Gemeente Amsterdam

Agenda Ten Katemarkt



Stadsdeel West – 2025

Inhoudsopgave

Voorwoord....3

1. Aanleiding en doel....4
1.1 Aanleiding....4
1.2 Doel....4
1.3 Leeswijzer....4

2. Aanpak....5
2.1 Ondernemers, bewoners en bezoekers....5
2.2 Gemeentelijke organisatie....5
2.3 Analyse trends en ontwikkelingen....5

3. Huidige situatie....6
3.1 Marktplaatsen en indeling....6
3.2 Waardering door bezoekers....6
3.3 Bezettingsgraad....7
3.4 Bezoekersfrequentie....8
3.5 Assortiment....8
3.6 Kosten voor ondernemers....8
3.7 Financiering van de markt....9
3.8. Marktverordening....9

4. Trends en ontwikkelingen....10
4.1 Veranderend boodschappen landschap....10
4.2 Minder marktbezoekers....10
4.3 Amsterdams marktaanbod speelt in op toerisme....10
4.4 Andere behoeften aanbod....10
4.5 Minder traditionele marktondernemers....11

5. Opgaven....12
5.1 Opgave 1: creëren van meer diversiteit in het aanbod....12
5.2 Opgave 2: creëren van een vollere markt en hogere bezetting....14
5.3 Opgave 3: creëren van meer levendigheid en langer marktbezoek....17
5.4 Opgave 4: creëren van aantrekkelijker ondernemerschap....19

6. Conclusie & overzicht maatregelen en planning....21
6.1 Conclusie....21
6.2 Overzicht maatregelen....21
6.3 Planning....22

Voorwoord

De Ten Katemarkt is al meer dan honderd jaar een begrip in Amsterdam. Een plek waar buurtbewoners elkaar ontmoeten, waar mensen hun dagelijkse boodschappen doen en waar het Amsterdamse marktgevoel volop leeft. Daar mogen we trots op zijn. Op de markt, én op de ondernemers die haar elke dag mogelijk maken.

Tegelijkertijd zien we dat de wereld verandert. Het winkelgedrag van Amsterdammers is anders dan vroeger en ondernemen op de markt is niet meer zo vanzelfsprekend. De kosten stijgen en het wordt voor ondernemers lastiger om een goede boterham te verdienen. Dat roept de vraag op: hoe behouden we de markt voor de toekomst? Dat vereist inzet van ons allemaal.

Voor u ligt daarom de Agenda Ten Katemarkt, die we hebben opgesteld met als doel de markt toekomstbestendig te maken. De agenda beschrijft hoe we de markt kunnen behouden én versterken. Ondernemers hebben daarbij een belangrijke stem: hun ervaringen en ideeën vormen de basis van het plan zoals dat er nu ligt.

De marktondernemers en andere betrokkenen hebben al vaak laten horen wat er nodig is op de markt. Daarom is het nu tijd om concrete acties te gaan uitvoeren. We maken duidelijke afspraken tussen de marktondernemers en de gemeente, we maken activiteiten door en voor de markt mogelijk en we starten samen met marktondernemers een pilot om een deel van de markt op afstand te plaatsen. Die pilot is een kans voor ondernemers om een stuk van de markt zelf in te richten en te beheren, met meer mogelijkheden om nieuwe ondernemers aan te trekken.

Samen kijken we wat werkt en maken we de markt aantrekkelijker, voor zowel ondernemers als bewoners.

Namens het dagelijks bestuur van stadsdeel West,

Thomas Hermans
Portefeuillehouder Economie en Markten

1. Aanleiding en doel

De Ten Katemarkt is dé markt in Amsterdam-West. Opgericht in 1912 is de Ten Katemarkt één van de grotere markten van Amsterdam. Daarnaast is ze zes dagen per week geopend. Belangrijke winkelstraten als de Kinker-, Bilderdijk-, de Clercq- en de J.P. Heijestraat met een diversiteit aan (lokale) winkels zijn op loopafstand te bereiken. De Ten Katemarkt is gelegen naast De Hallen, dat met drie miljoen bezoekers per jaar en een breed aanbod aan winkels, horeca en cultuur een grote trekpleister is. De Ten Katemarkt is een belangrijke voorziening voor de buurt, met een breed aanbod aan dagelijkse benodigdheden, zoals groente en fruit, brood, noten, kaas, vlees, vis en diverse non-food-kramen.

