



INRETAIL

Adviezen voor de nieuwe winkelstraat

Het winkellandschap verandert sterk door uiteenlopende oorzaken. De transitie die zich voltrekt, moet optimaal gefaciliteerd worden. Met minder regels wordt meer mogelijk in de retail. Het winkellandschap wordt er beter van. En dat waardeert de consument. Zo kan de overheid bijdragen aan positieve impulsen voor alle 780.000 mensen die in de retail werken en er hun inkomen in verdienen.

Dit paper vormt een uitwerking van INretails agenda 'Groeï in Retail'. Centraal daarin staat meer aandacht van de overheid voor regels die ondernemerschap bemoeilijken. De retail kan met minder wet- en regelgeving toe. En daardoor wordt innovatie van het winkellandschap ook nog eens beter mogelijk. Dat is een voorwaarde voor meer groei in de retail. Met onderstaande aanbevelingen wil INretail bijdragen aan meer flexibilisering in en meer aantrekkingskracht van winkelgebieden. Dat waardeert de consument.

"In de nieuwe winkelstraat vervagen de grenzen tussen branches en sectoren steeds verder. Functies zullen worden gecombineerd om de klant zo goed mogelijk te bedienen en nog beter op zijn wensen in te spelen. Dat is nodig om te kunnen overleven." Deze verwachting spreken specialisten uit allerlei disciplines uit in het kader van de onderzoeken Shopping 2020¹ en De Nieuwe Winkelstraat².

In de **Drank & Horecawet** (hierna DHW) en bijbehorende besluiten zitten drempels die meer innovatie van retailconcepten bemoeilijken en dat heeft impact op de beleefingswaarde van de winkelstraat. We onderschrijven nadrukkelijk het belang van de volksgezondheid dat geborgd wordt in de DHW en tegelijk zien we toch **kansen om meer ruimte te bieden voor modern ondernemerschap**.

In de DHW zitten ook een aantal regels waar gemeenten zelf verder invulling aan kunnen geven via bijvoorbeeld hun algemene plaatselijke verordening (hierna APV). Daarbij zijn er ook meer mogelijkheden dan nu vaak worden benut om ondernemerschap meer ruimte te geven.



Leeswijzer

Hierna worden per thema knelpunten beschreven en aanbevelingen geformuleerd voor verbeteringen. Deze adviezen zijn opgesteld in samenspraak met winkeliers in uiteenlopende branches en met verschillende gemeenten. Telkens wordt aangegeven welk artikel uit de Drank- en Horecawet de huidige bepaling bevat, of dat het de gemeentelijke APV betreft.

¹ www.shoppingtomorrow.nl

² www.platformdenieuwewinkelstraat.nl

Inrichtingseisen (DHW)

Als een ondernemer een drank- en horecaverunning wil aanvragen moet ook aan het Besluit eisen inrichtingen Drank- en Horecawet (hierna besluit) worden voldaan. Daarin staat een aantal verouderde eisen, of de doelstellingen waarop deze eisen betrekking hebben, worden op een andere wijze gewaarborgd. Door deze eisen – die op zichzelf niet bijdragen aan de kern van de wet – te beperken of af te schaffen, neem je drempels weg voor ondernemers. Vernieuwende initiatieven krijgen een kans zonder onnodige extra investeringen.

AANBEVELING

Schaf de eis af dat er twee toiletten moeten zijn (artikel 7 besluit)

Om een DHW vergunning te krijgen moeten er nu 2 van elkaar gescheiden en afsluitbare toiletgelegenheden met handenwasgelegenheid in de onmiddellijke nabijheid zijn. Ze mogen ook nog eens niet rechtstreeks toegankelijk zijn vanuit de horecagelegenheid. Deze eis is overbodig. In het Bouwbesluit zijn namelijk al eisen opgenomen ten aanzien van de aanwezigheid van toiletten die ook voor horeca gelden.

Een ondernemer zal er voor zorgen dat een klant naar het toilet kan. Dat gebeurt nu ook al in winkels. Het is een service naar klanten. Een horecagelegenheid zonder toilet zal ook niet lang overleven.

De eis dat er twee toiletten moeten zijn, maakt het voor veel panden onnodig complex en vraagt om een forse investering. Het is bij een beperkte omvang van de horecafunctie ook niet altijd nodig.

