



Bruisende boodschappencentra
als hart van de wijk

RETAIL
UPDATE

Een uitgave van WP Retail Invest

Ontdek, proef en beleef

Ondernemen in
de huiskamer van Tolberg

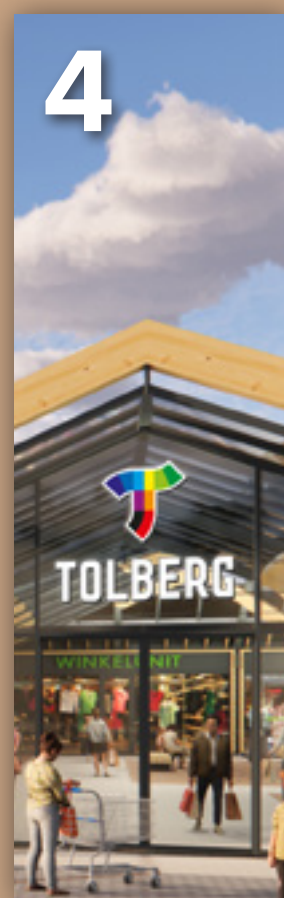


WINKELCENTRUM
TOLBERG

Jij bent een ondernemer in hart en nieren. Je weet zelf precies wat er voor nodig is om jouw winkel succesvol te laten zijn óf je wordt hierbij ondersteund door een succesvolle franchiseformule. Je hebt passie voor je product en weet dat gevoel feilloos over te brengen op je klanten. Je snapt bovendien dat klanten niet alleen voor de beste deal komen, maar ook – en steeds meer – voor de beleving. En die beleving wil jij ze graag geven. Met goede kwaliteit, maar ook met leuke acties en evenementen, zoals een proeverij, een modeshow of een workshop. En vooral: met oprechte aandacht.

Natuurlijk verleid je je klanten ook online. Soms voor een snelle aankoop, maar vooral om naar jouw winkel te komen. Want dáár gebeurt het. Retail draait namelijk nog steeds om de locatie. In en rond jouw winkel moeten je klanten het naar hun zin hebben. Daar willen ze een kopje koffie kunnen drinken, een hapje kunnen eten én hun dagelijkse boodschappen kunnen doen. Waarom? Omdat kopen in een winkel veel leuker is dan online even snel wat bestellen. Boodschappen doen als beleving... daarvoor kom je naar Tolberg.

IN DIT MAGAZINE



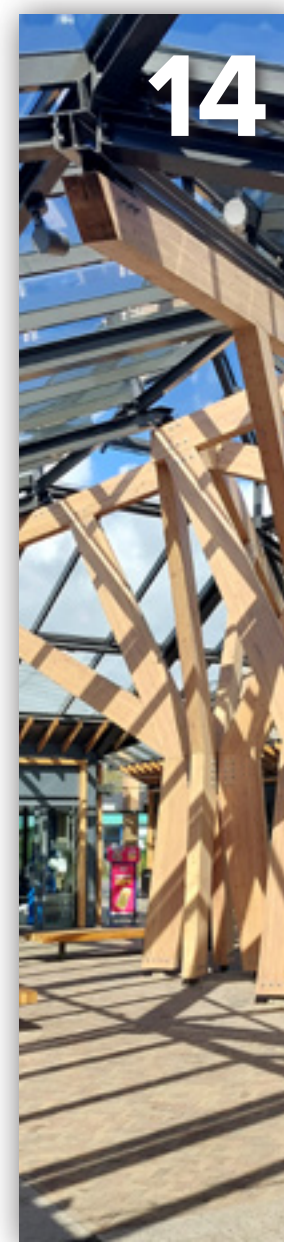
Droom



Thuis



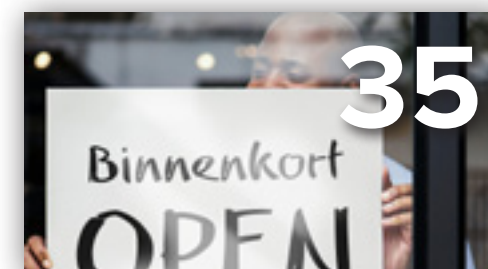
Inspiratie



Hart



Aanbod



Contact



DE HUISKAMER VAN DE WIJK

Ontdek Tolberg in al zijn facetten

In dit magazine kun je kennismaken met winkelcentrum Tolberg in Roosendaal, dat in de periode 2021-2024 ingrijpend is verbouwd, uitgebreid en vernieuwd. We tonen je hoe het vernieuwde winkelcentrum er uit ziet en vertellen je wat we eraan hebben veranderd en verbeterd. Ook ontdek je welke winkels er zijn gevestigd, welke branches we graag willen toevoegen, waar de klanten vandaan komen en wat we doen om nog méér klanten naar het winkelcentrum te trekken.

Graag nodigen we je uit om Tolberg in al zijn facetten te ontdekken, waarbij we één ding alvast willen verklappen: Tolberg wordt een aantrekkelijk wijkwinkelcentrum voor de dagelijkse boodschappen waar jij je als creatieve winkelondernemer of franchiser helemaal kunt uitleven!

Met vriendelijke groet,
WP Retail Invest


Gert-Jan Veldkamp
managing partner


Roderik Lüschen
managing partner



Maak je **droom** waar

Méér uitstraling, méér dynamiek, méér bezoekers...

Open jij hier met succes een nieuwe zaak?

Winkelcentrum Tolberg dateert van eind jaren '80 en is gelegen in Tolberg, de grootste woonwijk van het West-Brabantse Roosendaal. Het winkelcentrum wordt omringd door een breed scala van wijkvoorzieningen, zoals een wijkgebouw, een basisschool, een gemeentelijke gymzaal, een huisartspraktijk, een paramedisch dienstencentrum, een apotheek, een tandartsencentrum, een dierenkliniek en een bibliotheek. Samen vormen deze voorzieningen het wijkcentrum van Tolberg.

In het winkelcentrum zijn momenteel twee full-service supermarkten, vier speciaalzaken in het foodsegment, zes zaken in het non-foodsegment en een cafetaria gevestigd. Door de uitbreiding van het winkelcentrum zijn er diverse winkelunits⁽¹⁾ in verschillende formaten bijgekomen. En dát biedt volop mogelijkheden om het huidige winkelaanbod uit te breiden met ontbrekende branches die echt iets moois toevoegen aan Tolberg. Grijp jij die kans met twee handen aan?

