942	1.380	3.322
Overige diensten	329	373	479	852	357	420	461	881	373	375	470	845
Overheden / openbaar bestuur	7	596	357	953	7	577	356	933	7	584	359	943
Onderwijs	159	874	1.102	1.976	172	802	1.077	1.879	182	788	1.057	1.845
Zorg en welzijn	387	1.210	6.298	7.508	409	1.109	6.206	7.315	430	1.093	6.192	7.285
Totaal	3.451	12.174	13.593	25.767	3.550	11.820	13.337	25.157	3.660	11.711	13.129	24.840

3 Gemeente en citymarketing

Speerpunten van de Stichting Goes Marketing zijn het bevorderen van werken en wonen in Goes. Een bloeiende toeristische sector en recreanten uit de omgeving die naar Goes komen, leveren eveneens een bijdrage aan de economie. Dat is een reden om ook het bevorderen van toerisme en recreatie deel te laten uitmaken van citymarketing. De doelstellingen van de stichting Goes Citymarketing komen in belangrijke mate overeen met de doelstellingen van de gemeente. Gemeente en de stichting citymarketing werken al nauw samen.

Voorbeelden van activiteiten waarbij gemeente en citymarketing ook in de nabije toekomst kunnen samenwerken:

- Maak een plan om te bevorderen dat studenten ná hun studie weer terugkomen naar Zeeland, bijvoorbeeld door jongeren die vanuit Goes en omstreken buiten Zeeland zijn gaan studeren, te volgen en hen te wijzen op mogelijke banen;
- Help bevorderen dat het Omnium -een tropisch bos, zwemparadijs met een 'lazy river', vier sporthallen, turnhal, camping, horecaplein, kinderdagverblijf- landelijke bekendheid krijgt en dat er arrangementen ontstaan met hotels, winkels, horeca en met bestaande toeristische trekkers;
- Definieer doelgroepen en maak een marketingplan, gericht op potentiële kopers van woonkavels;
- Zet in op versterking van het ondernemersklimaat, het aantrekken van nieuwe ondernemers, en werk aan ambassadeurschap vanuit de huidige ondernemers;
- Zet in op doelgroepgerichte benadering voor de versterking van toerisme en recreatie.



4 Conclusies en aanbevelingen

Welke keuze gaan we maken uit de kansen die zijn genoemd tijdens de verschillende gesprekssessies? We hebben er honderden gekregen. Een aantal ervan kan worden geschrapt, simpelweg omdat ze al bedacht zijn en we al met de uitvoering ervan bezig zijn. Er zijn ook kansen genoemd waarvan de uitvoering dermate overzichtelijk is en logisch overkomt dat we ze gewoon zonder verdere discussie uit kunnen voeren. De overige suggesties variëren van in principe uitvoerbaar tot (op dit moment) niet uitvoerbaar. Sommige vormen een project op zich, andere maken onderdeel uit van een waaier aan verwante ideeën. De aangedragen kansen kunnen we onderverdelen in de volgende aandachtsgebieden:

- Werk, acquisitie, dienstverlening en regelgeving
- Detailhandel en horeca
- Kansen op het gebied van de senioreneconomie
- Wonen
- Cultuur
- Toerisme en recreatie
- Duurzaamheid
- Communicatie

Per aandachtsgebied hebben we een aantal kansen op een rij gezet om op de korte termijn mee aan de slag te gaan. Deze zijn steeds zo 'smart' mogelijk geformuleerd. Voor sommige onderwerpen is de lijst te lang om op korte termijn aan te pakken. In dat geval schuift een deel van de uitvoering door naar de middellange termijn.

4.1 Werk, acquisitie, dienstverlening en regelgeving

Goes moet meer energie steken in acquisitie om nieuwe bedrijven aan te trekken en bestaande bedrijven te binden aan Goes. Veel van de aanbevelingen hebben hierop betrekking. Daarnaast zijn er diverse suggesties om klantvriendelijker te worden dan nu al het geval is.

Enkele jaren geleden hanteerde we wachtlijsten voor bepaalde kavels op De Poel. Het bedrijventerrein zelf fungeerde als uithangbord en de klanten kwamen 'vanzelf'. Veel in Goes gevestigde bedrijven deden het goed, groeiden uit hun pand, kochten een kavel voor een nieuw groter gebouw en verhuurden of verkochten het bestaande gebouw. Een groot aantal verkopen van bedrijfskavels in de afgelopen tien jaar is dan ook het gevolg van groei van reeds in Goes gevestigde bedrijven. Vanwege de economische crisis is er de laatste jaren in mindere mate dan voorheen sprake van groei bij de bestaande bedrijven. Daarbij lijken ondernemers voorzichtiger te zijn als het gaat om investeren in een nieuw pand. Bovendien staan de banken allang niet meer in de rij om financiering te regelen.

In 2014 is er in Nederland sprake van een voorzichtig economisch herstel, wat zich inmiddels ook vertaalt in meer belangstelling voor bedrijfsgrond. Volgens de behoefteraming bedrijventerreinen die de Stecgroep in 2013 heeft gemaakt in opdracht van de provincie heeft Zeeland tot 2030 nog 156 ha bedrijfsgrond nodig, waarvan 54 ha op de Bevelanden. De voor de Bevelanden voorziene groei is naar verhouding het grootste uitbreidingsoppervlak in de provincie, wat aangeeft dat onze regio wordt gezien als dé locatie voor uitbreiding van bedrijvigheid in Zeeland.

Er liggen dus kansen. Het jaar 2014 is een goed moment om actiever

aan de slag te gaan met acquisitie, meer aan de weg te timmeren, gebruik makend van het positieve imago van Goes, dat nog eens werd bevestigd in het recentste onderzoek van MKB Zeeland naar de meest MKB-vriendelijke gemeente, waaruit bleek dat Goes het meest positieve imago heeft van alle Zeeuwse gemeenten. Het voorstel is om dit als volgt op te pakken.



- 1 We gaan meer communiceren over de kwaliteit van de Goese bedrijventerreinen. Dit doen we ondermeer door een website te maken met daarop een typering van de bestaande bedrijventerreinen, een overzicht van de daar gevestigde bedrijven, quotes van Goese ondernemers, een rubriek met lokaal economisch nieuws, een verwijzing naar onze prachtige woonomgeving en binnenstad, informatie over kavels en grondprijzen en antwoorden op veel gestelde vragen op economisch gebied;
- 2 We benadrukken de groei en bloei van Goes door daar in nader te selecteren bladen/periodieken aandacht aan te besteden;
- 3 We presenteren ons jaarlijks, behalve op Contacta, op ten minste nog één beurs;
- 4 We onderzoeken in overleg met Impuls Zeeland welk type bedrijven het beste in aanmerking komen om gericht te benaderen en gaan daarmee samen met Impuls aan de slag;
- 5 We bewaken de kwaliteit van de openbare ruimte op de bedrijventerrein en verbeteren zo mogelijk het groen;
- 6 We onderzoek of het haalbaar is om als Goese bedrijven, de gemeente en Goes Marketing samen te adverteren met (technische) banen in Goes;
- 7 Bij langdurig werklozen zijn fysieke/ psychische klachten vaak een belemmering om aan de slag te komen. We gaan onderzoeken of het haalbaar is om een fitheidstraject op te zetten om deze belemmering weg te nemen;
- 8 We ontwikkelen beleid om startende ondernemers tegemoet te komen;
- 9 We gaan signalen over vestiging en uitbreiding van bedrijven consequent delen met het werkgevers servicepunt en 2 jaar meer aan de slag met social return on investment (SROI);
- 10 Het achterliggende doel van de gemeente is meer werkgelegenheid. We onderzoeken of bij de aankoop van grond een kortingsregeling op basis van het aantal arbeidsplaatsen wenselijk, zinvol en haalbaar is.
- 11 We onderzoeken of op de bedrijventerreinen een betere en goedkopere aansluiting op het glasvezelnet haalbaar is;
- 12 We bezien of nieuwe economische ontwikkelingen in het buitengebied mogelijk zijn door vrijkomende agrarische gebouwen een ruimere bestemming te geven;
- 13 We streven ernaar door als Goes voorop te lopen bij de digitalisering van vergunningen en - voor zover mogelijk - het digitaliseren van toezicht.
- 15 We geven het bedrijventerrein De Poel II een extra gezicht door een opvallend (tijdelijk) kunstwerk, bijvoorbeeld op de plek waar in 2013 de paaseilandbeelden stonden en in 2014 een fiets als verwijzing naar de Ride for the roses. De gedachte over een kunstwerk kan ook worden betrokken bij de wegen en rotondes die worden aangelegd bij de nieuwe op- en afrit op de A58. Op zo'n belangrijke toegangsweg verdient Goes net iets mooiers dan strak asfalt en kort geschoren groen.

