

Evaluatierapportage Blending010

Rotterdam

**Expertteam
Winkelgebieden**

Documentatiepagina

Opdrachtgever : Gemeente Rotterdam
Titel rapport : Evaluatierapportage Blending010
Datum publicatie : 11 - 08 - 2017
Status publicatie : Definitief
Projectleider opdrachtgever(s) : J. de Wachter
Auteur Expertteam Winkelgebieden : Remko Bak

**Expertteam
Winkelgebieden**

11-08-2017

Over het Expertteam Winkelgebieden

Winkelgebieden hebben een belangrijke positie in onze leefomgeving. Ze voorzien in onze behoeften elkaar te ontmoeten, verblijven, recreëren, wonen, werken en ondernemen en natuurlijk om te winkelen. Een winkel- of centrumgebied is daarmee een vrij toegankelijk openbare gebied en tegelijk een zone van de harde economie waar ondernemers geld verdienen. De individuele belangen zijn groot. Toch kunnen we niet zonder elkaar. Om de gebieden aantrekkelijk te houden moeten we samenwerken.

Het Expertteam Winkelgebieden helpt daarbij. Wij adviseren beleidsmakers, eigenaren van winkelvastgoed, ontwikkelaars, ondernemers, retailers bij uiteenlopende onderwerpen, zoals het toepassen van bouwkundige wet- en regelgeving, projectorganisatie, financiering, fiscale mogelijkheden, concepten en de matching van eigenaren en potentiële afnemers.

Management-samenvatting

Rotterdam heeft onder de noemer 'Blending010' meegedaan aan de door de VNG georganiseerde landelijke pilot 'Mengvormen Winkel en Horeca'. Naast een landelijke evaluatie is er een lokale evaluatie opgesteld die nu voorligt. De pilot is opgezet om ruimte te bieden aan innovatieve mengconcepten tussen detailhandel en horeca. Ook werd gekeken naar uitvoerbaarheid en handhaafbaarheid, omdat mengvormen, gelet op de Drank en Horecawet (DHW), verboden zijn maar in de praktijk wel in heel Nederland te vinden zijn.

Vorbereiding en uitvoer pilot

Rotterdam heeft gekozen voor een stevige ambtelijke ondersteuning, opgezet vanuit Economie waarbij de meerdere disciplines actief waren betrokken. Dit heeft naar ieders tevredenheid gewerkt. Door de ruimte voor inbreng van de verschillende gemeentelijke disciplines kon de organisatie de pilot snel en effectief aansturen. Zo is in samenspraak bepaald op basis van welke punten de deelnemers geselecteerd gingen worden. Ondernemers gaven zich op voor de pilot waarna in samenwerking met INretail, Koninklijke Horeca Nederland -afdeling Rotterdam- en de Urban Department Store, de selectie plaatsvond.

Tijdens de pilot waren de deelnemers niet gehouden aan een aantal regels uit de DHW. Dit was per ondernemer, op basis van vooraf omschreven wensen, specifiek geregeld en juridisch geborgd door het verlenen van individuele gedoogbesikkingen, binnen een breder gedoogkader dat speciaal voor de pilot was opgesteld. De regels waarvan ondernemers werden vrijgesteld vielen onder de volgende artikelen uit de DHW:

- Verbod om zonder vergunning een horeca- of slijtersbedrijf uit te oefenen (Artikel 3, lid 1 DHW);
- Verbod op schenken van alcohol in een winkel (artikel 12 DHW);
- Verbod op het organiseren van een proeverij (artikel 14, lid 1 DHW)
- Verbod op verkoop van producten in een horeca-inrichting (artikel 14, lid 2 DHW);
- Verbod op verkoop van alcohol in winkels (artikel 18 DHW);
- Verbod om alcoholhoudende drank aanwezig te hebben in voor het publiek toegankelijke ruimtes (Artikel 25, lid 1 DHW).

Tijdens de pilot zijn meerdere initiatieven ontplooid. Voor veel ondernemers was de mogelijkheid om beperkt te mengen een manier om hun concept aantrekkelijker te maken voor de consument. In alle gevallen was er sprake van een duidelijk ondergeschikte vorm.

De volgende mengvormen kunnen binnen de pilot worden onderscheiden:

- Verkoop van drank in winkels: drank (in gesloten fles) toegevoegd aan het assortiment;
- Schenken om niet tijdens het aankoopproces: betrof met name het afsluiten / vieren van een aankoop;
- Schenken tegen betaling: de mogelijkheid in een winkel om ter plaatse een drankje te nuttigen;
- Speciale gelegenheid: schenken bij bijvoorbeeld de presentatie van de nieuwe seizoenscollectie;
- Proeverijen: wijnhandels zijn winkels en hebben de mogelijkheid tot proeven in het geheel niet binnen de DHW, slijterijen hebben een andere vergunning en mogen wel laten proeven, als de klant daar zelf om vraagt. Door de ondernemer georganiseerde proeverijen werden nu tijdelijk gedoogd, alsmede het proeven in wijnhandels wat meer mogelijkheid gaf om de klant kennis te laten maken met het assortiment;

- Alcoholische drank bij afhaalzaken (delicatessen/ traiteurs). Afhaalzaken die werken onder een detailhandelsbestemming konden een (alcoholisch) drankje schenken bij ter plekke genuttigde maaltijden;
- Bijeenkomsten voor derden: organiseren van een bedrijfsborrel van een derde partij. Dit is een vorm van mengen die niet vooraf was vastgelegd maar wel optrad.
- Detailhandel in horeca: verkoop van artikelen in een onderneming met een horecaverunning.

In de gevallen waar er sprake was van het schenken van (alcoholische) drank gebeurde dit op een beperkt aantal dagen in de week en niet gedurende de gehele dag. Vanwege de beperkte omvang en de wijze waarop mengvormen zijn ingezet was er bij de meeste ondernemers geen sprake van een aanwijsbare omzetverhoging. Voor de meeste deelnemers was dat ook niet de doelstelling. Het belangrijkste was de wens om de klant een goede ervaring te bieden om zo onderscheidend te kunnen zijn ten opzichte van andere winkels, en met name ten opzichte van online-aanbieders. Voor de klant zijn mengvormen eigenlijk een vanzelfsprekendheid. Het was de ervaring van de ondernemers dat zij er van opkeken als werd uitgelegd dat er een pilot, in afwijking van de regels, gaande was.

Alcohol

Vanaf de start van de pilot is de aandacht erop gericht geweest de negatieve gevolgen van de verkrijgbaarheid van alcohol te beperken of voorkomen. Dit uitte zich in de samenstelling van de ambtelijke projectgroep, maar ook in de aan deelnemers opgelegde voorwaarden met betrekking tot preventie en kennis over de gevolgen van alcoholgebruik.

De alcoholconsumptie is door de pilot niet noemenswaardig gestegen. Niet alleen mocht er maar een bescheiden hoeveelheid worden geschonken, in de praktijk gebeurde dit ook op een beperkt aantal tijdstippen. De ondernemers gaven aan dat, als er werd geschonken, dit niet meer dan 1 glas per klant betrof. Bij andere gelegenheden zoals een proeverij werd er in kleine hoeveelheden (proefglaasjes) geschonken.

De gemeente Rotterdam zet beleidsmatig extra in op preventie van alcoholgebruik door jeugd/jongeren en dit was daarom een specifiek punt dat in de gaten is gehouden. Kinderen en jongeren waren overigens in de deelnemende winkels expliciet geen doelgroep, waardoor in de praktijk niet aan jeugdigen hoefde te worden geweigerd en er niet geschonken werd als er jeugdigen aanwezig waren.

Aanbevelingen

De pilot biedt aanknopingspunten over de wijze waarop in de toekomst met mengvormen kan worden omgegaan. Ondernemers zien graag een verruiming van de mogelijkheden. Dat is alleen mogelijk na een aanpassing van de DHW. De belangrijkste aanbevelingen:

- Ondergeschiktheid: de mengvorm moet ondergeschikt zijn aan hoofdactiviteit.
- Sociale hygiëne en inrichtingseisen: sociale hygiëne is van belang en ten aanzien van inrichtingseisen moet worden bepaald wat wenselijk en redelijk is, waarbij een deel zeer waarschijnlijk kan vervallen
- Vergunning: bij toestaan van mengvormen in de toekomst wordt aanbevolen een vergunningstelsel te creëren dat aansluit op de methodiek van horecaverunningen. Doel daarbij is ook een goede handhaafbaarheid in de praktijk te creëren.
- De ondergeschikte verkoop van artikelen vanuit een horeca-onderneming is een mengvorm waar geen bezwaar meer tegen bestaat. Deze bepaling kan uit de DHW worden geschrapt.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	6
Aanleiding	6
Opzet evaluatie	6
2. Blending010: opzet pilot	8
Integraal beleid	9
Kaderstelling gedogen	11
3. Mengvormen in de Rotterdamse praktijk	13
Ondernemers	13
Mengvormen	13
Is het alcoholgebruik toegenomen?	17
Kinderen en alcohol	17
Neveneffecten	18
De klant	18
Wat heeft de pilot de ondernemers gebracht?	19
Conclusie	20
4. Organisatie	22
Pilotorganisatie	22
Communicatie ondernemers	23
Voorwaarden van een pilot	24
Nut en noodzaak van een pilot	25
Vorbereiding experimenteren	26
5. Aanbevelingen en aandachtspunten	28
Aanbevelingen	28
Selectie ondernemers	29
Andere bedrijfsvormen	29
Handhaving	29
Alcoholdiscussie	30
Verder experimenteren als vervolg?	30
BIJLAGEN	32
Bijlage 1: Respondenten	
Bijlage 2: Deelnemerscontroles gedurende de looptijd van Blending010	
Bijlage 3: Toegestane mengvormen per onderneming	

1. Inleiding

Aanleiding

De gemeente Rotterdam heeft deelgenomen aan de landelijk pilot Mengvormen Winkel en Horeca. Deze pilot was opgezet door de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (vanaf nu: VNG), om, wat in de volksmond 'blurring' heet (het mengen van detailhandel en horeca) in de praktijk te testen. De aanleiding van de pilot was als volgt:

“Gemeenten zijn sinds 2013 verantwoordelijk voor het uitvoeren van het algehele toezicht op en handhaving van de DHW. Zij worden daarbij geconfronteerd met het bestaan van tal van mengvormen tussen winkel en horeca. Variërend van strandtenten die zandschepjes verkopen tot kappers die een glaasje wijn schenken. Dit roept de vraag op of de achterliggende ratio van de regelgeving om dit te verbieden nog actueel is. Gemeenten willen deze situaties niet zomaar laten bestaan zonder nadere afspraken te maken met de ondernemers. Het reguleren hiervan vormt een middel om de bestaande praktijk van opkomende mengvormen in goede banen te leiden. Begin 2017 wil het Rijk de gehele Drank en Horecawet evalueren. Omdat nog weinig bekend is over de soorten mengvormen die bestaan en welke positieve en negatieve effecten deze hebben, willen gemeenten dit in de pilot onderzoeken zodat dit meegenomen kan worden bij de evaluatie”.

Bron: factsheet VNG, www.vng.nl, december 2016.

De Rotterdamse pilot heeft plaatsgevonden onder de projectnaam Blending010. De experimenten die in deze pilot zijn uitgevoerd, worden 'mengvormen' genoemd.

Een andere term die veelvuldig wordt gebruikt is de Drank en Horeca Wet, afgekort tot DHW.

Aan de landelijke pilot namen, verspreid over Nederland, 36 gemeenten deel. Naast de evaluatie van deze landelijke pilot, die in opdracht van de VNG is uitgevoerd door onderzoeksbureau Berenschot, bestond er bij de gemeente Rotterdam behoefte aan een evaluatie van de lokale pilot, die dieper ingaat op de totstandkoming, organisatie en het specifieke verloop binnen de eigen gemeente.

Opzet evaluatie

De “Evaluatierapportage Blending010” die voor u ligt is alleen gericht op de pilot in Rotterdam. Om deze evaluatie voor de gemeente uit te kunnen voeren is uitgebreid gesproken met direct bij de lokale pilot betrokken ondernemers, ambtenaren en stakeholders. De lijst van personen waarmee een gesprek heeft plaatsgevonden is terug te vinden in bijlage 1. Van de 25 deelnemende ondernemers aan Blending010 zijn (bijna) alle ondernemers geïnterviewd. De gesprekken met al deze betrokkenen in combinatie met de gemeentelijke projectdocumentatie en -informatie over de pilot zijn de onderlegger geworden van dit document. Het betreft derhalve een kwalitatieve evaluatie. Omdat een aantal (landelijke) betrokkenen in de lokale pilot geen directe rol heeft gespeeld is ervoor gekozen om deze partijen niet te bevragen in het kader van deze lokale evaluatie. U kunt dan denken aan de ministeries van Volksgezondheid Welzijn en Sport, Economische Zaken en belangenvertegenwoordigers in de gezondheidssector.