1.1 Aanleiding

Zoals in de Marktvisie, met bijbehorende gebiedsuitwerking, de herindeling van de Ten Katemarkt uit 2023 en in het Uitvoeringsplan 2025 staat, wordt er een agenda voor de Ten Katemarkt gemaakt om de markt te versterken.

In de Marktvisie 2018-2026 en de bijbehorende Gebiedsuitwerking Marktvisie voor stadsdeel West staat voor de Ten Katemarkt de opgave benoemd om "*aansluiting te houden bij de veranderingen in de omgeving ten aanzien van het type bewoners, het winkelaanbod, de overige voorzieningen en de bezoekersstromen*".

Kwaliteiten heeft de Ten Katemarkt volop, zoals een centrale locatie, aansluiting bij een drukbezocht winkelgebied en een divers boodschappen aanbod. Over het algemeen zijn ondernemers en bezoekers tevreden over de markt en zijn de ondernemers goed georganiseerd.

Tegelijkertijd zien we dat het marktwezen terugloopt. De functie van de markt is aan verandering onderhevig. Door de opkomst van onder meer supermarkten, prijsvechters en webwinkels, worden producten minder, en minder dagelijks, op de markt gekocht. Ook maken regels, handhavingsproblemen en de stijging van kosten, het voor marktondernemers lastiger.

De gemeente Amsterdam heeft zich in de Marktvisie 2018-2026 voorgenomen volle en aantrekkelijke markten te krijgen, door overaanbod van markten te verminderen en markten beter te laten aansluiten op de vraag. Daarom neemt de gemeente Amsterdam zich voor, zoals in de Marktvisie verwoord, om het aanbod en de spreiding van de grote markten in de hele stad beter op elkaar afstemmen. Hiervoor is per 'windrichting' een uitwerking van de Marktvisie gemaakt, waarin aanbod van markten, marktdagen, openingstijden en signatuur van de markten op elkaar worden afgesteld. Als onderdeel daarvan is besloten om de Ten Katemarkt te behouden als de belangrijkste (dag)markt voor Amsterdam-West.

Deze 'Agenda' beschrijft wat ervoor nodig is om de Ten Katemarkt voor de toekomst te behouden en versterken. De agenda is tot stand gekomen in participatie met ondernemers, bewoners en bezoekers. Belangrijk is, zoals de ondernemers collectief aangeven, concrete acties uit te voeren.

1.2 Doel

"Het behouden en versterken van de Ten Katemarkt als toekomstbestendige, gebiedsoverstijgende markt met een ruim aanbod van zowel dagelijkse als niet-dagelijkse benodigdheden. Het doel is de markt nog voller en aantrekkelijker te maken, een markt voor zowel de buurt als gebiedsoverstijgend."

1.3. Leeswijzer

In hoofdstuk 2 wordt de aanpak om tot deze Agenda te komen toegelicht. In hoofdstuk 3 wordt ingegaan op de huidige situatie van de Ten Katemarkt en in hoofdstuk 4 worden landelijke trends en ontwikkelingen van markten weergegeven. In hoofdstuk 5 staan de de opgaven en maatregelen voor de Ten Katemarkt. Hoofdstuk 6 geeft de conclusie weer en een overzicht van de maatregelen met een planning.

2. Aanpak

Deze agenda is opgesteld in participatie met (markt)ondernemers, bewoners, bezoekers en de gemeentelijke organisatie en is aangevuld met een analyse van relevante landelijke en Amsterdamse regelgeving, ontwikkelingen en trends. Zo maken we gebruik van de kennis en ervaring van degenen die de markt het beste kennen en sluiten we zo goed mogelijk aan bij de wensen, behoeften en kaders in de samenleving.