Kansen voor de korte termijn				
	Onderwerp	hoe	Door wie	tijdpad
1	Een aparte website over de Goese bedrijven-terreinen - die later eventueel kan worden gebruikt tot een website voor De Bevelanden - met daarop één (digitaal) loket in om ondernemers / bedrijven van dienst te zijn plus een protocol voor de wijze waarop we omgaan met vragen vanuit het bedrijfsleven;	Door in samenspraak met de betrokken afdelingen en enkele ondernemers te bepalen welke functionaliteiten die website moeten hebben.	een grafisch bureau en gemeente	Klaar in 2015
2	Een shortlist van de bedrijven in de gemeente Goes, die we regelmatig actualiseren;	Op basis van de gegevens van kvk en andere databases	Uitvoering: stagiair	Klaar in 2015
3	Nieuwe bedrijfsvestiging;	Extra publiciteit	Gemeente	Vanaf vaststelling kansnotitie
4	Doelgroepbepaling kanshebber voor vestiging in Goes	Uitzoeken in samenwerking met Impuls Zeeland en Goes marketing	Gemeente	Onderzoek voorjaar 2015, uitvoering aansluitend
5	Nieuwe beleid om startende ondernemers tegemoet te komen;	Ontwikkelen samen met de vier andere Bevelandse gemeenten	Gemeente	In 2015
6	Eisen / wensen die bedrijven stellen aan digitale verbindingen	Een enquête onder ondernemers op De Poel en op basis daarvan in gesprek gaan met Delta om te komen tot verbeteringen.	Gemeente	In 2015
7	Opvallend buitenkunstwerk bij de nieuwe aansluiting op de Poel II	Door een prijsvraag uit te schrijven	De werkgroep Goes beter bereikbaar en de werkgroep Buitenkunstwerken	2014 en 2015

Crisis vreet aan winkelstraten

Steeds meer winkeliers moeten hun deuren sluiten. De leegstand stijgt rap, complete stadscentra gaan gebukt onder de tekenen van de tijd.

Jeroen den Blijker

De crisis trekt diepe sporen in het winkelbestand. De leegstand is in een jaar tijd negen procent gegroeid.

„De leegstand grijpt vooral sinds de tweede helft van 2009 dramatisch snel om zich heen; dit tempo hebben we de laatste tien jaar niet eerder gezien”, zegt Gerard Zandbergen, directeur van Locatus, het onderzoeksbureau dat cijfers verzamelt over bezoekersaantallen en leegstand in winkelstraten en -gebieden voor projectontwikkelaars, gemeenten maar ook voor

winkeliers.

De leegstand vreet vooral aan de kleinere winkelstraten en winkelgebieden, de zogenaamde B- en C-locaties. A-locaties, die vaak een regiofunctie hebben, zijn nog steeds gewild. Daar is de leegstand slechts twee procent. Maar B- en C-locaties trekken al een tijdje aanzienlijk minder bezoekers, zo waarschuwde Locatus vorig jaar al. Want ons koopgedrag verandert, onder andere door de opkomst van internetshoppen. „De gevolgen kun je nu zien”, zegt Zandbergen. Ruim negen procent van de B-locaties staat inmiddels leeg, van C-locaties is dat zelfs

iets meer dan 11 procent; één op de negen winkels staat hier dus leeg. „Afgelopen jaar steeg de leegstand op deze C-locaties liefst 35 procent”, zegt Zandbergen.

Op basis van de panden die zijn verlaten, kon Locatus nagaan welke branches het hardst worden getroffen door de economische crisis. Woonwinkels – badkamers, keukens, maar ook interieurinrichters – blijken 1,7 keer vaker dan het landelijk gemiddelde de deuren te moeten sluiten. Andere sectoren die hard getroffen worden, zijn kleding en mode en financiële dienstverleners.

Per saldo veranderen door de leegstand complete stadscentra van aanzicht. Zo staat in het centrum van Schiedam inmiddels ruim één op de vijf winkels leeg – leegstand 21 procent. In het centrum van Vlissingen is zestien procent van de winkelpanden onbezet. Geleen-centrum en Winschoten-centrum kennen een leegstand van vijftien respectievelijk veertien procent. „In deze winkelgebieden is de leegstand het hoogst”, zegt Zandbergen.

Artikel uit Trouw, 22 januari 2010

4.2 Detailhandel en horeca

Het centrum van Goes heeft in de laatste jaren door de uitvoering van het Masterplan binnenstad een geweldige facelift gekregen. Nu de Wijngaardstraat is voorzien van een nieuwe bestrating is de eerste - en grootste - fase helemaal afgerond. Daarmee kunnen we concluderen dat het met de fysieke uitstraling van Goes helemaal goed zit en dat we ons in dat opzicht positief onderscheiden van veel andere Nederlandse centrumsteden.

Desondanks heeft ook de detailhandel van Goes te maken met terugloop. Oorzaken hiervoor zijn:

- Groei van de werkloosheid / daling van het inkomen waardoor het winkeland publiek minder te besteden heeft;
- Ook bij degenen die niet in inkomen achteruit zijn gegaan de neiging om minder uit te geven dan voorheen (je weet maar nooit wat de toekomst brengt);
- De groei van aankopen op internet, waarna het gekochte per pakketpost thuis wordt bezorgd
- De stijgende gemiddelde leeftijd, waardoor de groep mensen ‘die alles al hebben’ groeit;
- de afnemende waarde van woningen, die woningeigenaren stimuleert om af te lossen op de hypotheek, waardoor er minder geld is voor andere bestedingen;
- De trend om tweedehands spullen te kopen, om goederen te huren, te ruilen en te lenen.

De ‘natte’ horeca staat eveneens onder druk. Oorzaken hiervoor zijn:

- Een daling van het aantal jongeren, de belangrijkste doelgroep van de meeste cafés in de binnenstad;
- De verhoging van de leeftijd waarop alcoholische dranken mogen worden gekocht;
- Het rookverbod voor cafés;
- Verandering van gedrag bij jongeren: meer contact via social media & samen thuis gamen.

De restauranteigenaren geven aan meer moeite te moeten doen dan voorheen om klanten te trekken, maar hebben nog altijd een goede bezetting.

