

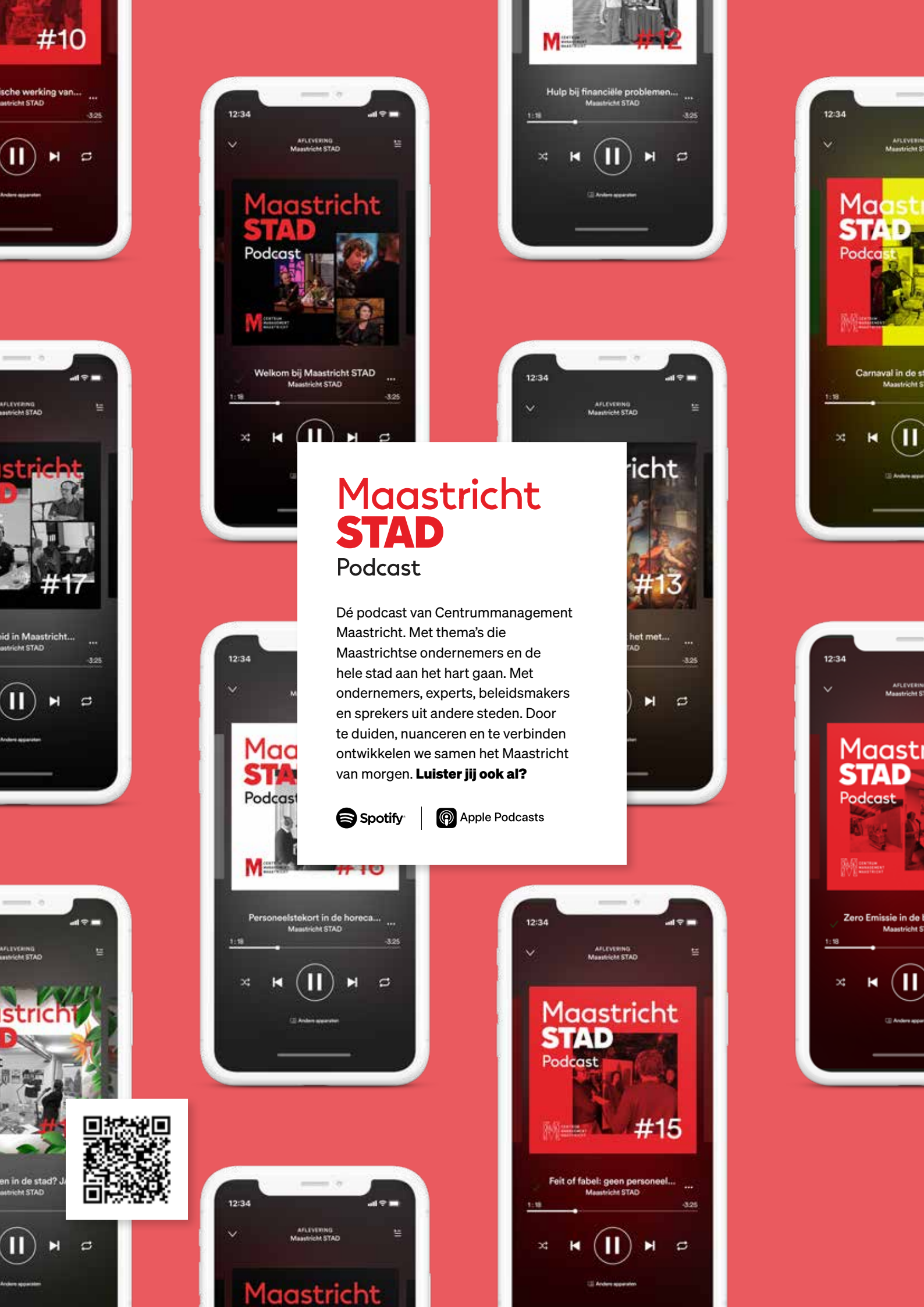
Maastricht **STAD**

Magazine

EDITIE 1 2024

Voor, door
en mét
ondernemend
Maastricht





Maastricht STAD Podcast

Dé podcast van Centrummanagement Maastricht. Met thema's die Maastrichtse ondernemers en de hele stad aan het hart gaan. Met ondernemers, experts, beleidsmakers en sprekers uit andere steden. Door te duiden, nuanceren en te verbinden ontwikkelen we samen het Maastricht van morgen. **Luister jij ook al?**

 Spotify |  Apple Podcasts





6

4 EDITORIAL

Op naar een vitale **BINNENSTAD**, klaar voor de **TOEKOMST**



14

6 ONDERNEMERSCHAP

Hoe integreer je **ONLINE EN OFFLINE** bezoek?