2.1 Ondernemers, bewoners en bezoekers

Marktondernemers, winkeliers, bewoners en bezoekers zijn actief betrokken. In februari, juni en oktober 2025 vonden groepsgesprekken plaats met ondernemers, rond dezelfde periode aangevuld met individuele gesprekken. Bewoners en bezoekers zijn bevraagd via een straat- en online-enquête (zowel op de markt als in de buurt, zoals op de Kinkerstraat en via kanalen als Instagram en Facebook), waaraan in totaal circa 550 mensen hebben deelgenomen.

2.2 Gemeentelijke organisatie

Met medewerkers van de gemeente is gesproken over de huidige situatie van de Ten Katemarkt, de kansen en knelpunten en mogelijke verbeterpunten. Gedurende het proces zijn verschillende afdelingen betrokken bij de totstandkoming van de agenda.

2.3 Analyse trends en ontwikkelingen

Naast de specifieke situatie van en de wensen en behoeften voor de Ten Katemarkt is ook gekeken naar landelijke trends en ontwikkelingen in heel Nederland. Op onderdelen is ook informatie beschikbaar over het marktwezen in Amsterdam. Deze informatie is op een rij gezet en geanalyseerd.

3. Huidige situatie

Kwaliteiten heeft de Ten Katemarkt volop, zoals een centrale locatie, aansluiting bij een drukbezocht winkelgebied en een divers boodschappen aanbod. Over het algemeen zijn ondernemers en bezoekers tevreden over de markt, die vooral populair is voor dagelijkse boodschappen en andere foodproducten. De Ten Katemarkt en winkeliers en horeca in de directe omgeving zijn daarnaast goed georganiseerd, de Marktadviescommissie (MAC), de Hallen en Ondernemersvereniging Ten Katestraat (BIZ) hebben onderling contact. We zien echter op een aantal dagen een lage bezettingsgraad, de non-food kramen die minder bezoekers trekken en daling van het aantal bezoekers. In dit hoofdstuk schetsen we de huidige situatie.

3.1 Marktplaatsen en indeling

De Ten Katemarkt is april 2023 heringedeeld, waarbij ook een nieuw Marktreglement is vastgesteld. De Ten Katemarkt heeft 86 marktplaatsen en kramen van 4 meter breed. De meeste marktplaatsen hebben een vaste staanplaatshouder. Dit betekent dat deze marktplaats (vanwege de staanverplichting in de gemeentelijke Marktverordening) minimaal drie dagen per week bezet is. De overige plekken worden gevuld door sollicitanten, die ook op de dagen dat er een vaste staanplaatshouder niet aanwezig is, de markt kunnen opvullen. De markt is geopend van maandag tot en met zaterdag van 09:00 tot 18:00, een zogeheten dagmarkt.

Er zijn bij de herindeling vaste bakplaats plekken voor de markt vastgesteld. Deze plekken zijn gekozen voor een goede doorloop en vanwege aanwezige faciliteiten (o.a. stroom). Ook zijn er aantallen brancheplaatsen, met locatie, vastgesteld voor AGF- (Aardappels, Groente, Fruit), vis-, bloemen- en loempia-kramen.

