



I: UW ONDERNEMING

1. Welke onderneming vertegenwoordigt u?

- a. Uw naam
- b. Naam onderneming
- c. Adres onderneming straat.....nr.....
- d. Telefoonnummer
- e. E-mailadres

2. Uw onderneming betreft:

- 0 zelfstandige onderneming
- 0 onderdeel grootwinkelbedrijf of filiaal

3. Tot welke van de onderstaande branchegroep (-en) behoort uw onderneming?

- 1. Horeca (café/restaurant/hotel/koffie-lunch/anders, nl.....)
- 2. Levensmiddelen
- 3. Persoonlijke verzorging/drogisterij
- 4. Kleding en Mode (dames/heren/kinder/ anders nl.....)
- 5. Schoeisel en/of lederwaren
- 6. Juwelier/sieraden
- 7. Opticien/audicien
- 8. Dierenspeciaalzaak
- 9. Bloemen/planten
- 10. Hobby
- 11. Huishoudelijke artikelen
- 12. Speelgoed
- 13. Warenhuis
- 14. Woninginrichting
- 15. Ambachten (schoenmaker/kapsalon/pers.verzorging/anders, nl.....)
- 16. Diensten (financieel adviseur/makelaar/anders, nl.....)
- 17. Anders, nl.

4. Hoe groot is uw huidige onderneming op deze locatie (bij benadering) op dit moment?

Circa..... m² bedrijfsvloeroppervlakte

5. Sinds wanneer is de onderneming in Amsterdam gevestigd?

Jaartal

6. Is de vestiging op deze locatie in Amsterdam uw enige winkel/horeca bedrijf met deze formule?

- 0 Ja
- 0 Nee, wij hebben elders nogandere bedrijven, namelijk in.....



II: DE TOEKOMST VAN UW ONDERNEMING

7. Bent u tevreden over uw huidige detailhandelsruimte/winkelruimte, sluit deze aan op uw toekomstplannen?

JA/NEE

Indien nee, kunt u aangeven wat niet voldoet (oppervlakte, vorm van de winkel, locatie, uitstraling, flexibiliteit, etc.)?

.....
.....
.....
.....

8. Bent u tevreden met de bouwkundige staat van uw detailhandelsruimte/winkelruimte?

JA/NEE

Indien nee, kunt u aangeven wat niet voldoet (bv. Achterstallig onderhoud, kozijnrot, algemeen onderhoud, contact met verhuurder etc.)?

.....
.....
.....
.....

9. Heeft u wijzigingsplannen voor uw huidige onderneming en zo ja, op welke termijn (uitbreiding, verhuizing, sluiting, 2e vestiging, andere branchering, verbouwing, etc.)?

JA/NEE

Indien ja, waar denkt u dan aan?

.....
.....
.....



III: HET HUIDIGE WINKELGEBIED

10. Amsterdam kent een grote verscheidenheid aan winkelgebieden en -centra, zowel in uw buurt/stadsdeel als in de rest van de stad. Vindt u dat uw winkelkern de concurrentie met deze gebieden aankan, of blijven er kansen liggen? Welke zaken zouden wat u betreft zo snel mogelijk moeten worden opgepakt om uw winkelkern aantrekkelijk te maken ?

- a. Voor consumenten uit de buurt/stadsdeel ?
.....
.....
- b. Voor consumenten uit Amsterdam ?
.....
.....
- c. Voor consumenten uit de regio
.....
.....

11. Uw winkelgebied heeft een verzorgingsfunctie voor uw buurt/stadsdeel (exclusief mogelijke regiofunctie). Zijn er volgens u bepaalde groepen consumenten (doelgroepen) die op dit moment onvoldoende worden bediend en wat kan/moet hieraan worden gedaan?

.....
.....

- 12. a. Wat is volgens u het sterkste punt van uw winkelgebied?**
.....
- b. En hoe zouden we dit sterkste punt moeten uitnutten om nog meer consumenten te trekken ?**
.....
.....