8 RUIMTE OM TE ONDERNEMEN

In het **SPHINXKWARTIER** klinken de echo's van het verleden samen met de klanken van de toekomst



8

11 CMM AGENDA

12 TALENT OM TE ONDERNEMEN

Over het **BOEIEN EN BINDEN** van talent



12

14 COMMUNITY

STADSHEREN en **STADSDAMES** zijn de ogen en oren van ondernemend Maastricht

15 FINANCIËEL OVERZICHT

EDITORIAL

Op naar een vitale **BINNENSTAD**, klaar voor de **TOEKOMST**

Met trots presenteren wij de eerste editie van ons magazine: **Maastricht Stad**, een uitgave van Centrummanagement Maastricht. In deze dynamische tijd, waarin duurzaamheid en economische vitaliteit hand in hand gaan, staan wij als organisatie met volle overtuiging klaar om bij te dragen aan een bruisend en toekomstbestendig stadscentrum.

Maastricht, een stad met een rijke historie en een unieke cultuur, is een plek waar traditie en innovatie elkaar ontmoeten. Als Centrummanagement Maastricht hebben wij de eer en verantwoordelijkheid om ervoor te zorgen dat ons stadscentrum niet alleen blijft bloeien, maar ook duurzaam en vitaal blijft. Onze projecten en activiteiten zijn erop gericht om de economische veerkracht te versterken, het milieu te beschermen en het welzijn van onze inwoners, ondernemers en bezoekers te bevorderen. In dit magazine vertellen we je graag hoe CMM bijdraagt aan de ontwikkeling van de stad.

Ondernemerschap

Een stad floreert bij succesvol ondernemerschap. We reiken ondernemers inspiratie en kennis aan in relevante Masterclasses, waar we hun ervaren peers een podium geven, en we inspireren ook door kennis van buiten naar binnen te halen. Zo stimuleren we ondernemerschap en dagen we ondernemers uit om zich verder te ontwikkelen en waarde toe te voegen aan de stad met een gedifferentieerd aanbod. Je ziet deze aanpak ook terug in het artikel over de integratie van online en offline bezoek. We proberen ondernemers (in)zicht te geven in kansen en reiken daar kennis

en expertise voor aan, inclusief een aantrekkelijke actie voor leden van een ondernemersvereniging.

Ruimte om te ondernemen

De vijf kwartieren spelen een belangrijke rol in de aanpak van Centrummanagement Maastricht. Belangrijk, want ondernemers zijn vooral betrokken bij hun straat en kwartier en daar spelen we dan ook graag op in. We creëren een eenheid in diversiteit. Ken jij onze vijf kwartieren al? In deze editie zoomen we in op het Sphinxkwartier.

Ruimte om te ondernemen bedoelen we hier dus vrij letterlijk. Ik benoem hier ook alvast met veel trots onze marsroute: *Vergroen Maastricht in zes stappen*. Wethouder Aarts heeft hiervoor het startsein gegeven en budget gealloceerd, waarmee we samen met ondernemers, inwoners, pandeigenaren en ambtenaren aan de slag gaan voor een groene stad. De kickstart van dit pilotproject is voor begin juli gepland en vindt plaats in het Stokstraatkwartier. Het idee is om het project vervolgens stadsbreed uit te rollen over de overige vier kwartieren; Wyck, Jekerkwartier, het kernwinkelkwartier en het Sphinxkwartier. Zo transformeren we Maastricht van grijs naar groen.