De gemeente is gebaat bij een goed functionerende binnenstad. Het is de natuurlijke ontmoetingsplaats voor bezoekers van de stad en voor alle inwoners die er naar toe gaan omdat het er gezellig is. Naarmate er meer winkels leeg staan, wordt de stad minder aantrekkelijk. Lege terrassen en gesloten cafés zijn weinig uitnodigend en open plekken op de warenmarkt doen afbreuk aan de attractie van boodschappen doen op de markt. Het is zaak om maatregelen te nemen waardoor

er meer mensen naar de binnenstad komen, door alle onderdelen van de binnenstad die publiek trekken onder de loep te nemen. Bijkomende vraag is in hoeverre de gemeente hierbij een actieve rol kan spelen.

Een van de suggesties is om het Nieuwe Winkelen te blijven ondersteunen. De gemeente heeft het voortouw genomen voor het Nieuwe Winkelen en is zeker van plan om hierbij betrokken te blijven. Het is de bedoeling dat het winkelgebied van Goes gaat functioneren als één groot warenhuis, waarbinnen consumenten met behulp van social media hun weg vinden. Dit vraagt om een nieuwe manier van ondernemen. Om dat te bereiken is er een website gebouwd - echtgoes.nl - die moet gaan functioneren als het digitale warenhuis van onze stad. Consumenten kunnen straks op deze website in één oogopslag alle winkels, producten en merken vinden die Goes heeft te bieden. Verder worden de mogelijkheden van social media ingezet om klanten te bereiken en te verleiden tot aankopen in de stad. Het voorstel is om te bevorderen dat dat virtuele warenhuis in 2015 functioneert zoals is bedoeld.

Andere voornemens op het gebied van detailhandel:

- 1 We creëren nog in 2014 een overlegsituatie met vertegenwoordigers van horeca Goes, marktcommissie en winkeliers/OOG om te bereiken dat ze samen de binnenstad gaan ‘dragen’. Agendapunten voor dit overleg: het voorkomen van een neergaande lijn, het aantrekkelijker maken van leegstaande winkels, een blijvend florerende warenmarkt, alternatieve locaties voor de markt bij evenementen, veiligheid, en bevorderen dat meer winkels een webshop beginnen;
- 2 Medewerkers van de afdeling Omgeving en Economie maken in overleg met Goes Marketing en de een bidbook zodat potentiële winkelbedrijven de mogelijkheden die Goes hen te bieden heeft overzichtelijk krijgen aangereikt;
- 3 Medewerkers van de afdeling Omgeving en economie en de citymarketeer maken samen met het OOG een plan om winkeliers zonder opvolger in contact te brengen met kandidaten die de winkel willen voortzetten / overnemen;
- 4 Bij de winkeliers en de horeca bestaat de indruk dat de warenmarkt en de versmarkt op zaterdag van Goes kleiner worden en het aanbod minder divers waar door de merken inboeten aan aantrekkelijkheid, wat afstraalt op de stad. Het voorstel is om na te gaan in hoeverre deze constatering juist is en - als er werkelijk sprake is van verschraving - na te gaan of het mogelijke is om een strategie op te stellen om deze ontwikkeling te keren.

5. We onderzoeken de mogelijkheid om één of meer digitale informatieschermen te plaatsen die naar de parkeergelegenheden verwijzen en die tevens gebruikt kunnen worden om bezoekers te informeren. Deze schermen kunnen tevens worden gebruikt voor commerciële doeleinden.

Kansen voor de horeca

- 1 We gaan in gesprek met de horeca om te bezien of de uitbaters kansen zien voor een grotere diversiteit;
- 2 We brengen in beeld in hoeverre er in Goes sprake is van 'zuipketen' en wat de eventuele consequenties hiervan zijn voor de horeca;
- 3 We gaan na of en in hoeverre de regels voor de horeca - voorbeeld: het uitlichten van gevels, muziekboxen buiten – voldoende eenduidig worden geïnterpreteerd en kijken in hoeverre regels soepeler kunnen worden gehanteerd;
- 4 We analyseren in hoeverre het verhogen of verlagen van de parkeertarieven effect heeft op het aantal bezoekers aan de binnenstad;

Klantvriendelijk beleid voor betaald parkeren

- 5 Enkele andere voornemens uit het concept van het actieplan parkeren. Het aantal bezoekers aan de binnenstad verhogen door:
- de parkeergarage Centrum vindbaarder te maken;
 - instructie te verzorgen voor rijden in de parkeergarage;
 - In overleg met de ondernemers bezien hoe potentiële bezoekers beter op de hoogte gebracht kunnen worden van parkeermogelijkheden en – tarieven in Goes;
 - kortingsacties via de parkeertickets;
 - parkeerinformatie verstrekken via de toekomstige Bevelandenpas;
 - invoering van cameraparkeren bij de Oostwal;
 - meer bekendheid te geven aan de mogelijkheid van belparkeren.



Kansen voor de korte termijn

	Onderwerp	hoe	Door wie	tijdpad
1	Implementatie van het plan voor het Nieuwe Winkelen	Door het plan dat hiervoor is ontwikkeld uit te voeren	Gemeente, citymarketing en betrokken winkels	2014 en 2015
2	Een plan van aanpak over zaken als: het voorkómen van een neergaande lijn, het aantrekkelijker maken van leegstaande winkels, een blijvend florerende warenmarkt en versmarkt, alternatieve locaties voor de markten bij evenementen, veiligheid, en bevorderen dat meer winkels een webshop beginnen	Door hierover met de betrokken partijen in gesprek te gaan	Gemeente, citymarketing, OOG, Horeca Goes en marktcommissie	2014 en 2015
3	Nieuwe winkelconcepten voor Goes en opvolging van winkeliers zonder opvolger	Door met de (betreffende) winkeliers(organisatie) hierover in gesprek te gaan en in overleg met Arca Retail	Gemeente, citymarketing, vertegenwoordigers OOG en winkeliers bij wie dit speelt	Vanaf 2014
4	Inzicht krijgen welke mogelijkheden er voor de horeca zijn om nieuwe doelgroepen aan te spreken	Door met betrokkenen hierover in gesprek te en door de behoefte te verkennen bij mogelijke doelgroepen	Gemeente, citymarketing, vertegenwoordigers horeca en horeca Nederland	Vanaf 2014
5	Eenduidige interpretatie regelgeving horeca	Door de klachten te onderzoeken en te kijken of en zo ja in hoeverre regels soepeler kunnen worden gehanteerd	Gemeente	2014

Beurs 55-plusser goedgevuld

Toch laten adverteerders de babyboomers links liggen. 'Een gemiste kans.'

Leon van Wijk

Nederland is eind 2013 met de hakken over de sloot uit de economische crisis gekomen. Nog steeds is de groei minimaal, als er al groei is. De lonen compenseren al jaren niet of nauwelijks de inflatie. Het beschikbaar inkomen van de Nederlandse huishoudens is vorig jaar met 1,1 procent gemiddeld gedaald. Met wie jaagt Nederland de economie aan?

"55-plussers hebben de meeste koopkracht in Nederland, maar bedrijven en adverteerders negeren juist hen." Dat is een gemiste kans,

zegt Sweder van Wijnbergen, hoogleraar Economie aan de Universiteit van Amsterdam. Juist 55-plussers kopen volgens Van Wijnbergen vaak een tweede huis, een motor of een boot. En dat kunnen ze vaak makkelijk betalen.