Raadpleeg de bijlage om te zien welke winkelunits er nog beschikbaar zijn!



Winkelcentrum Tolberg is het wijkwinkelcentrum van Tolberg, een grote woonwijk aan de zuidwestkant van Roosendaal. Het winkelcentrum ligt centraal in de wijk, op een uitstekende zichtlocatie aan de Willem Dreesweg.

TOLBERG OP DE KAART

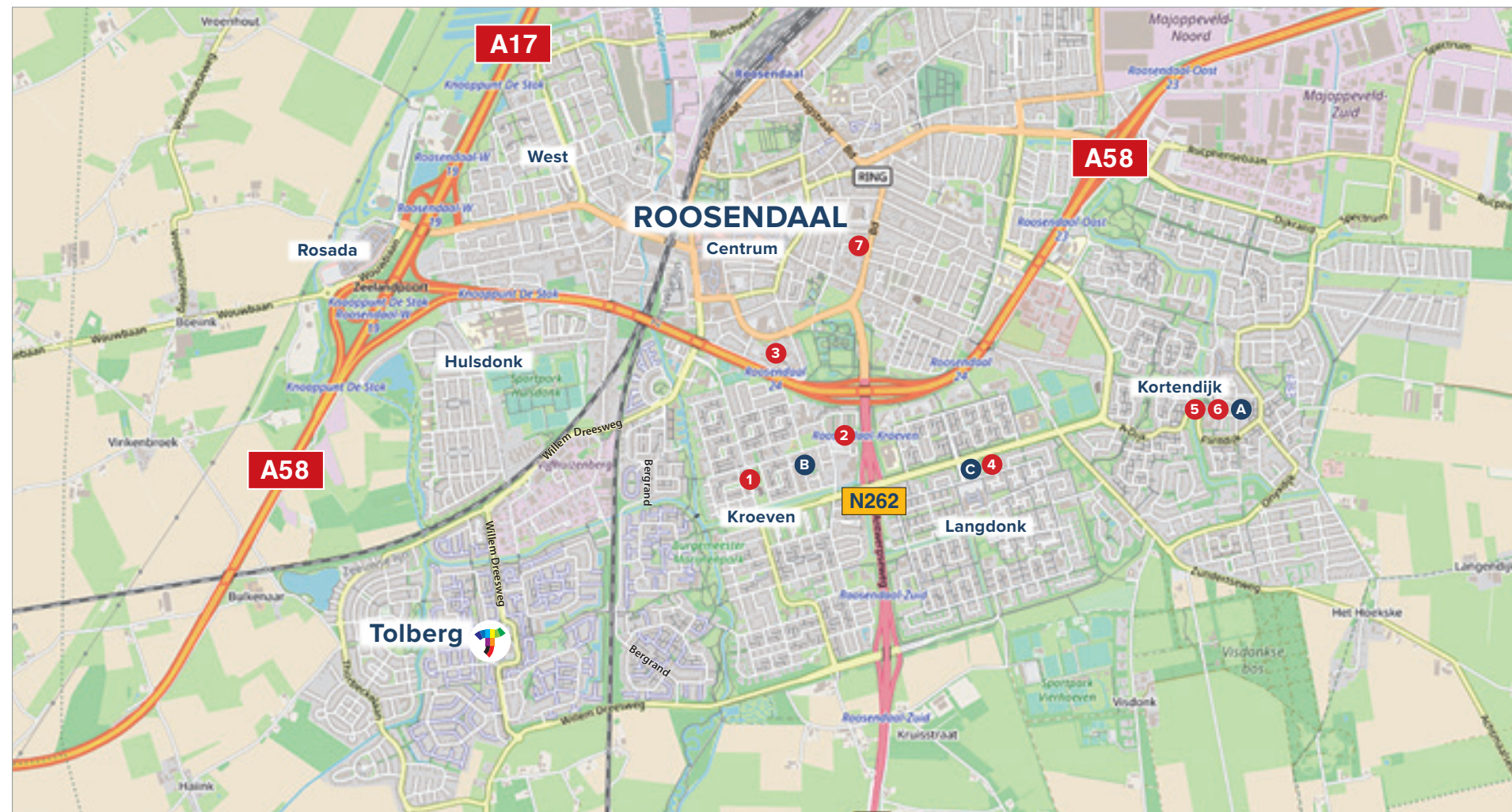
Uitstekende bereikbaarheid

De Willem Dreesweg vormt voor autoverkeer de belangrijkste ontsluitingsroute vanuit de wijk naar het stadscentrum en – via de provinciale weg N262 – met de rijksweg A58. De westelijke buitenrand van Tolberg wordt voor autoverkeer ontsloten door de Thorbeckelaan, terwijl de Bergrand de wijk verbindt met de oostelijke buurten van Tolberg én de naastgelegen woonwijk Groot Kroeven.

Fietsers bereiken het winkelcentrum snel en eenvoudig via een fijnmazig net van fietspaden. Ook het openbaar vervoer is prima verzorgd: viermaal per uur rijdt de stadsbus (lijn 1) via het winkelcentrum (halte Tolberg Centrum) van Tolberg-West door het stadscentrum naar de woonwijk Kortendijk en terug.

Gratis parkeren en fietsenstalling

Het winkelcentrum wordt aan drie kanten omgeven door parkeerplaatsen, die bereikbaar zijn via de Heulberg (noord) en de Gagelberg (zuid). Hier mag gratis en onbeperkt worden geparkeerd. In verband met de recente uitbreiding van het winkelcentrum is de parkeer capaciteit uitgebreid tot circa 280 parkeerplaatsen. Tevens is nabij de drie entrees van het winkelcentrum én de entree van wijkgebouw De Bergspil ruimschoots voorzien in 'nietjes' voor het stallen van fietsen. Om in het winkelcentrum een veilige, fietsvrije omgeving te waarborgen waar jong en oud ongestoord boodschappen kunnen doen, zijn fietsen namelijk in het winkelcentrum zelf niet toegestaan.