Bouwen aan een community waar 1+1 meer dan 3 wordt

Een belangrijk aspect van ons werk is het versterken van de samenwerking tussen ondernemers. Wij geloven in de kracht van het collectief en de synergie die in het centrum te vinden is, waardoor 1+1 meer dan 3 wordt. We organiseren diverse netwerkbijeenkomsten en activiteiten om ondernemers met elkaar te verbinden, kennisoverdracht te bevorderen en de organisatiegraad van de bestaande ondernemersverenigingen te verhogen.

Deze gezamenlijke inspanningen leiden tot innovatieve ideeën, gedeelde middelen en een versterkte gemeenschap, wat de economische weerbaarheid van onze binnenstad ten goede komt. Samen werken we aan een hechte community van ondernemers die elkaar helpen en versterken.

Wellicht heb je al gehoord van de Stadsheren en Stadsdames, een idee naar voorbeeld van de kamerheren van de Koning? We lichten het project in deze uitgave graag nog even toe.

Talent boeien en binden

Het team van Centrummanagement Maastricht heeft speciale aandacht voor de uitdaging van deze tijd om

voldoende jong talent te enthousiasmeren voor de horeca en retailbranche. Wij werken daarvoor nauw samen met (onderwijs) instellingen en het MKB om aantrekkelijke carrièrekansen te bieden en professionals te inspireren om trots te zijn op hun werk en hen te ondersteunen in hun ontwikkeling. Het aantrekken en behouden van talent is cruciaal voor het borgen van de gastvrijheid in onze stad. Enthousiaste en goed opgeleide mensen vormen de ruggengraat van onze Horeca- en Retail sector en dragen bij aan de warme en gastvrije sfeer waar Maastricht om bekend staat. Naast studenten en (jong) talent, vergeten we natuurlijk ook de zij-instromers niet. We hebben ze hard nodig. We merkten dat veel ondernemers niet precies weten hoe ze ook zelf de verbinding met het onderwijs kunnen opzoeken om te gaan werken met studenten. Daarom besteden we in deze editie aandacht aan hoe je als bedrijf een erkend leerbedrijf wordt.

Wij zijn ons bewust dat de uitdagingen groot zijn, maar met de steun van onze partners, hebben we de kracht om samen duurzame oplossingen te vinden. Elk project, elke activiteit die we als Centrummanagement ondernemen, is een stap in de richting van een stad waar toekomstige generaties met net zoveel plezier kunnen leven, werken en genieten als wij dat nu doen.

Ik wil van deze gelegenheid gebruikmaken om iedereen te bedanken die betrokken is bij ons werk. Jullie inzet, commitment en hart voor de stad zijn onmisbaar in onze gezamenlijke inspanning om het succes van Maastricht door te ontwikkelen in een goede balans voor allemaal. Laten we blijven samenwerken aan een duurzame en vitale toekomst voor onze prachtige stad.

Veel leesplezier!

Astrid Verberne
 Directeur-bestuurder
 Centrummanagement Maastricht



Onze missie

Het bloemmodel met de vijf strategische bouwstenen maakt onze strategie concreet en gefocust: we bouwen aan een economisch vitaal en duurzaam stadscentrum.

**“EEN STAD
 FLOREERT BIJ
 SUCCESVOL
 ONDERNEMERSCHAP,
 DAAROM REIKEN
 WE INSPIRATIE
 EN KENNIS AAN.”**

EXPERT Aan het woord

Hoe integreer je **ONLINE** en **OFFLINE** bezoek?

Of het nu gaat om zwierige zomerjurkjes, betoverende bonbons of stralende sieraden, het product dat je verkoopt verdient alle aandacht. Samen met je concept, service en sfeer máákt dit jouw onderneming, waarmee je zoveel mogelijk klanten of gasten naar je zaak wil trekken. Toch stopt het etaleren van je product of dienst niet in je stenen winkel, óók online doet ertoe. Hoe zorg je ook op het wereldwijde web voor een unieke ervaring?

Als ondernemer ben je vaak iedere dag druk, druk, druk. Je besteedt zorg aan een selectieve inkoop, een zorgzame verkoop en een nauwkeurige administratie. Daarnaast houd je je bezig met de eeuwige zoektocht naar personeel, de binding met andere lokale ondernemers en de trends die komen aanwaaien en weer voorbijgaan. Een goede website? Dat schiet er bij de meeste Maastrichtse ondernemers - zo blijkt uit een vlugge research van Centrummanagement Maastricht - nog wel eens bij in. Laat staan eentje die ook vertaald is in het Duits, Engels of Frans.

