

MOOI
**WINTERGOUD
& WINTERSTAD**
 NOG LANGER
 EN NOG GROTER

Transitie GCC:
 de stand van zaken

**“Ik werd in de
Zwanestraat
met open armen
ontvangen”**
**Al voor kleine
ondernemers?**
“Begin vandaag nog”

**Kastanje
Wonen:**
 ‘Klanten
denken
soms dat ze
een woonkamer
binnenstappen’




MOI

De binnenstad van Groningen is voortdurend in beweging. Als Groningen City Club zetten we ons al jaren in voor een sterke, vitale en toekomstbestendige binnenstad, waarin ondernemers kunnen floreren en bezoekers zich welkom voelen.

Het afgelopen jaar hebben we samen met diverse partners gewerkt aan een Toekomstperspectief voor de komende tien tot vijftien jaar. Dit perspectief laat zien hoe ondernemers en bewoners samen kijken naar de ontwikkeling van hun stad: een binnenstad die levendig, aantrekkelijk en duurzaam is, met ruimte voor vernieuwing en verbinding. Tegelijkertijd hebben we als vereniging met onze leden nagedacht over onze eigen toekomst. Hoe kunnen wij als GCC meegroeien met de veranderingen in de stad? Welke thema's zijn de komende jaren bepalend voor onze belangenbehartiging? En hoe richten wij ons bestuur zo in dat we optimaal kunnen inspelen op de nieuwe dynamiek in de binnenstad? Een vertegenwoordiging van onze achterban en leden denkt hierover actief mee. Hun inzichten helpen ons om te bepalen welke accenten we moeten leggen en hoe we de



organisatie kunnen versterken. Daarbij hoort ook bestuursvernieuwing en/of aanpassing omdat daarnaast enkele van de huidige bestuursleden hun termijn afsluiten.

Wij hopen dat de GCC met behulp van jullie inbreng en support de vereniging blijft die bijdraagt aan een stad waar je graag woont, werkt en onderneemt!

Eric Bos ***

DAGELIJKS BESTUUR

> VOORZITTER / PUBLIC RELATIONS

Eric Bos

☎ 050-3133711 / 06-21872376

✉ voorzitter@groningencityclub.nl

> VICEVOORZITTER / SECRETARIS

Mark Engberts

☎ 06-29013443

✉ communicatie@groningencityclub.nl

> PENNINGMEESTER

Pier Tjepkema

☎ 050-3133711 / 06-10507857

✉ duurzaamheid@groningencityclub.nl

> ALGEMENE ZAKEN & PROJECTEN

Fred de Bruin (Fred de Bruin Horeca Consult)

☎ 050-3133711 / 06-53293348

✉ algemenezaken@groningencityclub.nl

> COORDINATOR

BINNENSTADSMANAGEMENT

Nynke Kloosterman

☎ 06-44474851

✉ nynke.kloosterman@groningencityclub.nl

COMMISSIES GCC EN BIJBEHORENDE COMMISSIEVOORZITTERS

> COMMUNICATIE

Mark Engberts

☎ 050-5844444 / 06-29013443

✉ communicatie@groningencityclub.nl

> DETAILHANDEL & SPECIAALZAKEN

Lieve ten Duis

☎ 06-27110421

Nardia van den Poll

☎ 06-37195782

Liesbeth Vonk

☎ 06-44830798

✉ detailhandel@groningencityclub.nl

> JEUGD & VERANTWOORD ONDERNEMEN

Grace Meijer

☎ 050-3133711 / 06-53777393

✉ jeugd@groningencityclub.nl

> LEDENWERVING EN RELATIES

Hans Buissink

☎ 050-3133711 / 06-51740545

✉ leden@groningencityclub.nl

> VERKEER & BEREIKBAARHEID

Eric Bos

☎ 050-3133711

✉ vv@groningencityclub.nl

> DUURZAAMHEID

Pier Tjepkema

☎ 050-3133711

✉ duurzaamheid@groningencityclub.nl

> STAFBUREAU GRONINGEN CITY CLUB (GCC)

Tjitske de Vries

☎ 050-3133711

✉ info@groningencityclub.nl

www.groningencityclub.nl

Leonard Springerlaan 1, 9727 KB Groningen
(in het Infrahuis)

DE CITYSCOOP IS EEN UITGAVE VAN GRONINGEN CITY CLUB EN VERSCHIJNT VIER KEER JAAR.

Oplage: 1.650 exemplaren | **Redactie:** Algemeen Groninger Persbureau Tammeling (050-3188448 / info@gic.nl)

Fotografie: Jan Buwalda | **Vormgeving:** Mediahuis | Design Noord: Jannus Walda, Judith Vegter

Advertenties: Telemissie Bettie van Veen (06-38717650)



Transitie van de Groningen City Club

de stand van zaken

Groningen City Club (GCC) is net als de binnenstad continu in beweging. Eerder schreef Cityscoop (26 juli) over de presentatie van een rapport met aanbevelingen van de transitiecommissie over hoe de belangenvereniging vanuit een duidelijke focus kan worden versterkt en meer effect heeft. Na de zomer is een implementatietraject gestart om onafhankelijk van het zittende bestuur de aanbevelingen uit het rapport handen en voeten te geven. Op de Algemene Ledenvergadering (ALV) van 25 november wordt aan alle aanwezige leden een plan van aanpak gepresenteerd, dat richtinggevend is voor het nieuw aan te treden bestuur, om vanaf 2026 doortastende keuzes te maken die het bestaansrecht waarborgt. Vooropgesteld dat de hoofdactiviteiten van GCC en afspraken met de gemeente niet ter discussie staan.

Regeren is vooruitzien. GCC staat als een huis, het uitvoeringsprogramma met de gemeente is succesvol, en de vereniging is financieel gezond. Toch ontslaat dit de ledenorganisatie niet van de verplichting om te werken aan een nieuwe strategie voor de komende jaren. De basis vormt een visie die leidend is voor de toekomstplannen. Het moet duidelijk worden wat GCC vooral blijft doen en welke keuzes er gemaakt moet worden om die kerntaken te versterken.

Termijn huidige bestuursleden zit erop

Dat verkenningproces is niet aan de huidige bestuursleden, want hun termijn zit er bijna op. Dit geldt ook voor voorzitter Eric Bos, die al 15 jaar zich hard maakt voor de belangen van alle 1.500 ondernemers in de binnenstad. Het zal niet makkelijk zijn om hem te vervangen, maar het gaat toch gebeuren. En er is gelukkig belangstelling voor de rol van kartrekker en voorzitter van het Dagelijks Bestuur. Extern adviseur Rupert Parker Brady is op 1 september aangesteld om de belangrijkste aanbevelingen uit het rapport 'De GCC in transitie' onafhankelijk

te toetsen op wenselijkheid en haalbaarheid. "Aan de hand van gesprekken, veld- en bureauonderzoek maak ik een gewogen afweging, waarbij een gewicht wordt toegekend aan de verschillende criteria om de toekomstige richting van GCC te garanderen. Wat is het beste voor GCC, haar leden, alle ondernemers van de binnenstad en de partners waarmee de vereniging samenwerkt? Hoe worden bestuurlijke rollen ingevuld en wat zijn de gewenste profielen? En zijn de ambities, zoals die zijn geformuleerd door de transitiecommissie, financieel haalbaar?"

Verjonging GCC

Het vernieuwingsproces luistert volgens Parker Brady nauw, én een ding is volgens hem zeker. "Ondernemers uit de binnenstad hebben nadrukkelijk gesteld: 'geef ons meer verantwoordelijkheid zodat de relevantie en positieve invloed op de binnenstad van GCC gewaarborgd kan worden.' Op een aantal relevante thema's is een grotere inzet van leden vereist, vanuit een gedeelde verantwoordelijkheid om de dynamische binnenstad beter te maken. Daarnaast leeft er

ook de uitdrukkelijke wens om GCC te verjongen. Startende ondernemers moeten zich aangesproken voelen om aan te sluiten en als het even kan in te zetten voor de binnenstad."

Presentatie op ALV

Het praktische implementatieplan zal Parker Brady op 25 november presenteren tijdens de ALV. Het voorstel moet de leden in staat stellen om te komen tot een afgewogen oordeel over hoe ambitieus de plannen mogen zijn. "Niet de poppetjes, maar de toekomst van de vereniging staat voorop. GCC moet vernieuwen om relevant te blijven. Het nieuwe bestuur dat aantreedt vanaf 2026 moet de handvatten krijgen om voortvarend aan de slag te gaan." "Deze ambitie wordt onderstreept door misschien wel de voornaamste conclusie uit het rapport 'De GCC in transitie'. We weten dat zelfs met de vrijetijdseconomie als aanjager voor versterking van de economie, de binnenstad de komende jaren rekening moet blijven houden met uitdagende marktomstandigheden. Daarnaast zal er de komende 25 jaar veel veranderen met de gemeentelijke plannen op stapel

voor de geleide groei van de binnenstad. Ondernemers geven het signaal af dat ze meer dan ooit belang hebben bij een stabiele en proactieve GCC die meebeweegt en voor hen opkomt. Meer dan ooit is de vereniging er niet alleen voor lokale winkeliers en ondernemers op het gebied van horeca en recreatie. Het dient ook de belangen van grootwinkelbedrijven, ondernemers in het vastgoed, (zakelijke) dienstverlening, cultuur, toerisme en het onderwijs", stelt Parker Brady. Een volgende stap is de zoektocht naar nieuwe bestuursleden voor de rollen van penningmeester, voorzitter en secretaris. Er zijn de afgelopen maanden verkennende gesprekken gevoerd met kandidaten voor de positie van voorzitter. Die wordt niet benoemd op de ALV, maar mogelijk wordt er wel gekozen voor het aanstellen van een interim-voorzitter tot aan de formele verkiezingen die in 2026 zullen plaatsvinden. Parker Brady bevestigt dat er een mogelijkheid bestaat dat Eric Bos aanblijft als bestuursadviseur om de overgangsfase te begeleiden. Er staat veel op het spel. ***

Updates

Het is belangrijk dat iedereen geïnformeerd blijft over de voortgang, en voor aanvang van de ALV op 25 november aanstaande van voldoende informatie is voorzien om na de toelichting van Rupert een weloverwogen keuze te kunnen maken over het implementatievoorstel.

Er worden daarom regelmatig updates geplaatst op het ledendeel van de website van GCC. Door middel van nieuwsbrieven worden deze updates aangekondigd.



