

Uitvoeringsagenda Goes: naar een toekomstbestendige detailhandelssector en binnenstad

Om uitvoering te geven aan het detailhandelsbeleid is een uitvoeringsagenda opgesteld. Dit is een dynamische set van acties en maatregelen die de komende jaren ingezet kan worden om de detailhandelssector van Goes te versterken. De acties zijn verwerkt in negen pilots. Deze pijlers zijn aanvullend op reguliere inspanningen van de gemeente en acties en projecten uit het Actieplan Binnenstad. Tot slot is er onderaan deze uitvoeringsagenda een beleidskader horeca opgenomen. Dit kader vormt de basis voor een nieuwe horecavisie en kan aanvullend op het detailhandelsbeleid worden opgestart.

Inhoudsopgave

- 1 Pilot 'Start je Winkel in Goes'
- 2 Pilot 'Win een winkel in Goes'
- 3 Pilot 'Meer maatwerk bij initiatieven en ideeën van ondernemers'
- 4 Pilot 'Matchmaker'
- 5 Pilot 'Pop-up stores'
- 6 Pilot 'Faciliteren mengvormen'
- 7 Pilot 'Vergroeningsaanpak'
- 8 Pilot 'Ruimte bieden aan extra horeca in de binnenstad'
- 9 Pilot 'Winterterrassen'
- 10 Beleidskader horeca Binnenstad Goes



Pilot 1: Pilot 'Start je Winkel in Goes'

We zetten in op coaching en begeleiding van startende ondernemers via een platform. Het starten van een winkel in de binnenstad (of ander bedrijf, zoals horecazaak, dienstverlener of belevingsconcept) kent veel uitdagingen. Denk aan financiering, digitalisering en veranderende marktontwikkelingen. Om de slagingskans van startende ondernemers te vergroten en nieuwe ondernemers te verleiden helpt coaching en begeleiding.

Het gaat daarbij om informatie, advies en ondersteuning bij het starten, runnen en uitbreiden van het bedrijf. Bij het platform 'Start je winkel in Goes' kunnen ondernemers van A tot Z worden begeleid: van ondernemersplan tot geschikte locatie, van huurvoorwaarden tot vergunningen.

Wat is er voor nodig om dit tot een succes te maken?

De basis ligt in een goed samenspel tussen begeleiding, samenwerking en maatwerk. Startende ondernemers hebben behoefte aan een laagdrempelig en betrouwbaar platform dat hen niet alleen informeert, maar ook actief ondersteunt bij het zetten van concrete stappen. Dit vraagt om:

- **Actieve rol van de gemeente:** De gemeente faciliteert, verbindt en zorgt voor een toegankelijk loket. Denk aan duidelijke procedures voor vergunningen en het leggen van verbindingen met relevante partners en deskundigen.
- **Voor en door ondernemers.** Gevestigde ondernemers en ervaringsdeskundigen kunnen het beste elkaar coachen. Ook samenwerking met Ondernemers Organisatie Goes en Stichting Goes Marketing zijn cruciaal voor het delen van kennis, het organiseren van netwerkbijeenkomsten en het promoten van het platform. Ook makelaars en vastgoedpartijen kunnen bijdragen aan het succes.
- **Continuïteit in begeleiding:** Coaching stopt niet bij de start. Doorlopende ondersteuning bij bedrijfsvoering, digitalisering en positionering in de markt vergroot de kans op duurzame vestiging.
- **Ruimte voor overname en opvolging:** Door oudere ondernemers te koppelen aan starters ontstaat een kansrijke route voor winkelovername. Dit versterkt de continuïteit van het winkelaanbod in de binnenstad.
- **Inspiratie en innovatie:** Het platform moet niet alleen informeren, maar ook inspireren. Door goede voorbeelden te delen, trends te signaleren en ruimte te bieden voor nieuwe concepten (zoals belevingswinkels of hybride modellen), wordt Goes aantrekkelijk voor een nieuwe generatie ondernemers.

Trekker	In samenwerking met	Wanneer?	Indicatief budget
Gemeente	- Goes Marketing - OOG	2026-2028	€ 35.000 - € 50.000



Pilot 2: Win een winkel in Goes

Een levendige en toekomstbestendige binnenstad vraagt om ruimte voor vernieuwing en ondernemerschap. Startende ondernemers met een innovatief concept worden gestimuleerd in ondernemerschap door hen de kans te geven een eigen pand te openen. Bijvoorbeeld met een prijsvraag waarbij de drie beste concepten een jaar huur van een (leegstaand) pand winnen. Het inzetten van een prijsvraag maakt het bovendien mogelijk om een concept te kiezen met de gewenste kwaliteiten en branchering. Diverse voorbeelden in het land zijn 'Win een winkel voor een euro', zie hier voorbeelden van [Bussum](#) en [Lichtenvoorde](#). Ter illustratie: de 'win een winkel' regeling in Lichtenvoorde leidde uiteindelijk tot twaalf nieuwe winkels in het centrum. Ook een stimuleringsfonds is mogelijk, zoals in binnenstad [Weert](#). Dit richt zich op een bijdrage voor het opstarten van een (winkel)concept, bijvoorbeeld met budget voor inrichting of planvorming. Bij dit soort stimuleringsregelingen is cofinanciering mogelijk: pandeigenaren, ondernemers en de gemeente kunnen allen een bijdrage leveren.