Dat komt vaak door het abstracte idee van een website. Het maken van een goede website of het vinden van een goede websitebouwer kost geld en tijd - iets wat zeker ondernemers niet altijd voorradig hebben. Alleen al

het vinden van een betrouwbare én betaalbare websitebouwer kan een hele kluit zijn. Hoe werkt zoiets? Waar moet ik beginnen? Dan is een stenen winkel toch net iets minder abstract en logisch, dat daar dan ook de meeste aandacht van ondernemers in het centrum naar toe gaat... Centrummanagement gelooft dat de fysieke retail de toekomst heeft. Het online aandeel van het totale aantal verkopen in Nederland blijft steken op circa 12%. Het aandeel van de totale omzet ligt iets hoger: 30%. Maar hoe integreer je online en offline en hoe versterken succesvolle ondernemers beide kanalen? CMM ging op onderzoek uit.

Even googlen

We spraken Edwin Heusschen, eigenaar van webdesignbureau 043WEB. Edwin ziet het dagelijks voorbij komen. Als

er al een website is, dan is deze vaak onvolledig. En hij kan het weten, want met 043WEB, waarmee hij zich op het midden- en kleinbedrijf richt, zijn er inmiddels al meer dan 600 websites opgeleverd. Als (potentiële) klanten bij hem aankloppen, trapt hij steevast af met een simpele opdracht. Die luidt: "Google maar eens op je eigen zaak en kijk op welke plek Google je tevoorschijn laat komen."

Zit 't mee, dan verschijn je op de door jou gekozen zoekwoorden op de eerste pagina in Google, idealiter zelfs in een van de eerste vijf (!) resultaten.

Maar het kan ook tegenzitten: pagina twee is eigenlijk al een verloren zaak. Zo kom je er dus snel achter hoe goed (of slecht) je website, én dus je vindbaarheid, ervoor staat.

“FYSIEKE RETAIL HEEFT DE TOEKOMST. HET ONLINE AANDEEL VAN HET TOTALE AANTAL VERKOPEN IN NEDERLAND BLIJFT STEKEN OP CIRCA **12%.”**



Focus key woord

Stap twee vergt iets meer inspanning: wáár wil je op gevonden worden? Is dat *kledingwinkel Maastricht? Italiaans restaurant Maastricht? Cadeauwinkel Maastricht?* Welk woord je ook kiest, zorg ervoor dat je termen kiest waar je zelf ook op zou googelen. Kies zoekwoorden waar mensen graag op zoeken, een inkoppertje, maar in termen van internetwijsheid van cruciaal belang. Heb je je magische woorden, je focus key woord, gekozen? Zo ja, waar op jouw webpagina komt dit focus key woord terug?

Een goed gekozen focus key woord sluit naadloos aan bij jouw product, jouw niche; het verhaal dat je wil vertellen. Hoe beter je je verhaal verwoordt, hoe sterker dit overkomt en hoe hoger je op Google scoort. Hier zijn allerlei trucs voor: je kunt je pagina's voorzien van de juiste *title tags* en *meta description*.

Schrik niet, dat zijn typische internetwoorden en kun je beschouwen als een 'kleine samenvatting' van je bedrijf. Iets waarmee je de kern van je business in 155-160 karakters samenvat in termen waarop de kans groot is dat mensen zoeken en jou dan ook zullen vinden.

Meer dan een online visitekaartje

Maar wat heb je er nou aan, aan zo'n goede website? Heusschen legt uit: "Veel ondernemers onderschatten de waarde van data die je website je kan brengen. Dankzij een goede website kun je precies zien waar mensen op zoeken, hoe mensen bij je terecht komen en waar ze vandaan komen. Dit kan per week, per maand, per kwartaal... Dat kan nuttige informatie zijn voor je inkoopstrategie of bepaalde acties. Ook krijg je een betere blik op je concurrent en ben je ook in letterlijk zin beter vindbaar."