Eren Balanan, sectorhoofd Politie Noord-Nederland:

“Samen kunnen we zorgen voor een veilige omgeving”

Een ondernemer die ineens verschillende panden opkoopt, zonder dat duidelijk is waar die dit van betaalt. Dat kan een staaltje goed ondernemerschap zijn, maar er kunnen ook schimmigere zaken aan de hand zijn. Ondermijning in de binnenstad gebeurt vaak in het volle zicht, maar toch wordt het niet altijd opgemerkt. Vroeger werd gedacht dat ondermijning moest worden aangepakt door de politie en de gemeente, vertelt Eren Balanan, sectorhoofd district Groningen bij Politie Noord-Nederland. “Nu weten we dat we het samen met ondernemers en burgers moeten doen.”

Ooneerlijke concurrentie

Ondermijning wordt ook wel het sluipende gif genoemd, aldus Balanan. “Als je het eenmaal binnenkrijgt dan word je lichamelijk beschadigd.” In het kort betekent ondermijning dat criminaliteit legale structuren infiltreert. Denk bijvoorbeeld aan drugshandel, mensenhandel, maar ook witwassen. Dit tast niet alleen de rechtstaat aan, maar zorgt ook voor oneerlijke concurrentie voor ondernemers. Panden worden bijvoorbeeld bezet gehouden door horecazaken die crimineel geld witwassen. Ook kunnen ondernemers worden geronseld voor criminele activiteiten. “Soms is het financieel heel aantrekkelijk, maar je wordt wel onderdeel van een criminele structuur waar je niet makkelijk weer uit komt.”

Belangrijke rol

Op dit moment worden verdachte praktijken die op ondermijning kunnen duiden niet genoeg gemeld. “Dat komt omdat ondernemers het niet goed herkennen”, verklaart Balanan. En dat terwijl ze juist een

belangrijke rol kunnen spelen in het terugdringen van ondermijning in de binnenstad. De politie en de gemeente hebben wel oren en ogen in de stad, maar dat is niet te vergelijken met een ondernemer die dag in dag uit het doen en laten van iedereen in de straat waarneemt. “Mocht iets je opvallen bij de buurman, ga dan uit nieuwsgierigheid het gesprek aan.” Mocht je als ondernemer het vermoeden hebben dat er iets niet pluis is, trek dan aan de bel door de politie te bellen. Ook kun je anoniem melding maken via www.misdaadanoniem.nl of door 0800-7000 te bellen.

Balanan benadrukt dat dit écht in het belang van de ondernemer is. “Vroeg of laat raakt het je. Ook al lijkt het lucratief, we zien dat ondernemers er uiteindelijk last van krijgen.” Door bewustwording willen de politie en de gemeente ervoor zorgen dat ondernemers sneller aan de bel trekken. “Gezamenlijk kunnen we zorgen voor een veilige omgeving en een goed ondernemersklimaat.” ***



Meld misdaad anoniem
www.misdaadanoniem.nl
of 0800-7000

Fotografie: Jan Buwalda



Esmée Uiterwaal-Eenkhoorn
Fotografie: Jan Buwalda

Nieuwe boekenwinkel One More Chapter

“Ik werd in de Zwanestraat met open armen ontvangen”

Al voordat de deuren van de Engelstalige boekenwinkel One More Chapter opengingen, was het een daverend succes. De filmpjes van de opening vergaarden tienduizenden views en de lovende reacties stroomden binnen. De boekenwinkel opende eind augustus zijn deuren, en een lange rij door de Zwanestraat belooft een goed begin. Inmiddels is eigenaresse Esmée Uiterwaal-Eenkhoorn helemaal geland in haar nieuwe winkel. “Ik wil een community van boekenliefhebbers bouwen in Groningen.”

De boekenwinkel, gevestigd in een sfeervol pand aan de Zwanestraat 5, oogt knus. “Het gebouw past perfect bij de atmosfeer van de winkel”, zegt Uiterwaal-Eenkhoorn. De ruimte is smal en oogt licht door de grote ramen. De wanden zijn wit, maar de honderden boeken zorgen voor een waar kleurenspektakel. Achterin de zaak staan twee comfortabele fauteuils waar klanten rustig door boeken kunnen bladeren.

Uiterwaal-Eenkhoorn wil met haar boekenwinkel maar één ding: “Mijn liefde voor

boeken delen met andere mensen.” Eigenlijk is haar eigen boekensmaak een blauwdruk geweest voor het aanbod van de winkel: “Ik hou vooral van romance, fantasy, literary fiction en thrillers.”

Een groot gedeelte van de boeken in One More Chapter heeft ze dan ook gelezen. “Ik vind het belangrijk dat ik weet wat ik verkoop.” In haar winkel geeft ze ook een podium aan lokale creatievelingen. Naast boeken biedt One More Chapter ook snuisterijen, helemaal in de stijl van de winkel: kleurrijk, vol fantasie en een tikkeltje excentriek.

De droom van Uiterwaal-Eenkhoorn is om een boekencommunity in Groningen te vormen. De winkel moet niet alleen een plek zijn waar mensen boeken kopen, maar ook waar ze gelijkgestemden ontmoeten. Binnenkort wil ze daarom een boekenclub oprichten en creatieve workshops organiseren. Maar ook zonder dat weten Groningse boekenwormen de winkel al te vinden: “Ik heb nu al vaste klanten die soms meerdere keren per week komen”, vertelt ze lachend. “Soms dan zet ik een foto op Instagram van een nieuw boek dat ik binnen heb en dan denk ik

‘zij komt vast straks deze kopen’. En ja hoor, binnen de kortste keren staat ze voor de deur.”

Uiterwaal-Eenkhoorn vindt niet alleen contact met mede-boekenliefhebbers belangrijk. Ook met andere ondernemers wil ze een goede band. “Ik werd in de Zwanestraat met open armen ontvangen”, vertelt ze. De andere, veelal lokale, ondernemers waren enthousiast over de komst van een nieuwe winkel naar de straat, waar een aantal panden leegstaat. De eerste samenwerking is al gestart: “Als mensen hier een boek kopen krijgen ze een boekenlegger van Bagels & Beans waarmee ze een gratis koffie kunnen halen.”

De winkel is dus een aanwinst voor de binnenstad. One More Chapter was nog geen maand geopend of er stond al een afgevaardigde van de Groninger City Club voor de deur om Uiterwaal-Eenkhoorn uit te nodigen voor een lidmaatschap. “Ik dacht meteen: ‘Ja, leuk!’” ***



Fotografie: Stella Dekker Fotografie



Tweede editie van Wintergoud en Winterstad: nog langer, nog groter

Wintergoud, hét winterevent van Groningen, keert terug op de agenda. Het event duurt dit jaar een stuk langer dan vorig jaar: van 28 november tot en met 4 januari. Als onderdeel van Wintergoud wordt de Grote Markt deze hele periode omgetoverd tot Winterstad, inclusief ijsbaan, reuzenrad, kraampjes en chalets. En dan is er ook nog de Wintergoudmarkt, tijdens het WinterWelvaart-weekend: een megalange markt tussen de Grote Markt en de Hoge en Lage der A. Er wordt een recordaantal bezoekers verwacht. Aan ondernemers en winkeliers dan ook de oproep aan te haken, en dit weekend ook 's avonds de deuren te openen.

Vorig jaar was de eerste editie van Wintergoud. Onder deze noemer vinden ook dit jaar gedurende de vijf winterse weken bijna dertig winterevenementen plaats: Winterstad en Winterwelvaart zijn de grootste en de bekendste, maar ook tal van kleinere events zoals Sterren op de Ster, een Zweedse kerstmarkt, het Roald Dahl-

festival en het aftelmoment op de Grote Markt met oud&nieuw staan op de Wintergoud-agenda, vertelt Ina Bakker, projectleider vanuit de gemeente Groningen.

Winterstad

Het grootste event dat onder de paraplu van Wintergoud plaatsvindt, is Winterstad op de Grote Markt. De eerste editie daarvan was vorig jaar een doorslaand succes, met

minimaal 100.000 bezoekers. Dikke kans dat het er dit jaar nog meer worden, want Winterstad gaat al op vrijdag 28 november van start, en duurt tot en met 4 januari.

Net als vorig jaar is er weer een ijsbaan, een wintercafé, een grote kerstbal om mee op de foto te gaan en veel kraampjes en chalets waar bezoekers terecht kunnen voor winterse

lekkernijen of hebbedingen.

Die eerste week staat Winterstad vooral nog in het teken van Sinterklaas en niet van Kerst. Dus Sinterklaasliedjes in plaats van Christmas-songs, pepernoten in plaats van kerstkransjes en versieringen van de Goed Heiligman in plaats van de Kerstman. Pas als Sinterklaas weer vertrokken is naar Spanje – op zaterdag 6 december – doet

de kerstsfeer zijn intrede en wordt ook de verlichting in de grote kerstboom op de Grote Markt ontstoken.

De indeling van Winterstad is vrijwel hetzelfde als vorig jaar, vertelt Bakker. Een paar veranderingen en verbeteringen zijn er ook. Zo wordt het deel vlak voor het Market Hotel 'opener' gemaakt. Vorig jaar liepen bezoekers hier nog tegen de achterkant van het reuzenrad aan, maar nu worden er op dit oostelijk deel van de Grote Markt extra 'huisjes' geplaatst waar bezoekers terecht kunnen voor een hapje en een drankje en ook kunnen zitten. Ook de monumentale ster, dé plek van het muzikale event Sterren op de Ster, wordt dit jaar overdekt. "Stel dat het veel regent, net als vorig jaar, dan blijven de artiesten en ook de toeschouwers droog."

WinterWelvaart

Van vrijdag 19 tot en met zondag 21 december is het WinterWelVaart. Aan de kades van de Hoge en Lage der A liggen dat weekend tientallen historische verlichte schepen. Zowel aan boord als op de kades is van alles te doen.

Wintergoudmarkt

Om WinterWelVaart en Winterstad met elkaar te verbinden, komt er – net als vorig jaar – weer een lange, winterse markt tussen beide events: de Wintergoudmarkt. Vergeleken

met vorig jaar is er één belangrijk verschil: er is een nieuwe route aan de markt toegevoegd waardoor bezoekers nu in een lus door de stad kunnen lopen, vertelt Bakker. De markt loopt vanaf de Lage en Hoge der A via de Turftorenstraat, de Ellebogen en de Zwanestraat naar de Grote Markt. Nieuw is de route vanaf de Grote Markt via de Vismarkt noordzijde en Brugstraat weer naar de Lage en Hoge der Aa.