Wijkwinkelcentra

- A Dijkcentrum

Buurtwinkelcentra

- B Kroeven
- C Lindenburg

Supermarkten

- Albert Heijn – Tolberg
- Plus – Tolberg
- 1 Lidl – President Kennedylaan
- 2 Jumbo – Streuvelslaan
- 3 Dirk van de Broek – Laan van Henegouwen
- 4 Jumbo – Lindenburg
- 5 Aldi – Dijkcentrum
- 6 Plus – Dijkcentrum
- 7 Aldi – Boulevard



*“Winkelcentrum Tolberg is weer
voorbereid op een nieuwe toekomst”*

Recent onderzoek onder ruim 3.000 bezoekers heeft uitgewezen dat het verzorgingsgebied van het winkelcentrum voornamelijk wordt gevormd door de postcodegebieden 4701, 4702, 4703, 4706, 4707, 4708, 4709, 4715 en 4721. Circa zes op de tien bezoekers zijn afkomstig uit postcodegebied 4708. Dit betreft voornamelijk de wijk Tolberg zelf. Bijna twee op de tien bezoekers komen uit de nabijgelegen wijken Groot Kroeven, Langdonk en Kortendijk. De rest van de bezoekers is afkomstig uit andere wijken van Roosendaal, uit het buitengebied rond Nispen en Schijf en uit de Belgische grensstreek.

Worden dit jouw klanten?



Groot verzorgingsgebied:
circa 74.500 inwoners



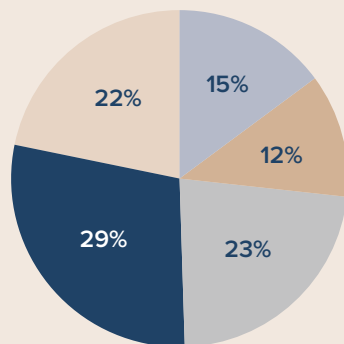
Aantal huishoudens:
circa 34.400



**Gemiddeld persoonlijk
inkomen in Tolberg:**
€ 33.500,-

In het primaire verzorgingsgebied – de woonwijk Tolberg – staan bijna 4.900 woningen, waarvan circa 80% in het koopsegment. Tolberg telt circa 12.000 inwoners en is daarmee de grootste woonwijk van Roosendaal. Met bijna 2.200 meerpersoonshuishoudens met kinderen is Tolberg bovendien met afstand de meest kinderrijke wijk van Roosendaal. En ook met het gemiddeld inkomen per inwoner (€ 33.500,-) scoort de wijk bovengemiddeld in vergelijking met de gehele gemeente Roosendaal (€ 29.200,-).

- 0-15 jaar
- 16-24 jaar
- 25-44 jaar
- 45-64 jaar
- ≥ 65 jaar



**Leeftijdsopbouw
verzorgingsgebied**

Bronnen: Roosendaal in Cijfers (2021-2022), Bezoekersmonitor Locatus (2023) en CBS (2020-2023).

Leefstijl en consumentengedrag

Onder andere door de mogelijkheden van online shopping en de invloed van sociale media wordt het gedrag van de consument meer en meer gestuurd door wensen, interesses en momenten. De mate waarin een product bij de waarden en leefstijl van de consument past, wordt hierdoor belangrijker. Hoe beter je de consument dus begrijpt, des te beter kun je inspelen op zijn of haar behoeften.

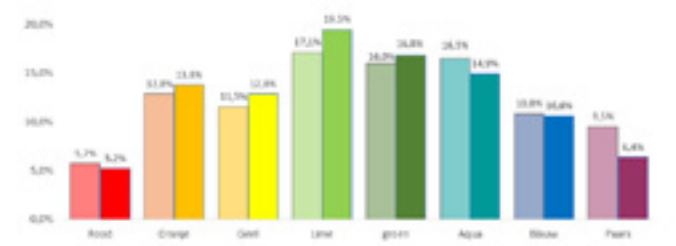
Met behulp van Big Data analyse kan consumentengedrag steeds beter in kaart worden gebracht. Op basis van data kunnen bovendien – hoewel iedere consument uniek is – herkenbare leefstijlgroepen worden gedefinieerd. Een van de methodes om dit te doen, is het bekende DISC-leefstijlmodel voor marketing dat – aanvullend op demografische gegevens zoals geslacht, leeftijd en inkomen – dieper inzicht geeft in de wensen, behoeftes en drijfveren van consumenten.

Het DISC-leefstijlmodel onderscheidt acht leefstijlgroepen die zijn gerangschikt rond twee assen:

- X: focus op producten en merken versus focus op budget
- Y: focus op trends en originaliteit versus focus op trendvolgend, rustig en rationeel

Op basis van Big Data analyse is voor heel Nederland op postcodeniveau een verdeling naar leefstijlgroepen gemaakt. Op basis van aanvullend bezoekersonderzoek in het winkelcentrum is deze verdeling doorvertaald naar het verzorgingsgebied van winkelcentrum Tolberg.

Meer dan de helft van de bezoekers van het winkelcentrum behoren tot de leefstijlgroepen Lime, Groen en Aqua. Zij kunnen volgens de DISC-methode worden omschreven als enigszins behoudende, trendvolgende en kritische consumenten, die hechten aan een goede prijs-kwaliteitverhouding en weloverwogen beslissen waar ze hun geld aan uitgeven.



Kolommen links = Nederland
Kolommen rechts = verzorgingsgebied winkelcentrum Tolberg

Ondernemers inspireren - deel 1

SLAGERIJ ANTENS

Kwaliteit, gemak en beleving, dáár draait het om bij slagerij Antens. Met de kwaliteit zit het al tientallen jaren goed, maar om hun klanten meer gemak en een optimale beleving te bieden hadden ondernemers Niels Antens en Simone van Aert behoefte aan meer ruimte. De herontwikkeling van Tolberg bood hen de kans om hun ambities te realiseren. Medio 2022 verhuisde slagerij Antens naar een bijna tweemaal zo grote nieuwe winkel aan het binnenplein, vrijwel recht tegenover de entree van Albert Heijn. En van die stap heeft het ondernemende stel nog geen dag spijt.