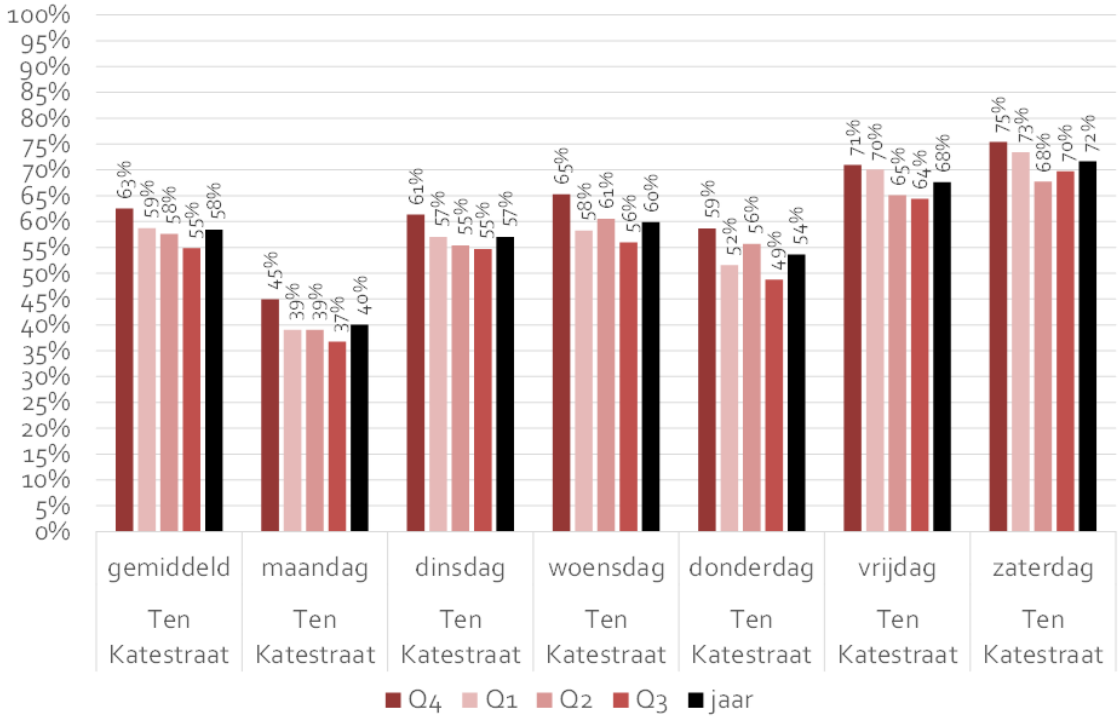
3.2 Waardering door bezoekers

Over het algemeen zijn bezoekers en ondernemers tevreden over de Ten Katemarkt. De Ten Katemarkt wordt met een 8,2 over de hele linie door bezoekers positief beoordeeld (Monitor warenmarkten, 2022). De Ten Katemarkt is wat betreft waardering een van de koplopers in Amsterdam. De gunstige ligging van de Ten Katemarkt dichtbij huis of op route en het aanbod van producten worden het meest gewaardeerd.



3.3 Bezettingsgraad

De bezettingsgraad laat het aantal marktondernemers zien dat aanwezig is op de markt ten opzichte van het aantal marktplaatsen. Het percentage laat de volheid van de markt zien. Een lage bezettingsgraad kan een signaal zijn van verminderde populariteit onder ondernemers en bezoekers en kan een neerwaartse spiraal tot gevolg hebben. Als de bezetting daalt, dan trek de markt minder bezoekers, waardoor de markt die dag minder interessant is voor ondernemers, wat weer leidt tot minder bezoekers, et cetera.



Monitor Warenmarkten Amsterdam 2022

2025	In %							
	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Juli	Gemiddelde
Maandag	31	33	35	40	40	39	39	36
Dinsdag	60	57	71	70	69	66	60	65
Woensdag	67	73	80	78	74	77	69	74
Donderdag	50	60	66	64	67	67	63	62
Vrijdag	73	78	81	83	83	78	84	80
Zaterdag	77	84	85	87	85	76	84	83
Gemiddeld	60	65	69	71	72	67	66	67

Bovenstaande tabellen tonen de cijfers uit 2022 en 2025. Met het oog op de mogelijke neerwaartse spiraal was de bezettingsgraad in 2022 onvoldoende met een gemiddelde bezetting van 58%. We zien echter dat de bezettingsgraden ten positieve zijn veranderd in 2024 en 2025 (zie tabel 2025). Mogelijke verklaringen voor dit dieptepunt in 2022 zijn de vele werkzaamheden in de omgeving (herprofilering Kinkerstraat) en de nasleep van de Coronapandemie in 2022. De verbetering na 2023 zou een mogelijk effect kunnen zijn van de nieuwe marktindeling en de afronding herinrichting openbare ruimte Kinkerstraat.