Waar 70 procent van alle Nederlanders bovenmodaal verdient (oftewel minimaal 33.000 euro per jaar), strijkt 77 procent van de 55-plussers meer op dan Jan Modaal. Dat blijkt uit cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). 55-plussers vallen ook bovengemiddeld vaak in de hoogste

inkomenscategorie van het CBS. Ze verdienen dan minimaal 111.100 euro per jaar.

55-plussers hebben niet alleen meer inkomen dan de rest van Nederland, maar ook meer vermogen. "Luxebedrijven als Mercedes weten dat", zegt Van Wijnbergen. "Maar ze willen hip zijn en daarom richten zij zich niet op de babyboomers." Van Wijnbergen vindt het onverstandig dat kledingketens als Zara alleen mikken op jonge mensen. "Daarvan zijn er relatief weinig én ze hebben weinig geld. De modewinkels veroordelen zichzelf tot het goedkope segment."

Ook in de reclamewereld vormen 55-plussers een vergeten groep. De meeste adverteerders richten zich op zogenoemde boodschappers, mensen tussen de 25 en 49 jaar. "Reclamemakers gaan ervan uit dat 55-plussers hun boodschap ook wel zien", zegt Michel van der Voort, directeur van de Stichting Promotie Televisiereclame (Spot). De weinige reclames die wel voor 55-plussers zijn bedoeld, spreken de doelgroep niet aan, denkt Van Wijnbergen. "In die reclames worden 55-plussers neergezet als oude mensen. Maar 55-plussers zijn tegenwoordig gezonder en actiever dan vroeger, ook na hun pensioen."

Reissector

De reisbranche is een van de eerste sectoren die zich wél richt op 55-plussers. Deze groep gaat vaker op vakantie dan de groep onder de 55 jaar. Dat blijkt uit cijfers van het CBS. Waar in 2002 nog 2,8 miljoen 55-plussers op reis gingen, waren dat er in 2012 al 3,5 miljoen, ondanks vijf jaar economische crisis. Samen boekten de 55-plussers ruim 11 miljoen vakanties.



Mensen ouder dan 55 jaar gaan gemiddeld vaker dan drie keer per jaar op vakantie, terwijl 55-minners minder dan drie keer per jaar hun koffers pakken. De meerderheid van de 55-plussers viert vakantie in eigen land. Volgens het CBS is dat vaak om gezondheidsredenen.

Motoren

Bijna een kwart van alle motoren (ruim 172.000 stuks) is van 55-plussers, tegenover ruim 14 procent in 2008, blijkt uit cijfers van Bovag en het Centraal Bureau Mobiliteit Informatie. Het totaal aantal geregistreerde motoren nam tussen 2008 en 2014 toe met zo'n 13 procent naar ruim 715.000 exemplaren, terwijl het motorbezit onder 55-plussers steeg met bijna 90 procent. Het totaal aantal motoren is alleen maar gegroeid dankzij de 55-plussers. De stijging komt vooral door 'heropstappers', mannen die vroeger een motorrijbewijs hebben gehaald en na jaren weer een motorjack aantrekken.



Kleding en meubels

"Hedendaagse 55-plussers lopen niet in een soepjurk", zegt Paul te Grotenhuis, woordvoerder van InRetail, de brancheorganisatie voor de mode- en meubelsector. "Ze volgen de trends en geven graag geld uit aan eigentijdse kleding en comfortabele meubels." 55-plussers trekken volgens hem hun portemonnee voor kleding en meubels die bovengemiddeld duur zijn.

"Als kleding en meubels comfortabel zijn, betalen 55-plussers graag wat meer. De branches mikken daarom steeds meer op 55-plussers. Jongeren pakken snel nieuwe trends op, maar 55-plussers hebben meer te besteden."

Boten

Of het nu een bescheiden zeilbootje is of een gigantisch privéjacht; aan het roer staat vaak een 55-plusser. "De botenbranche mikt nauwelijks op jongeren", zegt André Vink, directeur van HISWA, de branchevereniging voor watersportbedrijven. "55-plussers zijn onze belangrijkste doelgroep. Zij hebben vaak veel geld en een huis aan het water." 55-plussers kiezen volgens Vink vaak voor een groot schip van zo'n elf meter, maar ook bescheiden bootjes zijn in trek. "Veel 55-plussers doen hun grote sloep weg als ze niet meer met hun kinderen gaan varen. Dan kopen ze een bootje van zo'n 7 meter, maar wel heel luxe. En dat mag wat kosten."

4.3 Senioreneconomie

Er is in Goes tot op heden weinig aandacht voor de steeds rijker wordende groep senioren. De verhouding van het aantal mensen boven de 65 en het aantal mensen tussen de 20 en 65 verschuift over enkele jaren van 1 op 4 naar 1 op 2. Dit zijn landelijke cijfers, maar er is geen reden om aan te nemen dat dit in Goes anders is. Een parallelle ontwikkeling is dat de gemiddelde gezondheid van ouderen toeneemt, waardoor deze groep ook veel langer actief blijft dan voorheen het geval was. Geld is vaak geen beletsel om actief te zijn omdat senioren gemiddeld over veel vermogen beschikken. Dit overigens met de kanttekening dat de rijkdom niet gelijkelijk is verdeeld, want 40 % van de ouderen heeft geen of weinig vermogen. Ouderen die beschikken over een vermogen lijken geneigd om een deel hiervan in te zetten voor de inkoop van zorg, vooral als de collectieve voorzieningen minder worden, wat wel de verwachting is. De sterke groei van de 60-plussers vormt een belangrijke, weinig conjunctuurgevoelige groeiemarkt voor nieuwe producten en diensten. Vergrijzing biedt kansen voor ondernemers met nieuwe producten en diensten voor en door ouderen en nieuwe mogelijkheden voor technologische en sociale innovatie. Kansen zijn er in de volgende sectoren:

- Medische producten, hulpmiddelen en prothesen
- Gezondheidszorg, ouderenzorg en –dienstverlening
- Zelfstandigheid bevorderende ICT en technologie
- Woningbouw voor ouderen
- Financiële dienstverlening, pensioenen en verzekeringen
- Consumentengoederen, voeding en distributie
- Arbeidsmanagement en onderwijs
- Cultuur, toerisme en vrijetijdsbesteding
- Mobiliteitsoplossingen

De vraag van ‘oudere ouderen’ – 75 plussers - naar dienstverlening zal groeien. Mogelijk kan dit een bron van aanvullende inkomsten zijn voor ‘jongere ouderen’, 65 plussers. Voor bedrijven liggen er technische uitdagingen in de navigatie voor robotica, externe sensoren, voor medische diagnostiek en veilige draadloze communicatie. Dergelijke bedrijven zouden een plek kunnen krijgen op een zorgpark.

De combinatie van woningen en zorg vormt voor projectontwikkelaars, corporaties, bouwers en investeerders een groeiemarkt. Vanaf 2015, wanneer meer dan een vijfde van de Nederlandse bevolking 65 jaar of ouder is worden de gevolgen op grote schaal merkbaar voor de markt. Vooral de groep 75 plus heeft dan behoefte aan aangepaste woningen die hen in staat stelt om zelfstandig te blijven wonen. De behoefte aan zorgvoorzieningen in het eigen huis zal toenemen.

Ook bij een toenemende arbeidsparticipatie van ouderen blijft er nog vrije tijd over die deels gevuld zal worden met recreatieve activiteiten: museum-, theater- en concertbezoek, binnen- en buitenlandse vakanties, al naar gelang het beschikbare budget.