13. Zijn er bepaalde winkels of bedrijven die volgens u sowieso aan uw winkelgebied moeten worden toegevoegd?

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....
- 6.....

14. Zijn er bepaalde winkels of bedrijven die volgens u sowieso NIET aan uw winkelgebied moeten worden toegevoegd?

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....
- 6.....

15. U spreekt als ondernemer regelmatig uw klanten.

- a. Welke positieve reactie over uw winkelgebied hoort u het vaakst?
.....
.....
- b. Wat is de meest gehoorde klacht met betrekking tot uw winkelgebied?
.....
.....



16. Heeft (regelmatige) gezamenlijke promotie van uw winkelgebied in de buurt, gemeente en/of de regio volgens u zin?

a. Heeft (regelmatige) gezamenlijke promotie van uw winkelgebied in samenwerking met collega-ondernemers volgens u zin

JA/NEE

Zo ja, welke vorm van promotie is het meest effectief volgens u?

.....
.....
.....

b. Heeft (regelmatige) gezamenlijke promotie van uw winkelgebied in samenwerking met de gemeente zin?

JA/NEE

Zo ja, welke vorm van promotie is het meest effectief volgens u?

.....
.....
.....

17. U komt als ondernemer natuurlijk ook wel eens in andere plaatsen. Kunt u zich nog een situatie herinneren waarbij u dacht: "Dat zouden we nou ook bij ons eens moeten doen!?" Waar ging het om toen u dit dacht?

.....
.....
.....

18. Stel; u mag 100.000,= euro uitgeven om uw winkelgebied (nog) beter te laten functioneren. Waaraan zou u dit geld uitgeven ? (steekwoorden zijn voldoende)

.....
.....
.....



IV: DE ROL VAN DE GEMEENTE

19. Heeft u in de afgelopen 5 jaar ooit contact gehad met de gemeente/het stadsdeel?

JA/NEE

Zo ja, waarvoor/Zo nee, waarom niet?

.....
.....
.....

b Hoe vaak heeft u contact met de gemeente/het stadsdeel?

.....
.....

c. Hoe ervaart u het contact met de gemeente/het stadsdeel?

.....
.....
.....

d. Wat zou de gemeente/het stadsdeel beter kunnen doen om het contact met ondernemers te verbeteren?

.....
.....
.....

20. Het nieuwe stadsbestuur van SP, D66 en VVD heeft een aantal plannen voor de komende bestuursperiode.

a) Kunt u toelichten wat u vindt van onderstaande plannen vanuit het stadsbestuur?

Er komt voor ieder bedrijf één aanspreekpunt, één (elektronisch) dossier en bij voorkeur één verzamelrekening.

.....
.....
.....

Buurtactiviteiten en -projecten worden aan kleine ondernemers uit de buurt gegund.

.....
.....
.....

Aanbestedingen worden opgeknipt zodat kleinere bedrijven meer kans krijgen om mee te dingen.

.....
.....
.....

Er komt een gemeentebrede compensatieregeling om ondernemers beter te beschermen en zo nodig (gedeeltelijk) schadeloos te stellen als zij overlast ondervinden van renovaties door verhuurders of infrastructurele projecten van de gemeente.

.....
.....
.....

Ondernemers die voor hun werk afhankelijk zijn van hun auto en door de hele stad werken, kunnen een parkeervergunning aanvragen voor heel Amsterdam.

.....
.....
.....

We verkorten termijnen en maken van de overheid een helpende kracht in plaats van een hindermacht.

.....
.....
.....

**De enquête neemt tussen de 15 en 20 minuten in beslag. Ingevulde enquêtes kunt u sturen naar
- SP Amsterdam - Amstel 1 - 1011 PN Amsterdam -**



Er komt stapsgewijs meer ruimte voor bedrijven om 24 uur per dag, zeven dagen in de week te draaien, met inachtneming van- en respect voor normale arbeidsverhoudingen en het woon- en leefklimaat van de burens..