Ondernemers kunnen op de markt, die nu dus twee keer zo lang wordt, nog een kraam huren om hun waren te verkopen. Géén zaken als telefoonhoesjes, maar winterse en/of kerstige producten, verduidelijkt Bakker.

Vooraf aan winkels langs de route doet de gemeente de oproep om tijdens de markt te openingstijden te verruimen en op vrijdag- en zaterdagavond open te blijven tot 22 uur. Wat Bakker betreft geldt die oproep ook voor andere ondernemers in de stad. "Hoe meer winkels er open zijn, hoe gezelliger en bruisender het is."

Horecaondernemers langs de route mogen tijdens het event een tap buiten zetten of glühwein verkopen. Goed om te weten: er is volgens de projectleider al een collectieve tapvergunning aangevraagd. Dat betekent dat horecaondernemers langs de route op die ene vergunning kunnen meeliften.



Fotografie: Alwin van Wijngaarden

Foodplein

Op het pleintje aan de voet van de Der Aa-kerk, tegenover verswarensupermarkt

Lente, wordt tijdens de Wintergoudmarkt een speciaal 'foodplein' met vooral lokaal geproduceerd voedsel ingericht. Bezoekers kunnen er wat te eten of te drinken proeven en kopen, inspiratie opdoen voor hun kerstdis of even neerploffen in een van de zitjes. Ondernemers kunnen nog aanhaken.

**Horecaondernemers
langs de route
kunnen op
de collectieve
tapvergunning
meeliften.**

Bakker sluit af met een oproep aan ondernemers en winkeliers: "Doe mee!" Dat kan door een kraam te huren maar ook door je winkel en etalage extra feestelijk aan te kleden of door tijdens het weekend van de Wintergoudmarkt de openingstijden te verruimen. "Vorig jaar trok Winterstad volgens hele voorzichtige schattingen al 100.000 bezoekers maar vermoedelijk waren dat er nog veel meer. Nu duurt het hele event nog veel langer en hopen we nóg meer bezoekers naar de stad te halen."

Wintergoud.nl

Er is onlangs een website gelanceerd, www.wintergoud.nl, waar niet alleen voor bezoekers alle informatie te vinden is, maar óók voor ondernemers. Hier is onder andere informatie te vinden over het huren van een kraam (en de kosten), deelname aan het Foodplein, openingstijden, het programma en meer. ***

Fotografie: Niels Knelis



“Als je eenmaal ondernemer bent geweest, blijft het roepen”



“Ik geniet van het contact met de klanten, en het trotse gevoel als een nieuw idee goed aanslaat”

sieradenwinkel À La Lies. Het zorgt voor een fleurig geheel. Goudkleurige kettinkjes, oorbellen en armbandjes, tussen de rokjes, tassen, pantalons en truien.

Voor Liesbeth is het ideaal om de winkel te delen met een andere ondernemer, met name vanwege de hoge huren in de binnenstad. Maar ook voor de gezelligheid. En als Liesbeth even niet in de winkel staat, is Lisanne er wel. En andersom. “Je moet wel flexibel zijn, maar dat gaat bij ons supergoed.” En volgens Liesbeth passen hun stijlen goed bij elkaar. “We vullen elkaar goed aan.”

Sinds kort is Liesbeth ook weer lid van de Groningen City Club. Eerder was ze dat ook al, met Bubbels. “Door lid te zijn blijf je goed op de hoogte van alles wat er speelt in de binnenstad en bij andere ondernemers.” Daarnaast is ze blij met de dingen die de GCC organiseert en regelt, zoals de Kerstverlichting in de straat en de versiering van de binnenstad.

“Het ondernemen in de binnenstad wordt steeds beter”, zegt Liesbeth. Mede dankzij de Groningen City Club, volgens haar. De evenementen en de kwesties waar de GCC zich voor inzet maken het voor haar goed toeven. En als het aan haar ligt, gaat ze nog lang door. “Ik geniet van het contact met de klanten, en het trotse gevoel als een nieuw idee goed aanslaat.” ***

Liesbeth Burgler.
Fotografie: Jan Buwalda

Tassen met kleurrijke patroontjes, zachte truien, blouses met pofmouwen. In de Oude Kijk in 't Jatstraat vind je de knusse, vrolijke kledingwinkel PreciesLies van Liesbeth Burgler. Eerder had Liesbeth ook al de winkel Bubbels, met kinderkleding. En nu, na een tijd lang te hebben gewerkt in verschillende kledingwinkels, heeft ze weer een eigen zaak. “Als je eenmaal ondernemer bent geweest, blijft het roepen.”

Al bijna dertig jaar werkt Liesbeth nu in de kledingbranche. In 2000 nam ze de kinderkledingwinkel Bubbels over. Het was haar eerste winkel en tot 2014 runde ze de zaak met veel plezier. Vanwege de hoge huren moest ze uiteindelijk de zaak sluiten. Daarna werkte ze onder andere in Sissyboy en Derksen en Derksen. “Allemaal superleuk, maar ik miste de uitdaging.”

Dus begon ze, net voor de lockdown, met haar webshop voor dameskleding. Het liefst wilde ze naast een webshop ook

“Tussen de tafeltjes en stoeltjes stond eerst dat ene rekje met kleding, en al gauw twee, drie”

nog een leuk winkelpandje. En nu was het zo dat ze tijdens de lockdown regelmatig een kopje koffie en een donut kocht bij The Donut Company in de Oude Kijk in 't Jatstraat. “Ik dacht steeds: ‘wat een leuk pandje, je zal er

maar in zitten.” Dus stuurde ze een mailtje naar de eigenaar. Die stond ervoor open dat ze met een kledingrek bij de donutzaak inkwam. Ze noemden het Fashion & Food. Tussen de tafeltjes en stoeltjes stond eerst dat ene rekje met kleding, en al gauw twee, drie. Klanten die een donut kwamen eten, konden gelijk snuffelen tussen nieuwste items. Uiteindelijk stopte The Donut Company, maar Liesbeth ging door.

Liesbeth besloot het pand weer met iemand anders te delen. Dat werd Lisanne met haar

Herinrichting Kwinkenplein

“Het gebied wordt aantrekkelijker voor winkelend publiek”



Begin oktober ging in de Oude Ebbingestraat de eerste schop de grond in. Dat is de eerste van velen, want het Kwinkenplein, de Kreupelstraat, de Sint Walburgstraat en Kattenhagen worden grondig heringericht. “Het wordt echt mooi, we zijn enthousiast over wat hier gaat komen”, zegt Gert-Jan Rodenboog, projectmanager bij de Gemeente Groningen.

De situatie in de binnenstad is de afgelopen jaren erg veranderd. “De straten van en naar de Grote Markt waren van oudsher ingericht op het auto- en busverkeer en daarom lag daar altijd een rijbaan van asfalt”, legt Rodenboog uit. “Sinds de bussen niet meer over de Grote Markt rijden, hebben we fysiek meer ruimte om de straten een ander profiel te geven.” De straten zijn een belangrijk onderdeel van de fietsroute van het oosten naar het westen van de stad (en vice versa), en spelen dus een belangrijke rol voor de bereikbaarheid van de binnenstad.

De komende maanden worden het Kwinkenplein en de aansluiting van de Oude Ebbingestraat op de Grote

“Het pleintje aan de Sint Walburgstraat wordt echt een groene verblijfsplek”

Markt in drie fases aangepakt. De herkenbare gele klinkers vervangen het asfalt en de straat wordt gelijkvloers. Ook komen er negen nieuwe bomen en veel beplanting bij. Doordat er in het midden van het Kwinkenplein een extra rij bomen komen, ontstaan er twee aparte rijstroken voor fietsers en logistiek verkeer. “De straten zijn nu nog ingericht op het autoverkeer en daardoor wordt er best veel en hard gereden”, aldus Rodenboog. “We willen de ruimte teruggeven aan fietsers en voetgangers. In de nieuwe situatie zal het nog aanwezige autoverkeer zich aan

moeten passen aan het tempo van de fietsers. Ook zetten we in op brede en toegankelijke looproutes.”

Fietsparkeren zal zich vooral centreren in de overdekte fietsenstalling onder het Groot Handelshuis. “Maar er komen ook fietsparkeervakken voor korte periodes bij de supermarkten.”

In oktober en november werkt aannemer Avitec aan de kop van de Oude Ebbingestraat. Van november tot en met december ligt het kruispunt van de Oude Ebbingestraat en de Rodeweeshuisstraat open, en van januari tot en met maart 2026 wordt het Kwinkenplein aangepakt. De herinrichting is goed nieuws voor ondernemers, bewoners en

gebruikers van de binnenstad. “Het gebied wordt aantrekkelijker voor fietsers en winkelend publiek.” Het resultaat? Goed bereikbare straten met veel groen waar voetgangers veilig kunnen vertoeven en gemakkelijk bij de ondernemingen kunnen komen. Verder wordt laden en lossen simpeler omdat de straten gelijkvloers worden, en er dus geen rekening meer hoeft te worden gehouden met stoepanden.

Tijdens de werkzaamheden zullen ondernemers te allen tijde bereikbaar zijn, ook tijdens de drukte voor de feestdagen. Aannemer Avitec zal tijdig alternatieve routes voor laden en lossen communiceren wanneer een straat tijdelijk niet toegankelijk is. Voor vragen kunnen ondernemers ook bij de aannemer terecht.

Vanaf het voorjaar gaan ook de Kreupelstraat, de Sint Walburgstraat en Kattenhagen op de schop. “Het pleintje aan de Sint Walburgstraat wordt echt een groene verblijfsplek”. De werkzaamheden aan deze straten hebben wat meer voeten in aarde. De gemeente heeft ervoor gekozen om tegelijk het riool aan te pakken. “Dat doen we met het oog op de toekomst, zodat we dan voor de komende tientallen jaren klaar zijn in deze straten.” Omdat het om straten in de historische binnenstad gaat, wordt er eerst archeologisch onderzoek gedaan. Daarna worden de straten gefaseerd heringericht. De planning hiervan volgt.