Deze “twee toiletten” regel kent mede haar oorsprong in het feit dat op deze manier kon worden voorkomen dat het op straat gebeurde. De regels ten aanzien van openbare orde bieden al voldoende mogelijkheden via bijvoorbeeld de APV om hiertegen op te treden. Daarmee valt de noodzaak tot deze DHW-regeling weg.

AANBEVELING

Schrap de eis voor mechanische ventilatie (artikel 5 besluit)

De eis luidt dat er mechanische ventilatie moet zijn die rechtstreeks in verbinding is met de buitenlucht. Daarin voorziet het Bouwbesluit ook al. Deze eis kan dus worden geschrapt. Bovendien komt deze eis over als niet meer van deze tijd, gezien allerlei technische ontwikkelingen.

Een ondernemer heeft een omzet belang bij een lange verblijfsduur in de winkel. Een prettig binnenklimaat is dan vanzelfsprekend. Een ondernemer zal dus goede ventilatie maatregelen treffen.

Hier zal een ondernemer dus altijd op een of andere manier maatregelen voor treffen, ook als een rechtstreekse verbinding met de buitenlucht onverhoopt niet mogelijk is.

AANBEVELING

Schrap de eis van aansluiting op nutsvoorziening (artikel 6 besluit)

Er moet elektriciteit, drinkwater en telefoon aanwezig zijn om een DHW vergunning te krijgen. Deze is anno nu natuurlijk al lang vanzelfsprekend. Deze verplichting is overbodig geworden en kan geschrapt.

Elektriciteit en drinkwater zijn natuurlijk aanwezig om een winkel of horecagelegenheid te draaien. Elektriciteit is noodzakelijk voor verlichting, maar ook voor koeling van drank en etenswaren. Er zullen ook voorzieningen zijn om af te wassen. Dus een aparte verplichting hiervoor voegt niets toe.

Daarnaast is het echt onmogelijk om in de detailhandel en horeca te ondernemen zonder telefoon (mobiel of vast) voor reserveringen en bestellingen.

Ogenscheinlijk lijken deze bepalingen ondernemers niet te hinderen. Maar deze eisen kunnen mogelijkheden voor nieuwe of tijdelijke initiatieven weldegelijk in de weg staan. En die initiatieven zijn juist hard nodig om nieuwe invulling te kunnen geven aan leegstaande panden.

“Ik wil een WOARST conceptwinkel voor worst, wijn, bier en brood starten. Dat heeft nog niemand. Met meer dan 30/40 soorten. Om mijn risico te spreiden wil ik het combineren met dag-horeca en daarom heb ik een horecaverunning aangevraagd. Maar niet gekregen. De stoep is er breed genoeg voor. Verderop in de straat zit een horecaonderneming met een groot terras met wel vijftig stoelen, en daarnaast nog andere ondergeschikte horeca. Dat steekt: zij wel en ik niet. De straat waar mijn pand staat is een echte winkelstraat, maar geen binnenstad locatie. Daarom krijg ik geen vergunning is het verhaal van de gemeente. Dat is toch raar? Ondernemerschap moet je stimuleren.”

Matthias Peuser | Woarst

AANBEVELING

Maak mengvormen van detailhandel in de horeca mogelijk voor synergie (artikel 14 en 15)

Beperk de regelgeving die detailhandel en horeca scheidt. Van de DHW mag er geen detailhandel plaatsvinden in een horecagelegenheid. Dit belemmert de synergie die er mogelijk is tussen detailhandel en horeca. En vormt daarmee een onnodige belemmering van ondernemerschap.

Om als horecagelegenheid ook aan detailhandel te doen (op welke schaal dan ook) moet er nu door de DHW een aparte winkelruimte worden ingericht met een eigen ingang. Zeker als het slechts om enkele producten gaat, met een beperkte omzet opbrengst is dat de investering niet waard. Terwijl deze producten wel een belangrijke waarde toevoeging kunnen zijn voor een optimale beleving van het beoogde concept.

Omgekeerd geldt hetzelfde. Als een winkelier nu horeca exploiteert (al dan niet van ondergeschikte aard) en wil uitbreiden en een DHW vergunning aanvraagt, moet daar een aparte ruimte met eigen ingang voor gemaakt worden.