Scrollen, scrollen, shoppen

Nieuwsgierig geworden naar jouw eigen unieke, vindbare plekje op het internet? Ondernemers in het centrum die zijn aangesloten bij een ondernemersvereniging zijn bij 043WEB welkom voor een gratis seo-scan: in een uur word je aan de hand meegenomen hoe jouw website (niet) werkt en maak je kennis met een inzichtelijk dashboard.

Gratis advies

Boek je gratis advies vandaag nog via whatsapp (043 234 0001) of ga naar 043web.nl/gratis-seo-rapport.



Meer weten?

Centrummanagement Maastricht heeft een podcast voor ondernemers gemaakt over dit onderwerp. Je vindt 'm op je favoriete podcastkanaal onder de podcast reeks van CMM: **Maastricht STAD**.

Aflevering 6

► Maastricht winkelstad: heeft fysieke retail nog toekomst, of kopen we straks alleen nog maar online?





**“DE AFGELOPEN VIJF JAAR
HEEFT STICHTING SPHINXKWARTIER
ZICH VOL OVERGAVE INGEZET OM
SAMEN MET DE ONDERNEMERS,
BEZOEKERS EN BEWONERS HET GEBIED
MEER OP DE KAART TE ZETTEN.”**

RUIMTE OM TE ONDERNEMEN

**In het
SPHINXKWARTIER
klinken de echo's
van het verleden
samen met de
klanken van de
toekomst**



Ooit was het huidige Sphinxkwartier de thuisbasis van de wereldberoemde porseleinfabrikant Sphinx, producent van keramiekproducten. Een tijd waarin de geest van inventiviteit en vakmanschap door de steegjes danste. Toen de Sphinx langzaam vertrok, bleef een leeg canvas achter. Tegenwoordig ontwikkelt de wijk zich samen met de ondernemers in het gebied, nieuwe ruimte om te ondernemen dus, en is het Sphinxkwartier een symbool geworden voor een vernieuwend en dynamisch Maastricht, een interessante aanvulling voor de bezoeker van de stad.

In dit ongepolijste stuk van de stad smelten industrieel erfgoed en moderne architectuur samen tot een unieke mix van wonen, werken, cultuur, leisure en horeca. Van (in geheel willekeurige volgorde) The Social Hub tot Blanche Dael, van het filmhuis Lumière tot de heerlijke gastronomie aan 't Bassin en de innoverende Studio Radium. Hier vind je ruimte voor creatieve en culturele initiatieven waar ondernemers de kans krijgen om hun visies tot leven te brengen.

De afgelopen vijf jaar heeft Stichting Sphinxkwartier zich vol overgave ingezet om samen met de ondernemers, bezoekers en bewoners het gebied meer

op de kaart te zetten. Onder andere door de website (sphinxkwartier.nl), social media en het cureren van evenementen en kunst in de openbare ruimte. Het Sphinxkwartier is dus niet zomaar een plek; het is een plek waar creativiteit, cultuur en commerciële activiteiten samenkomen. Het is een dynamische en inspirerende omgeving waarin we nog meer Sphinxkwartiermakers uitnodigen om deel uit te maken van deze creatieve en bloeiende wijk in Maastricht.

Samen bouwen we verder

Het Sphinxkwartier is nog niet uitgebouwd. Onlangs schreven de ondernemers het veelbelovende "Manifest van de Sphinx".

Dit stuk legt de kernprincipes en ambities voor de ontwikkeling van de toekomst van dit gebied vast. Stichting Sphinxkwartier streeft ernaar het ruwe, industriële karakter van het gebied te behouden, terwijl ze aan een levendige en gezonde omgeving blijven bouwen waarbinnen Sphinxkwartiermakers elkaar kunnen vinden en mooie samenwerkingen en cross-overs kunnen starten.

Als onderdeel van het ondernemersnetwerk, ben je als ondernemer een van de Sphinxkwartiermakers en kun je rekenen op een scala aan voordelen.



Wat kunnen SPHINXKWARTIERMAKERS verwachten van Stichting Sphinxkwartier?

