

Verslag van de (online) Algemene Leden Vergadering op 16-03-2021

Aanwezig waren vertegenwoordigers van deze bedrijven: bibliotheek Colmschate, Buitink sport 2000, Bruna Flora, Intertoys, Blokhak, Schuurman Schoenen, Bij Ons, terStal, Keurslager Dalhuisen, Schoonenberg, Verde, Pour Vous, Pets&Co Zanting, Optiek Colmschate, Brasserie Bloom, Indomas, Bloembinderij Stempher, By Artistique, Primera Colmschate.

Alex Hogeslag: verslag.

Te gast: Jantine van den Akker (HB capital) en Paul Nieuwburg (CBRE)

Afgemeld: Bakker Bart, De Viszaak, Okay Fashion, Jumbo Hans Kok, AMI kappers, Bakkerij Nollen, Pearle, Gall & Gall, Albert Heijn.

De volgende punten werden besproken:

1. **Opening:** de voorzitter opent de vergadering en heet iedereen van harte welkom. Hij geeft aan veel liever 'echt' als groep bij elkaar te zijn gekomen, maar gezien de omstandigheden is dit het beste alternatief.
Een speciaal woord van welkom aan de mensen van Schoonenberg en Verde, zij zijn sinds vorig jaar nieuw op het winkelcentrum. Ook een speciaal woord van welkom voor de gasten van HB Capital en CBRE.
2. **Verslag vorige vergadering:** geen op- of aanmerkingen.
3. **Financiële zaken:** vorig jaar hebben Lobke Bulder en Kim Rompas, destijds nog geen bestuursleden, de kascontrole 2019 uitgevoerd en hebben daarbij geen onvolkomenheden opgemerkt. Zij vragen daarom aan de vergadering om het bestuur decharge te verlenen. Er kwamen geen vragen of bezwaren, daarmee is decharge verleend.
Voor dit jaar is het bestuur op zoek naar 2 nieuwe personen om de kascontrole over 2020 uit te voeren. Arjen Bouter en Hendrien Dubbeld melden zich hier voor. De controle zal in september plaatsvinden.
Penningmeester Bert Steunenbergh geeft een korte toelichting op de begroting, waarbij het stuk over evenementen nader door Kay van de Graaf onder punt 4 wordt uitgesplitst.

Verwachte inkomsten		139.000
Algemene kosten	51.350	
(personeel, verzekeringen, administratie, kantoorkosten, reserve hosting website, contributies)		
Cursussen/ opleidingen	5.000	
Sfeer & beleving	20.850	
(Kerst, Halloween, lentebollen)		
Promotie & marketing	61.800	
	=====	
	139.000	139.000

4. **Marketing & promotie (Kay van de Graaf):**
Na het maken van een mooie activiteitenkalender moest in 2020 helaas een streep door alle

plannen. De focus moest naar online, niet iets wat je wil als winkelcentrum, maar de klant moet natuurlijk wel behouden blijven. Ook zijn promotie-uitingen met betrekking tot een uniforme uitstraling van het corona winkelbeleid niet de zaken waar je rekening mee houdt als je een jaarplan opstelt. Het “hoe help je iedereen” bleek nog best wel een taaie kluit en hopelijk voelt niemand zich vergeten.

Gesprekken met webshopbouwers voor een overkoepelende webshop liepen in eerste instantie uit op niets, maar de opgedane kennis heeft gelukkig wel zijn vruchten afgeworpen om iets op te kunnen tuigen voor de tweede lockdown.

Ook werden we geassisteerd door By Maureen om de socials up to date te houden. Tevens werden er via deze kanalen verschillende kleine events ingezet zoals het dobbelspel, vader en Moederdag

Het opzetten van een pick up point/ bezorgdienst in de eerste lockdown was redelijk snel geregeld en met een omgetoverde bakfiets van de jumbo zijn er redelijk wat producten bij de klant bezorgd.

Om de thuisblijvende klant zo veel mogelijk betrokken te houden is er in samenwerking met IJsselstudio een youtube/facebookcampagne gestart. “koken met sterren”, diverse winkelpresentaties en twee mode events genereerden niet alleen duizenden views maar een BN’er gevolgd door een filmploeg bracht ook weer even reuring op het plein.

Zichtbaar blijven leidde ook tot de Abrixcampagne, met doel de goede cijfers die de klant ons gaf in het koopstromenonderzoek te verpersoonlijken. Veel positieve reacties en fantastisch om jullie zo prominent verspreid door Deventer tegen te komen.

Ook Colmschate loopt voor KIKA blijkt niet sterker dan een pandemie en helaas ging er een streep door de datum van dit mooie initiatief. Erg fijn was het dan ook dat de lopers en sponsors akkoord gingen met het voorstel, het bijeengebrachte bedrag zonder uitstel te doneren. Henk Vrieling heeft een cheque van bijna 44.000 euro mogen overhandigen aan Kika. Geld dat ze goed gebruiken kunnen.