Pistache, Zwolle: mix tussen fashion, lifestyle & food

Het Besluit geeft de grenzen aan wanneer er sprake is van één lokaliteit en daarmee wanneer het combineren van horeca en detailhandel niet mogelijk is. In de praktijk worden die grenzen gebruikt om toch een zodanige afscheiding te maken die mengvormen mogelijk maken. Zo moet er een afscheiding zijn van minimaal 125 cm hoog en ook eisen gesteld aan de opening of doorgang tussen horeca en winkel, zodat sprake is van een aparte ruimte in de zin van de DHW. In grotere horeca- en winkelpanden is het aanbrengen van een scheiding vaak nog wel een optie, maar in kleine en of historische panden in de binnenstad is het niet altijd mogelijk. Hierdoor worden veel centra onevenredig belemmerd.

Op winkelniveau is dan bijvoorbeeld een concept dat meubel/interieur verkoop combineert met een lunchroom functie niet te realiseren. Dit DHW-besluit veroorzaakt daarmee niet alleen extra investeringen, maar ook hogere personeelskosten. De scheiding vraagt ook dat extra personeel ingezet moet worden. Dat belemmert startende ondernemers. Dat is op weer een drempel voor startende ondernemers.

“In onze schoenenwinkel testen we een nieuw concept. Een shoe- annex horecabar dat we ook in andere plaatsen willen introduceren. Dat is echt nieuw. De bar staat inmiddels in de winkel, maar iets anders dan fris en koffie mogen we niet serveren. Iedere plaats gaat anders om met regels, vergunningen en horeca-belangen heb ik ontdekt. Dat kan veel uniformer. Als je in meerdere plaatsen een winkel hebt is dat verwarrend en lastig. En tegelijk is veel meer flexibiliteit nodig rond vernieuwende concepten. Dan wordt zo veel meer mogelijk.”

Theo Engelen | Engelen Schoenmode

AANBEVELING

Laat de eis vervallen dat er een afscheiding is en sta in alle horecagelegenheden ook ondergeschikte detailhandel toe (artikel 1 besluit)

INretail vindt dat daaronder bijvoorbeeld valt de verkoop van producten die samenhangen met het reguliere horecabedrijf of die passen bij het concept. Zoals bij horecagelegenheden een eigen kookboek, of de ingrediënten van producten die op de menukaart staan.

Het ‘ondergeschikte karakter’ als algemene regel betekent in de visie van INretail niet dat incidentele detailhandelsactiviteiten overal de vrije hand moeten krijgen, zoals sample-sales en vliegende winkels. Dergelijke verkoopactiviteiten tonen geen samenhang met de verkoopactiviteiten van de reguliere horecaonderneming.

Als een horecagelegenheid in een winkelgebied is gesitueerd dan is het logisch voor een gelijk speelveld dat er geen beperkingen gelden ten aanzien van detailhandel. Wel moet dit dan kunnen volgens het bestemmingsplan. Daarin moet een gemeente regelen dat gemengde functies zijn toegestaan.

Voorbeeld van huidige regelgeving

Een restaurant mag geen streekproducten of schilderijen verkopen. Wel via de webshop van het restaurant, maar dan moet dit voor een apart bedrijf zijn. In de praktijk kan iemand zo'n product vanuit de stoel waarop hij zit in het restaurant via zijn mobiel kopen en direct aan tafel geleverd krijgen. De wet dwingt de ondernemer op deze manier actief te worden (en te investeren) in online verkoop, terwijl een goedkopere en effectievere manier mogelijk is met hetzelfde eindresultaat: een tevreden klant.

Ondergeschikte horeca

'Koffie in de winkel'

In de DHW zitten ook belemmeringen die gemeenten kunnen aanpakken. Die liggen in de regel in de sfeer van de APV. Dat biedt een oplossing, ook al is het beter natuurlijk deze belemmeringen weg te nemen waardoor APV-maatregelen niet nodig zijn.

Dat winkeliers hun klanten een kop koffie mogen aanbieden is voor iedere ondernemer vanzelfsprekend. Deze service kan uitgroeien tot een kleine horeca gelegenheid in de winkel waar klanten terecht kunnen voor een kopje koffie of een saucijzenbroodje.

Zolang er sprake is van ondersteunende of kleinschalige 'droge' horeca dan staat de gemeente dit vaak wel toe. Er is ook geen vergunning voor nodig op grond van de DHW. Wordt de grens van 'droge' horeca overschreden dan belandt de ondernemer direct in de categorie volwaardige horeca. Met alle gevolgen van dien.