Marketing

Boost je boodschap of bereik een nieuwe doelgroep. De communicatie en marketing is gericht op de positionering en profilering van het Sphinxkwartier als bestemming.

Netwerk

Maak kennis met andere ondernemers en ontdek nieuwe zakelijke kansen tijdens de ledenvergaderingen, borrels en kennissessies. Beter een goede buur, dan een verre vriend!

Lobby

Laat je stem horen en laat jouw belangen behartigen door de stichting binnen gremia zoals o.a. Gemeente Maastricht, Maastricht Bereikbaar en het Binnenstad Ondernemers Collectief (BOC) overleg van Centrummanagement Maastricht.

Wil jij meebouwen aan het Sphinxkwartier? Neem contact op!
bestuur@sphinxkwartier.nl



Start van de zomer: Borrel voor ondernemers

Ken jij je buurman en buurvrouw? Centrummanagement Maastricht en Open Coffee organiseren een zomerborrel om samen een goed zomerseizoen in te luiden. Je bent van harte welkom!

10 juli 2024, 16:00 - 18:00
Hotel Mabi, Maastricht



CMM Symposium: Dit jaar doen we samen de lempkes aan

Graag praten we je bij over de activiteiten en projecten van Centrummanagement Maastricht in 2024. Tevens inspireren we je met boeiende sprekers, onder andere futuroloog Rob Meesen over de toekomst van Maastricht en Jan Scheele over de impact van AI op horeca en retail. Ook de verschillende verenigingen komen aan het woord over de toegevoegde waarde voor ondernemers. Tot slot doen we onder het genot van een hapje en drankje samen de lempkes aan. ► Schrijf je in via de QR-code hieronder.

20 november 2024, 18:00 - 21:00
Muziekgieterij, Maastricht



IN GESPREK MET... VISTA college

Over het **BOEIEN EN BINDEN** van talent



Foto: VISTA college

Kom jij handen tekort en wil je je inzetten voor de volgende generatie en de maatschappij? WORD EEN ERKEND LEERBEDRIJF.

1. Ga naar **s-bb.nl** (Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven).
2. Doe de quick-scan en ontdek wat er nodig is om je aanvraag tot een succes te maken.
3. Kies de gewenste vmbo- of mbo-opleidingen.
4. Dien je aanvraag online in.
5. Plan een gesprek in met een SBB-adviseur.
6. Stoom jezelf klaar door middel van workshops en cursussen.
7. Meld je vacature aan op **stagemarkt.nl** en **leerbanenmarkt.nl**.

De meeste studenten hebben tegenwoordig voordat ze zijn afgestudeerd al een baan. Ben je op zoek naar talent en wil je graag dat die student bij jou start? Zorg dat je een erkend leerbedrijf wordt en investeer daarmee in de toekomst. Op de lange termijn help je jouw bedrijf, de maatschappij én zorg je voor aanwas van nieuw talent. Dat is het pleidooi van Dennis van den Born, accountmanager *Leven Lang Ontwikkelen* bij VISTA College.

Dat het echte leren en ontwikkelen zich in de praktijk afspeelt en eigenlijk pas na het behalen van je diploma begint, weet Van den Born als geen ander. Hij begon ooit in de horeca, moest en zou werken bij het Grand Hotel Amrâth Kurhaus Hotel in Scheveningen. Daarna maakte hij de overstap naar het bankwezen, waar hij bij een grote Nederlandse bank werkte als communicatiespecialist. Nu is hij accountmanager bij het VISTA college en zet hij zich in voor bedrijfsopleidingen, Beroep Begeleidende Leerweg (BBL) en Beroeps Opleidende Leerweg (BOL), en de bijbehorende stage- en leerwerkplekken.

Frietje saté

Van den Born pleit vurig voor nog meer verbinding tussen het mbo-onderwijs en het bedrijfsleven. Waarom? Omdat meer dan 40 procent van onze beroepsbevolking een mbo-diploma op zak heeft. Omdat het mbo met recht bekend staat als de drijvende kracht achter de Nederlandse samenleving. “Alleen al bij het maken van een simpel gerecht als een frietje saté zijn 28 mensen uit verschillende mbo-groepen

betrokken,” legt hij uit. “Haal je mbo’ers weg uit de Nederlandse economie, dan stort die economie volledig in.”