Slagerij Antens is al sinds de opening van het winkelcentrum in Tolberg gevestigd en is een begrip in de wijk en v er daarbuiten. Niels werkt er sinds zijn 17^e en nam de zaak in 2020 – na 20 jaar – met zijn partner Simone volledig over van zijn ouders. “Als ambachtelijke slager verkopen we onder meer vlees met de predi- caten Beef Best en Porc Best”, vertelt Niels. “Dat is rund- en varkensvlees van de hoogste kwaliteit, afkomstig van kleinschalige boerderijen in Nederland waar veel aandacht is voor dierenwelzijn. Daarnaast omvat ons assortiment een brede variatie aan andere kwaliteitsproducten, van salades en dagverse maaltijden tot snacks en partyhapjes. Doordat het formaat van de winkel bijna is verdubbeld, konden we door- groeien naar een totaalconcept waarin gemak en beleving een belangrijke rol spelen. Dat is super, want dáárvor komen onze klanten naar het winkelcentrum.”

In de vernieuwde opzet staan de slagers aan grote werktafels in de winkel en kunnen klanten met eigen ogen zien hoe alles ambachtelijk en vers wordt bereid. “Ook bieden we nu meer vers verpakte producten aan, die klanten zelf kunnen kiezen en pakken. Daarnaast hebben we het assortiment flink verbreed. We hebben bijvoorbeeld veel meer keuze in dagverse maaltijden en dat is door de klanten enorm goed ontvangen. We hadden daar echt hoge verwachtingen van, maar zelfs die worden nog ruimschoots overtroffen.”

Al met al vergde de verhuizing een fikse investering. “Tja, als je het doet, moet je het goed doen. We wilden namelijk écht iets moois neerzetten dat over 10 jaar nog steeds aantrekkelijk is. Daarom hebben we nieuwe, energiezuinige koelcellen aangeschaft en is vrijwel de hele inrichting vernieuwd en stijlvol op elkaar afgestemd. Dat durfden we aan, omdat we veel vertrouwen hebben in de toekomst van onze zaak én die van het winkelcentrum als geheel. Toen we dit avontuur aangingen, waren we ervan overtuigd dat we met ons nieuwe concept meer klanten – ook van buiten de wijk Tolberg – zouden gaan aantrekken. En dat is gelukt: er komen inmiddels per week gemiddeld 22% meer klanten en de gemiddelde besteding per klant is met zo’n 20% toegenomen. Dat zijn resultaten waar we alleen maar van konden dromen!”



“Ruim 20% meer klanten per week en 20% hogere bestedingen, daar zijn we héél blij mee!”



Ontdekken, proeven... en beleven

Een winkelcentrum moet méér zijn dan de plek 'om de hoek' waar klanten snel en gemakkelijk hun boodschappen kunnen doen. Tolberg wordt daarom stap voor stap getransformeerd tot een inspirerende plek waar klanten kunnen ontdekken, proeven en beleven. Waar ze worden verleid door geuren, kleuren en smaken, zélf hun verse producten kunnen uitkiezen en pas bedenken wat ze

's avonds zullen eten na een steelse blik in het winkelwagentje van een andere klant. Maar Tolberg wordt ook een uitnodigende plek waar bezoekers tijdens het boodschappen doen hun buurtgenoten ontmoeten voor een praatje of een gezellig kopje koffie. Zo maken we – samen met de ondernemers – van Tolberg het kloppende hart van de wijk. Doe je ook mee?

De huiskamer van Tolberg

Ontmoetingsplek en hart van de wijk



hart



VOEL JE THUIS IN TOLBERG

Oorspronkelijkheid en herkenbaarheid bevorderen een aangenaam verblijfsklimaat en zorgen ervoor dat bezoekers én ondernemers zich thuis voelen in ‘hun’ winkelcentrum. Bij het herontwikkelen van haar winkelcentra hecht WP Retail Invest daarom veel waarde aan onderscheidende architectuur en een aantrekkelijke inrichting. Daarnaast is een goed uitgebalanceerde samenstelling van het winkelaanbod volgens WPRI van cruciaal belang.

“Een échte ondernemer kan hier een mooie zaak opbouwen en een prima boterham verdienen”



“Een wijkwinkelcentrum kan niet zonder enkele sterke landelijke trekkers die dag in, dag uit een gegarandeerde stroom bezoekers waarborgen”, stelt managing partner Roderik Lüschen van WPRI. In winkelcentrum Tolberg wordt deze belangrijke rol uitstekend ingevuld door de supermarkten Albert Heijn en PLUS en drogisterij Kruidvat. De kracht van dit type winkels is dat je – waar in Nederland je ook bent – precies weet wat je kunt verwachten. Maar de klant van vandaag en morgen is veeleisend en wil meer. Meer keuze, meer variatie, meer inspiratie... De dagelijkse boodschappen kun je immers ook – en steeds makkelijk – online bestellen.”

“Lokale ondernemers maken het verschil”

“Het is onze uitdaging om klanten te verleiden tóch het winkelcentrum te bezoeken. Want ook al gaat het om het kopen van basisbehoeften en artikelen voor de dagelijkse verzorging, dan kunnen we dat natuurlijk wél interessant, comfortabel, leuk en gezellig maken. Hoe we dat doen? Door veel aandacht te besteden aan het samenstellen van een gevarieerd aanbod voor de dagelijkse boodschappen en aanvullende branches. Een uitgebalanceerde mix tussen landelijk filiaalbedrijf en sterke *couleur locale* – lokale ondernemers die het verschil kunnen maken – geldt daarbij als uitgangspunt. Doen we dat goed, dan wordt een wijkwinkelcentrum écht een ontmoetingsplek voor de buurt waar je graag naartoe gaat.”

Het actuele winkelaanbod van winkelcentrum Tolberg omvat zes winkels in het food-segment: twee full-service supermarkten (Albert Heijn en PLUS) en vier speciaalzaken op het gebied van brood, banket, vlees, vleeswaren, kaas, delicatessen, wijnen en gedistilleerd. Daarnaast biedt het winkelcentrum onderdak aan zes zaken in het non-food-segment – Kruidvat, een kantoorboekhandel met PostNL servicepunt, een kapsalon, een bloemist, een dierspecialzaak en een damesmodezaak – én een cafetaria.