Het is logisch dat een grens getrokken moet worden en dat zo'n streep tot discussies leidt. Deze grens belemmert nu het combineren van functies die passen bij de nieuwe winkelstraat en bij vernieuwend ondernemerschap. Hieronder wordt een aantal APV aanbevelingen gedaan die gemeenten kunnen nemen.

AANBEVELING

Meer flexibiliteit in ondergeschikte horeca (APV)

Er wordt over ondergeschikte horeca gesproken als deze niet meer dan 25-30% van het oppervlak in de winkel inneemt, met een maximum van 100m². Wat ons betreft zouden er ook andere criteria kunnen worden ingezet om te kunnen concluderen dat sprake is van ondergeschikte horeca.

Het vloeroppervlak dat nu als uitgangspunt geldt, leidt er namelijk in de praktijk vaak toe dat een afgebakend gedeelte in de winkel als horeca ingericht moet zijn. Dan wordt alles wat op het oog onderdeel vormt of bijdraagt aan de horeca toegerekend aan die horecafunctie. Dat belemmert nieuwe concepten die qua horeca- en retailfunctie naadloos in elkaar overlopen of juist op verschillende plekken verspreid door de winkel te vinden moeten zijn. Daarom moeten ook andere criteria kunnen gelden om het ondergeschikte karakter van de horeca functie aan te tonen. Het aandeel horeca omzet als percentage van de totale omzet zou een criterium kunnen zijn.

AANBEVELING

Horeca mag gezien worden (APV)

Gemeenten wegen het aanzien/uitstraling van de winkel mee bij het wel of niet toestaan van ondergeschikte horeca. Het komt voor dat een ondergeschikte horeca functie die direct vanaf de straatzijde zichtbaar is niet geaccepteerd wordt.



Tegelijk kan deze functie juist aan de straatzijde uitstekend passen bij het specifieke concept, of er kunnen praktische overwegingen meespelen om de horeca hier te plaatsen en het hoeft geen afbreuk te doen aan het aanzien van de winkel, het pand en de straat als geheel. Integendeel, het kan een aanwinst zijn.

Gemeenten moeten de mogelijkheid benutten om het totale concept te kunnen meewegen bij de beoordeling van het ondernemersverzoek om ondergeschikte horeca toe te staan.

AANBEVELING

Bied ook ruimte in het terrasbeleid voor winkels met ondergeschikte horeca (APV)

Als de ondergeschikte horeca gezien mag worden als onderdeel van het gehele winkelconcept, dan hoort daar in sommige gevallen ook een terras bij. Houd er rekening mee in het terrasbeleid.

Veel gemeente hebben beleid ten aanzien van de mogelijkheid om uitstallingen binnen bepaalde grenzen voor de winkel te plaatsen. Deze ruimte zou in veel gevallen ook ingezet kunnen worden voor een combinatie van uitstalling en zitgelegenheid voor klanten. In een aantal gemeenten wordt dit onder de noemer van 'Parijs-terras' of 'gevelzitplaats' al toegestaan.

Alcohol schenken en verkopen

Ook ondernemers hebben momenten dat ze vanuit de gastvrijheidsgedachte een drankje willen kunnen schenken voor klanten. Centraal staat het doel om een aangename sfeer te creëren, een klein feestje binnen de winkelmuren. Klanten worden zo persoonlijke gasten. De zeer beperkte frequentie en de kleinschaligheid maken het exclusief.

Op grond van artikel 12 DHW is het niet toegestaan om alcohol te serveren in de winkel. Bij de handhaving wordt consequent gesteld dat in de winkel geen alcohol aanwezig mag zijn op grond van artikel 25 DHW.

"Wij verdienen ons geld met een gemengde winkel waar je kleding, lifestyle producten, cadeautjes, koffie, taart en broodjes koopt. Klanten vinden zo'n creatieve mix heel leuk. Het duurde frustrerend lang voor we ons concept 100% rond hadden. De Drank- en Horecawet beperkte op allerlei manieren. We moesten twee entree deuren hebben en werken met een afscheidingswand om horeca en winkelvloer te scheiden. Dat is bij ons concept redelijk onmogelijk. En de horeca mocht eigenlijk niet zichtbaar zijn vanaf de straat. Volgens de wet mag het horecadeel maar 25% van het vloeroppervlak beslaan. Iedereen dacht telkens in beperkingen en niet vanuit de kansen die ons vernieuwende concept oplevert."