Voor veel van bovengenoemde kansen is het niet in eerste instantie aan de gemeente om ermee aan de slag te gaan. In een aantal gevallen kan de gemeente wel een (stimulerende) rol spelen. Hiervoor de volgende suggesties:

- 1 Ontwikkel een zorg/senioreneconomie in Goes door nieuwe concepten mogelijk te maken / te bevorderen, bijvoorbeeld het concept van ouderen die bij elkaar gaan wonen;
- 2 Onderzoek onder de groep Goese senioren welke functies er volgens hen ontbreken in Goes, welke wensen er leven en ga aan de slag met de uitkomsten;
- 3 Bespreek met de aanbieders van zorg of en in hoeverre ‘jonge’ senioren ingezet kunnen worden voor ‘oude’ senioren;

Kansen voor de korte termijn				
	Onderwerp	hoe	Door wie	tijdpad
1	Nieuwe woonconcepten voor 55 plussers, zoals een groepswooning (projecten in de huursector, collectief particulier opdrachtgeverschap of woonzorginitiatieven)	Door te onderzoeken of hieraan behoefte is, bijvoorbeeld door een potentiële locatie te selecteren en met een groot artikel in Samenspel inwoners te vragen hier interesse voor is	Gemeente en RWS	2014 en 2015
2	Woningbehoefte voor senioren	Onderzoek	Goes, buurgemeenten, corporaties	2015
3	Ontbrekende functies, wensen en nieuwe activiteiten	Met een enquête onder senioren vragen we wat er volgens hen ontbreekt in Goes en welke wensen er leven, waarna we kijken of de uitkomsten aanknopingspunten bieden voor nieuwe activiteiten	Gemeente	2015
4	Inzet ‘jonge’ senioren bij ‘oude’ senioren	Door een oproep in Samenspel	Gemeente in samenwerking met het SMBO.	2015

Volgende stap woongroep Wiekslag

Geplaatst op donderdag 1 december 2011 11:12

0 ★ 0 reacties



- Foto: Eigen foto

Dronten - Voorzitter mevrouw Nijmeijer-Beijer en secretaris mevrouw Middelkoop van de Woongroep voor 50-plussers De Wiekslag en directeur Sweringa van Oost Flevoland Woondiensten hebben maandag 28 november de beheerovereenkomst getekend voor het complex van de woongroep.

Met het tekenen van de beheerovereenkomst zijn de afspraken voor het beheer en onderhoud vastgelegd. De bouw van het appartementencomplex De Wiekslag aan het Noordenveld in Dronten vordert gestaag. Als de bouw voorspoedig verloopt is dit complex medio 2012 gereed voor verhuur. Het complex voor woongroep De Wiekslag bestaat uit 24 appartementen en een groepsruimte en wordt duurzaam gebouwd. Een groep enthousiaste en betrokken inwoners van de gemeente Dronten heeft in 2002 een vereniging opgericht voor groepswonen voor vijftigplussers in Dronten met de naam De Wiekslag. De leden zijn tien jaar bezig geweest een gebouw in Dronten te realiseren waar zij hun ideaal kunnen verwezenlijken. Het wonen in een woongroep voor ouderen heeft belangrijke voordelen zoals de grote onderlinge betrokkenheid en het op elkaar kunnen rekenen. Je kunt langer en prettiger zelfstandig blijven wonen, met behoud van je privacy, zonder te vereenzamen.

▲ Artikel website van woongroep Wiekslag

4.4 Gezondheidszorg en onderwijs

Een van de kansen die is genoemd is om de uitbreidingsplannen van het Admiraal de Ruyterziekenhuis (ADRZ) krachtig te bevorderen en de ontwikkeling van een zorgboulevard rondom het ADRZ te stimuleren.

De ontwikkelingen op het gebied van de gezondheidszorg in Zeeland zijn niet altijd even voorspelbaar. Feit is dat de sector gezondheidszorg nu de grootste banenleverancier is van Goes. Het is van belang om dit zo te houden en zo mogelijk te versterken. Dat zal niet meevallen, want in 2014 is de werkgelegenheid in de Zeeuwse Zorg- en Welzijnssector al afgenomen met 3%. In de structuurvisie Goes 2040 wordt ruimtelijk rekening gehouden met de ontwikkeling van een zorgboulevard naast het ADRZ, waarmee aan een ruimtelijke randvoorwaarde is voldaan om vestiging van nieuwe gezondheidsinstellingen / bedrijven op het gebied van de gezondheidszorg mogelijk te maken. Het moge duidelijk zijn dat er met het scheppen van deze mogelijkheid niet automatisch een stroom van nieuwe vestigingen op gang komt. Er zijn ambtelijke en politieke contacten vanuit het stadskantoor met de grote spelers op het gebied van de gezondheidszorg in Goes: het ADRZ, Emergis en Revant. In deze contacten lijkt er onvoldoende

afstemming te zijn en geen duidelijk omschreven doel. Voorstel:

- Formeer een lobbygroep die planmatig aan het werk gaat om de sector gezondheidszorg in Goes te versterken, ook als het gaat om het verkennen van mogelijkheden voor het onderwijs.

Enkele jaren geleden lag er een plan om in Goes een dependance in te richten van de HZ University, of Applied Sciences, dat om uiteenlopende redenen niet is doorgegaan.

Voor Goes is en blijft het van belang om jongeren te trekken.

Jongeren brengen levendigheid met zich mee, zijn consumenten, zijn kandidaten voor stages en zijn potentiële nieuwe bewoners van de stad. Het blijft de moeite waard om proberen meer HBO-onderwijs naar Goes te halen. Suggesties:

- 1 Onderzoek welke kansen zijn er wel zijn voor verdere samenwerking met de HZ;
- 2 Goes is het belangrijkste knooppunt voor de gezondheidszorg in Zeeland. Onderzoek of er kansen liggen voor een HBO-onderwijs voor de gezondheidszorg in Goes.
- 3 Als uit de analyse blijkt dat er kansen zijn om meer HBO in Goes te krijgen, organiseer dan een traject om dit te helpen mogelijk maken.

Kansen voor de korte termijn				
	Onderwerp	hoe	Door wie	tijdpad
1	Versterking sector gezondheidszorg in Goes	We formeren een werkgroep die hiermee planmatig aan het werk gaat	Nader te bepalen	2014 en verder
2	HBO onderwijs in Goes	We analyseren waarom eerdere plannen niet konden worden gerealiseerd en onderzoeken of er nieuwe kansen zijn voor HBO	Gemeente in samenwerking met de HZ of een andere HBO-instelling	2014 en verder
3	Een HBO-opleiding voor de gezondheidszorg in Goes	We onderzoeken welke kansen er liggen en werken eraan om die te realiseren	Nader te bepalen	2014 en verder



4.5 Wonen en bouwen

In Goes is het mogelijk om een welstandsvrije woning te bouwen op een mooi gelegen, eigen kavel in de wijk Mannee. De koper kan zelf een architect en een aannemer kiezen. Zoiets kan wel op meer plaatsen in Nederland, maar toch ook weer niet op zo heel veel plaatsen. Deze mogelijkheid is een extra verkoopargument voor Goes.