Wat is er voor nodig om dit tot een succes te maken?

Een succesvolle uitvoering van *Win een winkel in Goes* vraagt om een goed doordachte aanpak waarin selectie, begeleiding en samenwerking centraal staan. Het project moet niet alleen inspireren, maar ook leiden tot duurzame vestiging van nieuwe ondernemers in de binnenstad. Dit vraagt om:

- **Een transparante en aantrekkelijke prijsvraag:** De voorwaarden moeten helder zijn, met duidelijke criteria voor deelname en selectie. Denk aan originaliteit, haalbaarheid, bijdrage aan het winkelgebied en aansluiting bij de binnenstadsvisie.
- **Goede communicatie en promotie:** Het project moet breed onder de aandacht worden gebracht, zowel lokaal als regionaal. Dit vergroot het bereik en de kans op kwalitatieve inzendingen. Samenwerking met partners als OOG en Stichting Goes Marketing is hierbij essentieel.
- **Samenwerking met pandeigenaren:** Het succes valt of staat met de beschikbaarheid van geschikte verkooppunten. Pandeigenaren moeten bereid zijn om mee te werken aan beschikbaarstelling en cofinanciering. Heldere afspraken over huurvoorwaarden zijn cruciaal.
- **Begeleiding van de winnaars:** Naast het winnen van een pand is begeleiding nodig bij het opstarten van het bedrijf. Denk aan coaching, ondersteuning bij inrichting, vergunningen en marketing. Dit vergroot de kans op een succesvolle en blijvende vestiging.
- **Cofinanciering en draagvlak:** Door de kosten te delen tussen gemeente, ondernemersfonds en pandeigenaren ontstaat gedeeld eigenaarschap. Dit versterkt het draagvlak en vergroot de impact van het project.

Trekker	In samenwerking met	Wanneer?	Indicatief budget
- Gemeente - Vastgoed - OOG en Stichting Goes Marketing	Initiatiefnemers	2026-2028	€25.000



Pilot 3: Meer maatwerk bij initiatieven en ideeën van ondernemers

Als onderdeel van project 'Start je winkel' gaan we in het ondernemersloket meer maatwerk bieden. Dit is een punt waar ondernemers terecht kunnen met nieuwe ideeën en initiatieven. Het is enerzijds een vast aanspreekpunt vanuit de gemeente. Anderzijds is het binnen de interne organisatie een groep waarin naast de reguliere betrokkenen (zoals vergunningen) ook economie een stem heeft. Hiermee wordt voorkomen dat er direct vanuit de vergunningsrol getoetst. Het uitgangspunt is 'ja, mits': hoe kunnen we initiatieven mogelijk maken en wanneer dit volgens wet- en regelgeving niet kan, welke alternatieven kunnen geboden worden? Wanneer een initiatief echt niet mogelijk is kan hier ook helder over gecommuniceerd worden.

Wat is er voor nodig om dit tot een succes te maken?

Het succes hangt af van de mate waarin het loket daadwerkelijk als partner in ontwikkeling wordt ervaren door initiatiefnemers. Dat vraagt om een cultuurverandering, heldere processen en een goed georganiseerde samenwerking binnen én buiten de gemeentelijke organisatie. Concreet betekent dit:

- **Een proactieve houding vanuit de gemeente:** Niet toetsen op regels als startpunt, maar denken in mogelijkheden. Het uitgangspunt 'ja, mits' vraagt om creativiteit, flexibiliteit en oplossingsgerichtheid.
- **Een multidisciplinair team:** Binnen de gemeentelijke organisatie moet het ondernemersloket bestaan uit medewerkers van verschillende afdelingen (economie, vergunningen, ruimtelijke ordening, vastgoed, etc.) die samen optrekken en elkaars perspectieven begrijpen.
- **Een vast aanspreekpunt:** Ondernemers hebben baat bij één gezicht en één contactpersoon die hen begeleidt, doorverwijst en terugkoppelt. Dit versterkt vertrouwen en voorkomt versnippering.
- **Heldere communicatie:** Als iets niet kan, moet dat snel en duidelijk worden gecommuniceerd, inclusief uitleg en mogelijke alternatieven. Dit voorkomt frustratie en versterkt het imago van Goes als ondernemende stad.
- **Verankering in beleid en werkwijze:** Het ondernemersloket moet niet afhankelijk zijn van individuele inzet, maar structureel onderdeel zijn van de gemeentelijke dienstverlening en binnenstadsaanpak.

Trekker	In samenwerking met	Wanneer?	Indicatief budget
Gemeente	Ondernemers	2026-2028	Regulier budget



Pilot 4: Matchmaker

Een matchmaker speelt een belangrijke rol in het verbinden van verschillende partijen, zoals ondernemers, pandeigenaren en de gemeente. Denk bijvoorbeeld aan het koppelen van ondernemers aan leegstaande verkooppunten in de binnenstad. Een matchmaker signaleert kansen, legt contact tussen partijen en zorgt ervoor dat knelpunten worden weggenomen. Matchmaking richt zich niet alleen op nieuwe invullingen, maar zorgt ook voor strategische verplaatsingen van bestaande winkels (of andere voorzieningen), optimaliseren van branchering en positionering van winkels en voorzieningen.