Aantrekkelijk en gevarieerd aanbod

Extra winkelunits

Dankzij de toevoeging van circa 1.200 m² winkeloppervlak is Tolberg uitgegroeid tot een compact (6.350 m²) wijkwinkelcentrum met circa 20 winkelunits. Hierdoor is ruimte ontstaan om het aanbod uit te breiden met mooie zaken die echt iets aan het winkelcentrum toevoegen. Zoals je op pagina 32-33 kunt lezen, besteedt de eigenaar/verhuurder van het winkelcentrum veel aandacht aan het samenstellen van een aantrekkelijk en gevarieerd aanbod voor de dagelijkse boodschappen en aanvullende branches. Een uitgebalanceerde mix tussen landelijk filiaalbedrijf en sterke *couleur locale* – lokale ondernemers die het verschil kunnen maken – geldt daarbij als belangrijk uitgangspunt.

Raadpleeg de bijlage om te zien welke winkelunits er nog beschikbaar zijn!

Legenda

- 142 Kruidvat
- 160 Albert Heijn
- 172 PLUS Van Dorsten
- 180 Gemeentelijke gymzaal (op de verdieping)

-  Parkeerplaatsen (circa 280)
-  Fietsparkeergelegenheid
-  De Bergspil
-  OBS De Rietgoor





welkom



Ondernemers inspireren - deel 2

PEET'S BLOEMENSHOP

Peet's Bloemeshop is al sinds 1973 gevestigd in Roosendaal en opende zijn deuren in winkelcentrum Tolberg in 1988. In 2013 nam Jeroen van Dorsten de florerende winkel over van zijn vader en onder zijn bezielende leiding groeide de bloemenspecialzaak gestaag door. Dit succes had wél een keerzijde: ruimtegebrek. Toen Jeroen hoorde dat het winkelcentrum ging uitbreiden en er intern allerlei verschuivingen zouden plaatsvinden, meldde hij zich dan ook al snel met de boodschap dat hij graag wilde uitbreiden.



“Toen ik deze winkel overnam, zag ik al veel perspectief en dat is sindsdien niet veranderd”, vertelt Jeroen. “Tolberg is voor winkeliers zoals ik fantastisch: het is de grootste woonwijk van Roosendaal en de mensen hier hebben best wat te besteden. Daarnaast hebben we behoorlijk veel klanten uit de omliggende dorpen, zoals Wouw, Wouwse Plantage, Nispen en Heerle. Als specialzaak kunnen we ons hier goed onderscheiden op kwaliteit. We kopen onze snijbloemen en potplanten rechtstreeks in aan de klok van Flora-Holland in Naaldwijk en we leveren goede service. Dát is onze meerwaarde.”

Door de uitbreiding van de bestaande winkel met circa 40 m² beschikt Peet's Bloemeshop sinds begin 2023 over meer presentatieruimte, waardoor het assortiment verder kon worden uitgebreid. Daarnaast hebben de medewerkers meer werkruimte gekregen en is een grotere koelruimte geïnstalleerd. “En natuurlijk hebben we de gelegenheid aangegrepen om het interieur van de winkel onder handen te nemen, met onder meer een nieuwe vloer en nieuwe wandafwerking. Nu kunnen we weer jaren vooruit!”

Prima locatie

Enkele zittende ondernemers grepen de verbouwing en uitbreiding van het winkelcentrum aan om intern te verhuizen naar een andere locatie. Peet's Bloemeshop bleef echter op de vertrouwde plek. “Voor mij is deze locatie prima, dus ik hoefde niet zo nodig te verhuizen”, vertelt Jeroen van Dorsten. “Onze buitenpresentatie van bloemen en planten krijgt hier geen direct zonlicht en dat is ideaal. Bovendien zitten we vlakbij het binnenplein én Albert Heijn, waardoor we verzekerd zijn van voldoende aanloop.”



“Dagelijks verse bloemen en goede service: dát is onze meerwaarde!”

Eerst naar je favoriete supermarkt voor driekwart van je lijstje, vervolgens wat mooie aanbiedingen en huismerken scoren bij de andere supermarkt en daarna – of er tussen door – langs de andere winkels voor de boodschappen die je het liefste bij een specialist haalt: een superlekker verjaardagstaartje bijvoorbeeld, of een paar bijzondere kaasjes, asperges direct van het land, vers gebrande noten, een passende wijn voor bij het avondeten, twee originele verjaardagskaarten en niet te vergeten: een bloemetje voor je moeder, gewoon omdat je van haar houdt. En hé, da's een leuk jurkje, dat pik je natuurlijk ook nog snel even mee...

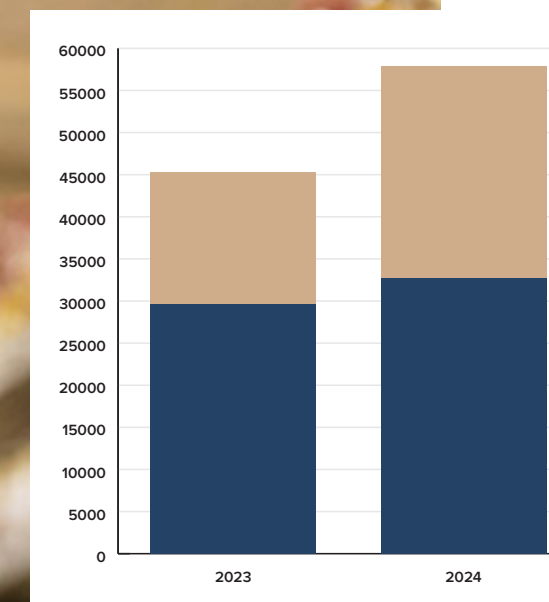
Supermarkten zijn voor een wijkwinkelcentrum van groot belang omdat ze zeven dagen per week een aantrekkelijke stroom bezoekers garanderen. Met Albert Heijn (circa 1.900 m²) en PLUS (circa 1.800 m²) heeft Tolberg twee van deze publiekstrekkers.¹ De entrees van de full-service supermarkten liggen aan de passage of het binnenplein, waardoor iedere bezoeker in het winkelcentrum komt. De supermarkten zijn bovendien aan weerszijden van het winkelcentrum gepositioneerd, waardoor de doorstroom van het winkelend publiek wordt bevorderd en dáár kunnen de overige winkeliers volop van profiteren. Aan jou de uitdaging om ze te verleiden ook jouw zaak te bezoeken!