Over het algemeen is de bezettingsgraad nu acceptabel. De dagen rondom het weekeinde lopen het best en zijn vaak ook drukbezocht. Toch is de Ten Katemarkt nooit volledig bezet en wordt het

streefcijfer uit de Marktvisie van 70% bezetting alleen op woensdag, vrijdag en zaterdag gehaald. Specifiek op maandag en daaropvolgend op dinsdag en donderdag is de bezettingsgraad laag. Ook de gesproken marktondernemers bemerken al langer de 'gaten' en leegstand op de markt. Inzet voor een vollere markt is daarom een van de opgaven voor de Ten Katemarkt.

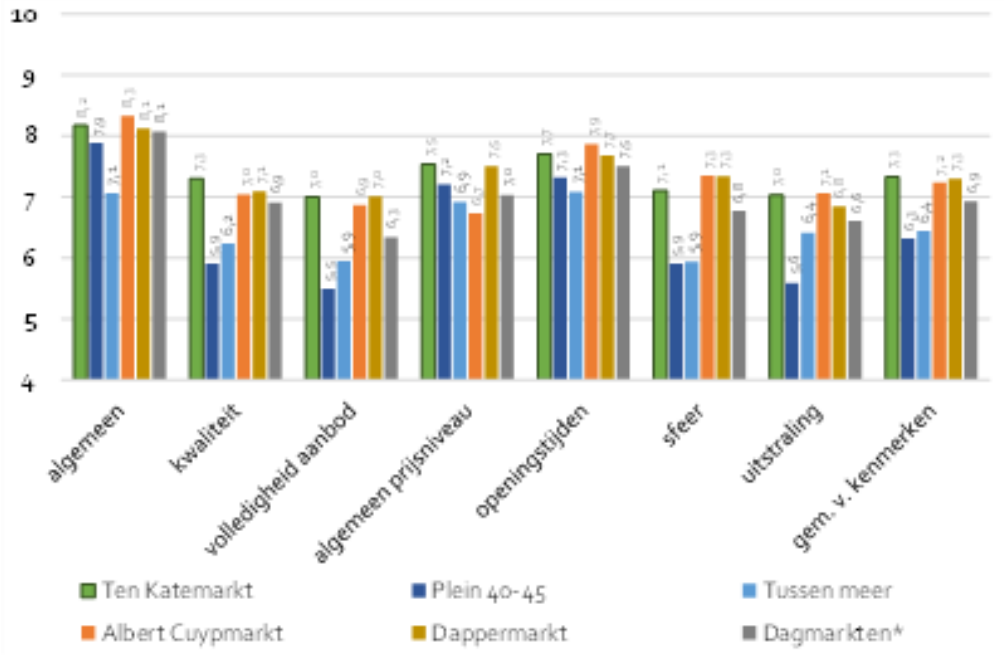
3.4 Bezoekersfrequentie

Zaterdag is absoluut de favoriete bezoekdag op de Ten Katemarkt. Over het algemeen werd de Ten Katemarkt in 2022 minder bezocht dan in 2017. Het aantal marktbezoekers daalt gestaag, dit is een trend die al 20 jaar in de hele stad zichtbaar is. Het is afwachten of de recente stijging van bezoek aan de Ten Katemarkt blijvend is.

Wat betreft bezoekfrequentie is de Ten Katemarkt een middenmoter ten opzichte van andere dagmarkten in Amsterdam. Het grootste aandeel (24%) van de respondenten zeiden in 2022 de markt gemiddeld een keer per week te bezoeken. Bij de recente enquête onder bezoekers (straatenquête, 2025), geeft het overgrote deel aan de markt vaker te bezoeken. De markt heeft een groep vaste frequente bezoekers, waarbij het aantal keer per week/maand dat ze de markt bezoeken verschilt.

3.5 Assortiment

Uit de recente straatenquête blijkt dat het publiek de markt met name bezoekt om boodschappen te doen. Andere redenen zijn om wat te eten of omdat men toevallig in de buurt is.