Wat is er voor nodig om dit tot een succes te maken?

Een succesvolle inzet van een matchmaker vraagt om duidelijke kaders, vertrouwen tussen partijen en structurele samenwerking. De matchmaker moet kunnen opereren als een onafhankelijke verbinder met mandaat en toegang tot relevante informatie. Dit vraagt om:

- **Heldere rolomschrijving en mandaat:** De matchmaker moet ruimte krijgen om actief te bemiddelen tussen ondernemers, pandeigenaren en de gemeente. Dit betekent toegang tot vastgoeddata, ondernemersnetwerken en beleidsinformatie.
- **Structurele samenwerking:** De matchmaker werkt nauw samen met de gemeente, vastgoedpartijen en ondernemersorganisaties. Regelmatige afstemming en gezamenlijke doelen zijn essentieel.
- **Financiële borging:** Cofinanciering is cruciaal. Een deel van de kosten kan worden gedragen door de gemeente, een ander deel via het ondernemersfonds of andere lokale fondsen. Dit zorgt voor gedeeld eigenaarschap en betrokkenheid.
- **Transparantie en vertrouwen:** De matchmaker moet opereren met integriteit en transparantie. Vertrouwen van ondernemers en pandeigenaren is essentieel om daadwerkelijk tot matches te komen.
- **Leren van andere steden:** Ervaringen uit steden als Arnhem, Hoorn en Purmerend bieden waardevolle inzichten. Door best practices te benutten, kan Goes sneller en effectiever schakelen.

Kortom: een matchmaker wordt pas echt effectief als hij of zij kan opereren als een neutrale, deskundige en goed verbonden schakel in het binnenstadsnetwerk. Dat vraagt om vertrouwen, samenwerking en een gedeelde ambitie voor een vitale binnenstad.

Trekker	In samenwerking met	Wanneer?	Indicatief budget
Gemeente, ondernemers, vastgoedpartijen	Makelaars	2026-2028	€50.000



Pilot 5: Pop-up stores: Om leegstand in de binnenstad tegen te gaan en tegelijkertijd ruimte te bieden aan innovatie en experiment stimuleren we pop-up stores in leegstaande verkooppunten. Een pop-up store is een tijdelijke winkel of conceptstore waarin ondernemers hun producten of diensten kunnen presenteren. Dit biedt ondernemers de kans om nieuwe ideeën te testen, merken te lanceren of seizoensgebonden producten aan te bieden.

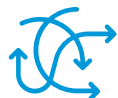
Leegstand wordt zo (tijdelijk) opgevuld. Het stimuleert ondernemerschap, vergroot de levendigheid in de binnenstad en leidt in sommige gevallen tot permanente invulling van een leegstaand pand. Een matchmaker zou hier ook een rol in kunnen spelen. Voor pop up-locaties zoeken we actief de samenwerking op met de creatieve sector en kunstenaars. Waar gewenst krijgen zij de mogelijkheid om hun producten of werk (tijdelijk) te presenteren tegen betaalbare huur. Zo worden lege ruimtes weer levendige plekken.

Wat is er voor nodig om dit tot een succes te maken?

Pop-up stores zijn bij uitstek geschikt om leegstand tijdelijk op te vullen én om nieuwe ideeën te testen. Om dit goed te laten werken, is het volgende nodig:

- **Flexibiliteit vanuit vastgoedsector.** Tijdelijke initiatieven vragen om extra flexibiliteit en duidelijke spelregels. Denk aan kortlopende huurcontracten en heldere afspraken over inrichting en gebruik.
- **Betaalbare en toegankelijke verkooppunten:** Tijdelijke invulling vraagt om realistische huurprijzen en bereidheid van pandeigenaren om mee te denken. Cofinanciering of een stimuleringsregeling kan hierbij helpen.
- **Actieve rol van een matchmaker:** De matchmaker kan ondernemers koppelen aan beschikbare verkooppunten, knelpunten oplossen en zorgen voor een goede afstemming tussen pandeigenaren, gemeente en initiatiefnemers.
- **Samenwerking met de creatieve sector:** Kunstenaars, ontwerpers en makers kunnen pop-up stores gebruiken als podium voor hun werk. Door hen actief te betrekken, ontstaat een divers aanbod en een levendige uitstraling van de binnenstad.

Trekker	In samenwerking met	Wanneer?	Indicatief budget
• Vastgoedpartijen • Matchmaker	• Creatieve sector • Ondernemers	2026-2028	Geen financiële middelen nodig



Pilot 6: Faciliteren mengvormen

Ondernemers combineren steeds vaker meerdere activiteiten in één pand. Denk aan een horecapunt in een winkel. Dit om relevant te blijven in de markt, meer service te kunnen bieden en een meerwaarde te zijn ten opzichte van online. Waar mogelijk faciliteren we dit soort blurring/belevingsconcepten. Mengvormen versterken de aantrekkelijkheid van de binnenstad en spelen in op veranderend consumentengedrag. We hebben een meedenkende houding (ja, mits) voor nieuwe initiatieven en mengvormen. Het ondernemersloket kan hierin een adviserende rol in spelen. Planologisch vraagt dit om het verruimen van ondergeschikte functies, zoals horeca bij detailhandel (bijvoorbeeld 25% van het vloeroppervlak tot een maximum van 100 m²). Zo blokkeert de regelgeving functiemenging niet.