Maar dat is niet de enige reden. Ook het personeelstekort is iets waar Van den Born zich zorgen over maakt. “Binnen het VISTA college hebben we 200 opleidingen, dat zijn véél opleidingen. Demografisch gezien hebben we steeds minder jongeren in vergelijking met de rest van het land, een ontwikkeling die je bijvoorbeeld ook in Groningen ziet. Dat betekent dat je enerzijds dus minder jongeren hebt, terwijl je anderzijds meer opleidingen hebt. Dat maakt de spoeling steeds dunner. Dat merken wij, maar ondernemers merken dat natuurlijk ook. In, bijvoorbeeld, de retail en horeca, wordt het steeds lastiger om de juiste persoon binnen te halen én houden.”

Boeien en binden

Zijn boodschap is simpel: “Zoek en verlang niet langer naar het multi-talent, de alleskunner, de allround, het schaaap met de vijf poten. Die ga je niet vinden! De kans is groter dat je een schaaap met drie poten vindt, die je nog kan kneden en opleiden, dankzij de educatie die



“DE MARKT ZAL ALTIJD VERANDEREN. MAAR HET STUKJE VAN BOEIEN EN BINDEN IS IETS DAT WE ALTIJD KUNNEN NASTREVEN.”

je hem zelf biedt. Dat vereist tijd en, inderdaad, tijd is geld. Dat maakt het zeker voor kleine ondernemers lastig, ook omdat een stagiaire of BBL-er op de korte termijn een ondernemer niet direct iets oplevert. Maar gezien de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt zul je nieuwe methodes moeten zoeken om aan talent te komen, waarvan dit er een kan zijn. Dan heb ik het niet eens alleen over mbo'ers, maar ook over zij-instromers of zestigplussers. Door nu te investeren in deze krachten, loont het zich op de lange termijn gegarandeerd.”

Daarbij kijkt Van den Born ook naar het unieke karakter van de kleine ondernemer. “Juist een kleine ondernemer kan met veel passie over zijn product of service vertellen, zoals niemand anders dat kan. Wanneer je deze passie aan iemand door kunt geven, is dat van onschatbare waarde. Ook als je jouw kennis en kunde doorgeeft aan iemand die nog niet alle skills bezit. De markt zal altijd veranderen, beroepen veranderen. Maar het stukje van boeien en binden, is iets dat we altijd kunnen nastreven.”



Waarom heeft de ene ondernemer een **PERSONEELSTEKORT** en de andere niet?

Wil je daar meer over te weten komen? Luister dan naar **Maastricht Stad** op jouw favoriete podcastkanaal. Dé podcast van Centrummanagement Maastricht.

Aflevering 15

► Personeelstekort in de horeca en retail: feit of fabel?

Aflevering 16

► Personeelstekort: wat zijn de oplossingen?



UPDATE ► COMMUNITY

STADHEREN & STADSDAMES

DE OREN EN OGEN VAN ONDERNEMEND MAASTRICHT



Foto: Rob Oostwegel

We vinden het belangrijk dat ondernemers elkaar kennen, van elkaar leren en de handen ineenslaan om samen te navigeren door deze tijd van onzekerheid en transitie. Alleen samen kan je een economisch vitaal en duurzaam centrum waarmaken en dát is de missie van Centrummanagement Maastricht! Om dat te bereiken is het belangrijk dat we weten wat er leeft en dat iedereen gehoord wordt en gezien voelt. Zo ontwikkelen we een community van ondernemers. Dát is de reden dat Centrummanagement Maastricht het project 'Stadsherren & Stadsdames' heeft gelanceerd, een programma dat geleid wordt door onze freelance projectmanager Noor Bastiaens.

Stadsherren en Stadsdames zijn de oren en ogen van onze stad. Ze zijn een belangrijke, aanvullende schakel tussen de ondernemers in de straat, de ondernemersverenigingen van ieder kwartier, Centrummanagement Maastricht en de gemeente. Als geen ander weten zij wat er leeft en speelt in de straten van Maastricht. Ze hebben een breed netwerk met oor en oog voor iedereen. Bovendien zijn ze geselecteerd op hun hart voor de stad en weten dat succes te voet komt en te paard gaat.