Uit de Sociale Staat van Zeeland 2013 blijkt dat ongeveer één op de twintig Zeeuwen van plan is binnen een jaar te gaan verhuizen. Ongeveer 9% wil binnen twee jaar naar een andere woning; ongeveer één op vijf Zeeuwen binnen vijf jaar. Goes heeft een positief imago binnen Zeeland en is vanwege ligging en aanwezige voorzieningen een kanshebber als ontvanger van degenen die op zoek zijn naar een nieuwe woning in Midden-Zeeland. Suggesties om hier iets mee te doen:

- 1 Inventariseer waar in Zeeland het nog meer mogelijk is om een vrije kavel met vergelijkbare voorwaarden als in Mannee te kopen en maak een campagne voor Zeeland, afgestemd op de uitkomsten van de inventarisatie met als doel bouwkavels in Mannee te verkopen;
- 2 Ontwikkel een campagne over wonen in Goes voor specifieke doelgroepen buiten Zeeland;
- 3 Verken de mogelijkheden op het gebied van woongroepen voor 55 plus door een potentiële locatie te benoemen en vervolgens met een groot artikel in Samenspel inwoners op te roepen om mee te doen. Alternatief: realiseer in samenwerking met de RWS een woongroep voor huurders als is gebleken dat daarvoor belangstelling is. De Bevelanden is één van de weinige regio's in Nederland zonder een woongroep;
- 4 Bevorder als gemeente dat schoolbesturen bij verbouwingen advies vragen bij Bouwend Zeeland;
- 5 Beleg een (ambtelijke) brainstormsessie over wat we moeten en kunnen met de Goese Schans;

Toelichting: De ambitieuze plannen voor de nieuwe waterwijk met ruim 2000 woningen zijn vooralsnog onhaalbaar. Grote delen van het natte bedrijventerrein houden nog minstens tien jaar die bestemming. Een betrekkelijk klein groepje ambtenaren werkt al jaren aan dit project. Het voorstel is om een eenmalige sessie te organiseren – aangevuld met mensen van buiten de gemeentelijke organisatie - om te bediscussiëren wat we in de tussentijd kunnen en in hoeverre de oude plannen aanpassing behoeven.

- 6 Ga op zoek naar investeerders in woningen voor de verhuur in de vrije sector, omdat de vraag groter is dan het aanbod;
- 7 Ga op zoek naar ruimte om de voorraad levensloopbestendige woningen uit te breiden.

Kansen voor de korte termijn				
	Onderwerp	hoe	Door wie	tijdpad
1	Mogelijk invullingen voor de Goese Schans	Aan de hand van een brainstorm-sessie	Breed samengestelde groep	2014 en 2015
2	Meer bouwkavels verkopen in Mannee	We inventariseren waar het in Zeeland mogelijk is om een vrije kavel met vergelijkbare voorwaarden als in Mannee te kopen en maken op basis van de uitkomsten een campagne gericht op de inwoners van Zeeland,	Gemeente en citymarketing	2014 en 2015
3	Meer mensen willen in Goes wonen	We ontwikkelen een campagne over wonen in Goes voor specifieke doelgroepen buiten Zeeland	Gemeente en citymarketing	Vanaf 2015
4	Verhoging kwaliteit nieuwe schoolgebouwen	We bevorderen dat schoolbesturen bij verbouwingen advies vragen bij Bouwend Zeeland.	Gemeente	Vanaf 2015



4.6 Cultuur

‘Een stad met veel woonattracties – zoals cultureel aanbod – trekt een creatieve, hoog opgeleide bevolking aan. Daarmee neemt de voorraad menselijk kapitaal toe, als gevolg waarvan de werkgelegenheid er harder groeit, waardoor die steden weer meer werk bieden aan hun (potentiële) inwoners en daarmee hun aantrekkingskracht verder vergroten.’ (Uit: *De aantrekkelijke stad* door Gerard Marlet, blz 349). Bovenstaand citaat is niet aan de orde geweest in het overleg met vertegenwoordigers van de culturele sector in Goes. Uit de daar gedane suggesties blijkt wel dat ook zij cultuur zien als aanjager van de economie. Een keuze uit de suggesties:

- 1 Zet in op cultuureducatie. Dat is een ontwikkeling die sowieso z’n vruchten afwerpt omdat het op de lange termijn bijdraagt aan de economische ontwikkeling. Mensen leren daardoor creatief denken en handelen, wat positief uitwerkt op onze economie;
- 2 Maak inzichtelijk welke bijdrage kunst en cultuur (kunnen) leveren aan de lokale economie, bijvoorbeeld als versterking van het toerisme;
- 3 Blijf investeren in culturele voorzieningen. Dit trekt hoogopgeleiden aan, draagt bij aan groei van de werkgelegenheid en verhoogt de waarde van het onroerend goed in de stad;
- 4 Bevorder het toerisme door te investeren in cultuur. Denk daarbij aan ons museum, en/of ons historisch centrum (buitenkunst?) Deze zaken dragen bij aan de identiteit en aantrekkelijkheid van Goes;
- 5 Een stad met veel cultuur klimt sneller uit een recessie dan een stad met een beperkt aanbod.
- 6 Cultuur is een van de weinige knoppen waaraan beleidsmakers kunnen draaien om de aantrekkingskracht van een stad te vergroten en de lokale economie te versterken. Een voorbeeld: Terschelling heeft ca. 5000 mensen. Het jaarlijkse Oerolfestival trekt 50.000 mensen (cijfers 2013), wat een geweldige opsteker is voor de lokale economie;
- 8 Onderzoek of de inwoners van Goes van mening zijn dat ze tijdig op de hoogte zijn van culturele activiteiten en evenementen;
- 9 Bevorder dat culturele instellingen hun programma’s goed op elkaar afstemmen. Samenwerking rond een bepaald thema, waarop alle instellingen kunnen inspringen, geeft een culturele meerwaarde. Kijk hierbij Zeeuwsbreed;
- 10 Bibliotheek Oosterschelde kan – op de huidige, maar misschien ook op een nieuwe locatie - een bredere functie gaan vervullen als aanjager van de creatieve kant van cultuur, door het bieden van een open werkplaats - met bijvoorbeeld een 3D printer en een lasersnijder - waar mensen zelf dingen kunnen maken en kennis met elkaar delen. Dit zorgt voor kruisbestuiving en nieuwe economische impulsen. Combineer dit met flexibele werkplekken voor ZZP’ers/starters.

Kansen voor de korte termijn

	Onderwerp	hoe	Door wie	tijdpad
1	De lokale economie versterken via kunst en cultuur	Door te onderzoeken welke manieren hiervoor zijn	Gemeente, citymarketing	2015
2	De inwoners van Goes zijn tijdig op de hoogte van culturele activiteiten en evenementen	Aan de hand van een enquête waarin we nagaan hoe de mensen zoeken	Gemeente, citymarketing	2015
3	Culturele organisaties stemmen hun programma's op elkaar af	Door hierover met betrokken organisaties afspraken te maken.	Gemeente, citymarketing	2015
4	Een open werkplaats en flexibele werkplekken voor zzp-ers en starters	Door te onderzoeken of de bibliotheek Oosterschelde een functie kan gaan vervullen als aanjager van de creatieve kant van cultuur, door het bieden van een open werkplaats - met bijvoorbeeld een 3D printer en een lasersnijder - waar mensen zelf dingen kunnen maken en kennis met elkaar delen en onderzoeken of dit te combineren valt met flexibele werkplekken voor ZZP'ers/starters.	Gemeente, citymarketing	2015