Wat is er voor nodig om dit tot een succes te maken?

Het faciliteren van mengvormen – zoals horeca in winkels of belevingsconcepten – vraagt om een flexibele en uitnodigende benadering van regelgeving, ruimtelijke ordening en dienstverlening. Voor een succesvolle uitvoering is het volgende nodig:

- **Een meedenkende houding vanuit de gemeente:** Het uitgangspunt 'ja, mits' moet leidend zijn. Dit betekent dat de gemeente actief meedenkt over hoe een initiatief mogelijk gemaakt kan worden binnen de kaders van wet- en regelgeving.
- **Ruimte in het omgevingsplan:** Mengvormen vragen om planologische flexibiliteit. Bijvoorbeeld door het verruimen van ondergeschikte functies zoals horeca bij detailhandel (tot 25% van het vloeroppervlak, met een maximum van 100 m²). Zo wordt functiemenging niet geblokkeerd door regels.
- **Een goed geïnformeerd ondernemersloket:** Het loket moet ondernemers kunnen adviseren over de mogelijkheden van mengvormen, vergunningen en alternatieven. Dit vraagt om kennis van regelgeving én van de lokale context.
- **Samenwerking met ondernemers en pandeigenaren:** Mengvormen ontstaan vaak vanuit de praktijk. Door actief in gesprek te gaan met ondernemers en hen te ondersteunen bij het realiseren van hun concept, ontstaat ruimte voor innovatie.

Trekker	In samenwerking met	Wanneer?	Indicatief budget
Ondernemers	Gemeente	2026-2028	Geen financiële middelen nodig

Pilot 7: Vergroeningsaanpak

Binnensteden en winkelgebieden zijn per definitie stenige plekken. Vergroening is noodzakelijk om hittestress tegen te gaan en voldoende ruimte voor waterinfiltratie te waarborgen. Naast een verhoogde verblijfskwaliteit zorgt dit ook voor hogere consumentenwaardering, vaker en langer verblijf en gemiddeld genomen meer omzet voor ondernemingen. Met een vergroeningsaanpak worden straten in de binnenstad stapsgewijs vergroend. Idealiter gaat het om hoogwaardig en geïntegreerd groen, zoals bomen en planten. Maar het kan ook kleinschaliger. Denk aan plantenbakken, gevelgroen of een geveltuint. Ook ondernemers en pandeigenaren kunnen bijdragen aan vergroening van de binnenstad door meer groen te planten rond hun bedrijfspand. Dit kan bijvoorbeeld gaan om gevelgroen, kleine groenperken tegen het pand of groene terrasafscheidingsen. Ook bewoners-initiatieven voor vergroening (groene daken, gevelgroen of verwijderen van tegels voor groen) kunnen worden gefaciliteerd. Zeker op toeristische routes in de binnenstad draagt dit bij aan de beleving van de bezoekers.



Wat is er voor nodig om dit tot een succes te maken?

Een succesvolle vergroeningsaanpak vraagt om een combinatie van ambitie, samenwerking en maatwerk. Vergroening is niet alleen een fysieke ingreep, maar ook een veranderproces in denken en doen. Om het project te laten slagen, is het volgende nodig:

- **Een integrale visie op vergroening:** De gemeente moet duidelijke uitgangspunten formuleren voor waar, hoe en met welk type groen wordt vergroend. Dit vraagt om afstemming met andere opgaven zoals klimaatadaptatie, mobiliteit en verblijfskwaliteit.
- **Samenwerking met ondernemers en pandeigenaren:** Vergroening wordt pas echt zichtbaar en gedragen als ook private partijen meedoen. De gemeente kan dit stimuleren via inspiratie, subsidies, voorbeeldprojecten en praktische ondersteuning.
- **Ruimte voor kleinschalige initiatieven:** Niet elke locatie leent zich voor bomen of grote plantvakken. Juist gevelgroen, geveltuintjes en groene terrasafscheidingsen maken het verschil op straatniveau. Flexibiliteit en maatwerk zijn hierbij essentieel.
- **Duidelijke rolverdeling en regie:** De gemeente neemt de regie in het ontwerp en de uitvoering van vergroening in de openbare ruimte. Tegelijkertijd faciliteert zij bewoners en ondernemers bij vergroening van hun eigen omgeving.
- **Inspiratie en communicatie:** Door goede voorbeelden te delen ontstaat enthousiasme en navolging. Een aantrekkelijke binnenstad begint bij verbeelding en inspiratie. Een voorbeeld zijn de pop-up geveltuintjes in Den Bosch (zie [hier](#)). Deze tuintjes werden tijdelijk geplaatst voor de gevels van ondernemers om te laten zien hoe aantrekkelijk en haalbaar het is om een geveltuintje creëren.
- **Beheer en onderhoud:** Groen vraagt om zorg. Heldere afspraken over beheer en onderhoud zijn nodig om de kwaliteit te waarborgen.