Esther van der Vaart & Eline de Boer | Hartje Oost

AANBEVELING

Maak incidenteel alcohol schenken mogelijk (artikel 12 en 25)

Geef ondernemers in de detailhandel ruimte om incidenteel alcohol te kunnen serveren. Deze activiteit is daarbij natuurlijk ondergeschikt aan de hoofdactiviteit van de onderneming. Voorbeelden zijn een glas champagne voor een aanstaande bruid en (schoon)moeder na aankoop van een bruidsjurk, of in de namiddag na het doen van een aankoop de klant in een exclusieve modezaak een glas wijn of bier aanbieden.

Dit gaat over een enkel glas. Anders dan in een horecagelegenheid vormt de winkelomgeving juist een natuurlijke rem op te veel alcoholgebruik. Andere klanten mag het geen ongemakkelijk gevoel geven, het risico van omzetting door wegblijvende klanten is immers altijd aanwezig.



Daarnaast zou dat ook risico's met zich meebrengen voor goederen in de winkel die nog verkocht moeten worden. Als geen ander heeft de ondernemer zelf dit aspect extreem goed in beeld.

Overigens voorziet het strafrecht al in het verbod om alcohol te schenken aan iemand die al onder invloed van alcohol verkeert. Het is sowieso de vraag of een persoon die in een dergelijke toestand in de winkel toegelaten zou worden.

Een uitzondering zou gemaakt kunnen worden op winkels (of afdelingen) met een jeugdige doelgroep, of waar veel jongeren komen. Dan zou geen alcohol geschonken moeten worden, evenmin in de directe nabijheid van de jeugdafdeling. Dit zou dan overigens ook gelden voor supermarkten.

AANBEVELING

Maak de regels omtrent het aanwezig zijn van alcohol minder strikt (artikel 25)

Het is nu verboden om -ongeacht het doel- alcohol in de winkel aanwezig te hebben. Dat geldt niet alleen voor de winkelruimte zelf, maar ook voor ruimtes die niet toegankelijk zijn voor de klanten.

Zeker dat laatste levert een sowieso onrechtvaardig onderscheid op tussen winkels en ieder ander type bedrijf dat ook klanten ontvangt.

Deze bepaling zal ook moeten worden aangepast om ruimte te bieden aan het incidenteel schenken van alcohol en om te omschrijven op welke wijze hiermee in en om de winkel moet worden omgegaan. Een logische invulling kan zijn om de alcoholische dranken uit het zicht van de klant te bewaren. Bijvoorbeeld in een afgesloten ruimte als het om open flessen gaat.

Mijn winkel maakt mannen die iets te besteden hebben blij. Ik weet in welke sfeer iemand die veel betaalt voor een goed pak, wil winkelen. Daarom heb ik ter decoratie een hele wand met lege, - tot op de druppel lege- wijnflessen in mijn winkel laten maken. En in een koelkast in het magazijn staat een fles champagne waar ik zo nu en dan een glaasje uit serveer om een blijde klant nog blijer te maken. Handhaving vindt dat maar niets. Een glaasje serveren niet en die mooie lege wijnflessenwand nog minder. Dan snap je het verschil niet tussen sfeer creëren en de zaak verpesten. Zeg nou zelf."

Rick Moorman | House of Men

Het advies dat ondernemers nu krijgen is om zwak alcoholische drank online te verkopen via de webshop en in de winkel reclame te maken de verkoop via de webshop in algemene zin. Ook hier worden ondernemers naar een webshop gejaagd, terwijl het in de winkel past.

AANBEVELING

Verantwoord alcohol schenken en verkopen in de winkel

De mogelijkheid om incidenteel alcohol te schenken aan klanten verplicht ondernemers hier verantwoord mee om te gaan. Het is dan logisch om aan te sluiten bij bestaande mogelijkheden en afspraken, zoals die in de meest vergelijkbare omstandigheden gelden.

Als een ondernemer zonder horecaverunning zijn klanten incidenteel alcohol wil schenken, dan past daarbij dat de medewerker die serveert een Instructie Verantwoord Alcohol (IVA) hebben gevolgd.

Deze IVA geldt al voor barmedewerkers in sportkantines en biedt kennis om op een goede manier met die verantwoordelijkheid om te gaan.