Een jaarplanning zo rigoureuus omgooien was echt geen makkie, maar heeft ook z’n positieve kanten, het was een leerzaam jaar en ik ben trots op de inzet van de activiteitencommissie, de tomeloze inzet van Alex en de bereidwilligheid van jullie om mee te gaan in onze plannen ook al was dat soms op stel en sprong.

Naast alles omgooien in 2020, moest er ook een plan worden opgesteld voor 21. Rekening houdende met het aanhouden van maatregelen zijn we wel iets luchtiger te werk gegaan met het plannen van events, vooral in de eerste helft van het jaar.

Zoals al een beetje te verwachten was moet er een streep door de planning van die eerste helft. Online marketing blijft ondertussen de hoofdmoot. By Maureen valt inmiddels onder de supervisie van Kim Rompas voor een gerichte strategie.

Wat gaan we wel doen en hoe zit de begroting in elkaar?

Social media campagnes	3.500
Moederdagactie (online)	1.500
Vaderdagactie (online)	1.500
Kleedjesmarkt (13 juli & 17 aug)	2.000
Restantenmarkt (27/28 aug)	1.000
Mode- en beautydag (26 sept)	9.000
Kika loop Colmschate (31 okt)	10.000

Black Friday & kinderfeest 29 nov)	7.500
Christmasshopping (19 dec)	2.000
Welcome back actie (???)	25.000
Extra actie einde van het jaar	15.000
	=====
	78.000
Begroot	61.800
	=====
Saldo	16.200

Welcome back actie

Hopelijk komt het punt dit jaar dat 99% van ons de klant weer met haast ongelimiteerde gastvrijheid mag ontvangen. Om deze mijlpaal te vieren zullen we het plein aankleden met 25 ballonpilaren die zorgen voor een feestelijke aankleding, met daar bij een stempelactie om de klant hier volop bij te betrekken. De duur van de Winkelactie is 3 weken, de klant spaart vijf verschillende stempels door aankopen te doen en deponeert de kaart in één van de tonnen verspreid over het winkelcentrum. Een volle kaart kan alleen worden behaald door van elk segment een stempel te bemachtigen. Wat inhoudt dat er een stempel nodig is van: een supermarkt, een modezaak, een verswinkel/horeca, een drogisterij of winkel voor persoonlijke verzorging en eentje van een van de overige winkels. Op deze wijze wordt de klant gestimuleerd meerdere winkels te bezoeken.

De prijzenpot bestaat uit 20.000 Euro waardebonnen, die binnen zes weken uitgeven dienen te worden in de door vanavond te bepalen verdeling van winkelgroepen.

Via een poll kan de vergadering aangeven hoe de verdeling van de bonnen eruit komt te zien.

De meerderheid beslist. Er is gekozen voor onderstaande verdeling:

- waardebonnen van de horeca (incl. vers-horeca) - 5.000 totaal
- waardebonnen voor kleding & schoenen - 5.000 totaal
- waardebonnen voor alle winkels 10.000 totaal

5. Sfeer, beleving en ondernemerschap

Bij afwezigheid van Joanneke van der Gouw neemt Alex dit punt voor zijn rekening.

- **Retailpracticum** : In een groepje van 4 (Kim Rompas, Arjen Bouter, Jessica Wijgman en Alex Hogeslag) wordt er momenteel een traject gevolgd met het doel om online en collectief sterker te worden. Onderwerpen bij deze cursus gaan van het eenvoudig delen van elkaars berichten tot het opzetten van een collectieve webshop en alles wat daar tussen ligt. Ook leert men om structuren aan te brengen, zodat het echt onderdeel van de bedrijfsvoering wordt. De groep is inmiddels van mening dat een collectieve webshop voor het hele winkelcentrum een stap te ver is, maar je zou wel kunnen denken aan het aanbieden van gezamenlijke pakketten, zoals dat ook met Valentijnsdag is gedaan.

Vw.b. de social media neemt Kim de supervisie en is ByMaureen het uitvoerend bureau, zodat ook daar meer structuur in kan worden aangebracht. Kim vult nog aan dat het bij de individuele winkels vaak om kleine dingen gaat op social media en bijvoorbeeld Google, en zij wil winkeliers hier graag meer uitleg over geven, bijvoorbeeld in een groepje dat een uurtje bij elkaar is. Indien daar behoefte aan is, kan men zich melden bij haar of bij Alex.