Dank

Op deze plek is een woord van dank op zijn plaats, aan al de mensen waarmee gesprekken zijn gevoerd. Niet alleen vanwege de beschikbaar gestelde tijd, maar ook vanwege de openheid waarmee deze gesprekken hebben plaatsgevonden. Vanwege het openbare karakter van dit rapport zijn de bevindingen van respondenten met grote zorgvuldigheid in dit rapport verwerkt.

2. Blending010: opzet pilot

Mengvormen zijn geen nieuw fenomeen en er is in Nederland al geruime tijd aandacht in algemene media en vakpers voor nut en noodzaak en de gevolgen van het mengen van detailhandel en horeca. Er is dan ook niet voor gekozen om deze discussie in deze notitie te herhalen. Wel is het goed om nog even terug te halen met welk doel de gemeente deel is gaan nemen aan de landelijke pilot en wat de Rotterdamse opzet en invulling van de pilot is geweest:

Korte geschiedenis DHW :

De oorsprong van de huidige DHW ligt in de jaren '50, '60 en '70 van de 19e eeuw, toen het gebruik van sterk-alcoholische drank toenam. Dit leidde tot het idee om een wet op te stellen om de consumptie van sterke drank te verminderen. De eerste wetsontwerpen hadden vooral het doel om openbare dronkenschap tegen te gaan. Daarbij waren het motieven op het gebied van openbare orde die de aanleiding gaven, niet de gezondheidsgevaaren van alcohol.

In 1881 werd "*de wet tot beteugeling van het misbruik van sterke drank*" aangenomen. Onder andere werd bepaald dat gelegenheden die sterke drank verkochten een gemeentelijke vergunning moesten hebben. Het aantal te verlenen vergunningen werd gemaximeerd en afhankelijk gemaakt van het aantal inwoners van de gemeente.

In 1904 werd een nieuwe Drankwet aangenomen, die ook de handel in wijn en bier wettelijk regelde. In de daaropvolgende decennia nam de alcoholconsumptie af.

In 1964 werd een nieuwe wet ingevoerd. Vanaf dat moment werd niet langer het maximum aantal gelegenheden waar drank verkocht werd, gereguleerd, maar moesten de verkooppunten van alcohol aan strengere eisen voldoen. Tevens is in onder andere vastgelegd dat de verkoop van alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse uitsluitend in een horecagelegenheid mag plaatsvinden. In een horecagelegenheid mag geen detailhandel plaatsvinden. Dit beschermde daarmee ook de werknemers die hun loonzakjes in de kroeg kregen: zij konden niet meer onder invloed van drank allerlei (achteraf onnodige) artikelen aanschaffen.

Het doel van de pilot is ten eerste om ruimte te bieden aan innovatieve mengconcepten van retail- en horecaondernemers en het monitoren van de gevolgen daarvan. Er is beoogd om vanuit de gemeente samen met ondernemers kennis en ervaring op te doen om deze innovatieve mengconcepten op lokaal niveau uitvoerbaar en handhaafbaar te maken (reguleren 'grijze circuit'). Ten tweede is het doel om met deze resultaten bij te dragen aan de evaluatie van de DHW die in 2017 plaatsvindt.

Deze doelen komen overeen met de doelstelling van de landelijke pilot. Meer op de achtergrond speelde in Rotterdam nog het volgende mee. De huidige DHW legt de

verantwoordelijkheid voor handhaving van de wet neer bij de burgemeester. Bij deze verantwoordelijkheid wordt geen mogelijkheid tot prioritering gegeven. Dat houdt in dat dient te worden gehandhaafd indien overtreding van de DHW-artikelen, die zien op het verbieden van mengvormen, bekend wordt. De beschikbare capaciteit bij Handhaving is echter niet oneindig. In aansluiting op gemeentelijk beleid en ter voorkoming van overlast kan het voor de burgemeester wenselijk zijn om op bepaalde aspecten (denk aan preventie van alcoholgebruik bij jeugdigen, maar ook aan de mate van overlast die een activiteit veroorzaakt) structureel meer de nadruk te leggen. De pilot met mengvormen kan een onderbouwing leveren om te kunnen pleiten voor de mogelijkheid van gemeentelijke prioritering van de inzet van middelen en mensen.

De volgende verboden uit de DHW vielen binnen de scope van de pilot:

- Verbod om zonder vergunning een horeca- of slijtersbedrijf uit te oefenen (Artikel 3, lid 1 DHW);
- Verbod op schenken van alcohol in een winkel (artikel 12 DHW);
- Verbod op het organiseren van een proeverij (artikel 14, lid 1 DHW);
- Verbod op verkoop van producten in een horeca-inrichting (artikel 14, lid 2 DHW);
- Verbod op verkoop van alcohol in winkels (artikel 18 DHW);
- Verbod om alcoholhoudende drank aanwezig te hebben in voor het publiek toegankelijke ruimtes (Artikel 25, lid 1 DHW).

Er is een gemeentelijk projectplan opgesteld om de beoogde doelen te kunnen verwezenlijken. Het is goed om enkele onderdelen uit dit projectplan weer te geven om inzichtelijk te maken hoe (en waarom zo) de pilot is opgezet en welke keuzes zijn gemaakt. Getracht is op een zorgvuldige manier keuzes te maken waarbij het slagen van de pilot voorop stond. Met slagen wordt in dit verband bedoeld dat de pilot gedurende de hele geplande periode doorgang zou kunnen vinden en er niet op basis van klachten of handhavingsverzoeken een (gedeeltelijk) einde aan de pilot zou moeten komen. Dit heeft, als terug wordt gekeken hoe de zaken zijn gelopen bij sommige andere gemeentes, zijn vruchten afgeworpen doordat de pilot in Rotterdam inderdaad tot het eind toe heeft plaatsgevonden.

Integraal beleid

In de eerste plaats is geïnventariseerd met welk ander gemeentelijk beleid (programma's projecten en lijnactiviteiten) het thema van de pilot raakvlakken heeft. Deze beleidsonderwerpen zijn de volgende:

- Programma Werklocaties, Stadsontwikkeling.
- Programma Vermindering Regeldruk Ondernemers, Stadsontwikkeling.
- Project Winkelaanpak, Stadsontwikkeling.
- Pilot Anders Geregeld op de West-Kruiskade, Stadsontwikkeling (inmiddels beëindigd).
- Programma Drugs en Alcohol, Maatschappelijke Ontwikkeling.
- Handhavingsmodel bij de DHW, Directie Veiligheid.
- Horecanota 2017-2021, Directie Veiligheid.
- Horecagebiedsplan 2015, 2016, Directie Veiligheid.
- Beleidslijn Ondergeschikte Horeca, Stadsontwikkeling.

In alle gevallen is onderzocht naar de mate waarin de pilot wel of niet aansloot bij deze beleidsonderwerpen. In het kader van deze evaluatie is het goed om op te merken dat daarbij nadrukkelijk en in een vroeg stadium contact is gelegd met het programma Drugs en Alcohol van het gemeentelijke cluster Maatschappelijke Ontwikkeling. Dit programma zet in op de preventie van alcoholgebruik bij de jeugd (een Rotterdamse uitwerking van de landelijke NIX18 campagne). Een belangrijke factor daarbij is de mate waarin alcohol beschikbaar is. Om hier een goede koppeling te leggen is de programmamanager Drugs en Alcohol gedurende de gehele looptijd lid geweest van het projectteam van Blending010.

Verder zijn in beginfase en tijdens de uitvoering van de Rotterdamse pilot stakeholders vanuit de verslavingszorg betrokken geweest. Ter illustratie: door Youz is bij de kick-off bijeenkomst met de deelnemende ondernemers, informatie verstrekt gericht op de preventie van alcoholgebruik bij jongeren/jongvolwassenen.

Handhaving van de DHW komt voort uit het beleid ten aanzien van veiligheid en openbare orde en houdt ook direct verband met de aanpak om drankgebruik onder jongeren terug te dringen. Ook de gemeentelijke handhavers zijn nadrukkelijk en tijdig betrokken bij de lokale pilot.

Het integrale projectteam van ambtenaren bestond naast vertegenwoordiging vanuit de disciplines Gezondheid, Handhaving, Veiligheid en Openbare Orde verder uit inhoudelijke vertegenwoordiging vanuit de afdelingen Economie (projectleiding), Public Affairs/Lobby en Juridische Zaken. Omdat de pilot deelnemers kent uit meerdere Rotterdamse gebieden is ook met gemeentelijke retail- en horecavertegenwoordigers van die verschillende gebieden afgestemd.

Deze integrale projectgroep heeft gezamenlijk de selectiecriteria bepaald waaraan ondernemers moesten voldoen om mee te kunnen doen aan de pilot Blending010.

Oproep voor deelname

Vervolgens heeft de gemeente een stadsbrede uitvraag gedaan aan winkel- en horecaondernemers om zich op te geven. De gemeentelijke retail- en horecavertegenwoordigers in de gebieden hebben de aankondiging van de pilot ook nog eens onder de aandacht gebracht in alle gebieden. Deze mondelinge contacten hebben relatief veel aanmeldingen opgeleverd. Door de gemeente is bewust gekozen voor een stadsbrede oproep (in principe een mogelijke spreiding over de hele stad) om clustering te voorkomen. In het geval van clustering in een winkelstraat of –gebied zou de mogelijkheid kunnen zijn ontstaan dat een ondernemer die niet kon of wilde deelnemen concurrentienadelen ondervond van wel deelnemende buur-ondernemers.

Tevens was het doel om hierbij over de hele stad de meest gemotiveerde ondernemers aan te spreken. De ondernemers konden zich via een Blending010 format voor deelname aanmelden. In totaal hebben zich in een periode van twee weken 48 ondernemers aangemeld. Dit waren 37 winkels, 3 slijters en 8 horecaondernemingen. Hiervan zijn 18 winkels, 3 slijters en 4 horeca inrichtingen geselecteerd, waarbij zoveel mogelijk evenwicht tussen de drie branches is nagestreefd alsmede tussen de verschillende regels uit de DHW waarop gedoogd kon worden. Het aantal aanmeldingen vanuit de horeca was in verhouding minder dan het aantal winkels en slijterijen. Dit komt overigens overeen met de mening van

Koninklijke Horeca Nederland Rotterdam dat mengvormen meer ontstaan vanuit de behoefte van detailhandel dan vanuit de horeca.

De aanmeldingen waren als volgt over de stad verdeeld:

- Centrum 12
- Charlois 1
- Noord 3
- Kralingen-Crooswijk 6
- Feyenoord 1
- Delfshaven 1
- Hillegersberg-Schiebroek 1

Per 1-1-2017 is daarin een enkele wijziging opgetreden. Een horecaondernemer en een winkelier (beide uit het centrum en uit dezelfde straat) beëindigden hun nering en daarmee hun deelname en de winkel in Hillegersberg-Schiebroek verhuisde binnen dezelfde straat, kreeg op de nieuwe locatie een slijterijvergunning en veranderde daarmee van activiteit (van wijnhandel in slijterij).

De selectie om tot 25 deelnemers te komen is gemaakt door de (mengconcepten van) ondernemers op een grote hoeveelheid criteria te beoordelen. Drie voorbeelden van deze criteria zijn: een beschrijving van het gewenste totaalconcept, een uitwerking van het concept ondergeschiktheid en de bijdrage van de mengvorm aan de leefbaarheid in het gebied. Deze (intensieve) beoordeling is gedaan door een delegatie van de integrale gemeentelijke projectgroep aangevuld met vertegenwoordigers van (branche-)organisaties te weten Koninklijke Horeca, afdeling Rotterdam, INretail en de Urban Department Store. Het betrekken van deze partijen was ook van belang om concepten vanuit de marktpartijen te beoordelen. INretail gaf aan dat door deze wijze, waarbij ook de markt was betrokken, een goede selectie is gemaakt met aandacht voor realisme en haalbaarheid van de concepten. Op basis van een puntentoekening zijn de 25 beschikbare plaatsen objectief toegewezen. Ook zijn de opgestelde criteria en uitkomsten ter controle nabesproken met twee Rotterdamse ondernemers die bekend staan als vooruitstrevend. Dit omdat voor sommige beoordelingscriteria, zoals de mate van innovatie van het gewenste mengconcept, de bijdrage aan de beoordeling van 'buiten' door de gemeente als onmisbaar werd geacht.