Nu de eerste werkzaamheden zijn gestart, kijkt de gemeente alvast vooruit naar de volgende fase: de herinrichting van de Oude Ebbingestraat. “Hierover gaan we het gesprek aan met de omgeving. Als ondernemers alvast ideeën of aandachtspunten hebben, dan mogen ze altijd contact opnemen via binnenstad@groningen.nl. We komen graag langs om dit te bespreken.” ***



Wijck stoomt zich klaar voor de winter

“De wintermaanden zijn bij ons één groot evenement”

Groningen is sinds september een nieuwe horecagelegenheid rijker met Wijck: een restaurant, grand café en evenementenlocatie ineen, pal aan de Grote Markt. De ondernemers achter dit concept zijn Groningers Peter Torenbosch en Lennart Deddens, in samenwerking met Maripaan Horeca. “In Wijck komt alles samen wat we de afgelopen jaren hebben gedaan samen.”

Peter Torenbosch en Lennart Deddens (41) zijn inmiddels bekende namen in de Groningse horecawereld. De twee zijn van jongs af aan bevriend. Ze werden min of meer naast elkaar geboren (‘er zat maar één huis tussen’) in Stadskanaal. Ze werden vrienden, later collega’s bij Mr Mofongo en nog weer later compagnons. Hun gezamenlijke ondernemerschap begon met The Boilermakers en groeide uit tot cocktailbar The Stockroom, twee vestigingen van Boel, club FIXY en nu dus Wijck. Inmiddels staan er bij hun bedrijven samen ruim tweehonderd mensen op de loonlijst.

“We wilden iets dat Groningen nog niet heeft”

Wijck opende begin september de deuren, op een prominente locatie aan de Grote Markt. Het restaurant annex grand café biedt ruimte aan 250 gasten, verdeeld over twee verdiepingen,

met een groot terras aan de voorzijde. In de kelder vind je een veelzijdige eventruimte, geschikt voor onder andere feesten, walking dinners, gala’s en eens in de twee weken een comedyclub. Ook zijn er vier afgesloten karaokeroimtes te huur. In totaal is er plek voor 900 mensen.

Van ’s ochtends vroeg tot diep in de nacht

“Wij wilden iets wat Groningen nog niet heeft,” zegt Torenbosch. “Een totaalconcept, een dagvullend programma, koffie op het terras, lunchen, borrelen met cocktails, dineren en daarna dansen in de kelder. Op een plek als deze moet je zeven dagen per week open zijn, van ’s ochtends vroeg tot diep in de nacht.”

Samenwerking

Sinds een tijdje zijn Torenbosch en Deddens met Wijck lid van de GCC. “Het is goed dat de GCC zich hard maakt voor ondernemers. Ze ondersteunen bij evenementen, brengen ondernemers bij elkaar en stellen kwesties aan de kaak.”



Torenbosch wijst bijvoorbeeld op de Oosterstraat, die volgeparkeerd staat met fietsen, een probleem waar meerdere ondernemers tegenaan lopen, letterlijk en figuurlijk. “Door ondernemers samen te brengen komen dit soort kwesties duidelijk naar voren. We zitten vaak met dezelfde issues. Samen sta je sterk en kun je dingen aanpakken.”

Dat past ook bij de manier waarop de twee hun ondernemerschap vormgeven. Bij al hun concepten zoeken de twee samenwerking op met anderen. “Het is altijd goed



om er een partij bij te halen die van bepaalde zaken nog meer verstand heeft dan jij. Bij The Stockroom was dat topbartender Erik Beeftink, bij FIXY werkten we met Kopjek. En bij Wijck is dat Maripaan Horeca, een grote en ervaren speler met onder meer ‘t Feithuis en Graansilo Eten & Drinken.”

Wintermaanden

Ondertussen maakt Wijck zich op voor de drukte van de wintermaanden. Wintergoud en Winterstad staan voor de deur. “Een fantastisch initiatief waar de hele stad wat aan heeft”, zegt Torenbosch.

Ook bij Wijck zorgen de evenementen in de binnenstad hoogstwaarschijnlijk voor extra aanloop. En nu al stromen de reserveringen voor december binnen. “En we organiseren Kerstbrunches, nieuwjaarsborrels, en de clubavond Misfit, georganiseerd samen met Kopjek, in de kelder. De wintermaanden zijn bij ons één groot evenement.***

Een restaurant zónder bediening: bij De Haan aan de Aweg in Groningen pakken gasten zelf hun drankjes, houden bij wat ze drinken en leggen ze voor elke gang hun eigen bestek klaar. Een concept dat - opmerkelijk genoeg - nog steeds uniek is in Nederland. "We zijn eigenlijk Groningen in het klein," zegt eigenaar en chef-kok Dennis de Haan. "Toegankelijk, ontspannen, maar wel van topniveau."



Restaurant De Haan: geen bediening én geen poespas

"Over alles,
echt alles,
is nagedacht"

De moeder van eigenaar en chef-kok Dennis de Haan vond laatst nog een verfrommeld briefje uit 2011. Geschreven door Dennis, tijdens een stage in Amerika bij een van de beste restaurants van het land. Een soort stappenplan was het, met voor elk jaar één specifiek doel. Het ene jaar: de Cas Spijkers Academie afronden. Weer een ander jaar: werken bij een sterrenrestaurant. En in 2016, zijn stip op de horizon, een eigen restaurant. En inderdaad, dat jaar opende De Haan zijn eigen, gelijknamige fine dining-restaurant aan de Aweg in Groningen. Jaren eerder had hij al eens in een vaktijdschrift gelezen over een zaak in Antwerpen waar de chef alleen in de zaak stond. "Ik las het en wist meteen: dit is wat ik wil." Niet alleen vanwege het ontbreken van extra

loonkosten, want dat scheelt toch behoorlijk, maar vooral om de sfeer. "Ontspannen, huiselijk, zonder poespas. Geen mensen die steeds vragen of je nog een watertje wilt, of aan tafel een college geven over wijn."

De Haan serveert samen met een van zijn koks vijf avonden in de week een 5 gangen-menu. Het vraagt behoorlijk wat voorbereiding, denkwerk en efficiency. "Over alles, echt alles, is nagedacht", wijst de chef om zich heen. Op elke tafel staat een houten 'bestekstam' met per gang een nieuw setje bestek, klaar om zelf te pakken. In de self service wijnbar staan bijpassende flessen en glazen per gang opgesteld; nieuwe flessen liggen koud met de kurk al los. Zelfs het thee-eitje is al gevuld. "Ik heb daar tijdens de avond zelf geen tijd voor. Maar je

wilt het je gasten wel zo makkelijk mogelijk maken."

"We zijn Groningen in het klein"

Het menu wisselt regelmatig: om de paar weken vervangt De Haan twee of meer gangen. De volgende dag serveert hij voor het eerst een nieuw tussengerecht: lamsnek met paling, Japanse aubergine en lavas. Het zal die avond de eerste keer zijn dat hij het gerecht maakt, want aan voorkoken doet hij niet. "Nee, ik denk alle gerechten tot in detail uit. Daar ben ik vaak weken mee bezig. En ik neem me ook elke keer voor om het vooraf al een keer te maken, maar door gebrek aan tijd is me dat nog nooit gelukt." Gaat het dan nooit een keertje mis, willen we weten. "Eigenlijk niet. Hooguit pas ik de verhoudingen nog een keer aan, maar ook dat is misschien eens

per jaar." De kookkusten van De Haan blijven ondertussen niet onopgemerkt. Een van de eerste lovende recensies verscheen drie maanden na opening in de Volkskrant en inmiddels heeft de zaak een Bib Gourmand, een vermelding in de vermaarde Gault&Millaut-gids en Michelin-gids en een notering in Lekker. Wie wil reserveren moet er dan ook vroeg bij zijn: de eerstvolgende plek op vrijdag of zaterdag is pas in mei volgend jaar.

Dat het concept tot op de dag van vandaag uniek is, verrast De Haan nog steeds. "Er heeft zich gek genoeg nooit iemand gemeld met hetzelfde idee." Het concept is misschien ook wel 'typisch Gronings', zegt hij even later. "Eigenlijk zijn we Groningen in het klein: gezellig, toegankelijk, low key, maar wél van niveau en de beste kwaliteit." ***



Intocht Sinterklaas op zaterdag 15 november

Zaterdag 15 november arriveert de Goed Heiligman in Groningen. Rond 12.45 uur varen de Sint en zijn Pieten vanaf het Reitdiep de binnenstad van Groningen binnen. Vanaf het Reitdiep vervolgt de vaartocht via de Amelander Hoek en de Hoge en Lage der Aa naar de Zuiderhaven, waar het schip afmeert bij het clubgebouw van roeivereniging De Hunze. Daar wordt hij om 13.15 uur ontvangen.

Tour door de stad

Rond 14.10 uur start aan de Praediniussingel, ter hoogte van het clubgebouw van de roeivereniging, een rijtour door de stad. De route: Praediniussingel ZZ, Emmaplein,

Praediniussingel NZ, Museumbrug, Westerkade, Westerhaven, Astraat, Abrug, Brugstraat, Munnekeholm, Gedempte Zuiderdiep, Oosterstraat, Grote Markt ZZ, Grote Markt OZ, Oude Ebbingestraat, Rode Weeshuisstraat, Broerstraat, Oude Kijk in 't Jatstraat, Zwanestraat, Grote Markt NZ, Stadhuis.

Bij de Akerk geeft de Sint zijn koffer af. In de Akerk heeft Sinterklaas namelijk de komende tijd zijn werkkamer, nadere informatie daarover volgt zodra Sint Nicolaas in Groningen is. De aankomst op de Grote Markt is gepland

rond 15.00 uur, waar Sinterklaas en een deel van zijn gevolg warm worden onthaald door de burgemeester en de kinderborgemeester. Deze korte ceremonie op de Grote Markt, muzikaal omlijst met Sinterklaasliedjes, markeert tevens het einde van de intocht.

Snoepgoed

Sinterklaas heeft de Pieten opdracht gegeven om snoepgoed niet te strooien, maar alleen uit te delen aan kinderen die dat willen. Voor kinderen met een glutenallergie is er een Piet met een groene hes en groene vlag aanwezig, die glutenvrije pepernoten uitdeelt.

Lutje Lokale zaterdag: 29 november

In de binnenstad vindt zaterdag 29 november Lutje Lokale Zaterdag plaats. Meer dan honderd ondernemers doen mee en leggen hun klanten deze zaterdag extra in de watten.

De ondernemers willen met Lutje Lokale Zaterdag hun klanten bedanken voor hun steun aan lokaal ondernemend Groningen. Dit doen ze onder meer met cadeautjes, spelletjes en proeverijen.

