Gemeente Hengelo

Postbus 18
7550 AA Hengelo

Pro Hengelo
T.a.v. de heer F. Peters
Postbus 18
7550AA Hengelo

Onderwerp	**Zaaknummer**	**Uw kenmerk**	**Datum**
beantwoording vragen bidbook en DNA	2431270		1 oktober 2019

Geachte heer Peters,

Op 9 september jongstleden heeft u vragen gesteld over de stand van zaken met betrekking tot het bidbook en DNA. U geeft in uw inleiding aan dat 2 jaar geleden begonnen is met het traject om te komen tot het DNA van Hengelo en een bidbook en daarna zijn nog andere acties gestart. U geeft aan dat u daar al maanden niets over heeft gehoord. U stelt daarom vier concrete vragen over dit onderwerp die wij hieronder zullen beantwoorden.

Vraag 1:
Wat is de stand van zaken betreffende het DNA van Hengelo en welke acties zijn er ondernomen?

Antwoord:
Zoals onder meer aangegeven in de informele raadsbijeenkomst van 13 november 2018 en 24 september jongstleden over de binnenstad is het DNA traject afgerond. Het filmpje waaraan u refereert is daar het sluitstuk van het DNA traject dat heeft geleid tot "Het Verhaal van Hengelo". Dit document en het bijbehorende filmpje zijn niet bedoeld als promotiemateriaal maar is de basis voor de positionering van Hengelo. Het wordt bijvoorbeeld ook gebruikt bij de ontwikkeling van de nieuwe huisstijl en de inrichting van het nieuwe stadhuis.
De kernwaarden die hieruit naar voren zijn gekomen worden bijvoorbeeld ingezet om te bepalen of evenementen of activiteiten passen bij waar Hengelo voor staat en maken deel uit van het toetsingskader dat Hengelo Promotie gebruikt.

Vraag 2:
Wat is de stand van zaken betreffende het Bidbook en welke acties zijn er ondernomen?

Antwoord:
Na de afronding van het DNA traject in "Het Verhaal van Hengelo" is een begin gemaakt met het opstellen van het bidbook. Dit was ook een grote wens van onder meer de SCH. Bij het vertalen van de beschikbare gegevens naar een bidbook bleek in overleg met bijvoorbeeld de mensen van Vierders en verschillende ondernemers en andere betrokkenen dat er meer gerichtere en specifieke informatie nodig is om tot een effectief bidbook te komen. Hierbij moet u denken aan informatie over onder meer bestedingsgedrag, herkomst bezoekers, demografische ontwikkeling, positionering van de Hengelose binnenstad, ontwikkeling van de regio, etcetera. Recente gegevens van wifitellingen (die nu binnen komen) en koopstromen (uit het vijfjaarlijkse regionale onderzoek) met een goede duiding daarvan zijn onontbeerlijk voor een adequaat bidbook. Daarnaast dient ook nadrukkelijk te worden ingezoomd op de verschillende deelgebieden van de binnenstad, het profiel dat zij hebben en op de doelgroepen waarvoor onze binnenstad aantrekkelijk is en partijen die daarbij horen. In de afgelopen periode is veel capaciteit en energie gestoken in het beschikbaar krijgen van deze gegevens. Dit loopt in de komende maanden ook nog door. Op basis van deze gegevens zal uiteindelijk een bidbook worden opgesteld waar ook onze accountmanagers en

Bezoekadres
Hazenweg 121

E-mailadres
gemeente@hengelo.nl
Telefoonnummer
14-074

acquisiteurs mee uit de voeten kunnen. Dit biedt tevens een goede basis voor de marketingstrategie voor de binnenstad die wij samen met Hengelo Promotie en andere partners gaan opstellen.
De weg naar het bidbook is hiermee minstens zo belangrijk gebleken als het bidbook zelf. Belangrijk is onze visie op de binnenstad, de profilering van de huidige en toekomstige ondernemers van Hengelo, de verschillende deelgebieden en de bijbehorende data en dat passend in de positionering van Hengelo voor de te onderscheiden doelgroepen waarop we ons focussen. Daarbij is ook de timing van belang. Ondernemers en landelijke ketens willen ook daadwerkelijk kunnen zien dat de gemeente zijn voornemens waarmaakt en dat deze ook bijdragen aan de beleving en kwaliteit van de binnenstad.