Kaderstelling gedogen

Voor de landelijke pilot als geheel is, op verzoek van de VNG, een gedoogbeleidskader opgesteld dat, indien gewenst door gemeenten, nader lokaal gespecificeerd kon worden. Zo zijn in Rotterdam specifieke piloteisen gesteld aan deelnemers. Deze afwijkingen zijn extern juridisch getoetst en waren volgens de jurist, waarmee is gesproken in het kader van de evaluatie, zorgvuldig opgesteld, helder en juridisch goed onderbouwd. Voorbeelden van deze Rotterdamse punten die afwijken van het landelijke format van de VNG zijn de eis om geen reclame te maken voor de mengvorm uit het oogpunt van concurrentievervalsing en de eis om kennis te hebben van de sociale hygiëne (in de vorm van een diploma dan wel een voor de pilot ontworpen certificaat, te weten de Instructie Verantwoord Alcohol schenken in Winkels). Een ander typisch Rotterdams element was de manier van invulling van de voorwaarde dat het bij de voorstellen nadrukkelijk zou gaan om ondergeschikte activiteiten.

Met als basis dit Rotterdamse gedoogkader zijn vervolgens individuele gedoogbesluiten (ook wel gedoogbeschikkingen genoemd) opgesteld. Na de selectieprocedure werd aan de ondernemers die deel mochten nemen aan de pilot daarmee een op maat gemaakte gedoogbeschikking overhandigd die aansloot bij de individuele aanvraag van de ondernemer. In deze, door de burgemeester ondertekende, beschikking stond beschreven op welke artikelen van de DHW gedurende de pilot niet zou worden gehandhaafd en welke eventueel aanvullende voorwaarden werden gesteld aan de mengvorm. Dat wat niet in de individuele gedoogbeschikking is beschreven, werd ook niet gedoogd. Op deze wijze is juridisch zo sluitend mogelijk vastgelegd wat er binnen het kader van de pilot met mengvormen wel en niet mogelijk was voor de ondernemers.

In de gedoogbeschikkingen is in bijna alle gevallen van 'mengvormen met alcohol' als voorwaarde opgenomen dat het een 'bescheiden hoeveelheid' alcoholische drank mag betreffen. Het stellen van een maximum aan het aantal consumpties per klant was ook een mogelijkheid geweest maar daar is in Rotterdam bewust niet voor gekozen, slechts in twee specifieke gedoogbeschikkingen is wel het aantal consumpties kwantitatief gelimiteerd. Handhaving controleerde op de aanwezigheid van de individuele gedoogbeschikkingen in de inrichting.

Gelet op de doelstelling van de pilot, waaronder het leveren van een bijdrage aan de evaluatie van de DHW, hebben er diverse activiteiten met een extern karakter plaatsgevonden rondom Blending010. Zo zijn er werkbezoeken aan Blending010 deelnemers georganiseerd voor Tweede kamer-leden, gemeenteraadsleden, vertegenwoordigers van (gezondheids-)instanties en ambtenaren van de meest betrokken ministeries (VWS en EZ). Tijdens de bezoeken is stilgestaan bij de uitvoering van mengvormen door de bezochte ondernemers en de bijbehorende effecten voor hun omgeving. Ook is er een reeks Blending010 video's gemaakt en breed verspreid met als doel te laten zien wat het begrip mengvormen in Rotterdam precies inhoudt.

Op basis van bovenstaande beknopte weergave is duidelijk dat er een heldere en brede basis is gelegd voordat de pilot van start is gegaan. Dit was ook noodzakelijk om de vele verschillende invalshoeken die er ten aanzien van de pilot bestonden en bestaan, een goede en volwaardige plek te geven in het geheel. In de gesprekken die voor deze evaluatie zijn gevoerd kwam dit ook naar voren. Aangegeven werd dat het een intensief traject was geweest, maar dat werd gezien als noodzakelijk voor een goed verloop van de pilot.

3. Mengvormen in de Rotterdamse praktijk

Ondernemers

In totaal mochten, conform de gegeven richtlijn van de VNG, maximaal 25 ondernemers deelnemen aan de pilot. In Rotterdam is getracht de verdeling van deze 25 over de verschillende branches (winkel, horeca en slijterij) zo gelijkmatig mogelijk te maken. Dat is van belang omdat de aard van de onderneming in combinatie met de ambitie/wens van de ondernemer in belangrijke mate bepaalt tegen welke regels uit de DHW ondernemers aanlopen. In bijlage 2 is een overzicht opgenomen van de deelnemers. Er is geen onderneming bij geweest die last had van alle beperkingen uit de wet. Welke initiatieven zijn ontplooid, is dus mede afhankelijk van het soort onderneming die het betreft en de aanvraag die de ondernemer heeft gedaan/de individuele gedoogbeschikking die is verstrekt. Op basis van de benutte mogelijkheden/ondervonden beperkingen, kunnen de deelnemers als volgt worden ingedeeld:

- Detailhandel of dienstverlening waarbij de mengvorm een ondersteunende rol in het verkoopproces heeft (schenken om niet, na aankoop of bij een bijeenkomst) ook wel promotioneel schenken genoemd.
- Detailhandel waarbij de mengvorm deel uit maakt van (het assortiment van) de winkel (horeca-hoek, verkoop alcohol per fles).
- Wijnhandels, zijnde winkels waar de klant normaal niet mag proeven en waar geen proeverij mag worden georganiseerd. Een wijnhandel hoeft geen slijterijvergunning te hebben. Sommige wijnhandels hebben wel een slijtersvergunning, andere niet, dit heeft gevolgen voor de (on-)mogelijkheden ten aanzien van het schenken van alcohol in de zaak.
- Slijterij waar de klant op eigen verzoek wel mag proeven, maar de slijter geen proeverij mag organiseren zonder over de daarvoor vereiste horecaverunningen te beschikken. Dit kan echter alleen in twee verschillende lokaliteiten die onderling wel verbonden mogen zijn.
- Horeca, volgens de DHW mag in een horecazaak geen detailhandel worden gedreven. Dus ook geen verkoop van bv een kookboek van de chef of speciale producten die thuis kunnen worden gebruikt in de keuken (olijfolie, maaltijdcomponenten).
- Afhaalzaken die opereren onder de detailhandelsbestemming maar vaak ook enkele zitjes hebben om maaltijden ter plekke te consumeren. Deze konden tijdelijk tegen betaling alcohol schenken bij de ter plekke genuttigde maaltijd.
- Creatieve hotspots. Hier mengen zich sowieso meerdere elementen. Het op kleine schaal vervaardigen van creatieve objecten en het verkopen ervan, het praten over kunst, het genieten van kunst (optredens, tentoonstellingen). Bij deze nieuwe, artistieke, concepten past volgens ondernemers vaak een drankje. Bijvoorbeeld bij een opening van een expositie of bij een muziekkuitvoering.

Bij de aanmelding is expliciet aan de ondernemers gevraagd waarom ze deel wilden nemen aan de pilot en met welk doel ze de door hen gewenste mengvorm wilden inzetten. Over het algemeen wilden de Rotterdamse ondernemers meedoen aan de pilot omdat zij de behoefte hadden om zichzelf te onderscheiden en om zo een totaalbeleving aan te bieden. Dus net even wat meer kunnen doen om klanten goed te bedienen en daarmee de klantbinding te versterken.

Mengvormen

Een belangrijke vraag die is beantwoord in deze evaluatie is de volgende. Op welke wijze zijn de deelnemende ondernemers omgegaan met hun tijdelijke verruiming/ extra mogelijkheden?

Deze vraag is te beantwoorden door een beschrijving te geven van de verschillende activiteiten die ondernemers naar eigen zeggen hebben ontplooid gedurende de looptijd van de pilot.

Detailhandel in horeca

Zoals vermeld waren er vanuit de horeca maar weinig deelnemers. Eén daarvan is gedurende de pilot gestopt met zijn (deelnemende) nering om buiten Rotterdam een restaurant te openen. De mogelijkheden van de pilot zijn door één ondernemer actief opgepakt. Deze zag mogelijkheden om meer met mengvormen te doen. Om dit serieus verder door te zetten gaat deze ondernemer nu, na de pilot pilot, een aparte locatie openen met een winkelbestemming om zo op een legale wijze producten te kunnen verkopen.

Opvallend is overigens dat voor de respondenten, zowel ambtenaren, winkel- als horecaondernemers deze vorm van mengen geen enkel probleem is. Niemand begrijpt dat het wettelijk in de horeca niet is toegestaan om ook producten te verkopen die niet ter plekke dienen te worden geconsumeerd. Ook Koninklijke Horeca Nederland Rotterdam ziet mogelijkheden om artikelen passend bij het horecaconcept te verkopen aan de consument. De oorspronkelijke motivering is achterhaald en voor veel mensen onbekend. Loonzakjes worden al jaren niet meer in het café uitgedeeld en de klant heeft geen contant (fysiek) geld meer nodig om toch te kunnen kopen. Sterker nog: de klant heeft ook geen fysieke winkel meer nodig om te kunnen kopen en kan dat ook doen met een glas wijn op de bank.

Verkoop van drank in winkels

Hierbij gaat het om ondernemingen die (ook) drank zijn gaan verkopen als onderdeel van hun reguliere assortiment. Zij wilden dit graag doen omdat de door hen verkochte dranken goed pasten bij hun reguliere assortiment en hun specialisatie. Dit gebeurde bij een winkel in woonaccessoires die de wijnen, net als de andere artikelen zelf importeert en de producenten kent. Doordat het reguliere assortiment en de wijnen uit dezelfde streek komen sluit dit mooi op elkaar aan. Een ander voorbeeld is een designwinkel die Rotterdamse producten verkoopt. Aan dat assortiment konden nu ook geschenkverpakkingen met Rotterdams bier worden toegevoegd. Dat bleek met name aan te slaan bij mensen die op zoek waren naar een geschenk voor een man en was daarmee echt een gewaardeerde toevoeging op het assortiment.

Schenken om niet tijdens het aankoopproces

Een groot deel van de 18 deelnemende winkels gebruikte de mogelijkheid om hun klanten een drankje aan te bieden. Voorbeelden zijn een opticien in de Lusthofstraat en een (landelijk bekende) schoenenzaak op de Meent. Het aanbieden van een consumptie geschiedde vrijwel altijd tijdens het afronden of na afloop van het aankoopproces. Met de klant werd als het ware de aankoop gevierd. Ook de twee deelnemende schoonheidssalons deden dit op deze wijze, aan het einde van een behandeling waarvoor de klant meerdere uren in de zaak aanwezig was. Deels deden de winkels dat voor de pilot ook, bijvoorbeeld door het aanbieden van een kop koffie of (al dan niet bewust illegaal) met een glas zwak alcoholische drank. Bij het gebruik van deze mengvorm draait het om het belevingsaspect. Op basis van de gevoerde gesprekken kunnen hier vier conclusies aan worden verbonden:

- 1) Het geschonken glas wordt niet gebruikt om de klant te verleiden tot een aankoop.
- 2) Ondernemers bieden zélf het glas aan. Zij nemen het initiatief, niet de klant. Dat zou ook niet worden gewaardeerd en gehonoreerd door de ondernemer. De ondernemer wil de klant verrassen.
- 3) Het betreft het schenken van een enkele consumptie alcoholische drank om niet. Dat past in de beleving die betreffende winkels beogen te bieden en is als zodanig een investering van de ondernemer in de beleving van en de relatie met de klant. Een vervolg-consumptie voegt hier niets aan toe. Dit is eerder een kostenpost voor de ondernemer en heeft dus niet diens voorkeur.
- 4) Deze mengvorm werd niet constant ingezet maar alleen van donderdag tot en met zondag, alleen in de (na-) de middag en werd daarbij meestal vergezeld van een klein hapje.

Schenken tegen betaling

Op enkele locaties kon drank worden gekocht voor consumptie in de winkel, bijvoorbeeld bij deelnemende slijters of in het horecagedeelte van een winkel. Van deze mogelijkheid werd maar zeer sporadisch gebruik gemaakt. De mogelijkheid was er wel (stond bv op menukaart), maar de klanten bestelden het (zeer) weinig. De verklaring voor het gebrek aan populariteit van deze mogelijkheid bij klanten, zoeken ondernemers in het vermoeden dat klanten die iets willen drinken dat liever doen bij de traditionele horeca. "Als klanten naar een winkel komen dan is dat om te winkelen of een dienst af te nemen". In de slijterijen, zowel in het centrum als daarbuiten, die dit concept wilden aanbieden bleek geen behoefte te bestaan bij hun klanten om te gaan zitten en een glas wijn tegen betaling te gaan drinken.