Dit jaar is er een samenwerking met Forum Groningen, waarbij bezoekers het tweede kaartje voor de Tattoo-expositie in het Forum gratis krijgen. In de VVV-winkel in het Forum kunnen mensen hun aangekochte spullen inpakken, met speciaal Wintergoud-pakpapier.

www.lutjelokaal.nl

GCC- en evenementenagenda

15 november
17 november
18 november

Intocht Sinterklaas
Ontbijtsessie Groot Winkel Bedrijf
Training EHBO/AED Groninger
Ondernemers Academy

25 november
29 november
6 december

Algemene Ledenvergadering GCC
Lutje Lokale Zaterdag
Training Winkeldiefstalpreventie Groninger
Ondernemers Academy

28 november tot en met 4 januari
18 december tot en met 4 januari
19 december tot en met 21 december
20 december en 21 december
31 december en 1 januari
14 januari tot en met 17 januari

Winterstad Groningen
Kerstcircus Groningen, Drafbaan
Winterwelvaart en WinterGoud Kerstmarkt
Christmas City Walk
3,2,1 aftelshow Goud & Nieuw Vismarkt
Eurosonic Noorderslag (ESNS26)

Ontbijtsessies:

Ondernemers, GCC en gemeente steken de koppen bij elkaar



Ontbijtsessies zijn voor ondernemers dé manier om elkaar te leren kennen en om te horen wat er in een straat speelt, zo omschrijft binnenstadsmanager Nynke Kloosterman van de Groningen City Club de bijeenkomsten in de vroege ochtend. Afgelopen maanden stonden er meerdere sessies op het program, onder andere in de Oude en Nieuwe Ebbingestraat en in de Kijk in 't Jatstraat.

De ontbijtsessies vinden altijd plaats bij een horecaondernemer in de straat of het betreffende gebied. In de vroege ochtend, nog voordat de winkels de deuren openen, ontmoeten de ondernemers elkaar. Ook vertegenwoordigers van de gemeente, van de Groningen City Club, Marketing Groningen en soms ook Groningen Werkt Slim schuiven aan.

Volgens Kloosterman blijken de ontbijtsessies ideaal om te horen wat er zoals speelt in een straat. Ze noemt als voorbeeld de Kijk in 't Jatstraat, waar ondernemers aangaven dat er te weinig fietsparkeerplekken zijn: geparkeerde fietsen zorgen nu voor hinder voor het vrachtverkeer.

Ook de zero-emissiezone is een onderwerp dat met regelmaat tijdens de

ontbijtsessies ter sprake komt. De binnenstad van Groningen is sinds kort verboden terrein voor vervuilende zakelijke busjes en vrachtwagens, maar daar zijn niet alle ondernemers even blij mee. Kloosterman noemt als voorbeeld een ondernemer die vooral aan het einde van de dag veel klussers als klant had die nog snel een missend onderdeel op kwamen halen, vaak in hun

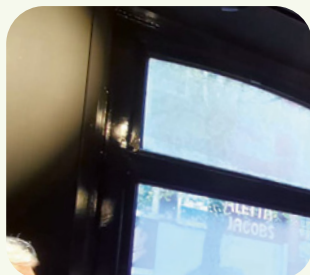
bestelbus: die komen nu niet meer. Ook klanten van andere ondernemers, uit andere straten, ondervinden hinder van de zero emissiezone.

De ontbijtsessies worden ook aangegrepen om ondernemers en winkeliers bij te praten over plannen in hun straat of omgeving. Zo wordt binnenkort het Kwinkplein

opnieuw ingericht, en wordt er ook gewerkt in de Oude Ebbingestraat. Medewerkers van de gemeente grijpen de ochtendlijke bijeenkomsten dan aan om de ondernemers te informeren.

Grootwinkeloverleg

Speciaal voor ketens en grote winkels staat er in het nieuwe jaar een informele ontbijtsessie gepland, het grootwinkeloverleg. "Ketens en filiaalbedrijven lopen doorgaans tegen heel andere problemen aan dan kleine zelfstandigen. Daarbij komt dat hier voornamelijk medewerkers aan het werk zijn en niet de eigenaar zelf. Vandaar dat we speciaal voor deze groep een sessie hebben belegd." ***





Room:

“Mijn ouders zijn hele goede ondernemers”



Bij ijs- en koffiezaak Room staat er op mooie dagen van 's ochtends vroeg tot 's avonds laat een lange rij. De herkenbare Scandinavische stijl, de Instagramwaardige bekers met koffie, en het verse, zachte ijs dat rechtstreeks vanuit de ijsmachine op een horentje geschept wordt, maken Room tot een echte hotspot. Achter de succesvolle franchise zit de familie Brandsma. “We doen het met heel veel passie”, vertelt Marielouise Brandsma (48). “En als je dan ook nog met je familie mag werken, dan ben je heel rijk.”

Van één naar drie vestigingen

In 2021 begon Room met een kleine ijszaak op de Vismarkt, tegenover Pure, een andere horecagelegenheid waar de familie Brandsma aan het roer stond. In 2023 kwam daar een tweede zaak bij aan de Rodeweg, met zitgelegenheid. In april dit jaar verspreidde Room zich buiten de stadsgrenzen van Groningen naar Zuidlaren, waar de familie een derde vestiging opende. “Inmiddels hebben we ongeveer 50 werknemers”, vertelt Merel (28). “Een handjevol vaste mensen, maar vooral seizoenskrachten.”

Een echt familiebedrijf

Maar de spil van het bedrijf blijft de familie Brandsma. Vader Simon (58) maakt het ijs, dochter Merel is de general manager

en regelt de personeelszaken, en moeder Marielouise is de drijvende kracht achter de schermen, maar ook te vinden op de vloer tijdens drukte. De andere dochters Kimberley (31) en Romy (25) springen bij waar nodig is.

Een nieuwe vestiging? “Ik zeg elk jaar van nee, maar soms doet er zich een kans voor en moet je die pakken”

Hoewel de familie al meerdere horecazaken heeft gehad, wilden ze met Room hun pijlen helemaal op ijs richten. “IJs is altijd het lekkerste als het vers gemaakt is, omdat het dan heel romig is”,

vertelt Marielouise. “Dat hebben we toen uitgedacht met onze machines.” Die worden de hele dag door aangevuld met een vloeibaar mengsel, en voor de ogen van de gasten ontstaat er vers ijs. “Onze ijsmachines zijn onze vitrines”, aldus Merel. Verder kunnen gasten genieten van specialty coffee en gebakjes. Is het niet lastig om altijd met je familie te werken? Marielouise en Merel zeggen van niet. “We helpen elkaar met alles”, vertelt Marielouise. “Alle beslissingen worden met elkaar overlegd en onze meiden houden ons jong.” Merel werkt van jongs af aan al in het bedrijf: eerst bij Pure, later bij Room. “Ik heb op een gegeven moment wel geprobeerd om ergens anders te werken om te kijken hoe dat zou zijn, maar eigenlijk was ik er binnen twee maanden klaar mee”, legt ze

uit. “Mijn ouders zijn goede ondernemers. Al jarenlang. Daar kan ik heel veel van leren.”

Nieuwe vestiging? “Zeg nooit nooit”

Room breidt steeds verder uit. De familie Brandsma is nu op zoek naar een nieuw pand voor hun ijsmakerij en een eigen bakkerij. “We zijn uit het huidige pand gegroeid”, vertelt Marielouise. En nog een nieuwe vestiging? “Ik zeg elk jaar van nee, maar soms doet er zich een kans voor en moet je die pakken. Zeg nooit nooit.” Voor nu loopt in ieder geval de volgende generatie al rond in Room: het 2-jarige zoontje van Merel is vaak in een van de vestigingen te vinden. “Hij is regelmatig met het schepje van de suiker bezig. Dan zegt mijn vader altijd: ‘over een paar jaar mag jij ook helpen’.” ***



Happy Walker:

al drie generaties schoenenverkopers

MOOI

Het pand van schoenenwinkel Happy Walker, waar tot 1968 kruidenier De Gruyter gevestigd was, ademt geschiedenis. In de bakken waaruit vroeger granen, gedroogde bonen en kruiden werden geschept, liggen tegenwoordig schoenzolen in verschillende kleuren en maten. Een pand passend bij een familiebedrijf dus. “We hebben een moderne winkel, maar het kruidenierssfeertje blijft”, vertelt Chris Prenger, de huidige eigenaar en de derde generatie die aan het roer staat van de schoenenwinkel.

De opa van Prenger begon zijn ‘Schoenenhuis Prenger’ in Siddeburen en later, na de Tweede Wereldoorlog in een pandje in de Steentilstraat. “Die winkel noemen we nog steeds ‘de ouwe zaak’”, vertelt Prenger lachend. In 1977 kwam daar het karakteristieke hoekpand aan de Steentilstraat 2 bij.

Dat vader Koos en moeder Annie Prenger de familiezaak overnamen, was vanzelfsprekend. “Mijn ouders hadden niet echt een keuze, er moest brood op de plank komen”, vertelt Prenger. Hij had die keuze wel. “Maar toen mijn vader in 2000 belde met de vraag of ik het over wilde nemen, hoefde ik niet lang na te denken.” Na tien

jaar als productmanager bij sportmerk Nike te hebben gewerkt, besloot hij om het familiebedrijf over te nemen. Dat was inmiddels teruggebracht tot het huidige hoekpand.

“Het zou echt jammer zijn als de winkel zou verdwijnen”

Happy Walker heeft vanaf het begin een duidelijke identiteit: “Gezondheidsschoenen van het Canadese merk Roots werden eind jaren ‘70 een trend”, vertelt Prenger. “Mijn vader speelde daarop in. In Amsterdam stonden de mensen ervoor in de rij.” Tot op de dag van vandaag

specialiseert Happy Walker zich in comfortabele schoenen van merken zoals Wolky, Xsensible en Dolomite. Sinds dit jaar spelen ze in op de trend die de afgelopen jaren sterk is gegroeid: de Barefoot-schoen. Mensen komen van heinde en ver voor deze brede en flexibele schoenen die platte zolen hebben en allerlei tripjes naar de fysio- of podotherapeut zouden moeten voorkomen. “Jongens en meiden van 18 die er in de sportschool van gehoord hebben, maar ook mensen van boven de 70 die hun lichaam gezond willen houden”, aldus Prenger.