4.7 Toerisme en recreatie

Alle vertegenwoordigers van recreatiebedrijven die we hebben gesproken lijkt het nuttig om elkaar regelmatig te treffen. Dat gebeurt tot op heden niet stelselmatig. De gemeente kan een verbindende rol spelen door de ondernemers in de recreatiesector een platform te bieden. Bij het overleg dat we hebben gehad, waren alle deelnemers van mening dat elkaar regelmatig ontmoeten als vanzelf leidt tot meer samenwerking. Een keuze uit de overige suggesties:

- 1 De gemeente stimuleert dat exploitanten van recreatievoorzieningen en van verblijfsaccommodaties toeristen wijzen op de verschillende dagattracties in de regio en gezamenlijk arrangementen aanbieden;
- 2 Bied juist de eigen mensen, de vaste klanten, korting op de toegangsprijs, bijvoorbeeld door in het blad Samenspel bij de inwoners van Goes aandacht te vragen voor lokale attracties met daarbij een kortingsbon. In iedere uitgave van Samenspel zouden één of twee attracties kunnen worden belicht;
- 3 Ga in gesprek met ondernemers op het gebied van de (onder) watersport om te bezien of er nieuwe initiatieven op dit gebied denkbaar / kansrijk zijn;
- 4 Breng in beeld welke fiets- en wandelroutes er door en rond Goes beschikbaar zijn - op papier en op internet – om te bezien of er lacunes zijn. Maak -als dat het geval is – een plan om in de vraag te voorzien;
- 5 Breng in beeld op welke manier(en) de waarden van het nationaal park Oosterschelde onder de aandacht worden gebracht, analyseer of er in dit opzicht verbeteringen mogelijk zijn en als dat het geval is, hoe en met welke partijen dat het beste kan gebeuren;
- 6 Goes is een vestingstad, maar heeft geen vermelding op de website www.vestingsteden.nl. Onderzoek of het zinvol en mogelijk is om toegevoegd te worden aan de genoemde website en gebruik het element historische vestingstad in de uitingen naar buiten;
- 7 Maak iets unieks in Goes, waarmee je ook mensen uit andere steden trekt. Met de tropische tuin, onderdeel van het Omnium hebben we inmiddels iets unieks in Goes gekregen. Bevorder dat het Omnium landelijke bekendheid krijgt en dat er arrangementen ontstaan met hotels, winkels, horeca en met bestaande toeristische trekkers;
- 8 In veel steden zijn tegenwoordig nabij het centrum overnachtingplaatsen te vinden voor toeristen met een camper. Zorg ervoor dat dat ook in Goes het geval is.
- 9 Ga na of er in Goes kansen liggen voor een Stayokay (internationaal budgethostel voor gezinnen, groepen en jongeren)
- 10 De Zeelandpas lijkt een aantrekkelijk middel is om Goes te promoten en kan een manier zijn om de toeristenstromen in Zeeland te monitoren. Onderzoek samen met de overige Bevelandse gemeenten, Impuls Zeeland, Kenniscentrum Kusttoerisme en VVV Zeeland wat de invoeringsmogelijkheden voor en de voorwaarden van deelname aan de Zeelandpas in onze regio.

Nieuwe camperplaats in Wormerveer

In Wormerveer heeft wethouder Dennis Straat van toerisme onlangs de officiële opening verricht van een nieuwe camperplaats.

De locatie aan de Wandelweg in Wormerveer is gerealiseerd ter versterking van het toeristische klimaat in Zaanstad-Noord. Nabij de camperplaats liggen de Zaanse Schans, de Zaanbocht en de monumentale fabriekswand langs de Zaan. "Wij zijn heel blij met deze nieuwe camperplaats", vertelt Cora Buirma, teamlid camperplaatsen Noord-Holland bij de NKC. "Zaanstad is altijd een witte vlek geweest voor camperlocaties en dat is nu voorbij. De plek is goed toegankelijk en heeft alle faciliteiten die de camperaar nodig heeft, echt een ideale plek." De camperlocatie beschikt over een sanizuil met vijf stroompunten en een tappunt voor schoon water. Ook is er een stortplaats voor vuil water en het cassettetoilet. Camperaars betalen € 12,- per overnachting, stroom kost € 0,50 per kWh. De sitecode op Campercontact.nl is 27934.



Kansen voor de korte termijn

	Onderwerp	hoe	Door wie	tijdpad
1	Samenwerking op het gebied van de recreatie	Door minimaal twee keer per jaar te overleggen met de Goese recreatie-ondernemers	Gemeente en vertegenwoordigers recreatie-sector	Vanaf 2014
2	Korting lokale attracties voor inwoners	Overleg communicatie, recreatie en betrokken recreatieondernemers	Vertegenwoordigers van de organisaties	Vanaf 2014
3	Besteed meer aandacht aan het bijzondere van de Oosterschelde	In overleg met betrokken organisaties	Vertegenwoordigers betrokken organisaties	2015
4	Vermelding Goes op website vestingsteden	Door een aanvraag in te dienen	Gemeente	2014
5	Camperplekken bij de stad	Door een plek aan te wijzen en in te richten	gemeente	2015
6	Zeeland/Bevelandenpas	Verkennen wat de mogelijkheden zijn en de haalbaarheid	Gemeente en partners	2015

4.8 Energie en duurzaamheid

Door meer energie te besparen hoeven er minder kosten gemaakt te worden om fossiele energie te vervangen voor duurzame alternatieven. Het bedrijfsleven, burgers, maatschappelijke organisaties – eigenlijk heel Goes – is nu nog afhankelijk van fossiele energiedragers. Slechts 4% van de energieproductie in Nederland is duurzaam. Investeren in het verduurzamen van gebouwen, bedrijfsprocessen en energieproductie leidt tot een win-win situatie:

- 1 Er wordt nieuwe werkgelegenheid gecreëerd, meestal met een regionaal karakter;
- 2 De weerbaarheid van de Goese samenleving in relatie tot een energiecrisis wordt vergroot;
- 3 Nadat investeringen zijn terugverdiend is er ruimte voor nieuwe investeringen die deels ook weer ten goede zullen komen aan de regionale economie.

De gemeente Goes heeft een actief energie- en klimaatbeleid en zoekt naar kansen met andere (regionale) partijen om zo veel mogelijk het potentieel te benutten. Bij de ontwikkeling van woonwijken en bedrijfsterrein is duurzaamheid een belangrijke randvoorwaarde.

Het nemen van maatregelen op het gebied van duurzaamheden vraagt om investeren die - veelal op enige termijn – ook renderen. Direct gevolg van investeren is werkgelegenheid. Wij kregen de volgende kansen aangereikt:

- 1 Werk aan meer eigen, milieuvriendelijke energieopwekking in de gemeente, bijvoorbeeld door te bevorderen dat meer grote daken van bedrijven worden voorzien van zonnepanelen;
- 2 Stimuleer renovatie en verduurzaming van woningen en bedrijfsgebouwen;
- 3 Promoot als gemeente het gebruik van streekproducten en gebruik consequent duurzame producten bij activiteiten, evenementen en in het bedrijfsrestaurant in het stadskantoor. Verken in overleg met facilitaire zaken of deze wens kan worden ingewilligd;
- 4 Zet je er als gemeente voor in om bedrijven en organisaties aan elkaar te koppelen om samen energie te besparen. Zoek samen met winkeliers naar besparingen, zoals: deuren dicht, efficiënter koelen en het toepassen van LED-verlichting;
- 5 Maak wijken duurzamer en stimuleer elektrisch vervoer.