Speciale gelegenheid

Mengvormen werden ook wel ingezet bij speciale gelegenheden. Bijvoorbeeld door het schenken van een alcoholische consumptie tijdens een lezing in een boekwinkel of bij de opening van een tentoonstelling. Een ander voorbeeld is het aanbieden van een alcoholische versnapering bij de start van een nieuw thema binnen het winkelconcept of bij een nieuw assortiment. Het glas werd dan als het ware geheven op deze nieuwe start. Het schenken is hierbij duidelijk ondergeschikt aan het doel.

Tijdens de evaluatie zijn binnen deze mengvorm twee varianten in beeld gekomen:

- een alcoholische consumptie die om niet beschikbaar is,
- de verkoop van een alcoholische consumptie tijdens een speciale gelegenheid.

De deelnemende wildhandel, voor wie de combinatie van wijn en spijs belangrijk is, heeft beide mogelijkheden benut. Bij een gelegenheid met als thema BBQ waren kleine hapjes en drankjes verkrijgbaar tegen een laag bedrag. De wildhandel verkocht voor de start van de pilot al wijn per fles voor consumptie elders dan ter plaatse (en te consumeren bij het verkochte wildproduct) maar was zeer blij dat nu reeds in de winkel geproefd kon worden welke wijn het beste past bij een bepaald wildgerecht. Voor deze ondernemer maakte deze mogelijkheid het concept helemaal af.

Ook andere ondernemers hebben op deze wijze (mede) invulling gegeven aan hun experiment met mengvormen. Opvallend is de opticien die in de pilot is gestart met het uitnodigen van doelgroep klanten om deze groepsgewijs kennis te laten maken met de nieuwe mogelijkheden binnen de optometrie. Hierbij serveerde de ondernemer aan de klant (indien gewenst) een alcoholische versnapering en een hapje van de slager of de kaashandel uit de straat.

Zulke bijzondere gelegenheden vinden met enige regelmaat, maar met tussenpozen, plaats (eerder één keer per seizoen dan maandelijks). De sfeer tijdens zulke gelegenheden is doorgaans anders dan regulier in de winkel, maar het uiteindelijke doel is niet de borrel, maar het kennis laten nemen met het (nieuwe) assortiment van de winkel. Om die reden is door ondernemers aandacht voor het aantal genuttigde consumpties per klant. Dit gebeurde bijvoorbeeld ook door de glaasjes waarin de consumptie werd geschonken of de hoeveelheid per glas bewust klein te houden. Het personeel werd hierop geïnstrueerd.

Proeverijen

Dit was een belangrijke mogelijkheid voor de ondernemers die alcohol verkopen voor thuisgebruik (slijterijen en wijnhandels). Wijnhandels vallen onder reguliere detailhandel, waar het schenken van alcohol verboden is. Slijterijen mogen laten proeven op verzoek van de klant, dus niet actief aanbieden. De DHW maakt het kostbaar, ingewikkeld en vaak praktisch onmogelijk om een slijter in de gelegenheid te stellen een proeverij te organiseren. De enige mogelijkheid om dit overeenkomstig de DHW te doen is de beschikking hebben over twee lokaliteiten (een winkel en een horeca-richting) die wel aan elkaar verbonden mogen zijn. De reguliere regels voor de horeca gelden dan onverkort: er moet personeel aanwezig zijn dat de sociale hygiëne-regels kent en er moet worden voldaan aan de inrichtingseisen uit de DHW, bijvoorbeeld ten aanzien van de aanwezigheid van twee gescheiden toiletten. Tegen de kennis van (het behalen van het diploma) sociale hygiëne bestaat overigens geen enkel bezwaar vanuit de ondernemers. Maar dat het pand moet voldoen aan de inrichtingseisen vanuit de DHW is problematisch. Voor kleinere winkels is het zelfs onmogelijk, al is het maar vanwege het gebrek aan ruimte. Daarnaast zijn er met dergelijke verbouwingen investeringen gemoeid die het voor kleinere winkels niet lonend maken.

Dit betekent in de praktijk dat ondernemers uit moeten wijken naar een horeca-onderneming voor het organiseren van een proeverij. Ondernemers betreuren dit omdat men de klanten graag in de ambiance van hun eigen winkel wil kunnen ontvangen. Die eigen winkel is immers ingericht naar de smaak en ideeën van de ondernemer. De mogelijkheden van de

Een drankhandel in Kralingen voldoet qua inrichtingseisen wél aan de DHW (gescheiden toiletten), alleen rust de slijtersvergunning maar op een klein, met glas afgesloten, deel van de totale winkel. Daardoor is het proeven nog steeds niet mogelijk, omdat dat in een te kleine ruimte plaats zou moeten vinden. Op de vide heeft de winkel juist een prachtige ruimte in een mooie ambiance die prima past bij sfeer en assortiment van de winkel.

pilot zijn in dankbaarheid aangepakt. Er werden wijn en whisky -proeverijen georganiseerd, over het algemeen nog steeds op uitnodiging van de ondernemer. Tijdens de proeverijen staat het proeven centraal (niet het drinken). Fors alcoholgebruik draagt daar niet aan bij.

Zoals te doen gebruikelijk bij proeverijen werd daarom in kleine hoeveelheden geschonken, waren er spuugbakken aanwezig en was er daarnaast ook altijd wat te eten, overigens ook van belang om de smaak te neutraliseren.

Eén deelnemende wijnwinkel is gedurende de pilot verhuisd naar een locatie waar deze een slijtersvergunning kon aanvragen en heeft gekregen. De wijnwinkel veranderde daarmee in een slijterij. Na ontvangst van deze vergunning werd (los gezien van de extra mogelijkheden in de pilot) individueel proeven van een product, op verzoek van de klant, mogelijk.

Alcoholische drank bij afhaalzaken (delicatessen/traiteurs)

Dit is een situatie waarin het volgens de betrokken ondernemers lastig blijkt om aan klanten uit te leggen waarom er geen drank zou mogen worden besteld bij een ter plaatse te nuttigen maaltijd. Drank kopen om mee te nemen is wel toegestaan (wat ook gebeurt) omdat het formeel detailhandel betreft. Omdat het hier winkels betreft die met name gericht zijn op het afhalen van maaltijden is er geen sprake van een echte restaurantsetting. Het betreft een winkel met de bijbehorende openingstijden, waardoor mensen niet een hele avond blijven om te dineren. De sluitingstijden zijn niet die van een restaurant, maar deze zaken nodigen een deel van de klanten blijkbaar toch uit om ter plekke de maaltijd te nuttigen. Als gevolg van de korte verblijfstijd beperkt het aantal (al dan niet alcoholische) consumpties zich volgens de ondernemers tot maximaal twee.

Bijeenkomsten voor derden

Bij een aantal ondernemingen zijn borrels en proeverijen voor derden georganiseerd. Het blijkt dat bijvoorbeeld bedrijven het leuk vinden om een keer in een andere ambiance een bedrijfsborrel te organiseren. Dit kan voor de deelnemers aan de pilot een interessante nevenactiviteit zijn, al moet daarbij wel rekening worden gehouden met bijvoorbeeld de groepsgrootte. Men moet een gezelschap wel kunnen herbergen en bij een wat grotere groep is het al snel noodzakelijk om minstens twee toiletten te hebben. Het ging om besloten bijeenkomsten buiten reguliere openingstijden en ze hadden met de retailactiviteiten op zich niets van doen, al maakten die wel deel uit van de gezochte ambiance. Onder de absolute voorwaarde van beslotenheid (dus ook geen kaartverkoop, inschrijving o.i.d.) mag dit binnen het kader van de DHW. Een receptie (open uitnodiging aan belangstellenden) mag weer niet. Dit is een grensgeval dat niet binnen het juridische kader van de pilot geregeld was. Er zijn vooraf geen voorwaarden aan gesteld en daarom is het lastig conclusies te trekken. Blijkbaar heeft de pilot deze mogelijkheid getriggerd bij ondernemers want deze was vooraf niet aangevraagd. Na de pilot mag de besloten vorm doorgang vinden, de open variant is en blijft vooralsnog verboden. Overigens werd bij het organiseren van een dergelijke bijeenkomst tijdens de pilot door het betrokken bedrijf ook nog weleens gevraagd om bewijs dat er alcohol mocht worden geschonken, om illegale situaties te voorkomen.

Is het alcoholgebruik toegenomen?

Tijdens de evaluatie is aan alle respondenten gevraagd of zij van mening zijn dat er sprake is geweest van een toename van het alcoholgebruik door de lokale pilot. Geen van de respondenten was deze mening toegedaan

In de eerste plaats is er binnen de pilot duidelijk en alleen 'een bescheiden hoeveelheid' toegestaan door de gemeente. Immers, het uitgangspunt bij het afgeven van de gedoogbeschikkingen is geweest dat mengvormen altijd ondergeschikt zijn aan de hoofdactiviteit van de onderneming. De eis van een bescheiden hoeveelheid is vanuit de gemeente gesteld en past blijkens de gesprekken met ondernemers goed bij hetgeen hen

voor ogen stond. Ter illustratie: meerdere winkels meldden dat het hooguit ging om een fles wijn per week. Om meer dan enkele flessen per week ging het nergens. Dit impliceert dat van toename van alcoholgebruik hoegenaamd geen sprake kan zijn.

Kinderen en alcohol

Nadrukkelijk is tijdens de opzet van de pilot, tijdens de selectie van de deelnemers en tijdens de evaluatie de combinatie kinderen/jeugd en alcohol uitgebreid besproken en is er in de voorbereidingen actie ondernomen op het vermijden van deze combinatie. De gemeente heeft immers een duidelijk beleid ten aanzien van jeugd en alcohol. Zo waren vooraf bepaalde winkels uitgesloten van deelname aan de pilot (zoals speelgoedwinkels en supermarkten). Daarnaast zijn tijdens de selectie twijfelgevallen (winkels) fysiek bezocht om te kijken naar bijvoorbeeld de aanwezigheid van kinderspeelhoekjes e.d. Voor de deelnemers aan de pilot geldt ook dat zij zich niet op kinderen richten (dit was een selectiecriteria) en dat hun aanbod voor de jonge doelgroep niet interessant is. Als er kinderen in de winkel aanwezig waren, werd er door de ondernemers geen drank aangeboden.

Één onderneming richt zich met een breed scala aan culturele activiteiten af en toe ook specifiek op kinderen. In de gedoogbeschikking van deze onderneming is aangegeven dat tijdens dergelijke evenementen voor (ook) jong publiek, in het geheel géén alcohol mocht worden geschonken. Op het gebied van kinderen en alcohol zijn geen overtredingen geconstateerd.

Neveneffecten

Aan de deelnemende bedrijven is gevraagd in hoeverre hun activiteiten invloed hadden op de omgeving en of hun omgeving, winkelgebied of -straat er aantrekkelijker door is geworden. De ondernemers geven aan dat vrijwel niet het geval was. De oorzaak daarvoor wordt door ondernemers gevonden in het feit dat er weinig ruchtbaarheid kon worden gegeven aan mengvormen. Het bleek lastig om aan deze eis te voldoen en tegelijkertijd gezamenlijk met collega-ondernemers uit de straat nieuwe en andere verbanden te leggen om bijvoorbeeld 'nieuwe business' aan te boren of gezamenlijk wat te organiseren, waarbij er begrip is dat de gemeente deze eis heeft gesteld. Immers zo kon de pilot in de luwte plaatsvinden zonder aandacht opeisende verschijnselen als bezwaar- en beroepsprocedures (ingegeven uit bijvoorbeeld concurrentie-overwegingen) gericht tegen het houden van mengvormen.

Wat wel voorkwam was 'inkoop bij de burens'. Dat wil zeggen dat de geschonken dranken, maar ook bijbehorende hapjes ingekocht werden bij de collega-ondernemers in de omgeving. Een voorbeeld is de opticien in Kralingen die een klant een alcoholische consumptie aanbod waar vleeswaren bij geserveerd werden van de slager aan de overzijde. Mochten mensen enthousiast worden over de aangeboden etenswaren, dan konden ze worden verwezen naar de betreffende collega-ondernemer. In die zin was er (toch) sprake van positief economische effecten voor het directe winkelgebied. Een ander voorbeeld is de al eerder aangehaalde designshop die de verkochte alcohol (bier) afnam bij een ondernemer (brouwer) uit de buurt.