- Op 30 maart, 19 uur is er een online voorlichtingsbijeenkomst voor de opleiding '**Leergang Toekomstgericht Retailmanagement en Leiderschap**'. Dit kan echt wat zijn voor winkeleigenaren en franchisers. Het is niet zo even een workshopje of cursusje, het komt vanuit Saxion, en ze leren je echt dingen vanuit de praktijk op het gebied van: Trends en ontwikkelingen, omnichannel, creativiteit en innovatie; lokale samenwerking en platformen (kanalen en winkelconcepten), personeel, gastheerschap en winkelpresentatie, assortiment, logistiek en data; evaluatie, control en kwaliteitsmanagement.

Ze doen dat met veel praktijkvoorbeelden, externe sprekers, succesverhalen etc. De leergang is zwaar gesubsidieerd en kost je daardoor 350,00.

r wordt vooral inzet van je verwacht. Er zijn maar liefst 15 bijeenkomsten en je moet ook nog aan het huiswerk. Maar het is echt serieus een goede kans om te leren of bij te spijkeren, nieuwe kansen te zien.

Als je ook maar even denkt 'Zou dat wat voor mij zijn'? Meld je dan bij Alex aan voor de informatiebijeenkomst op 30 maart. Die is gratis en daar wordt je haarfijn uitgelegd wat de bedoeling is en wat je er mee kunt.

Voorjaarsbollen: De bollen die nu aan de gevels hangen maken plaats voor de voorjaars- en zomerbollen. De bollen zijn aangeschaft met subsidie van de gemeente, die vorig jaar een 'Coronabudget' ter beschikking stelde. Uit diezelfde pot hebben we ook een greep gedaan voor de aanschaf van Halloween-materialen, die we deels vorig jaar al op de torens hadden zitten. Op de plek van de voorjaarsbollen komen daar richting het najaar spookjes en pompoenen voor in de plaats.

Met de kerst hadden we natuurlijk 2 jaar geleden al mooi geïnvesteerd in gezellige verlichting, dit jaar hebben we er voor het eerst weer een kerstboom bij gezet. Volgens mij werd dat ook door iedereen wel gewaardeerd, en ook deze boom is eenmalig betaald door de gemeente.

6. **Facilitaire zaken:**

Fietsplan: Sinds de verbouwing horen we van klanten dat er niet genoeg fietsparkeerplekken zijn en dat fietsen zich op sommige plekken 'ophopen', dat er daar dan soms echt te veel en te onhandig zijn. Daarop is vorig jaar, samen met een paar ondernemers en HB Capital, een fietsplan gemaakt. Dat gaat in grote lijnen in het plaatsen van extra stallingen, om meer publieksvriendelijk te worden en om de druk op enkele plaatsen weg te nemen.

Extra ruimte is met name te vinden op de strook voor Schuurman/ Riesewijk. Daar zou je veel fietsen kwijt kunnen. Er moet dan alleen goed met de markt worden overlegd, want ooit gaat die natuurlijk weer terug naar die plek.

Ook zou je druk weg kunnen nemen door het aanwijzen van een 'fietsparkeerplaats voor medewerkers'. Als je er maar genoeg camera's ophangt is de veiligheid gewaarborgd. Die plek zou op het pleintje ter hoogte van het managementkantoortje kunnen komen.

Gesprekken hierover lopen met de gemeente.

7. **Algemene zaken:** Jantine van den Akker krijgt het woord. Zij geeft aan dat het voor veel zaken moeilijke tijden zijn en dat de pandeigenaar dat ook begrijpt. Zij staan daarin open voor het gesprek. Vooraf is niet te zeggen wat daar uit gaat komen, omdat de crisis iedereen op een andere manier raakt. Oplossingen zijn maatwerk. Op de ingestuurde vraag door een winkelier waarin werd gevraagd of het in deze tijd gepast is om huren te indexeren, gaf Jantine als antwoord dat dit ook onderwerp van gesprek zou kunnen zijn, maar ook dit past vooral bij het 'maatwerk' per winkel.

Jantine meldt dat Vodafone het huurcontract heeft opgezegd, zij vertrekken in mei. Het positieve is dat er direct een nieuwe huurder is gevonden: Multivlaai, een echte aanvulling. Op de vraag van Benno Luesink (Primera) of er al een huurder is gevonden voor onder de Action, antwoordt Jantine dat er gesprekken lopen, maar dat er nog niets definitief is. Paul Nieuwburg geeft aan dat er normaal gesproken strenger wordt gecontroleerd op het huishoudelijk reglement, het uitstallingenbeleid etc., maar dat dit onder de huidige omstandigheden niet wordt gedaan. Overigens was het bij de meeste winkels sowieso al in orde.

8. Rondvraag: geen vragen.

9. Sluiting: Arjan bedankt alle online aanwezigen en hoopt op een snelle 'Welcome back-actie', want dat betekent dat alles weer normaal is. Vervolgens sluit hij de vergadering.