Trekker	In samenwerking met	Wanneer?	Indicatief budget
Gemeente, ondernemers, vastgoedpartijen, bewoners	Ondernemers	2026-2028	Nader uit te werken



Pilot 8: Ruimte bieden aan extra horeca in de binnenstad

De horecasector is een essentiële pijler als het gaat om het versterken van binnensteden en het creëren van een aantrekkelijke winkel- en verblijfsomgeving. Horeca draagt bij aan levendigheid, ontmoeting, beleving en een langere verblijfsduur van bezoekers. Zeker in een tijd waarin de winkelfunctie onder druk staat is het belangrijk om horeca te stimuleren. Op dit moment zijn de planologische mogelijkheden voor horeca in de binnenstad beperkt: het omgevingsplan laat op bijna geen enkele locatie extra horecagelegenheden toe. Bovendien zien we dat met name het kernwinkelgebied monofunctioneel is ingericht, met een eenzijdige focus op detailhandel. Dit maakt deze straten minder toekomstbestendig en flexibel. Daarom bieden we extra ruimte voor horeca in de binnenstad.

Wat is er voor nodig om dit tot een succes te maken?

Het succesvol bieden van extra ruimte voor horeca in de binnenstad vraagt om een doordachte beleidsaanpak, planologische verruiming en samenwerking met de markt. Horeca is een belangrijke drager van levendigheid en beleving, maar moet ook zorgvuldig worden ingepast. Voor een succesvolle uitvoering is het volgende nodig:

- **Een helder beleidskader:** De gemeente stelt duidelijke uitgangspunten op voor waar en onder welke voorwaarden extra horeca mogelijk is. Dit kader biedt houvast voor initiatiefnemers én voor toetsing door de gemeente. Het beleidskader horeca binnenstad Goes (hoofdstuk 5.4) geeft hiertoe een eerste richting.
- **Herziening van het omgevingsplan:** De huidige planologische beperkingen worden kritisch tegen het licht gehouden. Waar nodig worden regels aangepast om functiemenging en nieuwe horecavestigingen mogelijk te maken, met aandacht voor balans en leefbaarheid.
- **Ruimtelijke spreiding en clustering:** Niet overal is extra horeca wenselijk. Door te sturen op logische horecalocaties – zoals pleinen, hoeken, aanloopstraten met leegstand of gebieden met verblijfskwaliteit – ontstaat een evenwichtige verdeling.
- **Samenwerking met ondernemers en pandeigenaren:** De gemeente gaat actief in gesprek met de markt om kansen te signaleren en knelpunten weg te nemen. Dit vraagt om een open houding en korte lijnen.
- **Afstemming met andere opgaven:** Extra horeca moet passen binnen bredere ambities zoals vergroening, mobiliteit, cultuur en wonen. Een integrale benadering voorkomt conflicten en versterkt de binnenstad als geheel.

Trekker	In samenwerking met	Wanneer?	Indicatief budget
Gemeente	- Ondernemers - Vastgoedpartijen	2026	Regulier



Pilot 9: Winterterrassen

Het terras is uitgegroeid tot een belangrijke smaakmaker die een impuls geeft aan de horeca in centrumgebieden. Terrassen zorgen voor extra omzet, verlengen de verblijfsduur en versterken de zichtbaarheid van horecazaken. De coronapandemie heeft de belangstelling van terrassen nog verder aangewakkerd. Het is een levendige ontmoetingsplaats waar mensen samenkomen om te genieten. Horecaondernemers investeren steeds meer in goed ontworpen, comfortabele en verwarmde (winter)terrassen. Bezoekers kunnen hier (soms) jaarrond gebruik van maken. Als gemeente zien we het belang van terrassen voor horecaondernemingen. We faciliteren winterterrassen (opnieuw).

Wat is er voor nodig om dit tot een succes te maken?

Het faciliteren van winterterrassen vraagt om een actieve en ondersteunende rol van de gemeente, duidelijke kaders en samenwerking met horecaondernemers. Voor een succesvolle uitvoering is het volgende nodig:

- **Ruimtelijke afstemming:** Winterterrassen moeten goed passen in de openbare ruimte. Dit vraagt om afstemming met andere functies zoals voetgangersverkeer, vergroening en evenementen. Een integrale benadering voorkomt conflicten. Indien nodig stelt de gemeente duidelijke richtlijnen op voor winterterrassen, bijvoorbeeld over afmetingen, verwarming, inrichting en veiligheid. Tegelijkertijd is maatwerk nodig per locatie, zodat ondernemers kunnen inspelen op hun specifieke situatie.
- **Samenwerking met ondernemers:** Horecaondernemers worden actief betrokken bij het opstellen van beleid en het bepalen van geschikte locaties. Dit vergroot het draagvlak en zorgt voor praktische uitvoerbaarheid.
- **Communicatie en promotie:** Winterterrassen dragen bij aan de aantrekkelijkheid van de binnenstad. Door ze actief te promoten via Stichting Goes Marketing ontstaat meer zichtbaarheid en bezoekersaantrekking.

Trekker	In samenwerking met	Wanneer?	Indicatief budget
• Gemeente	• Ondernemers	2026-2028	Geen financiële middelen nodig

Beleidskader horeca

Separaat aan het detailhandelsbeleid is een beleidskader opgesteld voor horeca in de binnenstad van Goes. Het doel van dit beleidskader is een zorgvuldig afgestemde spreiding van de horeca in de Goese binnenstad. In dit beleidskader nemen we een aantal uitgangspunten op die belangrijk zijn om de horeca in Goes een impuls te geven. Ook zetten we de huidige planologische situatie uiteen. Het beleidskader eindigt met een toekomstbeeld. Het beleidskader vormt een basis voor een nieuwe horecavisie. Dit kan als vervolg op dit beleid worden opgestart.