De ondernemers gaven aan dat er geen negatieve meldingen of klachten uit de omgeving (omwonenden en collega-ondernemers) zijn geweest gedurende de pilot. De projectorganisatie had hier vantevoren overigens wel rekening mee gehouden. Als uitleg voor consumenten en collega-ondernemers en daarmee het voorkomen van klachten kregen

deelnemers ook een sticker die beknopte uitleg gaf over de pilot in Rotterdam. Dit had vooral het doel om mensen met vragen en opmerkingen te informeren over de pilot en het feit dat de ondernemer met deze sticker tijdelijk een gedoogbeschikking had. De ondernemers gaven aan dat op deze sticker geen reacties zijn gekomen.

De gemeentelijke projectorganisatie had vooraf ook speciaal Blending010-meldpunt ingericht voor klachten naar aanleiding van de mengvormen. Via dit kanaal zijn ook geen klachten binnengekomen.

De klant

Uiteindelijk is de klant degene waar het allemaal om draait. Aan de ondernemers is gevraagd hoe hun klanten reageerden op de tijdelijk gedoogde mengvormen. Het antwoord dat werd gegeven was consistent: eigenlijk niet. De klant reageerde vooral verbaasd als hem werd uitgelegd dat mengvormen niet toegestaan zijn. De strikte scheiding die de DHW hanteert, bestaat volgens de ondernemers niet in de beleving van de klant. Dat kan meerdere oorzaken hebben:

- Er zijn diverse legale mengvormen, bijvoorbeeld warenhuizen met een restaurant, of slijters die ook een horecavergunning hebben, met een aparte afgescheiden verdieping of ruimte (een horecainrichting!) waar proeverijen gehouden worden.
- Er zijn wel winkelcategorien waar (zwak alcoholische) drank legaal te koop mag worden aangeboden voor consumptie elders dan ter plaatse. Voorbeelden zijn supermarkten of delicatessenwinkels.
- Elders in de stad wordt er ook gemengd, weliswaar illegaal, maar dat weet de klant niet. Denk bijvoorbeeld aan het vieren van de aankoop van een trouwjurk of-pak, of andere grote aankoop met een glaasje champagne.
- In het buitenland en in de media komt de consument in aanraking met (legaal ogende) mengvormen winkel en horeca.

Uit de woorden van de ondernemers kan ook worden opgemaakt dat de klant de mengvormen zeker waardeerde, maar dat hij er vaak geen weet van heeft dat hetgeen hem geboden werd, bijzonder was. De klant denkt niet (meer?) in de hokjes die er voor activiteiten zijn gemaakt. Als een klant naar de opening van een nieuwe tentoonstelling in een galerie gaat is dat een feestelijke gebeurtenis waarbij het niet gek is dat er ook een drankje (al dan niet alcoholisch) wordt geschonken.

Het is in de beleving van de geïnterviewde ondernemers niet zo dat de klant als hij wil drinken daarvoor naar een winkel gaat. Bij die behoefte gaat hij naar het oordeel van de ondernemers bij voorkeur naar een horecagelegenheid.

Uit de gesprekken met de deelnemers blijkt dat er onder hun klanten een latente behoefte is aan mengvormen, in de zin dat het door velen wordt gewaardeerd. Ondernemers gaven ook aan af te tasten wat de klant wenst. Dat hoeft echt niet persé een alcoholisch drankje te zijn, veel klanten geven de voorkeur aan iets zonder alcohol.

Wat heeft de pilot de ondernemers gebracht?

In bijlage 3 is omschreven wat aan ondernemers is toegestaan in het kader van de pilot. Deze mogelijkheden zijn gebaseerd op hetgeen de ondernemers hadden verzocht bij aanmelding, maar hoeft daar niet 100 procent mee overeen te komen. Aan alle

geïnterviewde ondernemers is gevraagd of de pilot (binnen de mogelijkheden) heeft opgeleverd wat van te voren was gedacht. De antwoorden hierover lopen uiteen:

- Winkeliers die een drankje schenken als onderdeel van het aankoopproces zijn tevreden omdat zij het idee hebben dat ze de klant een completere beleving kunnen bieden, wat tot een hogere tevredenheid bij de klant leidt.
- Daar waar sprake is van de verkoop van alcohol om ter plaatse te nuttigen, lopen de ervaringen uiteen. Zoals al eerder is geschreven is de verkoop van wijn per glas in een wijnwinkel blijkbaar niet iets waar de klanten van de deelnemende wijnwinkels op zit te wachten. Dit is in geen van de wijnwinkels een succes geworden. Wel wordt de mogelijkheid om te proeven in wijnwinkels gewaardeerd.
- In andere winkels levert de verkoop van alcohol voor consumptie ter plaatse in financiële zin weinig op. De hoeveelheden die worden geconsumeerd (per klant, maar ook in totaal) zijn zeer beperkt. Er wordt ook niet zozeer meer omzet gemaakt (de ondernemers vinden het vooral prettig om aan de wensen van de klant ('een glaasje wijn bij de lunch') te kunnen voldoen.
- Aan de verkoop van alcohol om niet ter plaatse te nuttigen blijkt wel enige behoefte te bestaan. Maar waar het bij een designshop interessant was, levert het bij de woonaccessoireswinkel per saldo geen geld op en is het vooral een product om de ervaring, het concept, compleet te maken.
- Ondernemers die binnen hun gedoogbeschikking en fysiek binnen hun pand de mogelijkheid hadden om groepen te ontvangen, hebben in financiële zin wel (meer) geprofiteerd van de toegestane mengvorm. Een ondernemer aan de West-Kruiskade gaf aan dat hij nu ging stoppen met het organiseren van muzikale activiteiten in de winkel (betreft een pop up winkel in een groot pand, een voormalige supermarkt), omdat het kunnen schenken van een biertje in die setting echt als een vereiste wordt beschouwd door de consument. Een wijnhandel moest stoppen met de goed lopende proeverijen die voor derden (groepen) werden georganiseerd.
- Bij de drie horecaondernemers zag je een verkenning van de mogelijkheden die de pilot hen bood, maar uiteindelijk kreeg de werkelijkheid van alledag toch steeds de voorrang. Dit sluit aan bij het beeld dat de behoefte aan mengvormen vooral uit de detailhandel afkomstig is en dat deze wens minder onder horeca-ondernemers leeft.
- Ondernemers die de pilot hebben gebruikt om speciale gelegenheden extra cachet te kunnen geven, kunnen niet spreken van extra omzet als een direct gevolg van het schenken van een alcoholisch drankje bij bijvoorbeeld een productpresentatie. Wel hebben ook deze ondernemers het idee dat ze hun klant een optimale beleving hebben kunnen bieden en daarmee een goede investering in de relatie met de klant, gericht op de langere termijn, hebben kunnen doen.
- Ten slotte geeft een aantal ondernemers (in meerdere branches) aan dat ze er niet uit heeft gehaald wat er in zat. Daarbij wordt ook de hand in eigen boezem gestoken in die zin dat men aangeeft zelf actiever mogelijkheden had moeten zoeken. Het is belangrijk om hierbij aan te tekenen dat naar verwachting de 25 geselecteerde ondernemers wel behoren tot de groep meest gemotiveerde ondernemers in Rotterdam (immers zij hebben vrijwel direct gereageerd op de oproep voor deelname). Verder geldt ook hier dat de drukte van de dagelijkse praktijk doorgaans prioriteit krijgt.

Conclusie

Een belangrijke en wellicht opvallende conclusie is dat de daadwerkelijke omvang van mengvormen (de ondergeschikte activiteit naast de corebusiness) zeer beperkt is. In geld uitgedrukt (omzet) betreft het geen substantiele bedragen. De ondernemers zijn vooral blij

dat ze de kans krijgen om de beleving van de klant helemaal perfect te maken en/of hun klant optimaal te kunnen adviseren. Voor een belangrijk deel sluit dat aan bij de belevingswereld en behoefte van de hedendaagse consument. De winst zit voor de ondernemer dan ook meer in een tevreden klant die terugkomt (herhaalbezoek) en positief is over de zaak dan in de omzet op het moment van het bieden van de mengvorm zelf. Ondernemers gaven ook aan dat ze blij waren deze mogelijkheid nu legaal te hebben om uit te proberen, omdat ze niet illegaal bezig willen zijn. Op langere termijn gezien, zou de winst dus wel kunnen toenemen.

Op bovenstaande zijn wellicht twee uitzondering te weten: de twee startende winkels die ook maaltijden en delicatessen verkopen. Zij schonken tijdelijk (ook) alcohol bij de gerechten. Voor hen is het lastig een vergelijking te maken met de situatie voor de pilot omdat ze zich sowieso nog als bedrijf moesten bewijzen en aan het `ingroeien` waren. Het is de vraag hoe hun klanten zullen reageren als het nuttigen van het biertje of wijntje bij hun maaltijd straks niet meer mogelijk is. De klant lijkt deze afhaalwinkels meer als fast-servicerestaurant dan als winkel te ervaren. Of dat (uiteindelijk) na de pilot voor de ondernemers daadwerkelijk minder (maaltijd-)omzet gaat betekenen of wellicht minder ter plaatse genuttigde maaltijden zal de toekomst moeten uitwijzen.

4. Organisatie

Pilotorganisatie

Voor de pilot is door de gemeente een integrale ambtelijke pilotorganisatie opgezet. Het project werd getrokken door en vanuit afdeling Economie van het cluster Stadsontwikkeling. De integrale vertegenwoordiging van ambtenaren uit aanverwante disciplines was randvoorwaarde voor een goede uitvoering van de pilot. Immers het thema mengvormen heeft behalve de economische aspecten ook andere invalshoeken zoals gezondheid, veiligheid, openbare orde en handhaving. Vanuit de basis waren deze vakafdelingen in principe geen voorstander van verruiming met mengvormen (met name vanwege het alcoholaspect). Dit heeft zo nu en dan voor wrijving gezorgd, omdat elke discipline eigen belangen heeft (te denken valt aan het stimuleren van ondernemerschap dat weleens tegenover het bewaken van de volksgezondheid en de veiligheid op straat kan (lijken te staan)).

De keuze voor afdeling Economie als trekker van de pilot is een Rotterdamse keuze geweest, andere gemeenten hadden dat bij Veiligheid gelegd of er was sprake van een gedeeld eigenaarschap. Voor Economie was het in Rotterdam niet altijd eenvoudig om de kar te trekken omdat niet (de wethouder) Economie over het gedogen van mengvormen gaat, maar de burgemeester.

Vooraf de ambtelijke respondenten hebben de pilotorganisatie soms als erg intensief ervaren. Er was in de voorbereidingsfase wekelijks overleg en er was veel mailverkeer naar aanleiding van ontwikkelingen. Ook was er veel te verwerken informatie, bijvoorbeeld vanuit de landelijke begeleider VNG of als gevolg van handhavingsverzoeken. Met name de landelijke ontwikkelingen vanuit de VNG of belangenorganisaties vroegen om actie of bijsturing die niet altijd kon worden voorzien. Tegelijkertijd werd deze intensiteit ook zeer gewaardeerd, want de projectorganisatie was op alles voorbereid. Op onzekerheden kon worden gereageerd met meerdere scenario's, waardoor feitelijk altijd een antwoord paraat was en het project niet stagneerde. Na de voorbereidingsfase waren vooral de ondernemers aan zet en ging de frequentie van informatiedeling omlaag. Door meerdere respondenten wordt deze goede en gedegen voorbereiding met commitment vooraf als een belangrijk punt gezien voor het succes van de pilot.

De samenwerking binnen de opgezette organisatie is door alle betrokkenen als prettig en goed ervaren. De opzet was helder en daarmee ook de rollen van de betrokkenen. Wie waarover ging en waar besluiten moesten worden genomen was voor de respondenten helder. Er was voldoende ruimte om standpunten over en weer toe te lichten en dit gebeurde op professionele wijze waarbij goed werd geluisterd naar elkaar en men begrip had en kreeg voor elkaars standpunten. Vanuit de gemeente wordt het integrale samenwerken met collega's met trots genoemd, ook vanwege de eerder benoemde wrijving en belangentegenstellingen die de uiteindelijke samenwerking niet in de weg hebben gestaan.

Daarnaast zijn ook de ondernemers vol lof over de projectorganisatie. Niet alleen de betrokkenheid, maar ook de benaderbaarheid werd als zeer goed ervaren. Op gestelde vragen kwam snel en duidelijk antwoord.