Aangezien het incidenteel schenken van alcohol geen onderdeel is van de omzet, is er ook geen reden om er reclame voor te maken. Een aanwijzing dat niet aan klanten onder de 18 jaar alcohol wordt geschonken, zoals in horeca gebruikelijk is, past daar dan ook niet bij.

Hier zal op andere wijze moeten worden voorzien met een duidelijke instructie aan het personeel hoe de leeftijdscontrole moet gebeuren. Het is een logische gedachte om aan te sluiten bij een voor iedereen bekende methode uit de supermarkt.

"Onze damesmodewinkel is sinds de verbouwing een echte belevingswinkel. Om er horeca in te krijgen, was een heel gedoe. Ik moest inplannen in een van de winkel afgescheiden ruimte. Dat strookt natuurlijk niet met het beeld van een belevingswinkel. Na veel overleg met de gemeente mocht het uiteindelijk wel in de winkel en ook zonder scheidingswanden. Daar ben ik blij mee, maar een glaasje wijn of bier schenken mag nog steeds niet. Iedereen snapt toch dat ik geen kroeg exploiteer waar je na een dag drinken naar buiten wankelt? Het hele vergunningenproces was slepend en verwarrend en de uitkomst levert me nog steeds beperkingen op."

Gerard Diesveld | Midame Fashion & Lifestyle

AANBEVELING

Sta de ondergeschikte verkoop van alcohol toe in winkels (artikel 18)

Het is niet toegestaan om in iedere winkel alcohol te verkopen. Dat is voorbehouden aan slijters, winkels waar overwegend levensmiddelen worden verkocht en warenhuizen. Ondernemers in andere branches resteert de optie om zich te kwalificeren als warenhuis.

De definitie van warenhuis vereist een levensmiddelenafdeling van minimaal 15m² waar verpakte en onverpakte etenswaren worden verkocht. Wie qua winkel aan deze eisen voldoet, mag ook zwak-alcoholische dranken verkopen.

Deze begrenzing is misschien voor grotere winkels realistisch, maar het diskwalificeert kleine winkels direct. Voor deze categorie betekent zo'n afdeling een enorme ingreep en vaak is het onuitvoerbaar. Daarbij komt dat onverpakte etenswaren gelijk ook hele andere problematiek en voorschriften afkomstig uit de horeca met zich meebrengen.

Er zijn veel concepten denkbaar waarbij als onderdeel van een deelcollectie ook zwak-alcoholische drank zou kunnen worden aangeboden. Rond een landentema zou een winkel ook makkelijk een of enkele wijnen kunnen aanbieden die in samenwerking met de slijter in de straat zijn ingekocht.



Hutspot, Amsterdam: verkoop van alcohol in de winkel

Evenementen

Iedere winkelondernemer werkt aan naamsbekendheid en aantrekkingskracht op klanten. Dat optimaliseert de omzetkansen. Het organiseren van evenementen en reuring in de winkel wordt daarvoor steeds belangrijker.

Alleen de modeshow aan het begin van het verkoopseizoen en de uitverkoop aan het eind volstaan niet om een seizoen lang klanten te trekken. Er is een jaarkalender met acties en evenementen nodig om het de klant naar de zin te maken.

Als tijdens een event een hapje én een drankje gereserveerd worden loopt de ondernemer tegen restricties in de DHW aan. Een eenmalige ontheffing aanvragen op grond van artikel 35 DHW biedt dan uitkomst. Dit artikel biedt de ruimte om te ontheffen voor bijzondere gelegenheden van tijdelijke aard. Het betreft hier echter een ontheffingsprocedure. Dit kan door haar aard geen oplossing zijn voor het incidenteel schenken. Daarnaast zijn er ook gemeenten die specifieke eisen stellen aan de ontheffing, zoals een maximering van het aantal maal dat er gebruik van mag worden gemaakt.

AANBEVELING

Maak evenementen in de winkel eenvoudiger (APV)

Stel niet als eis dat een melding of aanvraag voor een klein evenement ver vooraf moet worden gedaan. En biedt de organisatie van evenementen in de winkel volop ruimte. Gemeentelijke ontheffingsprocedures verschillen sterk. In de ene gemeenten volstaat een digitale melding, terwijl in de andere - ongeacht de grootte van het evenement - een tijdrovend en administratief lastig aanvraagtraject moet worden doorlopen.