Uitgangspunten voor impuls horecasector Goes

Horeca speelt een belangrijke rol in de levendige en bruisende binnenstad van Goes. Bezoekers maken veelvuldig gebruik van het uitgebreide aanbod aan horeca en terrassen. Het verlengt de verblijfsduur van bezoekers en draagt bij aan de winkelbeleving. Verblijfskwaliteit en sfeer zijn belangrijke randvoorwaarden voor de exploitatie van horeca. Er zijn een aantal relevante uitgangspunten om de horecasector in de binnenstad van Goes te voorzien van een impuls.

- **Horeca draait om beleving.** Er is behoefte aan kwalitatieve concepten die zich onderscheiden door hun belevingswaarde. Denk aan horeca op aantrekkelijk locaties, zoals in een historisch of monumentaal pand, aan het water of op het dak. Ook is de horecasector gebaat bij clustering. Dit zorgt voor levendig, concurrerend en kwalitatief hoogwaardig aanbod. Daarom dient de horeca vooral gestimuleerd te worden op aantrekkelijke locaties en rondom de belangrijkste pleinen.
- **Ruimte voor mengvormen met horeca.** Om de horecasector een impuls te geven is het belangrijk dat er ruimte is voor mengvormen tussen horeca en andere functies. Horeca gaat uitstekend samen met een vernieuwend winkelconcept, bibliotheek of museum. Dit stimuleert innovatie, verhoogt de verblijfsduur en zorgen voor aantrekkelijker aanbod.
- **Horeca als verbindende schakel en 'stepping stone'.** Horeca kan strategisch ingezet worden om de bestaande structuur te versterken. Denk aan het activeren van routes (op plekken zoals hoekpanden en zichtpunten), het verbreden van de functiemix in aanloopstraten en toevoegen van levendigheid en reuring aan de nu vooral monofunctionele hoofdwinkelstraten. Hierdoor worden bezoekers gestimuleerd om meer door het centrum te bewegen en langer in de binnenstad te verblijven.

Huidige planologische mogelijkheden voor horeca in de Goese binnenstad

Figuur 15 geeft de huidige planologische mogelijkheden weer voor horeca in de binnenstad van Goes volgens het Bestemmingsplan Binnenstad Goes (vastgesteld 28-07-2022). De horecasector in Goes is onderverdeeld in zes categorieën, variërend van lichte, middelzware tot zware horeca. Deze staan weergegeven in tabel 6 en hebben ieder een andere kleur gekregen op de kaart. Op dit moment is het planologisch gezien niet mogelijk om horecavestigingen te realiseren in andere panden dan weergegeven in figuur 15.