Vaak werd (ongevraagd) de positieve rol en persoonlijke inzet en betrokkenheid van de projectleider benoemd. Deze is door de betrokkenen als zeer positief en stimulerend ervaren. Met name vanuit ondernemers werd daarnaast ook waardering uitgesproken voor de bestuurlijke keuze om de pilot uit te voeren en nog meer om aan deze keuze vast te houden, ook toen er vanuit belangengroeperingen om handhaving gevraagd werd en juridische procedures aan de orde waren. (Er zijn handhavingsverzoeken ingediend door de Koninklijke Sijters Unie (KSU)).

Over de stellingname van de burgemeester waren veel mensen blij verrast omdat hij het imago heeft alcoholuitgifte zeer streng te willen reguleren. Met name was men in dit kader verrast over de verlenging van de pilot van 1 april 2017 tot 1 juli 2017. (Overigens is er tegen de nieuwe beschikkingen ook bezwaar gemaakt, namelijk door de Stichting Alcohol Preventie (STAP)). De goede voorbereiding, meer specifiek de zorgvuldige juridische inbedding, heeft er voor gezorgd dat deze verzoeken niet tot een vervroegde beëindiging van de pilot (dus voor 1 juli 2017) hebben geleid, waar dat in sommige andere gemeenten wel het geval was.

Een belangrijk onderdeel in het ambtelijke geheel was handhaving. Niet alleen was de afdeling Handhaving nadrukkelijk bij de opzet betrokken, ook tijdens de pilot waren de handhavers letterlijk en figuurlijk belangrijke gezichten vanuit de gemeente naar de ondernemers. Alle ondernemers zijn meerdere malen gecontroleerd door medewerkers van Handhaving. Bij deze controles zijn geen onregelmatigheden geconstateerd (zie bijlage 2 voor een weergave van de bevindingen). Over en weer werden de controlemomenten als plezierig ervaren. Doordat voor iedereen duidelijk was wat werd gecontroleerd en hoe die controles zouden verlopen, liep dit in bijna alle gevallen zeer goed. De betrokken handhavers van de gemeente waren duidelijk geïnstrueerd en werden door de ondernemers als communicatief zeer prettig, open en positief ervaren.

Alles overziend kan worden geconcludeerd dat direct betrokkenen het gevoel hebben dat de pilot echt een gezamenlijk product en daarmee ook een gezamenlijk succes is geworden. Iedereen had zijn rol en kreeg daar ook de ruimte voor. Ondernemers en ambtenaren waren zich bewust van de uniciteit van het project, maar ook van de verantwoordelijkheden die de pilot met zich meebracht. Na afloop was men 'trots op elkaar'.

Communicatie ondernemers

De communicatie tussen gemeente en ondernemers is en blijft een aandachtspunt. Eerdere pilots in Rotterdam hadden die communicatie al meegegeven als 'lesson learned'. Voor Blending010 en de gevoeligheden er omheen was het voor de gemeente heel belangrijk om goed naar en met de ondernemers te communiceren. Vooraf en zeker ook tijdens de looptijd van de pilot.

De groep ondernemers bestond uit twee branches (retail en horeca). Tussen deze twee branches zijn verschillen in ritme en gedrag te bemerken. Dat houdt bijvoorbeeld in dat werktijden onderling zeer uiteenlopen.

Bij de inschrijving voor de pilot was duidelijk gemaakt dat er ook wat van de ondernemers werd verwacht, onder andere de aanwezigheid bij drie bijeenkomsten en het meewerken aan evaluaties en werkbezoeken. Desondanks heeft het projectteam veel energie moeten steken in het bereiken van een redelijk opkomstpercentage bij de drie gehouden bijeenkomsten. Over het algemeen was er onder de ondernemers een 'harde kern' die actief betrokken was en met wie het contact sneller verliep dan met de andere deelnemers. Die hielden wat meer afstand en lieten hun aanwezigheid bij bijeenkomsten ook van andere factoren (tijdstip, drukte in de zaak) afhangen. Deels is dat natuurlijk terug te voeren op het feit dat ondernemers over het algemeen druk zijn en weinig 'vrije tijd' tot hun beschikking hebben. Voor de gemeente betekende dit wel dat er veel tijd is gestoken in de communicatie met de ondernemers en dat een grote hoeveelheid aan communicatiemiddelen is ingezet: e-mails, bezoeken door gebiedsvertegenwoordigers, het handmatig uitreiken van gedoogbeschikkingen, digitale nieuwsbrieven met (landelijke) ontwikkelingen, drie (start-, tussentijdse- en slot-) bijeenkomsten, werkbezoeken, videomateriaal en social media.

De vormen die het meest blijken te werken in een pilot als deze zijn mail (er was een aparte mailbox voor Blending010) en persoonlijk contact. De onderlinge communicatie tussen ondernemers was sterk wisselend. Sommigen gaven nadrukkelijk aan het uitwisselen van ervaringen met collega's als een meerwaarde van de pilot te zien, voor anderen was dit niet zo.

De ondernemers zijn overigens zeer tevreden over de communicatie vanuit de gemeente. Dat betreft zowel de informatie die vanuit de gemeente proactief werd verstrekt alsook de benaderbaarheid van de projectorganisatie en (minstens zo belangrijk) de inhoud van de antwoorden.

Voorwaarden van een pilot

De pilot is een tijdelijk experiment geweest. Dat houdt automatisch in dat er sprake is van een zekere 'laboratorium'-setting waarbinnen dit experiment heeft plaatsgevonden. Bepaalde randvoorwaarden werden vooraf bepaald en op meerdere parameters (deelnemers/ voorwaarden) kon vrij eenvoudig worden gestuurd. Dat is ook nodig gebleken om de pilot te kunnen realiseren. Zo is bijvoorbeeld de beperkte duur een onderdeel van de legitimatie van de pilot. In deze paragraaf komen de belangrijkste randvoorwaarden aan bod, met name omdat zij ook als 'beperkingen' gezien konden worden. Dit zijn aandachtspunten voor het gebruik van deze evaluatie en ten behoeve van de inbreng voor de actualisatie van de DHW. In de pilot zijn duidelijke kaders gesteld waarbinnen ondernemers konden opereren. Daarom kan niet worden gesteld dat mengvormen altijd en overal moeten kunnen. Duidelijke randvoorwaarden zijn juist essentieel en hebben heel goed gewerkt tijdens de pilot.

Tijd

De pilot kende een (van tevoren bekende) beperkte tijdsduur. Deze duur is weliswaar éénmaal verlengd maar de beperkte duur verklaart dat ondernemers maar in beperkte mate hebben geïnvesteerd in hun mengactiviteiten (denk bijvoorbeeld aan apparatuur als een koelkast en winkelrichting). Investerings moesten immers in een jaar worden terugverdiend. Bij een langere duur of op termijn een aanpassing van de DHW zal dit betekenen dat er meer geïnvesteerd kan gaan worden. Anderzijds kan worden opgemerkt dat er juist vanwege de beperkte duur binnen de pilot niet hoefde te worden voldaan aan de DHW inrichtingseisen.

Selectie Ondernemers

Een uitgebreide procedure ter selectie van ondernemers maakte deel uit van de pilot. Het feit dat er geselecteerd zou worden, aan de hand van de aanmelding, was helder en volgens de respondenten ook een goede zaak. Vanuit de gevoeligheid rondom het thema mengvormen (met alcohol) wordt het logisch gevonden dat de pilot niet zondermeer voor iedereen open stond. Ook ondernemers zitten er niet te op wachten dat een collega de discussie over het vraagstuk van mengvormen voor het collectief 'verpest' door verkeerd gedrag.

Bij deze lokale evaluatie is wel goed om te beseffen dat de Rotterdamse pilot is gedaan met een selecte groep ondernemers en ondernemingen. Er is bewust een stadsbrede oproep gedaan en een (korte) inschrijftermijn van twee weken gehanteerd om zoveel mogelijk actieve en gemotiveerde ondernemers te verzamelen. Ook is een aantal mogelijke conflictpunten, bijvoorbeeld ten aanzien van alcohol en jeugd, uit de weg gegaan door winkels waar kinderen en jeugdigen komen uit te sluiten. Dit omwille van een pilot met kwalitatieve onderzoeksresultaten die ook niet te veel zou worden beïnvloed door externe of juridische factoren.

Reclameverbod

Het was ondernemers gedurende de pilot niet toegestaan reclame te maken voor de gedoogde mengvormen. Meerdere ondernemers gaven aan dit, vanuit de opzet van de pilot en het willen voorkomen van klachten en procedures, te begrijpen maar tegelijkertijd hadden zij graag hun mengvorm meer willen kunnen uitventen. Dit had bijvoorbeeld de mogelijkheid kunnen bieden om met andere ondernemers (buren) grootschaligere activiteiten te ontplooiën en in de markt te zetten.

Geografische spreiding

Deels aansluitend op het vorige punt heeft de projectorganisatie (bewust) gekozen voor een opzet met een spreiding van ondernemers en is niet van de mogelijkheid gebruik gemaakt om een gebied aan te wijzen om daar de DHW regels te versoepelen. Het zou interessant zijn om te onderzoeken wat de dynamiek in zo'n geselecteerd winkelgebied zou worden. Bijvoorbeeld of het leidt tot samenwerking en innovatieve ideeën. In Rotterdam worden overigens dit soort gebiedsgerichte pilots wel degelijk georganiseerd, maar dan vanuit een bredere insteek en niet vanuit de DHW regelgeving.

Pilot versus de praktijk van alle dag

Door gemeente en ondernemers is de nek uitgestoken om de pilot met mengvormen uit te voeren in de stad. De roep om verruiming van regels vloeit niet voort uit een academische discussie, maar is juist een gevolg van hetgeen al in de praktijk plaatsvond. Er werden en worden op meerdere plekken in Nederland al mengvormen ontwikkeld en toegepast door ondernemers, die daarbij bewust of onbewust de regels overtreden. De deelnemers aan de pilot zijn per 1 juli 2017 opgehouden met hun mengvormen, maar dat wil niet zeggen dat mengen in Rotterdam of elders in Nederland niet meer gebeurt.

Nut en noodzaak van een pilot

In Rotterdam is experimenteren een speerpunt van het huidige collegewerkprogramma. Los van het onderwerp van deze pilot worden nut en noodzaak van experimenteren zondermeer breed gezien. Het is wellicht logisch dat ondernemers dat zo zien, maar ook uit de ambtelijke

gesprekken kwam dit duidelijk naar voren. Vanuit de verschillende vakdisciplines zien ambtenaren er veel waarde in dat discussies worden gevoerd op basis van feiten en waarnemingen op basis van experimenten, dus constatering die 'in het veld' zijn gedaan, in plaats van alleen discussies op basis van theorie. Dat wil niet zeggen dat, nu de pilot in Rotterdam zonder wanklank is verlopen, dit betekent dat de respondenten het toestaan van mengvormen in Nederland zondermeer permanent zouden willen toestaan (zie ook hoofdstuk zes). Maar de Rotterdamse pilot biedt wel een nieuw en ander vertrekpunt bij vervolgdiscussies aangaande dit onderwerp. De concrete ervaringen die in Rotterdam zijn opgedaan op eigen terrein (de eigen gemeente) kunnen er voor zorgen dat een discussie kan plaatsvinden die veel minder academisch is dan voorheen. Dat zien de meeste respondenten als winst.

Tevens werd door meerdere respondenten aangegeven dat de overheid wellicht wat meer zou mogen vertrouwen op het zelfregulerend vermogen van (in dit geval) ondernemers. Het is ook in het belang van een ondernemer dat deze in goede harmonie met de omgeving een onderneming kan uitbaten. De angst dat zaken uit de hand lopen is dan ook vaak ongegrond, terwijl overheden al gauw geneigd zijn om uit te gaan van het slechtste en daarom te reguleren en te verbieden, zo stellen met name de ondernemers.

Voor de ambtenaren werden deze ervaringen op het individuele (persoonlijke/beroepsmatige) vlak ook doorgetrokken naar het functioneren van de organisatie. Vaak is sprake van een te sterke verkokering en soms is het totaalplaatje uit beeld. Diensten en afdelingen werken en reageren vaak vanuit het eigen vakgebied, zonder oog en oor (begrip) te hebben voor andere vakgebieden of de situatie van de vraagsteller/ondernemer. Het is voor ambtenaren niet alleen interessant om met elkaar te werken en te sparren, het geeft ook over en weer inzicht in de vele verschillende benaderingswijzen van ondernemers door de gemeente.