Ondernemen vergt flexibiliteit en vermogen om in te spelen op de actualiteit. Biedt daar ook ruimte voor in dit traject.

Voorbeeld Rotterdams 'Verlaatje'

Rotterdam hanteert deze eenvoudige methode voor incidentele ontheffingen in de horeca en langer open te zijn. Er wordt gewerkt met een kraskaart. De ondernemer kan van een vastgesteld aantal codes gebruik maken om per sms of digitaal een melding te doen van afwijking van de reguliere openingstijd in de horeca. Het systeem zou ook perfect kunnen functioneren voor incidentele evenementen in winkels waarbij lichte alcohol wordt gereserveerd.

Slijterij

De verkoop van sterke drank is voorbehouden aan slijters. Tegelijkertijd is er in de wet voor gezorgd dat de mogelijkheden daarnaast ook andere producten te verkopen fors zijn ingeperkt.

AANBEVELING

Ruimere definitie van slijtersbedrijf (artikel 14, lid 1)

Biedt deze ondernemers de ruimte om ook aanverwante producten in de winkel te verkopen.

De definitie van slijtersbedrijf voorziet in de verkoop van sterke en zwak alcoholische drank. Daar wordt in de praktijk strikt naar gekeken. Er mag alleen drank verkocht worden en direct voor de consumptie ervan benodigde artikelen zoals een kurketrekker en glazen. Dat ontnemt de slijter de kans om andere producten te verkopen die goed passen bij het huidige assortiment. Bijvoorbeeld ingrediënten voor cocktails. Daarvoor moeten consumenten nu naar een andere winkel. Daarnaast zijn producten niet overal te vinden en ligt het voor de hand dat juist de slijter zijn klanten hierin moet kunnen en willen voorzien.

In het verlengde hiervan past het een slijter om ook producten te verkopen die vaak naast alcohol op tafel komen, zoals een kaasplankje dat speciaal is samengesteld met de kaaswinkel uit de straat. Dan gaat het nog niet eens over boeken over wijn of whisky.

Opvallend is dat deze producten vaak al via de webshop van dezelfde ondernemer worden aangeboden. Deze wordt voor de verkoop van dergelijke producten gedwongen online te gaan, terwijl de klant die erom vraagt bij de toonbank staat.

AANBEVELING

Geef ruimte om te proeven (artikel 13, lid 2)

Biedt de slijter ruimte om binnen de context van de verkoop van alcohol de klant optimaal te bedienen.

Een slijter mag alleen een proeverij organiseren als het is aangemeld als evenement. Als een klant vraagt om een wijn te mogen proeven vóór de aankoop, dan is het schenken wel weer toegestaan. Dat is verwarrend en levert vreemde situaties op. Het proeven van een product kan namelijk ook reden zijn om van de aankoop af te zien.

Conclusie

Vernieuwing in de winkelstraat kan op vele manieren gefaciliteerd en gestimuleerd worden. Overheden kunnen ondernemers helpen om optimaal in te spelen op de wensen en belevingsverwachtingen van klanten. In landen om ons heen zien we concrete en inspirerende voorbeelden van wat allemaal kan, dankzij een overheid die stimuleert en faciliteert via passende regelgeving.

Ondernemers willen graag aan de slag met innovatieve en creatieve concepten. Ze willen de beleving van het winkellandschap in Nederland land een stevige impuls geven. Als het aankomt op concepten die zich bevinden op het snijvlak van horeca en detailhandel dan werkt veel regelgeving nu nog drempelverhogend. Er wordt in de DHW een strikte scheiding gemaakt tussen het schenken en het verkopen van alcohol. Daar lopen retailers, horeca-ondernemers en slijters tegenaan. Als ondernemer kiezen voor min of meer gedwongen online verkoop en levering in de winkel is dat een ongewenste schijnoplossing.

Gemeentelijke APV's en de uitvoering kunnen daarvan, kunnen ondernemerschap in de winkelstraat nog meer ook faciliteren, maar ook hier kan veel nog beter.

De aanbevelingen in dit paper helpen om ondernemen makkelijker maken. Daar wordt ons winkellandschap veel beter van.



INRETAIL

Arnhemse Bovenweg 100 | 3708 AG Zeist
Postbus 762 | 3700 AT Zeist
T 088 973 06 00 | F 088 973 06 99 | E
info@inretail.nl www.inretail.nl