Nog geen overnamekandidaat

Vooralsnog ziet het ernaar uit dat er geen opvolging klaar staat. Zijn eigen zoon

en dochter, die beiden wel in de winkel gewerkt hebben, zijn een andere richting opgegaan. “Vroeg of laat moeten we dus eens gaan nadenken over een eventuele overnamekandidaat, het zou echt jammer zijn als de winkel zou verdwijnen.” Maar Prenger wil, net als zijn ouders, zijn kinderen zelf de keuze geven. “Ik hoop dat ze geen druk ervaren voor het familiebedrijf en hun eigen keuzes maken.” ***



Binnenstad weer sfeervol en feestelijk verlicht

De binnenstad van Groningen is deze periode feestelijk en sfeervol verlicht. Er is grootser uitpakket dan voorgaande jaren: er zijn nu meer straten waar de feestelijke lampjes hangen.

Vorig jaar is er nieuwe verlichting aangeschaft. Nieuwe lampjes, maar ook nieuwe ornamenten, zoals een groot en verlicht 'Welkom', en het silhouet van de Martinitoren. Boven alle straten in het kernwinkelgebied hangt nu feestverlichting, en ook de bomen op de Vismarkt zijn feestelijk uitgedost met lampjes.

In de Rode Weeshuisstraat hangt er deze winter nu voor het eerst ook verlichting bóven de straten, in plaats van aan een vlaggenstok. En ook onder andere het Harbour Cafe aan de Oosterhaven heeft nu verlichting. In de Naberstraat, bij de gevel van The Market Hotel, hangen vijf sfeerlantaarns.

De verlichting is 11 november aangegaan en blijft branden – in ieder geval in het kernwinkelgebied – tot na ESNS. ***



Martinitoren weer van veraf te zien



De Martinitoren is sinds weer verlicht. D'Olle Grieze is nu 's avonds en 's nachts weer van verre te zien.

De verlichting ging in 2022 uit om geld en energie te besparen. Sinds die tijd gaf de Martinitoren 's avonds geen licht meer. Al was er een uitzondering: dankzij een crowdfundingactie van stadjer Harry de Lange was de toren vorig jaar rond de feestdagen toch nog tijdelijk verlicht.

Wethouder Wijnja, die de verlichting na al die jaren weer ontstak: "De Martinitoren is verkozen tot de mooiste toren van Nederland. Samen met de Martinikerk is de toren onlosmakelijk verbonden met Groningen. Zowel met stad als regio. We zijn er trots op dat we deze prachtige monumenten nu met zorg en aandacht op een duurzame manier in het licht zetten."

De nieuwe lampen zijn duurzamer dan voorheen: het is LED-verlichting. De verlichting van de toren verbruikt zeven keer minder energie dan in het verleden. Het lichtontwerp van Studio DL maakt gebruik van subtiele verschillen in toon en intensiteit, waardoor het karakter van de toren beter tot zijn recht komt. De uitvoering van het ontwerp is verzorgd door Lichtpunt uit Groningen.

Nieuw stadsprofiel voor 'meest gastvrije stad van het land'

Groningen moet de meest gastvrije stad van Nederland worden. Die ambitie werd onlangs uitgesproken tijdens de Avond van de Gastvrijheid, in DOT. De eerste stap is inmiddels gezet: de stad Groningen heeft een spiksplinternieuwe huisstijl en stadsprofilering, ontwikkeld door Marketing Groningen.

Het voornemen om Groningen de meest gastvrije stad van Nederland te maken, past in de plannen die er liggen om de vrijetijdseconomie in stad en provincie Groningen een enorme boost te geven. Niet voor niets is er vanuit Nij Begun flink wat geld voor deze sector gereserveerd: toerisme is een van de vijf sectoren waar vanuit Nij Begun 100 miljoen euro voor beschikbaar is. In DOT hebben betrokken partijen, waaronder de Groningen City Club, de gemeente, Marketing Groningen KHN afdeling Noord en de Groningse bedrijvenverenigen, afgesproken om komende jaren op dit gebied beter en intensiever samen te werken. Het overkoepelende doel: meer bezoekers en daarmee

een economische boost.

Eric Bos, voorzitter van de Groningen City Club, is blij dat er nu extra stappen zijn gezet om die samenwerking nog meer vorm te geven: een betere afstemming, beter contact en meer onderling overleg. "De kansen die er in Groningen liggen zijn enorm," zegt Bos. "Meer bezoekers en toeristen, meer en langere verblijven, meer congressen."

Toolkit voor ondernemers

Als eerste stap werd op de Avond van de Gastvrijheid in DOT een profiel voor de stad Groningen gepresenteerd, met een eigen stijl en eigen kleuren. Elsa Weelink, directeur van Marketing Groningen, spreekt van 'een herkenbare identiteit die past bij het karakter van de stad: eigenzinnig, energiek en met lef.'

Voor ondernemers, organisaties en bedrijven is er een speciale digitale toolkit

van het nieuwe stadsprofiel, met onder andere logo's, beelden en meer die ze kunnen gebruiken.

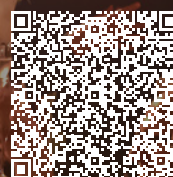
De huisstijl is er, maar daarbij blijft het niet: de komende tijd worden steeds meer middelen ontwikkeld waarmee ondernemers, organisaties, instellingen en iedereen die van de stad houdt, zelf aan de slag kan

Elke regio een eigen profiel

Nu de stad Groningen ook een eigen profiel heeft, is het Merk Groningen compleet: elke regio heeft een eigen identiteit, maar alle regio's vertellen wel samen één verhaal, met een gedeelde toon, uitstraling en trots, aldus Marketing Groningen. Elke regio heeft z'n eigen kleuren, voor de stad Groningen zijn dat roze, rood en groen.



Kijk hier voor de toolkit met de nieuwe stad-Groningse huisstijl:



Ondernemers maken inspiratietrip naar succesvolle familiebedrijven **BabyPlanet en Rinsma Modeplein**

Voor ondernemers met een fysieke winkel in Groningen valt er nog een wereld te winnen om te komen tot een betere bedrijfsvoering, tevreden klanten die terug keren en dus tot een hogere omzet en boost voor je zaak. Dat was wel de belangrijkste conclusie voor deelnemers aan een zeer interessante inspiratiereis op maandag 27 oktober naar twee topbedrijven in Friesland. Het betrof een reis georganiseerd door de Ondernemers Academy Groningen, in samenwerking met de Groningen City Club.

Wie met hart en ziel werkt voor zijn eigen zaak, en denkt dat hij de zaken goed op orde heeft, zal er versteld van staan wat je allemaal toch nog kunt verbeteren om tot een beter rendement te komen. Dat was ook de ervaring van de

deelnemers aan deze excursie, die eerst ging van een vestiging van BabyPlanet in Drachten en vervolgens naar Rinsma in Gorredijk.

De Groninger Ondernemers Academy had leden van deze

twee Friese familiebedrijven bereid gevonden om uitvoerig te vertellen over hun manieren van zaken doen, die beide zorgen voor een zo warm mogelijke ontvangst van de klant. Dat gebeurt op zó'n doordachte en systematische wijze dat je zou

kunnen zeggen dat deze twee ondernemingen in de top van de eredivisie meedraaien, wat betreft hun aanpak.

Waarom deze reis?

De Ondernemers Academy en de Groningen City Club organiseerden deze excursie, onder leiding van Eric Bos, voorzitter van de GCC, en Nynke Kloosterman, centrummanager, omdat de binnenstad verandert. Consumenten zoeken niet alleen producten, maar ook beleving, herkenbaarheid, persoonlijk contact en kwaliteit. De vraag is dan: hoe speel je daar als fysieke winkel of horecazaak op in?

BabyPlanet: blijde klanten zijn de sleutel

Bij BabyPlanet in Drachten vertelden Lotte en Kirsten Klaver, twee nichten en leden van de derde generatie van het familiebedrijf, over hun aanpak. BabyPlanet, opgericht in 1953, is



uitgegroeid tot een warenhuis voor jonge gezinnen: een plek waar producten, advies, workshops en community samenkomen.

Tijdens haar inspiratiesessie over 'shopology' benadrukte Lotte Klaver dat klanten vooral met gevoel kopen. "95 tot 99 procent van beslissingen wordt emotioneel genomen. Daarom draait alles bij ons om aandacht en beleving."

De sleutel? Flirten met klanten: het verleiden en verrassen van bezoekers. Medewerkers worden aangemoedigd om altijd een praatje te maken en klanten met een glimlach te laten vertrekken. "Wij willen geen tevreden klanten, maar blijde klanten," aldus Lotte. "Blijde klanten geven vijf keer zoveel uit en komen terug." "Een happy client is de beste strategie van allemaal."

Rinsma Modeplein: gasten in plaats van klanten

De tweede stop was Rinsma Modeplein in Gorredijk - een mode-instituut van 5.000 m² met dames- en herenmode, horeca, personal shopping en stylingadvies. Klanten reizen er speciaal voor naar Friesland. Leden van het managementteam Henk Jan IJtsma en Wytze Peenstra gaven een rondleiding en deelden hun visie op gastvrijheid en langetermijndenken. "Wij geloven niet in kortingen om klanten te trekken. Dat is korte termijn. Wij investeren in mensen, service en beleving," aldus IJtsma. Bij Rinsma spreken ze niet van klanten, maar van gasten. "Onze website is slechts een etalage; de echte beleving vindt hier in de winkel plaats." Van de omzet komt slechts 14 procent bij online vandaan. De rest is te danken aan persoonlijke aandacht, stylingadvies en een sterke

binding met bezoekers.

Het familiebedrijf, opgericht in 1888, telt 285 medewerkers, onder wie zeven personal shoppers. Nieuwe medewerkers volgen via de Rinsma Academie een cursus gastvrijheid, zodat ze zich onderdeel voelen van de familiecultuur. "Dat maakt het verschil," aldus Peenstra.

Duurzaam en toekomstgericht

Rinsma kijkt ook vooruit. Zo kunnen klanten hun oude kleding inleveren voor hergebruik en ontvangen ze 80 procent van de opbrengst als tegoedbon. Rinsma's filosofie: continu vernieuwen, maar trouw blijven aan de basis.

"Zoals een bakker elke dag verse broodjes moet hebben, zorgen wij

voor een frisse, actuele collectie. Onze outlet is er dan om ruimte te maken voor nieuw aanbod."