¹ Afmetingen na realisatie van geplande uitbreidingen.

“De supermarkten trekken gemiddeld tot wel 33.000 passanten per week naar het winkelcentrum”

Actuele bezoekerstellingen: toename van >25%

Onafhankelijk onderzoeksbureau Locatus heeft in opdracht van WP Retail Invest in maart 2023 passantentellingen uitgevoerd bij de drie ingangen van het winkelcentrum én voor de ingangen van de beide supermarkten (Albert Heijn en Plus). Op basis van deze steekproeven en Google-cijfers werd het totaal aantal passanten per week geschat op 45.300 en het aantal passanten bij de ingangen van de beide supermarkten op 29.600.



In maart 2024 is het onderzoek op basis van dezelfde uitgangspunten herhaald. Hieruit is gebleken dat het totaal aantal passanten bij de drie ingangen van het winkelcentrum én de ingangen van de supermarkt- en met bijna 28% is gestegen tot 57.900. Het aantal passanten bij de beide supermarkten steeg in totaal met circa 10% tot 32.700.

Dit betekent dat de toename van het aantal passanten grotendeels is toe te schrijven aan de opening van enkele nieuwe winkels én aan de lokale ondernemers. Deze hebben de herontwikkeling van het winkelcentrum namelijk zonder uitzondering aangegrepen om hun zaak te verplaatsen en/of te vergroten, hun formule te vernieuwen en/of het assortiment uit te breiden. Het verblijfsklimaat van het winkelcentrum is dankzij de ingrijpende modernisering bovendien enorm toegenomen.

Compleet aanbod voor de dagelijkse boodschappen

■ Passanten supermarkten
■ Overige passanten

“Een winkelcentrum moet méér zijn dan een voorziening ‘om de hoek’ waar je even snel je boodschappen haalt”

De geneugten van

Koffie

Even een bakkie doen

Koffie is wereldwijd – en ook in Nederland – een van de meest populaire dranken. Elke dag drinken we in ons land met z'n allen maar liefst 6,5 miljoen liter koffie. Maar wat maakt koffie eigenlijk zo populair?

Begin de dag goed

Om te beginnen bevat koffie cafeïne en dát geeft je brein een stevige boost. Met een stevige kop koffie word je alerter, voel je je fitter en verbetert je concentratie. Daarnaast zorgt cafeïne ervoor dat er meer dopamine in je hersenen vrijkomt en dát stofje stimuleert je geluksgevoel. Hierdoor verandert koffie bij veel mensen hun stemming van een knorrig “Laat me met rust” in een opgewekt “Goedemorgen!”. Dát maakt koffie tot de perfecte drank om de dag mee te starten.

Welkom rustmomentje

Ook in gezelschap met anderen hoort koffie er helemaal bij. Niet alleen thuis op de bank met je partner of op het werk met collega's, maar steeds vaker ook als welkome onderbreking tijdens het winkelen. Lekker, zeker met een royale punt verse appeltaart erbij... Zo zorgt koffie voor een welkom rustmoment, waarbij je gezellig even kunt bijkletsen met die ene kennis die je toevallig in de supermarkt tegen het lijf liep.

Voor elk wat wils

Jaren geleden was koffie nog ‘gewoon’ koffie: zwart, met suiker, melk of allebei. Vandaag de dag kun je kiezen uit koffie in vele soorten en smaken: ristretto, espresso, americano, lungo, cappuccino, café latte, cortado, latte macchiato, flat white en nog veel meer... Zo is er een koffie voor elk moment van de dag en voor iedereen. Nou ja, bijna iedereen. Gelukkig kun je ook prima bijkletsen bij een lekker bakkie thee...

Ondernemen in de huiskamer van Tolberg

Winkelcentrum Tolberg behoort tot de hoofdwinkelstructuur van de gemeente Roosendaal en heeft volgens de actuele gemeentelijke Detailhandelsnota een belangrijke boodschappenfunctie voor de wijk Tolberg. Door de aanwezigheid van de twee full-service supermarkten trekt het winkelcentrum echter ook veel klanten aan vanuit de aangrenzende woonwijken Groot-Kroeven, Langdonk en Kortendijk.

De binding met het verzorgingsgebied is sterk doordat het merendeel van de winkelunits wordt bezet door lokale ondernemers. Positief is ook het geringe aantal mutaties binnen het winkelcentrum in de laatste vijftien jaar én het feit dat vrijwel alle zittende ondernemers de herontwikkeling van het winkelcentrum hebben aangegrepen om hun zaak te vernieuwen en uit te breiden. Dit duidt erop dat de ondernemers op hun beurt ook gehecht zijn aan het winkelcentrum en de lokale klantenkring.

Zelfstandig ondernemers en franchisers gezocht

Volgens de gemeentelijke Detailhandelsnota is het perspectief voor Tolberg uit functioneel oogpunt goed. Dát maakt Tolberg tot een aantrekkelijke vestigingsplaats voor zelfstandig ondernemers én franchiseformules die echt iets aan het aanbod kunnen toevoegen. Je kunt hierbij onder meer denken aan zaken op het gebied van groenten en fruit, vis, reformproducten, persoonlijke verzorging, textiel, huishoudelijke artikelen, speelgoed en oogmode.

Huishoudelijke artikelen
Groenteboer
Viswinkel
Poelier
(Gezins)modewinkel
Reformwinkel
Schoenreparatie
Sleutelservice
Drogist
Beauty- en nagelsalon
Textielsupermarkt
Speelgoedwinkel
Opticien

o
n
d
e
r
n
e
m
e
r
e
n

Even voorstellen: de ondernemersvereniging

Als (nieuwe) ondernemer in Tolberg sta je er niet alleen voor. Het winkelcentrum heeft namelijk een actieve ondernemersvereniging die van alles organiseert om klanten te binden door ze regelmatig te verrassen met leuke activiteiten.