Vraag 3:
Wat is de stand van zaken betreffende de acquisitie opdracht richting bureau Vierders en welke acties zijn er ondernomen?

Antwoord:
Door bureau Vierders wordt op verschillende fronten gewerkt aan acquisitie. Enerzijds adviseren zij de gemeente over zaken zoals bij het antwoord op vraag 2 genoemd. Anderzijds spreken zij met vele partijen die mogelijk geïnteresseerd zijn om zich in Hengelo te vestigen. Daartoe is een analyse gemaakt van de binnenstad die zij gebruiken om te bekijken welke partijen op welke locaties mogelijk geschikt zijn voor Hengelo. Deze partijen worden vervolgens benaderd. Een derde en wellicht nog belangrijkere strategie is het inzetten op behoud van ondernemers. Het retaillandschap is nog steeds erg roerig en middelgrote steden zoals Hengelo hebben het in heel Nederland moeilijk om hun winkelbestand overeind te houden. Met name landelijke ketens maken terugtrekkende bewegingen uit middelgrote steden. Dat maakt de uitdaging voor Hengelo er niet eenvoudiger op.
De vierde pijler onder de werkzaamheden van Vierders is het in samenspraak met de gemeente benaderen van ondernemers en ketens om zich te verplaatsen naar het compacte stadshart. Ook hierover vinden met enkele partijen concrete gesprekken plaats.
Wij begrijpen uw ongeduld over het feit dat hierover nog niet iets concreets te communiceren valt. Helaas is het echter zo dat de periode van een eerste gesprek met een partij tot het tekenen van een concrete huurovereenkomst vaak een periode van meer dan een jaar en soms zelfs enkele jaren in beslag neemt. Alle betrokken partijen zijn bovendien begrijpelijkerwijs uiterst terughoudend om daar mededelingen over te doen totdat er definitieve handtekeningen zijn gezet. En voor partijen die besluiten alsnog te blijven is het vaak een vereiste dat dit niet wordt gemeld. Concreet kunnen wij melden dat op dit moment wordt onderhandeld met een externe partij om naar de Hengelose binnenstad te komen en er zijn enkele partijen die hebben aangegeven alsnog in Hengelo te blijven. Tevens zijn wij blij te kunnen melden dat restaurant De Beren een overeenkomst met AM heeft gesloten om zich in de horecawand te vestigen. Overige namen kunnen wij u (nog) niet geven.

Vraag:
Waarom is het in al deze zaken al maanden stil?

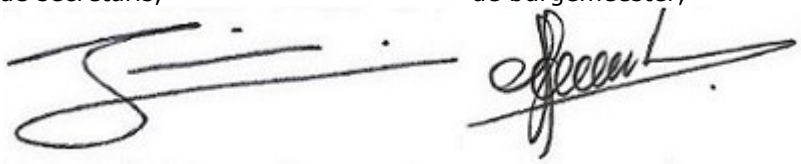
Antwoord
Zoals hierboven uitgelegd zijn dit trajecten die veel inzet vragen maar ook vasthoudendheid en geduld. Er is in de afgelopen maanden al voorzichtig een verbetering in de externe communicatie over de binnenstad ontstaan. Dit is essentieel in het geloof van ondernemers en winkelketens in Hengelo wat stap voor stap opgebouwd moet worden. Dit zullen wij de komende tijd vast moeten houden en versterken in combinatie met intensieve contacten met ondernemers uit Hengelo en landelijke ketens.

Bezoekadres
Hazenweg 121

E-mailadres
gemeente@hengelo.nl
Telefoonnummer
14-074

Wij vertrouwen erop u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd en werken graag samen met u, de Hengelose ondernemers en inwoners aan een aantrekkelijke binnenstad.

Met vriendelijke groet,
Burgemeester en wethouders van Hengelo,
de secretaris, de burgemeester,



De heer J. Eshuis De heer S.W.J.G Schelberg

Bezoekadres
Hazenweg 121

E-mailadres
gemeente@hengelo.nl
Telefoonnummer
14-074