Waardevolle lessen voor Groningen

De inspiratiereis liet de Groningse ondernemers zien dat succes in de retail niet alleen draait om producten of prijs, maar vooral om aandacht, emotie en beleving. Of, zoals een deelnemer het verwoordde: "BabyPlanet en Rinsma laten zien dat gastvrijheid, oprechte interesse en liefde voor het vak de echte onderscheidende factoren zijn."



Kastanje Wonen in de Oude Kijk in 't Jatstraat: 'Klanten denken soms dat ze een woonhuis binnenstappen'

"Mag ik eens binnenkijken, of woon je hier?", vroeg een klant laatst aan Marjon Goossen van Kastanje Wonen. Het was niet de eerste keer dat een klant dacht zomaar iemands huis te zijn binnengewandeld, want Goossen krijgt deze vraag wel vaker. Enigszins geamuseerd antwoordt ze dan: "Natuurlijk, het is een winkel!" Maar eigenlijk is dat huiskamergevoel precies wat ze wil overbrengen. "Dat klanten even kunnen visualiseren hoe hun huis eruit kan zien met deze meubels."

Kastanje Wonen werd meer dan 30 jaar geleden opgericht door Gea Emmelkamp. Ongeveer drie jaar geleden stopte zij ermee. Er vestigde zich tijdelijk een outlet in het pand aan de Oude Kijk in 't Jatstraat. "Zonde", vond Goossen, die al jaren vaste klant was. Zij zette uiteindelijk Kastanje Wonen, na een kleine tussenpoos, voort. En nu is het weer diezelfde herkenbare, gezellige woonwinkel, met een elegante sofa in de etalage, comfortabele fauteuils en hier en daar een kleurrijk accent van roze of oranje. Er zijn mooie stenen vazen, bijzettafeltjes, zachte kussentjes, en je kunt er terecht voor cadeautjes als er iemand jarig is. Daarnaast is er een hoekje met kunst van makers uit Groningen en daarbuiten.

Het was niet per se Goossens' ambitie om een meubelwinkel te runnen. Hiervoor werkte ze ruim 15 jaar als interieurstylist en kwam ze regelmatig in Kastanje Wonen om inspiratie op te doen en spullen te kopen voor de huizen die ze inrichtte. Toen Emmelkamp vertelde dat ze met pensioen ging, zei Goossen: "Wat jammer dat het stopt!" "Had je het anders over willen nemen?", reageerde Emmelkamp. Maar helaas was het daarvoor al te laat, want het pand was al toegezegd aan andere ondernemers, die er een outlet begonnen.



Vanaf nul beginnen

"Het bleef in mijn hoofd", vertelt Goossen. Toen het pand niet veel later weer vrijkwam, kon ze Kastanje alsnog voortzetten. De spullen waren allemaal al weg. "Ik moest vanaf nul beginnen." Daarbij kwam haar ervaring als interieurstylist goed van pas. "Ik volg vooral mijn eigen gevoel. Ik ga niet met de mode mee. Als beige in is, wordt niet opeens mijn hele winkel beige."

Geen kermiswinkel

Ze wilde niet veel veranderen aan het concept van Kastanje. Daarom doet Goossen nog altijd zaken met dezelfde leveranciers als Emmelkamp destijds deed. "We verkopen spullen van goede kwaliteit, spullen die je niet overal tegenkomt. We onderscheiden ons van de massa." Daarnaast vindt Goossen het belangrijk dat de winkel, ondanks de beperkte ruimte van het pand, rust uitstraalt. "Het is geen kermiswinkel."

Groningen City Club

Als relatief kleine ondernemer in hartje Groningen vond Goossen het logisch om lid te worden van de Groningen City Club. "Zo blijf ik goed geïnformeerd over wat er speelt in de binnenstad." En als ze dingen signaleert – als ondernemer in de binnenstad hoor en zie je nogal wat – dan kan ze die laagdrempelig aankaarten bij de GCC. Via de GCC kwam ze daarnaast op het idee om op WinterWelVaart met een kraam te staan. "Dus ik heb net al even gemaild. Handig, de lijntjes zijn kort." ***

Marjon Goossen.
Fotografie: Jan Buwalda



"Mag ik eens
binnenkijken,
of woon je hier?"

De gezonde maaltijden van Healthy Way veroveren sportend Groningen

Mathijs Bannink had altijd al de droom om zijn twee passies te combineren: horeca en sport. Wat zeven jaar geleden begon als het koken voor vrienden en klanten vanuit zijn werk als personal trainer, is inmiddels uitgegroeid tot lunchroom Healthy Way, een gezonde maaltijdservice met tachtig klanten per dag én energiereepmerk Nature Crunch. Volgens Bannink zit gezond eten in de lift. "Het loopt heel goed."



Op driehoog, in het keukentje van zijn appartement, kookte Bannink voor zijn klanten tot het de spuigaten uitliep. Daarom trok hij vijf jaar geleden in het pand aan de Carolieweg 21: een goede, betaalbare locatie. Voor dit nieuwe horeca-avontuur was een extra paar handen nodig, en Bannink wist meteen wie hij moest bellen. Andreas Bijsterveld, een oude vriend van de koksopleiding, is inmiddels fulltime in dienst. Samen met twee stagiairs runnen ze de maaltijdservice, het lunchcafé en alle andere onderdelen van Healthy Way. "Het is hard werken."

"Zo chill mogelijk voor de klant"

Pasta met rode pesto, kip en broccoli, gele curry met vega kip, bloemkool en rijst: de gezonde maaltijden Healthy Way laat zien dat gezond eten ook lekker kan zijn. Dat valt in de smaak. Elke werkdag nemen gemiddeld tachtig klanten een maaltijd af voor een relatief klein prijsje (€7,15 voor lunch en €9,35 voor avondeten). Het bedrijf werkt zonder doorlopende abonnementen en de bezorging is gratis. "We maken het zo makkelijk en chill mogelijk voor de klant", vertelt Bannink. Dat het concept aanslaat, blijkt ook uit de manier waarop Healthy Way wordt opgepikt door sportend Groningen. Het horecabedrijf levert aan verschillende gyms in de stad en dit jaar gaat Bannink ook de nieuwe horecagelegenheid van The Gym Haren runnen. Sinds kort bestiert Healthy Way ook

een foodtruck en zijn ze te vinden op evenementen. "Vorig weekend stonden we nog op een bruiloft."

Verbouwing

Healthy Way heeft net een grondige verbouwing achter de rug: meer zitplaatsen en een gezelligere uitstraling. Dat moet het vele publiek dat door de Carolieweg slentert naar binnen lokken. "Ik heb de straat in de afgelopen jaren zien veranderen en je ziet het steeds drukker worden", vertelt Bannink. "Het is niet meer dat vergeten straatje dat het vroeger was." Sinds een paar maanden is hij ook lid van de Groningen City Club. "Ik wil graag netwerken met andere ondernemers."

Of Bannink nog toekomstplannen heeft? "Ik zeg altijd: 'Zo is het goed', maar dan komt er een nieuw ding op mijn pad", vertelt hij lachend. Achter de toonbank zit, hoe kan het ook anders, een kleine gym verscholen waar een aantal personal trainers sporten met hun klanten. "Mogelijk wil ik ooit de gym uitbreiden." ***



Pasta met rode pesto, kip en broccoli, gele curry met vega kip, bloemkool en rijst: de gezonde maaltijden Healthy Way laat zien dat gezond eten ook lekker kan zijn.



Doppio wist energieverbruik flink te verminderen



Door energie te besparen, bespaar je geld. Daar is Jordy Snuverink van espressobar Doppio aan de Brugstraat van overtuigd. “Alles wordt duurder: huur, personeel, maar ook stroom. Dus wilden we kritisch kijken naar ons verbruik.” En dat deed Doppio: aan de hand van een energieadvies van Groningen Werkt Slim wist de koffiezaak het energieverbruik flink terug te brengen.

Doppio stamt uit 2007, uit de tijd dat je ‘nog bijna nergens een fatsoenlijke kop koffie kon krijgen.’

Want waar koffiezaken nu alomtegenwoordig zijn, was dat toen nog een ander verhaal. “Doppio was een van de eerste horecazaken met aandacht voor goede, kwalitatieve koffie, geïnspireerd op Italië, waar espressobars al veel langer op elke straathoek te vinden zijn”, vertelt Snuverink. Hij werkt sinds 2012 bij Doppio, en in 2015 kocht hij zich in als eigenaar. Hij is inmiddels verantwoordelijk voor de beide Doppio’s in Groningen, zowel die aan de Brugstraat als de Folklingestraat.

Doppio bloeide op tot een grote franchiseonderneming, met als hoogtepunt 35 vestigingen door heel Nederland. Maar na een moeilijke coronaperiode bleven er nog 14 over, waarvan twee in Groningen. De vestiging aan de Brugstraat is van alle Doppio’s de grootste, met 42 werknemers en een ruim pand met plek voor 200 gasten.

Zo’n groot pand zorgt ook voor een groot stroomverbruik. “We hebben een grote keuken, want naast koffie serveren we ook

lunch en borrel.” Daarnaast zijn er veel lampen en natuurlijk: een indrukwekkende koffiemachine, met een ereplaats bij de grote bar vlakbij de entree. En al die apparaten verbruiken natuurlijk energie. Ondertussen zijn de energieprijzen flink toegenomen: van 6 cent voor een kilowattuur aan stroom naar 17 cent, zo vertelt Snuverink. Tegelijkertijd stijgt de huur van het pand en ook de personeelskosten gaan omhoog. Hoe kun je dan geld besparen? “Energie was een belangrijke factor daarin.” En dus schakelde Snuverink Groningen Werkt Slim in.

“Ik zie precies hoeveel stroom ik verbruik”

Groningen Werkt Slim kwam langs voor een uitgebreid energieadvies, en Doppio kreeg ook een P1 Meter. Dat is een apparaatje dat je aansluit op de slimme meter in je meterkast, zodat je je energieverbruik nauwkeurig kunt bijhouden. “Zo kan ik ook zien hoeveel stroom ik verbruik als ik dicht ben.”

“De meeste stroom die hier verkwist wordt, is doordat we apparatuur aan laten staan die

eigenlijk uit moet als de zaak na 18.00 sluit. En dat kun je heel simpel oplossen”, vertelt Snuverink. “De koffiekopjesverwarmer bijvoorbeeld, die bleef ‘s nachts nog weleens per ongeluk aan.” Nu heeft Doppio een tijdsklok, zodat de kopjesverwarmer automatisch uitgaat om 18.00 uur, als de zaak sluit.