De belangrijkste jaarlijkse evenementen zijn de lampionnoptocht met Sint-Maarten, het Sinterklaasfeest, de Kerstmarkt en de kinderrommelmarkt. Ook staan er elk jaar leuke klantenacties in het teken van Valentijnsdag, Moederdag en Vaderdag op het programma. De publiciteit rond deze activiteiten wordt gecoördineerd vanuit de ondernemersvereniging.

Jeroen van Dorsten, eigenaar van Peet's Bloemeshop en penningmeester van

Ondernemersvereniging Winkelcentrum Tolberg, vertelt: "Als huurder ben je automatisch lid van de ondernemersvereniging en profiteer je mee van de activiteiten die we in het winkelcentrum organiseren. Dat is uiteraard goed voor de saamhorigheid, maar óók voor je eigen business." De activiteiten van de ondernemersvereniging worden gefinancierd vanuit het promotiebudget, dat wordt gevormd door verplichte bijdragen van alle ondernemers. De hoogte van de promotie-

bijdrage wordt vastgesteld door de verhuurder en de ondernemersvereniging en maakt deel uit van de huurovereenkomst.

Bestuur ondernemersvereniging

- *Voorzitter:* Bas de Rooij (De Rooy Brood & Banket)
- *Secretaris:* Niels Antens (Slagerij Antens)
- *Penningmeester:* Jeroen van Dorsten (Peet's Bloemeshop)

Sociale media

De winkeliersvereniging heeft een eigen Facebook-pagina: facebook.com/Tolbergcentrum

Op deze pagina's worden niet alleen acties van de winkeliersvereniging gepubliceerd, maar kun je als ondernemer ook je eigen acties aankondigen. Benieuwd? Check dan snel deze pagina!



Goed van start

Besluit je een nieuwe zaak te openen in Tolberg? Dan kun je voor de afbouw van je winkelunit – die in principe casco wordt opgeleverd – rekenen op deskundige begeleiding. Tijdens de verbouwing van het winkelcentrum kun je met al je vragen en voor advies terecht bij Havik Projectmanagement, de partij die ook de verbouwing van het winkelcentrum namens WPRI begeleidt. Teken je ná de oplevering van het winkelcentrum een huurovereenkomst, dan wordt de begeleiding verzorgd door Colliers International, de technisch beheerder van het winkelcentrum.



Ondernemers inspireren - deel 3

JOSHA WOMEN+ACCESSOIRES

Joshua women+accessoires is – net als de slagerij en de bloemenzaak – al vanaf dag één een vaste waarde in het winkelcentrum. Jos Martens begon in 1988 onder de naam 'Jos Martens mode' een gemengde textielzaak met dames-, heren- en kindermode, dochter Evelien nam de winkel in 2007 over en gaf er in de loop der jaren haar eigen draai aan. Vandaag de dag richt de zaak – die een jaar of tien geleden werd omgedoopt in Joshua women+accessoires – zich exclusief op damesmode, accessoires en (baby)cadeauartikelen.



“Eigenlijk zijn we steeds meer een lifestylewinkel geworden”, vertelt Evelien Martens. “De zaak is in Scandinavische stijl ingericht en we verkopen veel Scandinavische merken. En dát slaat aan bij onze doelgroep: drie generaties vrouwen, van tieners tot senioren. Veel klanten kwamen hier al als kind en nemen nu – jaren later – hun (klein)dochters mee. Ze weten dat we geen eenheidsworst verkopen, maar met ons assortiment – dat qua prijsniveau in het middensegment valt – écht iets toevoegen aan het aanbod. Bovendien kan iedereen bij ons rekenen op persoonlijke aandacht, service en een eerlijk advies. Daarnaast wil ik mijn klanten graag blijven verrassen. Daarom wordt het assortiment wekelijks aangevuld met nieuwe items, waardoor het altijd leuk is om tijdens het boodschappen doen even binnen te lopen.”

Net als de meeste andere zittende ondernemers greep ook Evelien de uitbreiding van het winkelcentrum aan om haar zaak te vernieuwen en te vergroten. “Voorheen zat ik aan de overkant, aan het plein naast de bloemist, in een winkel van 140 m². Dat vond ik eerlijk gezegd prima, dus ik stond niet te juichen toen ik hoorde dat ik moest verhuizen. Ook was ik bezorgd of deze smalle en behoorlijk lange ruimte – die 50 m² groter is – wel zou werken. Eind 2022 zijn we verhuisd en inmiddels ben ik ‘om’: de routing door de zaak werkt heel goed en dankzij de extra vierkante meters hebben we het assortiment kunnen uitbreiden en upgraden, is er meer ruimte voor presentatie én is het concept duidelijker geworden.”

Daarnaast heeft de herontwikkeling nog een ander positief effect: steeds meer klanten weten Joshua women+accessoires te vinden. Evelien: “De meeste van onze klanten kwamen altijd uit Tolberg zelf, maar nu verwelkomen we steeds vaker nieuwe klanten van buiten de wijk. Wat daarbij ook meehelpt, is dat we nu veel zichtbaarder zijn dankzij de grote etalage aan twee kanten. In dat opzicht zijn we er goed op vooruit gegaan. Want of je nu het winkelcentrum binnenloopt, uit de Albert Heijn stapt of bij de slager staat te wachten: je kijkt zó bij ons in de etalage. En zien doet kopen, toch?”



“We geven onze klanten graag persoonlijke aandacht, service en een eerlijk advies”

WP Retail Invest brengt winkelcentrum Tolberg opnieuw tot bloei

AMSTERDAM – WP Retail Invest (WPRI) legt zich al meer dan 10 jaar toe op het herontwikkelen van bestaande wijkwinkelcentra tot bruisende boodschappencentra. De oprichters en eigenaren van WPRI – Gert-Jan Veldkamp en Roderik Lüschen – streven hierbij naar het creëren van een aantrekkelijke branchering – met supermarkten als trekkers, een mooie selectie food- en non-foodwinkels en enige ondersteunende horeca. Ook winkelcentrum Tolberg in Roosendaal wordt volgens dit inmiddels beproefde concept voorbereid op een nieuwe toekomst.

“Een winkelcentrum krijgt een eigen identiteit door middel van branding, een uitgebalanceerde branchering en goede lokale ondernemers.”