Hun feedback en ideeën zijn van onschatbare waarde voor een economisch gezonde ontwikkeling van de stad en zorgen ervoor dat we de juiste dingen doen; pro-actief in plaats van re-actief. Een mooi voorbeeld ook van bottom-up en vraag gestuurde stadsontwikkeling. Zo zorgen we er dus samen voor dat Maastricht er mooi uitziet en een dynamische plek blijft waar (nieuwe) ondernemers graag (komen) ondernemen.

Het is belangrijk op te merken dat de geselecteerde Stadsherren en Stadsdames niet allemaal lid zijn van de ondernemersvereniging van hun kwartier. Op deze manier bereiken we het hele centrum en kunnen we de organisatiegraad van de bestaande ondernemersverenigingen helpen verbeteren. Het brengt onze dode hoek in kaart en borgt een perspectief dat inclusief is, van en voor iedereen. Dat is belangrijk, want dat is niet altijd zo geweest.

Benieuwd naar onze Stadsherren en Stadsdames?

Ontmoet ze op onze socials:
@centrummanagementmaastricht
 of kijk op www.cmmaastricht.nl.

	Budget 2022	Realisatie 2022	Budget 2023	Realisatie 2023
Inkomsten				
Bijdrage Gemeente Maastricht	495.000	505.408	508.000	530.677
Sponsoring Sfeerverlichting Magisch Maastricht	90.000	128.992	115.000	126.486
Gastvrij Maastricht	5.000	7.441	5.000	-
Overige subsidies en sponsoringen	10.000	2.820	10.000	10.178
Totaal inkomsten	600.000	644.661	638.000	667.341
Kosten				
Afschrijving inventaris	5.000	3.283	3.000	2.668
Personeelskosten	190.000	200.299	215.000	226.757
Inhuur derden communicatie/advieskosten	25.000	19.800	5.000	5.000
Huisvestingskosten	20.000	20.457	20.000	20.836
Kantoorkosten	6.000	9.290	6.000	7.997
Magisch Maastricht	25.000	25.000	25.000	-
Sfeerverlichting Magisch Maastricht	250.000	276.177	260.000	262.067
Aanloopstraten	6.500	5.000	10.000	-
Koopzondagen	5.000	5.561	5.000	400
Gastvrij Maastricht	10.000	11.227	15.000	2.500
Wyck Promotie	-	2.500	10.000	10.000
COVID-19	2.500	2.402	-	-
Overige evenementen en projectkosten	17.000	46.456	45.000	53.203
WiM ► CMM communicatie 2.0	25.000	27.036	28.000	38.652
Communicatiekosten	10.000	13.134	10.000	15.532
Accountants- en advieskosten	14.000	13.151	12.000	16.704
Representatiekosten	2.000	5.953	4.000	5.598
Algemene kosten	5.000	3.799	5.200	6.561
Kosten aftrekbeperking omzetbelasting	6.500	6.155	7.000	5.635
Totaal kosten	624.500	696.680	685.200	680.110
Bedrijfsresultaat	-24.500	-52.019	-47.200	-12.769
Financiële baten en lasten	- 500	- 403	- 800	1.398
Resultaat	-25.000	-52.422	-48.000	-11.371

Centrummanagement Maastricht (CMM) is een zelfstandige stichting die zich (voornamelijk gefinancierd door ondernemers via de reclamebelasting) met veel ambitie en plezier inzet voor een zo aantrekkelijk mogelijk, gastvrij en economisch vitaal Maastricht. Dat doen we om bezoekers te trekken en herhaalbezoeken aan de stad te stimuleren, zodat de ondernemers voordeel hebben van de economische spin-off die dat oplevert, maar ook om ervoor te zorgen dat mensen hier graag werken, wonen en studeren en zo een steentje bijdragen aan de toekomstbestendigheid van de stad.

Laat je stem horen

Heb je ideeën of tips voor ons magazine of voor onze podcast, of heb je een vraag over ondernemen in Maastricht? Neem contact met ons op!





Maastricht
STAD