Grotere investeringen, zoals zonnepanelen, overweegt Snuverink wel, maar zijn ingewikkelder omdat het pand geen eigendom is maar gehuurd wordt. “Maar juist met de kleine dingetjes waar je niet zo snel aan denkt, kun je al veel besparen.” Zoals de koelingen. Ook daar ging veel energie aan op, volgens Snuverink. “Na het energieadvies hebben we onze voorraad teruggedrongen, zodat er minder koelingen nodig zijn”, vertelt hij. “Zulke dingen kun je makkelijk oplossen. Het is laaghangend fruit.” ***



Ontdek je sluipverbruik met een gratis P1 Meter

Ondernemers die een gratis energieadviesgesprek met Groningen Werkt Slim plannen, krijgen (ook al gratis) een P1 Meter. Deze meter geeft real time inzicht in het energie- en gasverbruik. Zo zie je direct wat er gebeurt als je apparaten aan- of uitzet.

Staat de verwarming aan buiten kantooruren? Vraagt een oude vriezer veel energie? Hoeveel energie verbruiken de spotjes in de etalage van je winkel? Of zorgt de airco voor die hoge energierekening in de zomer? De P1 Meter laat het zien. Ondernemers in Groningen kunnen gratis zo’n meetapparaatje krijgen. Kijk voor meer info en de voorwaarden op www.groningenwerktslim.nl.

Wat AI voor kleine ondernemers kan doen: “Begin vandaag nog”

Waarom een kleine ondernemer aan de slag zou moeten met AI? Waarom níét, is eerder de vraag, zegt Douwe Hardenberg van de AI Consultancy Group. Dit jaar verzorgde hij voor de Groninger Ondernemers Academy driemaal een training over AI voor ondernemers, en volgend jaar staan er opnieuw trainingen gepland. Wat kan AI kleine zelfstandigen opleveren, vroegen we hem, en welke tips heeft hij?

Hardenberg (‘Maar ik woon in Groningen’) heeft samen met twee compagnons het bedrijf AI Consultancy Group in Groningen. Ze verzorgen trainingen en strategiesessies voor ondernemers, retailers en werknemers van bedrijven over AI en de toepassingen ervan binnen de organisatie.

Hardenberg wint er meteen maar geen doekjes om: niks met AI doen is eigenlijk geen optie meer. “AI kan je helpen veel sneller, beter, efficiënter, georganiseerd of fijner te ondernemen”, zegt hij. “Je kunt meer produceren in korte tijd en taken uit handen geven. Ondernemers hebben de neiging alles zelf te willen doen, maar AI laat zien: dat hoeft niet. Door AI slim te gebruiken kun je bijvoorbeeld wel drie uur per week besparen op social media.

Vanuit de Groninger Ondernemers Academy zijn er inmiddels twee trainingen, bestaande uit drie sessies van vier uur, geweest. Deelnemers leren hoe en waar ze AI het beste kunnen inzetten voor hun bedrijf.

Toepassing van AI in de eigen onderneming staat centraal, zegt Hardenberg. “De deelnemers leren waar, en bij welke werkzaamheden, AI zou kunnen helpen.” Ook de verschillende AI-tools, prompttechnieken en AI-agents komen voorbij. Als het gaat om AI is er voor retailers en horecaondernemers nog een hele wereld te winnen. Toch, zegt Hardenberg, zijn er ook al veel ondernemers die nu al in meer of mindere mate van AI gebruik maken. Hij wijst als voorbeeld op de deelnemers van afgelopen trainingen. “Daar bleek ook weer: iedereen gebruikt het op zijn eigen manier. Zo was er een restauranteigenaar die zijn menukaarten liet beoordelen, weer anderen gebruikten het om teksten te controleren of een strategie te bepalen. En ook voor sociale media wordt het veel gebruikt.”

De mogelijkheden zijn eindeloos, zegt Hardenberg, óók voor kleinere ondernemingen. Hij noemt nog wat voorbeelden: mails opstellen en beantwoorden, klantgesprekken oefenen, contracten opstellen of laten beoordelen of het



opstellen van een financieel plan. De specialist wijst ook op de mogelijkheden een AI-chatbot op je website te implementeren: die kan dan de meest voorkomende vragen van klanten beantwoorden. AI kan je als ondernemer veel opleveren, maar: er zijn ook kanttekeningen. “Ga verantwoord met AI om”, benadrukt Hardenberg. “Zet bijvoorbeeld niet zomaar hele klantendossiers in Chat GPT. We hebben een simpele test: de Grote Markt Check. Vraag jezelf af: zou ik deze informatie hardop op de Grote Markt roepen, waar iedereen mee kan luisteren? Zo niet, dan hoor het ook niet in ChatGPT.”

Hij wijst daarnaast op nieuwe wet- en regelgeving sinds 1 februari: de AI act. Deze verordening stelt duidelijke regels vast om de ontwikkeling en het gebruik van kunstmatige intelligentie binnen de EU te reguleren. Hardenberg: “Zorg dat niet alleen jij als ondernemer, maar ook je medewerkers, op de hoogte zijn van wat er mag en wat niet.”

Heb je tips voor ondernemers die meer met AI zouden willen doen?

BEGIN KLEIN

“Begin klein. Veel mensen denken dat AI of Chat GPT heel ingewikkeld is of dat je met hele trajecten moet starten, maar dat valt echt heel erg mee. Ga gewoon een beetje uitproberen en ontdek hoe het werkt en wat de mogelijkheden zijn.”

SCHAF EEN ABONNEMENT AAN

“Nog een tip: schaf een abonnement aan. Als is het maar voor een maand, als proef. Je kunt dan voor repeterende taken bijvoorbeeld zelf een chatbotje aanmaken, waarin je exact aangeeft wat je wilt en hoe.”

GA AAN DE SLAG

“Begin vandaag nog, en niet morgen. AI kan je als ondernemer zoveel brengen, en is niet meer uit het dagelijks leven weg te denken.”

Hardenberg gebruikt 5 Gouden Regels voor het gebruik van AI

-  **BESCHERM DATA:**
Grote Markt Check - niet delen wat je niet openbaar wilt
-  **CONTROLEER ALTIJD:**
Vertrouw blind niet op AI-output
-  **BLIJF ZELF DENKEN:**
AI is hulpmiddel, jij bent de baas
-  **WEES TRANSPARANT:**
Eerlijk over AI-gebruik waar relevant
-  **NEEM VERANTWOORDELIJKHEID:**
Jij bent eigenaar van het eindresultaat

www.aicg.nl
www.groningerondernemersacademy.nl

Openingstijden feestdagen

De feestdagen komen er weer aan en dat betekent een aantal aangepaste openingstijden voor winkels.

De gemeente Groningen heeft bepaald dat winkels op eerste kerstdag gesloten zijn. Tweede kerstdag mogen winkels wel weer gewoon open, van 12.00 tot 22.00 uur. Op nieuwjaarsdag mogen winkels om 12.00 uur de deuren openen. Verder mogen winkels van maandag tot en met zaterdag open tussen 06.00 en 22.00 uur. Dat betekent dus ook dat winkeliers, in de dagen voorafgaand aan kerst, zelf mogen bepalen of ze extra koopavonden hebben.

Wintergoudmarkt

Tijdens het WinterWelvaart-weekend is de Wintergoudmarkt: een megalange markt tussen de Grote Markt en de Hoge en Lage der A. Op vrijdag en zaterdag is de markt open tot 22.00 uur. Aan alle ondernemers in de binnenstad dan ook de oproep 's avonds open te blijven. Zondag eindigt de markt om 17.00 uur.



Tijdens het WinterWelvaart-weekend is de Wintergoudmarkt: een megalange markt tussen de Grote Markt en de Hoge en Lage der A. Er wordt een recordaantal bezoekers verwacht.

Kerstboom Grote Markt: “Mooiste en grootste ooit”

Pas als de Kerstman het land heeft verlaten, op zaterdag 6 december, gaan de honderden lampjes aan. Maar zelfs zonder die verlichting hebben we dit jaar de grootste en misschien wel mooiste kerstboom op de Grote Markt ooit, zegt 'kerstboommanager' Louis van der Tuin van de Groningen City Club (GCC).

Van der Tuin gaat al jaren voor de GCC op zoek naar een geschikte boom. Traditiegetrouw doet hij in de zomer al een oproep bij lokale en regionale media: wie heeft er een grote boom in de tuin staan en wil er eigenlijk wel vanaf?

Er kwamen dit jaar zo'n vijftien reacties binnen, zegt Van der Tuin, maar de boom in Eelde stak er met zijn 22 meter letterlijk en figuurlijk met kop en schouders bovenuit. “Het is een hele mooie, grote en volle Nordman. De boom staat nu nog in een tuin in Eelde, maar te dicht tegen de woning aan. Daardoor vormt de boom een gevaar bij storm.” De kerstboom heeft net als vorig jaar een plek midden op de Grote Markt, te midden van het winterevent Winterstad. De lampjes in de boom gaan bewust pas aan ná Sinterklaas, op zaterdag 6 december dus.

Voor Louis van der Tuin is het alweer het dertiende jaar dat hij in opdracht van de GCC op zoek ging naar dé kerstboom voor in de binnenstad. Vaak is het nog een hele uitdaging. “Als je ziet wat voor aanmeldingen er soms binnenkomen: soms van hele kleine bomen van maar een meter of 7 hoog, en ook wel eens bomen die nagenoeg kaal zijn.”



Nieuwe leden GCC: teller staat op 63

De Groningen City Club (GCC) heeft er sinds begin dit jaar 63 nieuwe leden bij. Afgelopen zomer meldden we al dat de teller op 40 leden stond; sinds die tijd zijn er opnieuw 23 leden bijgekomen.

Hans Buissink van de GCC heeft afgelopen maanden niet alleen aan leden, maar ook aan niet-leden een bezoekje gebracht. Dat heeft dus geresulteerd in tientallen nieuwe aanmeldingen.

De meest recente nieuwe leden:

- Revista Coffee
- Restaurant de Haan
- Dudok
- No Label
- Roots and Routes
- Bonfire Media
- Kastanje Wonen
- Pre Alies/ A la Lies
- Hotel Halbert
- One more Chapter
- Healthy Way
- Wijck
- Profuomo
- Galerie Muskee
- Iriscope
- Toljaga Music
- Bake my Day
- Amici
- Ekoplaza
- IlosVintage
- Italia
- Onderdelenhuis
- Cavallaro Napoli

MOOI