“Wij vinden dat onze winkelcentra een centrale plek in de wijk moeten zijn waar je graag naartoe gaat, een poosje blijft en ook wat kunt eten en drinken”, legt Roderik Lüschen uit. “De consument van vandaag wil in een wijkwinkelcentrum het liefst twee of meer supermarkten in verschillende prijssegmenten vinden, evenals meerdere verszaken zoals een bakker, een slager, een groenteboer, een poelier en een visboer. Daarnaast verwachten ze ook aanvullende dienstverlening – bijvoorbeeld een opticien, een fietsenzaak of een zaak in huishoudelijke artikelen – én kleinschalige (dag)horeca. Bij veel oudere buurt- en wijkwinkelcentra is deze mix niet in balans. Daarom besteden we bij onze projecten veel aandacht aan de branchering en dát vertaalt zich in een veelzijdig aanbod met een goede verhouding tussen landelijk filiaalbedrijf en goede lokale ondernemers.”

Vaak is voor het verbeteren van het aanbod extra ruimte nodig. Een belangrijk criterium voor WPRI is dan ook dat een winkelcentrum voldoende ontwikkelpotentie moet hebben. Gert-Jan Veldkamp: “We kijken zorgvuldig wat de wijk – en dus het winkelcentrum – nodig heeft en of we dat kunnen realiseren. Bij winkelcentrum Tolberg hebben we zo’n 1.200 vierkante meter

winkeloppervlak bijgebouwd, maar dat was geen doel op zich. Daarnaast grijpen we het momentum van een verbouwing graag aan om zittende ondernemers de kans te geven uit te breiden, het gebouw te verduurzamen, knelpunten – zoals parkeerproblematiek – op te lossen en de omgeving op een aantrekkelijke manier opnieuw in te richten. Zo doen we er – uiteraard altijd in samenspraak met de gemeente – alles aan om het verblijfs- én ondernemersklimaat te verbeteren. Ik denk in alle bescheidenheid dat we bij winkelcentrum Tolberg heel goed in deze ontwikkelopgave zijn geslaagd.”

Een ander belangrijk aspect dat tot slot zeker niet onvermeld mag blijven, is branding. “Roderik Lüschen hierover: “Branding maakt een winkelcentrum authentiek en herkenbaar, geeft het een eigen identiteit. En daarbij spelen tal van aspecten een rol: van onderscheidende architectuur en een aantrekkelijke inrichting tot een herkenbaar logo en een doordacht marketing- en promotiebeleid. En natuurlijk: goede lokale ondernemers die kansen zien én willen benutten. Heb je je branding op orde, dan trek dat altijd nieuwe klanten aan, óók uit andere marktgebieden. En daar varen natuurlijk alle ondernemers wel bij.”



Portfolio WP Retail Invest



Winkelcentrum Het Stroink
Enschede



Winkelcentrum Duinzigt
Den Haag



Winkelcentrum Elshofpassage
Duiven



Winkelcentrum Tolberg
Roosendaal

Kijk voor meer informatie op:

www.wpri.nl

Duurzaam herontwikkelen als ambitie

“Kwaliteit, duurzaamheid en beleving spelen een belangrijke rol bij het herontwikkelen van onze wijkwinkelcentra. Een ingrijpende verbouwing of uitbreiding is immers een uitgelezen kans om vastgoed te verduurzamen. Geïnspireerd door het brede karakter van duurzaamheid komen we bij elk project tot realistische inzichten en uitvoerbare oplossingen die de kansen voor ondernemers vergroten, de levensvatbaarheid van het winkelcentrum verbeteren en de impact op het milieu verkleinen. Zo willen we met onze projecten bijdragen aan een duurzame leefomgeving en dragen we een sterke boodschap uit: we maken iets goeds voor de huidige én de volgende generatie gebruikers en eigenaren.”



Winkelcentrum Het Stroink - Enschede

Breed pakket van mogelijke maatregelen

Op welke manier en in welke mate de duurzaamheidsambities van WPRI gestalte kunnen krijgen hangt sterk af van het project. Mogelijke duurzaamheidsmaatregelen zijn onder meer:

- Dak-, vloer- en gevelisolatie en isolatieglas;
- Ledverlichting en natuurlijke daglichttoetreding;
- Natuurlijke ventilatie;
- Gescheiden waterafvoeren;
- Eigen energieopwekking met pv-panelen;
- Gebruik van duurzaam geproduceerde materialen;
- Aanleg van groene parkeerplaatsen en installatie van oplaadpunten voor elektrische auto's;

Daarnaast kan van huurders een inspanningsverplichting worden gevraagd ten aanzien van het gebruik van hernieuwbare energiebronnen voor verwarming en koeling van individuele winkelunits.



Kijk voor het actuele aanbod op Funda in Business.

Informatie en verhuur

Ben je enthousiast geworden over de kansen die Tolberg jou biedt? En denk je dat jij iets moois aan Tolberg kunt toevoegen? Neem dan contact op met een van de verhuurmakelaars of rechtstreeks met WP Retail Invest.

SUIJKERBUIJK 
BEDRIJFS ONROEREND GOED

Suijkerbuijk Bedrijfs Onroerend Goed
(0165) 54 12 19 / info@suijkerbuijk-bog.nl

 **be retail**
vastgoedadvies

Be Retail Vastgoedadvies
(06) 45 45 00 34 / info@be-retail.nl



WP Retail Invest

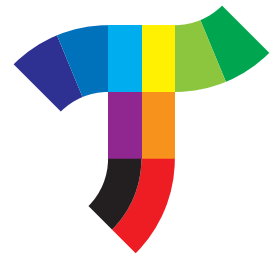
Pedro de Medinalaan 1, 1086 XK Amsterdam
(020) 714 77 80 / info@wpri.nl
Roderik Lüschen
(06) 29 41 92 85 / roderik@wpri.nl

Colofon

Tekst & productie TEM Communicatie – Etten-Leur
Art direction & dtp Dennis Hager – Zevenbergen

Wijzigingen voorbehouden. Aan de inhoud van dit magazine kunnen geen rechten worden ontleend. © 2024 WP Retail Invest – Amsterdam

DE HUISKAMER VAN DE WIJK
winkelcentrumtolberg.nl



WINKELCENTRUM
TOLBERG

ONTDEK
PROEF
BELEEF