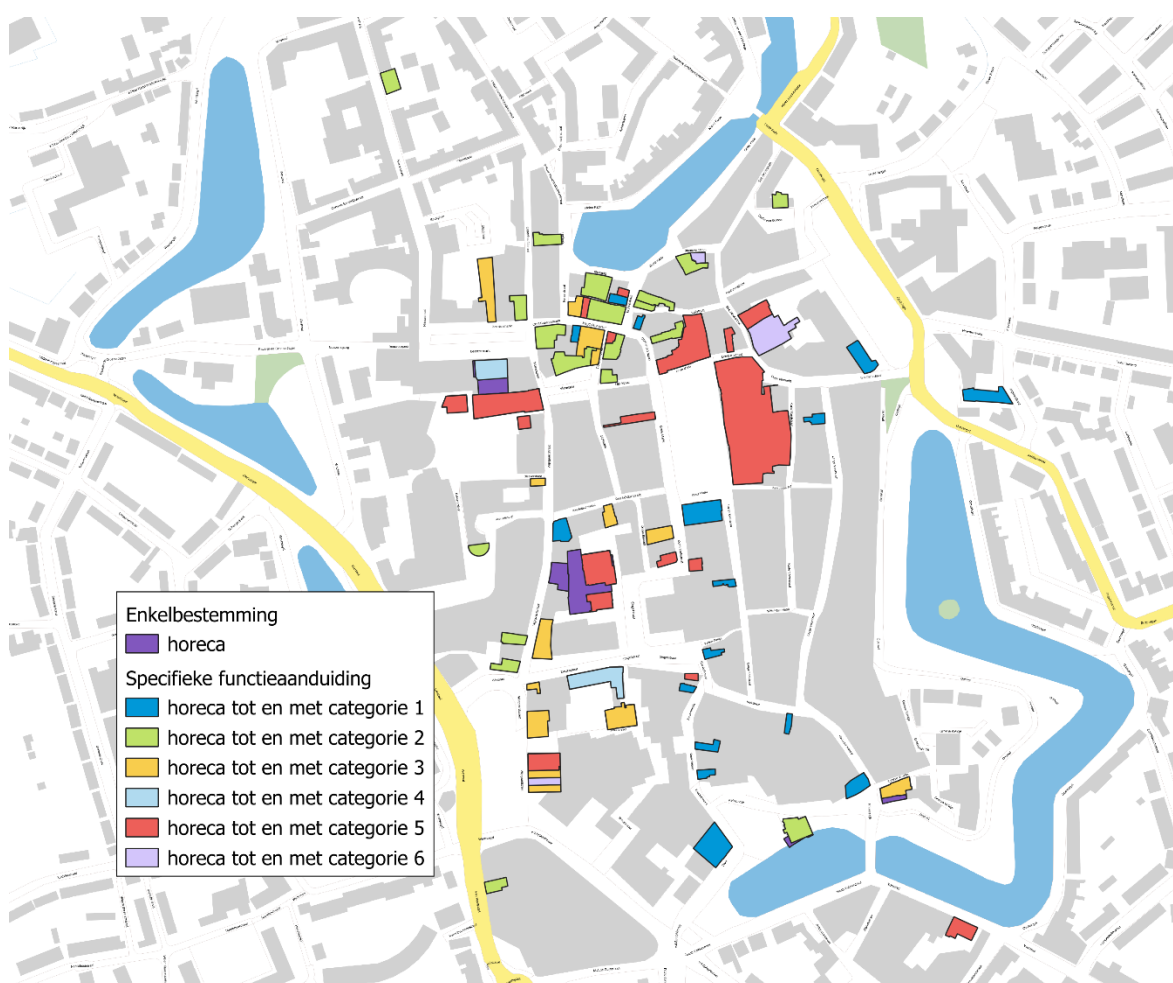
Tabel 1: Staat van horeca-activiteiten

Horeca	Toelichting	Voorbeelden
Lichte horeca	1. Aan de detailhandelsfunctie verwante horeca	• Automatiek, broodjeszaak, cafetaria, croissanterie, koffiebar, lunchroom, ijssalon, snackbar, tearoom, traiteur
	2. Overige lichte horeca	• Bistro, restaurant (zonder bezorg- en/of afhaalservice)

	3. Bedrijven met een relatief grote verkeersaantrekkende werking	• Bedrijven genoemd onder 1 en 2 met een bedrijfsoppervlak van meer dan 250 m ² , restaurant met bezorg- en/of afhaalservice (o.a. pizza, chinees, McDrives);
	4. Bedrijven met een logiesfunctie	• Hotel
Middelzware horeca	5. Middelzware horeca. Bedrijven die normaal gesproken ook delen van de nacht geopend zijn.	• Bar, biljartcentrum, café, proeflokaal, shoarma/grillroom, zalenverhuur
Zware horeca	6. Zware horeca	• Dancing, discotheek, nachtclub

Bron: Bijlage 2, Staat van Bedrijfsactiviteiten bestemmingsplan "Binnenstad".

Figuur 1: Huidige planologische mogelijkheden horeca binnenstad Goes



Bron: Bestemmingsplan 'Binnenstad' gemeente Goes, 2022. Bewerking: Stec Groep, 2025.

Mogelijkheden voor horeca als ondergeschikte nevenactiviteit

Er zijn ook mogelijkheden voor horeca als 'ondergeschikte functie'. Dit betekent dat horeca niet de hoofdfunctie is, maar slechts in beperkte mate en ondersteunend aan de hoofdactiviteit mag plaatsvinden. De volgende regel staat opgenomen voor horeca als ondergeschikte nevenactiviteit: "een horecabedrijf binnen een andere bestemming, ten behoeve waarvan aansluitend op de hoofdfunctie een ruimte is ingericht, in oppervlakte ten hoogste 15% van de bedrijfsvloeroppervlakte van de hoofdfunctie tot ten hoogste 50 m²". Dit geldt in ieder geval bij de functies 'cultuur en ontspanning' en 'maatschappelijk'.

Beleidskader horeca Goes binnenstad: de juiste horeca op de juiste plek

In dit beleid streven we naar een zorgvuldig afgestemde spreiding van de horeca in de binnenstad van Goes. Het uitgangspunt: de juiste horeca op de juiste plek. De horeca draagt bij aan een levendige, aantrekkelijke en economisch vitale binnenstad, waarin verschillende functies elkaar versterken. In onderstaande tabel beschrijven we per deelgebied waar we naar toe willen. Op hoofdlijnen willen we restaurants hoofdzakelijk concentreren rondom pleinen en overige locaties met sfeer en een hoge verblijfskwaliteit. In de winkelstraten bieden we ruimte voor daghoreca, zoals koffietentjes en ijssalons. Deze vorm van horeca sluit goed aan bij het winkelend publiek en versterkt de verblijfsfuncties van deze straten gedurende de dag. Bezorghoreca faciliteren we aan de randen van het centrum en in specifieke straten met een beperkte winkelfunctie. Hiermee beperken we de impact op het straatbeeld en geven we ruimte voor de verkeersstromen die bij deze sector horen.

Naast het faciliteren van de bestaande horeca wil Goes actief inzetten op versterking van het horeca-aanbod. Uitbreiding geen doel op zich. Focus op (eenzijdige) groei kan leiden tot verschraling. Maar we zien horeca als kans voor een kwalitatieve impuls en structuurversterking van de binnenstad. Bijvoorbeeld in straten met relatief veel leegstand. Of in straten die op dit moment monofunctioneel zijn. Denk aan het beleefbaar maken van onderscheidende locaties als ware smaakmakers (zoals water, historisch gebouw, daken) en het activeren van routes ('stepping stones'). In onderstaande tabel staat het toekomstbeeld voor horeca in de verschillende deelgebieden opgenomen.