.....
.....
.....

Voor de horeca komt meer ruimte voor nachtvergunningen, meer 'verlatertjes', gecombineerd met een betere klachtenregistratie, betere handhaving én maatwerk per buurt.

.....
.....
.....

b) Zijn er nog andere maatregelen om ondernemers te faciliteren, die niet hierboven staan beschreven maar die u wel graag zou willen zien?

JA/NEE

Zo ja, welke maatregelen zijn dat?

.....
.....
.....

21. Kunt u toelichten wat u vindt van onderstaande SP-plannen?

Er komt een waarborgfonds voor ondernemers. De gemeente schiet de schade die verhaald moet worden op ouders van winkeldiefstal voor aan de ondernemer en gaat dan zelf het geld bij de dader innen. Een kleine ondernemer is hier zelf niet toe in staat.

.....
.....
.....

De gemeente dringt er bij Waternet op aan ondernemers met een kleine beurs, de waterschapsbelasting kwijt te schelden.

.....
.....
.....

Kleine ondernemers en zzp'ers met een laag inkomen wordt een goedkope arbeidsongeschiktheidsverzekering aangeboden via het verzekeringsbedrijf van de gemeente (VGA), met een ruime dekking en een acceptatieplicht.

.....
.....
.....

Ondernemers die door infrastructurele projecten gedupeerd dreigen te raken, krijgen de mogelijkheid om, onder bepaalde voorwaarden, tijdelijk een vervangende winkelruimte te betrekken.

.....
.....
.....

Leegstaande gebouwen worden waar mogelijk geschikt gemaakt voor gebruik door kleine ondernemers en zzp'ers.

.....
.....
.....

**De enquête neemt tussen de 15 en 20 minuten in beslag. Ingevulde enquêtes kunt u sturen naar
- SP Amsterdam - Amstel 1 - 1011 PN Amsterdam -**



Als kleine ondernemingen serieus in de problemen komen door gebrek aan inkomsten tijdens (infrastructurele) werkzaamheden zouden ze met een degelijk ondernemingsplan gebruik moeten kunnen maken van een renteloze lening van de gemeente.

.....
.....
.....

Leegstaande winkelpanden zijn slecht voor de uitstraling en de leefbaarheid van een buurt. Leegstand kan voor een negatieve spiraal zorgen in een (klein) winkelcentrum of winkelstraat. Door tijdelijk de bestemming van een pand te wijzigen of te verruimen en/of door actief op zoek te gaan naar nieuwe functies (broedplaatsen, startende ondernemers) kan leegstand bestreden worden.

.....
.....
.....

Stoppen met verstrekken van kortingen om grote winkelformules aan te trekken.

.....
.....
.....

Bij het aflopen van het huurcontract, moet de zittende ondernemer als eerste recht krijgen op het verlengen van zijn huurcontract, tegen vergelijkbare voorwaarden.

.....
.....
.....

Zolang er landelijk geen 'bedrijfsruimtenwaarderingstelsel' – vergelijkbaar met het stelsel voor sociale huurwoningen – is, moet de gemeente afspraken maken met de woningcorporaties over maximale huurprijzen voor bedrijfspanden.

.....
.....
.....

22. Welke plannen voor ondernemers zou u doorvoeren, als u het voor het zeggen had? Kunt u hier een top 5 van maken? U kunt kiezen uit de plannen van vraag 20 en 21 en uw eigen ideeën.

1.
2.
3.
4.
5.

V: AFSLUITING

23. Heeft u verder nog zaken die in dit onderzoek naar uw mening niet of onvoldoende aan de orde zijn gekomen en die u met ons zou willen delen?

Ja, namelijk:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

De enquête neemt tussen de 15 en 20 minuten in beslag. Ingevulde enquêtes kunt u sturen naar - SP Amsterdam - Amstel 1 - 1011 PN Amsterdam -

.....
.....
.....
.....
.....
.....



Wij danken uw hartelijk voor uw tijd en reactie!