Kansen voor de korte termijn

	Onderwerp	hoe	Door wie	tijdpad
1	meer eigen, milieuvriendelijke energieopwekking in de gemeente	door te bevorderen dat meer grote daken van bedrijven worden voorzien van zonnepanelen	gemeente	2015 en 2016
2	renovatie en verduurzaming van woningen en bedrijfsgebouwen	Ondersteuningsstructuur gericht op de doelgroepen om dit te bevorderen (uitwerking energieakkoord)	Gemeente / RWS / Bedrijven en energieke samenleving	2015 en 2016
3	Voorbeeldfunctie gemeente gebruik duurzame (fairtrade / biologische) producten	Door als gemeente zelf duurzame (fairtrade / biologische) producten bij activiteiten en in het bedrijfsrestaurant in het stadskantoor aan te bieden	gemeente	2015 en 2016
4	Duurzame woonwijken en bedrijventerrein	Duurzaamheid meenemen in planontwikkeling gemeente	gemeente	2014 en verder.
5	Stimuleer elektrisch vervoer	Probeer zoveel mogelijk te voldoen aan de toenemende vraag van laadinfrastructuur in de openbare ruimte	gemeente	2014 - 2018
6	Een CO2-neutrale gemeentelijke organisatie in 2015	Uitvoeren plan van aanpak CO2 neutrale organisatie	Gemeentebreed	2014 -2015



4.9 Communicatie

1 Maak een wensenbox / ideeënbus voor ondernemers (en inwoners)

De gemeente Eindhoven nodigt op haar site ondernemers en burgers uit om met ideeën te komen, met de volgende woorden: Goed idee? Kom er mee! (...) Goede ideeën kunnen helpen om de zaken makkelijker te maken of om bijvoorbeeld de kosten te verminderen.(...) De ideeënmakelaar van de gemeente Eindhoven denkt met u mee en brengt u in contact met mensen binnen de organisatie die iets voor u kunnen betekenen.

Het voorstel is om de inwoners van Goes uit te nodigen om mee te denken over (economische kansen). In de Goese situatie zouden we ondernemers apart kunnen uitnodigen om met ideeën op economisch gebied te komen.

2 Gebruik het gemeentelijk blad Samenspel meer dan nu het geval is om de economie van de stad te bevorderen. Ook de gemeentelijke social media kunnen hiervoor worden ingezet.

Samenspel fungeert momenteel als een informatiemedium waarmee het gemeentebestuur de inwoners op de hoogte houdt van ontwikkelingen in Goes. Die voorlichtingfunctie wordt versterkt door de mogelijkheden die de social media bieden. De gedachte is om Samenspel in de toekomst ook te gaan gebruiken als instrument om de gemeentelijke doelen te realiseren. Als voorbeeld is genoemd een serie artikelen in Samenspel om inwoners te wijzen op de recreatieve mogelijkheden binnen de eigen gemeente, bijvoorbeeld met kortingsbonnen. Denkbaar is ook om veel regelmatig te schrijven over (woning)bouwgrond die te koop is etc. Het voorstel is om deze mogelijkheden verder te verkennen in overleg met de afdeling communicatie en de citymarketeer.

Kansen voor de korte termijn

	Onderwerp	hoe	Door wie	tijdpad
1	Een wensenbox / ideeënbus voor ondernemers (en inwoners)	Door de inwoners van Goes uit te nodigen om mee te denken over (economische) kansen. In de Goese situatie zouden we ondernemers apart kunnen uitnodigen om met ideeën op economisch gebied te komen.	Gemeente en Goes marketing	Vanaf 2015
2	het gemeentelijk blad Samenspel en de gemeentelijke social media (meer) inzetten als instrument om de economie van de stad te bevorderen.	Door een serie artikelen in Samenspel om inwoners te wijzen op de recreatieve / culturele mogelijkheden binnen de eigen gemeente, bijvoorbeeld met kortingsbonnen. Regelmatiger schrijven over (woning)bouwgrond die te koop is	Gemeente en Goes marketing	Vanaf 2015

Lezersacties

Knip deze bon(nen) uit en lever ze in bij de kassa of infobalie van Omnium.

Toegang € 5,-

Op ontdekkingstocht in het Tropisch bos voor slechts € 5,- p.p. (i.p.v. € 8,75).

Naam:

Adres + huisnr:

Woonplaats:

E-mailadres:

Aantal personen:

Maximaal 5 personen per bon. De actie loopt van 1 juli tot en met 31 augustus 2014. Niet geldig in combinatie met andere acties en kortingen en alleen volledig ingevulde bonnen zijn geldig. Kinderen tot en met 4 jaar hebben gratis toegang tot het Tropisch bos.

Jaarkaart € 40,-

Bij aankoop van een jaarkaart á € 40,- voor het Tropisch bos één keer gratis toegang voor het zwembad. Voordelen van de jaarkaart: o.a. onbeperkt toegang tot het Tropisch bos tijdens de reguliere openingstijden en gereduceerd introductief.

(Bekijk de andere voordelen op www.omnium.nl)

Naam:

Adres + huisnr:

Woonplaats:

E-mailadres:

De jaarkaart is geldig vanaf de verkoopdatum tot en met de laatste van de maand één jaar later. Een jaarkaart is strikt persoonlijk en niet overdraagbaar. Het Tropisch bos is elke dag open van 10.00 tot 17.30 uur.



5 Geraadpleegde stukken

Affourtit, Pieter en anderen

2014 De noodzaak van structurele vernieuwing van de winkelstructuur, taskforce dynamische retailontwikkeling

Chorus, Astrid en anderen

2011 Het succes van de vergrijzing, Het Den Haag Centrum voor strategische studies en TNO

Centraal Planbureau

2013 Macro Economische Verkenning 2014

Delfman, Heike e.a.

2011 Belang van het HBO voor de regionale economie, RU Groningen en Nicis Institute

Gemeenschappelijkwonen.nl

Website van de Landelijke Vereniging Centraal Wonen (LVCW) en de Landelijke Vereniging Gemeenschappelijk wonen van Ouderen (LVGO)

Groeningen, Margriet van en Mathieu van Woerkom (red)

2013 Jaarplan 2013 van de Economische Agenda 2013 – 2015, provincie Zeeland

Inretail

Zj Shopping 2012, de nieuwe winkelstraat

Interne publikaties gemeente Goes

2012 # Goes 2040, Structuurvisie

2013 Cultuurvisie 2013 - 2016

2014 Horecavisie Goes (Concept)

2013 Woonvisie Goes

2014 Actieplan Parkeren, (Concept)

Kort, Evert-jan e.a.

2013 Actualisatie behoefteraming bedrijventerreinen 2013-2023, Stec Groep B.V.

Marlet, Gerard

2009 De aantrekkelijke stad, VOC Uitgevers, Nijmegen

Naafs, Joost

2014 Zeeuwse arbeidsmonitor zorg en welzijn, Viazorg, Goes

Quiix, Frank e.a.

2011 Het Nieuwe Winkelen, Hoofdbedrijfschap Detailhandel

Raatgever, Arjan en anderen

2014 Winkelgebied van de toekomst, detailhandel Nederland en G32

Wouw, Dick van e.a.

2014 Staat van Zeeland 2013, Scoop, Middelburg

December 2014

UITGAVE gemeente Goes

FOTOGRAFIE afdeling Communicatie

GRAFISCHE VORMGEVING afdeling Grafimedia gemeente Goes

Stadskantoor

M.A. de Ruijterlaan 2
4461 GE Goes

Postadres

Postbus 2118
4460 MC Goes

T 14 0113

E stadskantoor@goes.nl

www.goes.nl