Overigens treedt dit effect voor ondernemers ook op. De gemeente die voor hen vaak een 'veelkoppig monster' is, blijkt een goed aanspreekbare partner te zijn. Omdat de pilotorganisatie interdisciplinair werkt, hoeft de ondernemer zijn vraag maar één keer te stellen om een antwoord te krijgen. En als dat antwoord dan een keer negatief is, is dat geen probleem omdat je als ondernemer niet het idee hebt dat je het wellicht op de verkeerde plek hebt geprobeerd.

Vorbereiding experimenteren

Ter afsluiting van dit hoofdstuk is het goed om deze -wellicht open deur- expliciet te benoemen: voorbereiding. Een goede voorbereiding is van wezenlijk belang om een experiment met regels te kunnen uitvoeren. Dat is ook tijdens deze pilot gebleken, maar moet niet als vanzelfsprekend worden beschouwd. Een pilot is per definitie tijdelijk en daarom is het, als de pilot eenmaal loopt, zaak om snel en adequaat te kunnen opereren. Het nadenken moet eigenlijk al zijn gedaan voordat de pilot van start gaat. Dat zit hem voor een belangrijk deel in een goede inventarisatie van het project vooraf: het speelveld, wat gaan we onderzoeken, wie doen er mee (zowel binnen als buiten de gemeente), wie moeten we op de hoogte stellen, hoe gaan we dat doen etcetera. Uiteindelijk zorgt dat voor een projectorganisatie die kan inspringen op de actualiteit. Tevens wordt het zo mogelijk om deelnemers (ondernemers) goed te betrekken in de inhoud, uitdagingen, maar zeker ook

beperkingen van een pilot. Een goed doordachte inzet van communicatie is daarin essentieel.

Een belangrijk element in de voorbereiding is de juridische borging: in een pilot over regelgeving zal je af en toe over de huidige, vastgelegde grenzen moeten gaan. Dat is juist noodzakelijk om het experiment te kunnen laten slagen. Het sec handhaven van regels (bijvoorbeeld n.a.v. een handhavingsverzoek) heeft dan geen zin, dat moet uiteraard wel gebeuren als er overlast ontstaat of er risico's worden gelopen die onaanvaardbaar zijn. Het is zaak (en uiteraard per project anders) regelgeving goed in kaart te brengen en te bepalen waarop, waarom en op welke wijze er gedoogd gaat worden. Dat heeft er ook in Blending010 voor gezorgd dat de voor een pilot noodzakelijke speelruimte ontstond.

5. Aanbevelingen en aandachtspunten

Het is niet verbazingwekkend dat de ondernemers het liefst zien dat de DHW zo spoedig mogelijk wordt aangepast zodat mengvormen permanent mogelijk worden. Binnen het gemeentelijk apparaat wordt daar genuanceerder over gedacht, maar dat de DHW niet meer van deze tijd is, daar is bijna iedereen het over eens. De meerderheid van alle respondenten in deze lokale evaluatie is voor een verruiming van de DHW (voor een overzicht van de respondenten wordt verwezen naar bijlage 1). Dat is echter voor geen één van de ondervraagden hetzelfde als het zondermeer vrijgeven van regels op dit gebied.

Aanbevelingen

De belangrijkste punten om aan de gemeente Rotterdam mee te geven in de discussie rond de evaluatie van de DHW en gebaseerd op de evaluatie van de lokale pilot zijn:

- 1) Mengvormen moeten ook in de toekomst een nevenactiviteit blijven die ondergeschikt is aan de hoofdactiviteit. Dit kan bijvoorbeeld worden geregistreerd aan de hand van omzet/inkoopgegevens, voorraad in de winkel, het stellen van maximale maatvoering of iets dergelijks. Belangrijk is dat het objectief toetsbare (discussievrije) indicatoren zijn.
- 2) Het is logisch dat wel aan (vanuit detailhandel bezien aanvullende) regels moet worden voldaan. Denk met name aan kennis van sociale hygiëne en bepaalde inrichtingseisen. Vanuit de ervaringen in de pilot wordt aangegeven dat het daarvoor logisch is aan te sluiten bij de vereisten zoals die voor horeca gelden. Daarbij wordt niet gepleit voor een één op één overname, maar eerder voor het creëren van een 'extra' horecacategorie. Bepaalde inrichtingseisen, denk bijvoorbeeld (met name) aan de gescheiden toiletten met tussendeuren en andere bouwkundige aanpassingen die nu in de DHW staan, gaan velen te ver.
- 3) Bij een wijziging van de DHW conform de vorige twee punten, zou dit kunnen leiden tot een aanpassing van het huidige gemeentelijke vergunningensysteem met duidelijke spelregels. Dit houdt het overzichtelijk in de uitgifte van vergunningen, maar biedt ook een duidelijk speelveld in de praktijk, voor ondernemers en voor de ambtenaren die voor de handhaving moeten zorgen. Iedereen heeft hier baat bij.
- 4) Detailhandel in horeca. Deze restrictie is overduidelijk niet meer van deze tijd. Er is geen weerstand tegen gevonden en deze aanpassing zou snel ingevoerd mogen worden. Het aantal locaties waar alcohol wordt verstrekt neemt er niet door toe. Alhoewel iedereen het hier over eens is, neemt dit niet weg dat de mengvorm nu niet mag en er daarom nog wel actie op moeten worden ondernomen om het logische ook legaal te maken.

Aandachtspunt bij bovenstaande is dat ondernemers een eigen verantwoordelijkheid hebben en kennen. Nu lijkt het voor hen wel eens dat ze vooral in het gareel moeten worden gehouden, terwijl de toon van het debat ook zo kan worden gekozen dat ze worden aangesproken op die verantwoordelijkheden.

Selectie ondernemers

Voor de pilot heeft een uitgebreide selectie plaatsgevonden bij het toelaten of afwijzen van ondernemers. Bij een vervolg aan mengvormen (in welke vorm dan ook) is dit nadrukkelijk een punt om rekening mee te houden. Voor de pilot is hier veel energie in gestoken en bij een eventueel toekomstig vervolg zal ook dan weer nadrukkelijk aandacht nodig zijn voor de 'toelatingscriteria'. De uitkomsten van de pilot zijn positief, maar geven tegelijkertijd door de samenstelling van de 'ondernemerspopulatie' geen onderbouwde aanleiding om te stellen dat mengvormen zondermeer vrij kunnen worden gegeven. Selectiecriteria blijven van belang. Niet alleen om op basis daarvan een onderneming toestemming (vergunning) te verlenen, maar ook om op basis van die criteria te kunnen weigeren, handhaven en eventueel toestemming weer in te trekken. De 'Verklaring omtrent gedrag' (VOG) zoals die bekend is uit het horecavergunningsstelsel is een instrument dat wellicht goede diensten kan bewijzen om controle uit te kunnen oefenen en uitwassen te voorkomen. Een mengvorm opzetten via de detailhandel moet geen ontduikingsroute kunnen worden. Om dat ook daadwerkelijk te realiseren is dan wel extra inzet van handhaving nodig. Voor meerdere ondernemers is het bespreekbaar om te onderzoeken of deze extra inzet (mede) kan worden gefinancierd door ondernemers die baat hebben bij het toestaan van mengvormen.

Andere bedrijfsvormen

De pilot is uitgevoerd bij ondernemingen die vanuit een bestaand concept een mengvorm hebben toegevoegd aan hun bedrijfsvoering. De vraag is of een verruiming van de DHW in de toekomst gaat leiden tot andere concepten. Als mengvormen een meer integraal onderdeel kunnen worden van een bedrijf dan is het interessant om te zien wat dat gaat doen met het ondernemerschap. Ontstaan er dan nieuwe bedrijfsvormen die juist helemaal op mengvormen zijn gericht, die we nu niet kennen? Voor een deel was dit misschien al te zien bij enkele pilotdeelnemers waar detailhandel, kunst en horeca meer en meer in elkaar overvloeien.

Het is voor beleidsmakers een uitdaging om te reageren op dergelijke onzekerheden en dat is ook een ingewikkeld punt in de discussie rond de DHW. Maar ook hiervoor geldt dat een insteek vanuit het horeca (-vergunningen-) stelsel een interessante aanvliegroute kan zijn. Belangrijke regels rondom de drankverstrekking zijn daarmee gewaarborgd, er wordt aangesloten bij de bestaande praktijk.

Handhaving

De huidige situatie, zie de opsomming op pagina 16, waarbij er veel onduidelijkheid is over mengvormen, is handhavers een doorn in het oog. Die onduidelijkheid bestaat er namelijk ook bij consumenten en ondernemers en zorgt daarmee voor veel discussie in het veld. Om goed te kunnen handhaven is een duidelijke set van regels (duidelijk voor handhaver, maar zeker ook duidelijk voor ondernemers) een absolute randvoorwaarde. Tijdens de pilot was voor iedereen helder wat de ondernemers mochten en waarop diende te / kon worden gecontroleerd (zie bijlage 3). Dit stond beschreven in de individuele gedoogbeschikkingen.

Ook voor handhaving geldt dat het vrijlaten van mengvormen zondermeer niet is gewenst en op basis van de pilot mag worden geadviseerd. Een helder kader helpt ondernemer en handhaver. Het is, op basis van het verloop van de pilot, goed mogelijk om dit ook in het Rotterdamse met betrokken partijen te bespreken, zeker ook omdat handhaving van de DHW een gemeentelijke verantwoordelijkheid is. Betrekken van handhavers is een absolute

must voor een goede handhaving. Handhaving wordt dan vanuit de praktijk ingestoken (wat kunnen we waarnemen, wat kan worden gecontroleerd, wat levert in de praktijk discussie op). Op deze wijze kan in overleg een gemeentelijke set van regels worden opgesteld die in de Rotterdamse, lokale praktijk, gaat werken.

Alcoholdiscussie

De betrokken ondernemers sluiten hun ogen niet voor de negatieve kanten van alcoholgebruik/-misbruik. Daarom zijn zij ook geen van allen tegen het behalen van (bijvoorbeeld) de Verklaring Sociale Hygiëne en het stellen van andere aanvullende eisen aan ondernemers die graag (ondergeschikt) alcohol in hun bedrijf zouden willen schenken. Ze gaan graag op een verantwoorde manier met alcohol om, dus als dat kan worden gemonitord en geborgd middels diploma's en (gemeentelijke) controle zien ze dat als positief. Graag zelfs, omdat dat de uitstraling van de detailhandel als geheel ten goede komt. Niemand zit te wachten op problemen en negatieve pers.

Daarnaast is het logisch om van horeca-ondernemers en winkeliers te vragen om op dezelfde manier met het schenken van alcohol om te gaan. Het gaat daarbij enerzijds om het concurrentie -en dus kosten- aspect (een diploma halen kost geld) maar het is ook belangrijk dat op dezelfde wijze met alcohol wordt omgegaan. Als doorschenken aan een klant onwenselijk is, dan is dat in een winkel niet anders dan in een horeca-gelegenheid. Tevens houdt het behalen van de papieren voor sociale hygiëne een belangrijk bewustwordingsproces in, vanwege het kader waarbinnen het schenken van alcohol wordt geplaatst. Dit is een belangrijke aspect bij het schenken van alcohol. Ook Koninklijke Horeca Nederland Rotterdam ziet dit als een belangrijk punt. Ten aanzien van het goed, verantwoord omgaan met het schenken van alcohol mogen geen concessies worden gedaan.

Ondernemers geven aan dat ze het wel lastig vinden om de materie uit te leggen aan hun klanten. Mengvormen zijn niet toegestaan, maar als bijvoorbeeld bij de supermarkt bier en wijn wordt verkocht op dezelfde wijze als de rest van het assortiment, inclusief aanbiedingen, rijst wel de vraag of de discussie rondom alcohol, die veel is gevoerd in relatie tot mengvormen, wel de eigenlijke discussie is. Die discussie lijkt namelijk meer te moeten gaan over de vraag wat de plek van alcohol in onze samenleving is.

Verder experimenteren als vervolg?

Op dit moment is het niet de bedoeling om in Rotterdam verder te experimenteren met mengvormen. De pilot is per 1 juli 2017 beëindigd en met de resultaten uit Rotterdam en de overige deelnemende gemeenten is het de bedoeling de discussie rond de DHW te voeren. Nog meer experimenten op dit vlak vertroebelen de discussie waarschijnlijk eerder dan dat ze die verder helpen. Het zou juridisch niet juist zijn omdat de beperkte duur een van de gronden was om de pilot uit te voeren.

Vanuit de gevoerde gesprekken blijkt ook niet heel veel behoefte aan een volgend experiment met mengvormen. Dat geldt voor de voorstanders, maar ook voor de tegenstanders van mengvormen. Zij zijn van mening dat de pilot met mengvormen prima is verlopen, ervaringsgegevens nu beschikbaar zijn en er daarom op dit vlak nu geen verdere experimenten nodig zijn. Sowieso heeft iedereen, van ondernemer tot handhaver, vooral behoefte aan (wettelijke) duidelijkheid.