Tabel 2: Toekomstbeeld horeca

Typologie	Gebieden	Hoe is het nu	Waar willen we naartoe
Centraal horecagebied	Grote Markt, Korte Kerkstraat	Belangrijke horeca- en ontmoetingsplek. Concentratie van restaurants en terrassen.	Huidige concentratie en aanbod behouden. Vooral accent op horeca-categorie 2.
Horeca-accentsgebieden	Onder andere Vlasmarkt, Beestenmarkt, Stadshaven (Turfkade, Bierkade, Grote Kade) Magdalenastraat, Bleekveld, Koningsstraat	Verschillende diversiteiten in horeca, met name restaurants en daghoreca, soms bezorg en/of afhaalhoreca.	Waar mogelijk versterken van de kwaliteit, eventueel maatwerk voor (nieuwe) kwalitatieve concepten. Vooral accent op categorie 2 en in mindere mate 1.
Hoofdwinkelgebied	Lange Vorststraat, Lange Kerkstraat, Klokstraat, Papegaaistraat, Oude Vismarkt, Gasthuisstraat, Ganzepoortstraat, Lombardstraat, Sint Adriaanstraat, Kreukelmarkt, Kolveniershof	Beperkte verspreide horeca in het gebied. Lange Kerkstraat en Lange Vorststraat minimaal horeca aanwezig. Monofunctionele invulling met alleen winkels.	Meer functiemenging gewenst voor een levendig en attractief straatbeeld met meer diversiteit. Enige uitbreiding van horeca gewenst, met name in Lange Kerkstraat en Lange Vorststraat. Vooral horeca categorie 1. Ook Kreukelmarkt kansrijk voor extra horeca als aanlooproute binnen het kernwinkelgebied.
Gemengd gebied Zuid en Oost	Dam, Keizersdijk, Oostwal (tot Gashuisstraat)	Beperkt horeca-aanbod met in beide gebieden	Behouden van het huidige aanbod als

		één of twee vestigingen.	aanzicht voor de binnenstad bij entrees.
Aanloophmilieu West	Wijngaardstraat, Korte Kerkstraat, Koepoort, Zusterstraat, Singelstraat, Waterstraat, Bleekerstraat,	Versnipperd aanbod. Cluster van fastfood en bezorg/afhaal horeca aan Wijngaardstraat/Koepoort. Verder verspreid restaurants en lichte horeca aanwezig.	Behoud van huidig aanbod en maatwerk bieden voor kwalitatieve concepten.

Bron: Stec Groep, 2025.

Verruimen planologische mogelijkheden voor ondergeschikte horeca (blurring)

We verruimen de planologische mogelijkheden voor horeca als ondergeschikte activiteit. Daarmee faciliteren we blurring. Blurring betekent het combineren van functies, zoals een winkel waar je ook een kop koffie kunt drinken of een meubelzaak waar je kunt lunchen. Steeds meer ondernemers willen hun klanten een totaalbeleving bieden. Dit sluit aan bij de veranderende wensen van consumenten, die gemak, sfeer en gastvrijheid waarderen. Blurring kan bijdragen aan levendigheid, langere verblijfsduur en een aantrekkelijker straatbeeld. Daarom maken we blurring mogelijk. Dit biedt ondernemers de kans om onderscheidende mengvormen te realiseren. We verruimen de mogelijkheden tot 25% van het winkelvloeroppervlak met een maximum van 100 m² vloeroppervlak.

Type panden geschikt voor horeca

Succesvol horecabeleid vraagt niet alleen om sturing van de juiste horeca op de juiste plek, maar ook om goede match tussen het type horeca en het type pand waarin deze wordt gevestigd. De fysieke eigenschappen van een pand bepalen in belangrijke mate de haalbaarheid, uitstraling en functionaliteit van een horecazaak. In dit kader noemen we enkele pandtypen met hoge potentie.

Hoekpanden: geschikt voor restaurants, cafés, brasserieën

- Goede zichtbaarheid en meerdere gevels
- Regelmatig geschikt voor terrassen
- Vaak gelegen aan kruispunten van twee looproutes

Compacte winkelpanden: geschikt voor daghoreca zoals koffiebar, ijssalons, broodjeszaak

- Relatief klein vloeroppervlak
- Beperkte mogelijkheden voor keukens
- Ligging in drukke winkelstraten: veel passanten en hoge doorloop van klanten

Panden met achteringang of goede logistieke ontsluiting: geschikt voor bezorg- en afhaalhoreca

- Ligging aan de rand van centra
- Minder hinder voor het winkelend publiek
- Mogelijkheid tot laden/lossens en bezorgen
- Representatieve uitstraling minder relevant dan in het kernwinkelgebied

Monumentale panden of karakteristieke gebouwen: geschikt voor fine-dining, wijnbars, restaurants

- Unieke uitstraling en historische waarde
- Hoge belevingswaarde en storytelling
- Vaak beperkte mogelijkheden voor aanpassingen en verbouwing (historisch erfgoed)