Mocht een verdere verkenning op het gebied van mengvormen via een nieuwe pilot toch gewenst zijn, bijvoorbeeld als gevolg van discussies rond de aanpassing van de DHW, dan gaan er met name stemmen op om een volgende keer een (winkel-) gebied aan te wijzen en

daar een pilot te doen om te kijken wat mengvormen kunnen toevoegen aan het functioneren van een winkelgebied.

In meer algemene zin kan worden gesteld dat een pilot als deze, waarin tijdelijk wordt geëxperimenteerd als vorm een belangrijk instrument is om zaken uit te zoeken en te ontdekken. Het geeft de mogelijkheid om fouten te maken en te leren van onverwachte gebeurtenissen. Juist binnen een pilot, met een specifiek opgezette organisatie waarbij men vanuit meerdere disciplines dicht op de materie zit, kunnen ongewenste ontwikkelingen en problemen snel worden opgemerkt en kan er snel op worden ingesprongen. Deze proeftuin is ook in het geval van mengvormen zeer waardevol gebleken.

BIJLAGEN

Bijlage 1 Respondenten

Naam	Organisatie	Datum interview
Heleen Lobbe	Gemeente, Bestuurs- en Concernondersteuning (vanaf nu: BCO), Public Affairs	10 april 2017
Geert Bruinen	Gemeente, Maatschappelijke Ontwikkeling, programma Drugs en Alcohol	20 april 2017
Robert de Vette	Gemeente, Directie Veiligheid, hoofd Vergunningen	20 april 2017
Jacqueline Paul en Annemiek van der Valk	Gemeente, Stadsontwikkeling en Economie, bedrijfscontactfunct.	8 mei 2017
Josette Evers	VNG, projectleider	8 mei 2017
Soap Treatment	Ondernemer	9 mei 2017
DeliGriek	Ondernemer	9 mei 2017
Beauty Market	Ondernemer	10 mei 2017
Vos Schoenen	Ondernemer	10 mei 2017
Esther Klootwijk en Jelle Tjelpa	Gemeente, Directie Veiligheid, horeca gebiedsadviseurs.	16 mei 2017
Wijnhandel Henri Bloem	Ondernemer	16 mei 2017
Huis der Zotheid	Ondernemer	16 mei 2017
KEET	Ondernemer	17 mei 2017
Thyade Art	Ondernemer	17 mei 2017
Shoecub	Ondernemer	17 mei 2017
SPECK	Ondernemer	18 mei 2017
& Designshop	Ondernemer	18 mei 2017
Jesse Maes en Jula Grimbilas	Gemeente, BCO/Public Affairs	22 mei 2017
Laura Liem en Marije Romijn	Gemeente, BCO/Communicatie	22 mei 2017
Rianne de Heer	Gemeente, Stadsbeheer, Handhaving, Adviseur Drank en Horeca	22 mei 2017
Gusto Italiano	Ondernemer	23 mei 2017
Handhavers	Gemeente, Stadsbeheer/ Handhaving, toezichthouder	23 mei 2017
TOKO51	Ondernemer	23 mei 2017
Het Zesde Geluk	Ondernemer	23 mei 2017
Wijnhandel Den Toom	Ondernemer	24 mei 2017
Brillemans	Ondernemer	24 mei 2017
Wildhandel Treuren	Ondernemer	29 mei 2017
Avril Schreurs	Gemeente, Directie Veiligheid Beleidsadviseur Drank en Horeca	29 mei 2017
La Buvette	Ondernemer	29 mei 2017
RAAF	Ondernemer	30 mei 2017
Ilja's Wijnen	Ondernemer	30 mei 2017
Fleurs depot	Ondernemer	30 mei 2017
Julia de Wachter	Gemeente, Stadsontwikkeling, Economie, Projectleider	31 mei 2017
Whisky base	Ondernemer	1 juni 2017

Maartje Roodsant	Koninklijke Horeca Nederland Rotterdam	6 juni 2017
Boekhandel van Gennep	Ondernemer	6 juni 2017
Rob Soetebroek	Brancheorganisatie Inretail, Adviseur	6 juni 2017
Jan van den Grinten	Juridisch adviseur VNG en Rotterdam	21 juni 2017
Memory Lane en Meziz Marina	Afspraken konden geen doorgang vinden	

Er is niet separaat gesproken met omwonenden of klanten. Dit was in eerste instantie wel de bedoeling. In de praktijk bleken de gesprekken met ondernemers meer tijd te kosten en intensiever te zijn dan verwacht. Tevens vonden de gesprekken vaak plaats in de rustige uren. Alle ondernemers zijn gevraagd of zij klachten hebben gekregen van klanten, burens/omwonenden of collega-ondernemers. Dit bleek niet het geval. Omdat er ook geen klachten zijn binnengekomen op het speciaal ingestelde meldpunt of anderszins is er voor gekozen omwonenden en omliggende ondernemers niet apart nogmaals te benaderen. Waar in de tekst gesproken wordt over de reactie van klanten/omwonenden en collega's is dit gebaseerd op de gesprekken met deelnemers aan de pilot.

Bijlage 2: Deelnemerscontroles gedurende de looptijd van Blending010

Bron: projectdossier Blending010, versie mei 2017

Onderneming	Gebied	Datum eerste controle	Bevindingen/ Overtredingen	Datum tweede controle	Bevindingen/ Overtredingen
TOKO51	Centrum	Mei 2016	Geen	Maart 2017	Geen
Memory Lane	Centrum	Mei 2016	Geen	Gestopt met deelname.	Geen
Henri Bloem Kwaliteitswijnen	Centrum	Mei 2016	Geen	Maart 2017	Geen
Boekhandel Van Gennep	Centrum	Mei 2016	Geen	Maart 2017	Geen
Thyade Art	Centrum	Mei 2016	Geen	Gestopt met deelname.	Geen
DeliGriek	Centrum	Mei 2016	Sterke drank ¹ in cadeauverpakking aangetroffen.	Maart 2017	Geen
KEET B.V.	Centrum	Mei 2016	Geen	Maart 2017	Geen
Soap Treatment Store	Centrum	Mei 2016	Geen	Maart 2017	Geen
Van den Assem Shoeclub	Centrum	Mei 2016	Geen	Maart 2017	Geen
La Buvette	Centrum	Mei 2016	Geen	Maart 2017	Geen
RAAF	Charlois	Mei 2016	Geen	Maart 2017	Geen
Meziz Marina	Feijenoord	Mei 2016	Geen	Maart 2017	Geen
Het Zesde Geluk	Centrum	Juli 2016	Geen	April 2017	Geen
Ilja's Wijnen	Delfshaven	Juli 2016	Geen	Maart 2017	Geen
Huis der Zotheid	Centrum	Juli 2016	Geen	Februari 2017	Geen
Brillemans Optometrie & Contactlenzen	Kralingen- Crooswijk	Juli 2016	Geen	Februari 2017	Geen
Beautymarket Rotterdam	Kralingen - Crooswijk	Juli 2016	Geen	Februari 2017	Geen
Wildhandel Treuren	Kralingen- Crooswijk	Juli 2016	Geen	Maart 2017	Geen
Fleurs Depot	Kralingen- Crooswijk	Juli 2016	Geen	Maart 2017	Geen

¹ Eén cadeauverpakking bestond uit o.a. een huisgemaakte likeur van 15% terwijl maximaal 14,99% is toegestaan. Het betrof een fles ambachtelijk geproduceerde drank waardoor er sprake kan zijn van een (licht) variërend alcoholpercentage. In dit geval is een marginale overschrijding ontstaan. De betreffende cadeauverpakking is uit de winkel gehaald.

Vos Schoenen	Kralingen-Crooswijk	Juli 2016	Geen	Februari 2017	Geen
Wijnhandel en Slijterij Den Toom	Kralingen-Crooswijk	Juli 2016	Geen	Februari 2017	Geen
Speck	Noord	Juli 2016	Geen	Maart 2017	Geen
& Designshop	Noord	Juli 2016	Geen	Februari 2017	Geen
Whiskeybase	Noord	Juli 2016	Geen	Februari 2017	Geen
Gusto Italiano	Hillegersbrg-Schiebroek	Juli 2016	Geen	Februari 2017	Geen

Bijlage 3: Toegestane mengvorm per onderneming

Bron: projectdossier Blending010, oktober 2016

Onderneming	Soort	In afwijking van	Beschrijving	Opmerkingen
Het Zesde Geluk	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid, 18 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse en het in de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik elders dan ter plaatse. Gebruik van sterk en zwak alcoholische drank in de bereiding van maaltijden.	
Toko 51	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse.	
&designshop	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid, 18 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse en het in de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik elders dan ter plaatse.	
Beautymarket Rotterdam BV	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank om niet voor gebruik ter plaatse (salon).	
Boekhandel Van Gennep	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van sterk en zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse.	
Brillemans optometrie	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van sterk en zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse.	
Deli Griek	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van sterk en zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse. Hierbij dient te worden opgemerkt dat het privilege niet geldig is op het terras, enkel binnen in de inrichting.	

Fleur's Depot	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid, 18 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse en het in de winkel vertrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik elders dan ter plaatse.	
Soap Treatment Store	Winkel	Artikelen 13, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank om niet voor gebruik ter plaatse.	
Memory Lane	Horeca-inrichting	Artikelen 13 eerste lid, 14 tweede lid en 15 eerste lid DHW.	Uitoefenen van kleinhandel in het horecabedrijf.	Verkoop van kookboeken en koffiebonen.
Wijnhandel Den Toom	Sijterij	Artikelen 3, 13 tweede lid en 14 eerste lid DHW.	Toegestaan om proeverijen te organiseren en zwak alcoholische drank tegen betaling aan te bieden ten behoeve van de aankoopbeslissing. Voor laatste geldt: niet meer dan twee glazen alcoholhoudende drank per klant.	
Speck Rotterdam	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse.	
Huis der Zotheid	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse.	Voorwaarde: Er zullen geen alcoholhoudende dranken worden verstrekt tijdens kinderactiviteiten.
Thyade Art	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse.	
KEET B.V.	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse.	

Restaurant Meziz Marina	Horeca-inrichting	Artikelen 13 eerste lid, 14 tweede lid en 15 eerste lid DHW.	Uitoefenen van kleinhandel in het horecabedrijf.	Verkoop van authentieke ingrediënten om culinair thuis te kunnen koken. Activiteit vanuit in pandige vitrine die uitkomt op de passage.
Ilja's Wijnen	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse.	
Gusto Italiano	Horeca-inrichting	Artikelen 3, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse.	
Wijnhandel Henri Bloem	Slijterij	Artikelen 3, 13 tweede lid en 14 eerste lid DHW.	Het organiseren van proeverijen, het tegen betaling aanbieden van zwak alcoholhoudende drank aan klanten ten behoeve van de aankoopbeslissing, mits met een max. van twee glazen alcoholhoudende drank per klant.	
Whiskybase	Slijterij	Artikelen 3, 13 tweede lid en 14 eerste lid DHW.	Klanten op georganiseerde wijze laten proeven van alcoholhoudende drank in de slijterij tijdens de toegestane normale openingstijden.	
La Buvette	Horeca-inrichting	Artikelen 13 eerste lid, 14 tweede lid en 15 eerste lid DHW.	Uitoefenen van kleinhandel in het horecabedrijf.	Verkoop van delicatessen voor gebruik elders dan ter plaatse.
Shoe club B.V.	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak en sterk alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse.	
RAAF Rotterdam	Horeca-inrichting	Artikelen 13 eerste lid, 14 tweede lid en 15 eerste lid DHW.	Uitoefenen van kleinhandel in het horecabedrijf op de begane grond.	Verkoop van gerelateerde producten tijdens bepaalde evenementen. Informatiepunt Dit is Zuid: verkoop van infoboekjes, routekaarten etc.

Vos Schoenen	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse.	
Wildhandel Treuren	Winkel	Artikelen 3, 12 eerste lid en 25 eerste lid DHW.	In de winkel verstrekken van zwak alcoholhoudende drank voor gebruik ter plaatse.	

NB1: In de pilot gaat het om ondergeschikte toevoeging van de ene branche aan de andere branche.

NB2: Blenden mag alleen in de inrichting.

NB3: Binnen de winkels mag slechts een bescheiden hoeveelheid alcoholhoudende drank worden geschonken.