Bezoekers komen vooral voor dagelijkse boodschappen zoals; groente en fruit, brood en banket, kaas en noten naar de markt (warenmarkt monitor, 2022). Een deel van de bezoekers en passanten gaf aan dat voldoende is en dat er niets anders verkocht hoeft te worden op de markt. Er zijn er echter ook wensen voor aanvulling, zoals biologische- en streekproducten en beleving.

3.6 Kosten voor ondernemers

De kosten voor marktondernemers zijn gestegen. Het gaat om stijgende kosten op het gebied van o.a.: markttarieven (welke in 2024 zijn geindexeerd), reinigings- en afvalkosten, parkeren, opslagloodsen en investeringen als gevolg van de invoering van de zero emissie zone in Amsterdam. Ook de inflatie van de kosten voor personeel, product inkoop en brandstof zorgen voor structureel hogere uitgaven.

Marktondernemers geven aan dat de aantrekkelijkheid van ondernemen op de Ten Katemarkt afneemt. Belangrijkste factoren voor hen zijn de hoogte van de vaste kosten, de complexiteit van regelgeving en

wisselende handhaving (dit onderwerp wordt verdiept in hoofdstuk 5, opgave 4). De kosten en het verdienpotentieel verschillen natuurlijk per onderneming. Degenen die al langer op de markt staan, hebben gemiddeld een relatief gunstige financiële situatie, gezien reeds gedane investeringen en een vaste klantenkring.

3.7. Financiering van de markt

De (gemeentelijke) marktenstelsel in Amsterdam vraagt kosten en investering van de gemeente. Er zijn 28 markten in gemeentelijk beheer en 18 private markten die regelmatig plaatsvinden in de openbare ruimte in Amsterdam. De kosten die jaarlijks worden gemaakt voor deze markten bedragen ongeveer 8 miljoen euro, waarvan zo'n 4 miljoen wordt terugverdiend. Deze kosten bestaan o.a. uit afval, logistiek, marktbeheer (personeelskosten). Om de kosten niet verder te laten oplopen, worden verschillende scenario's om de kosten te dekken verkend.

3.8. Marktverordening

De markverordening van Amsterdam is regelgeving die voor alle markten geldt. Het is de basis van hoe de markt werkt. Het gaat hier onder meer om regelgeving over het toebedelen van marktplaatsen op basis van anciënniteit zijn in de marktverordening vastgelegd.

Marktondernemers en gemeente signaleren dat de huidige regels niet meer aansluiten bij de praktijk. Daarom werkt de gemeente samen met ondernemers aan een nieuwe, toekomstbestendige marktverordening. Het gaat hier om meer flexibiliteit in vergunningen brengen door bijvoorbeeld het invoeren van dagvergunningen en het makkelijker overschrijven van een vergunning op bijvoorbeeld een vaste werknemer. Ook vraagt nieuwe Europese regelgeving om aanpassing van een aantal regels. Vergunningen voor onbepaalde tijd en anciënniteit zijn niet toegestaan bij schaarse vergunningen. De nieuwe verdeling moet eerlijk en werkbaar zijn. De nieuwe verordening wordt naar verwachting in 2026 vastgesteld.

4. Trends en ontwikkelingen

Als échte 'marktenstad' heeft Amsterdam verspreid over de stad tientallen markten, waarvan vijf zogeheten 'dagmarkten', die zes dagen per week staan. Het marktenlandschap is de laatste jaren sterk aan het veranderen, en hier krijgt ook marktenstad Amsterdam mee te maken. Hieronder zijn de belangrijkste ontwikkelingen voor voedsel- en warenmarkten in heel Nederland, en meer specifiek voor Amsterdam, op een rij gezet.

4.1. Veranderend boodschappen landschap

De functie van de markt is al jaren aan verandering onderhevig. Vroeger was de markt dé plek waar je vers voedsel en allerlei dagelijkse boodschappen voor een goede prijs kon kopen. Door de opkomst van supermarkten jaren geleden en meer recent prijsvechters en webwinkels, is de functie van de markt in het dagelijks leven veranderd. De markt concurreert met het goedkope aanbod van grote aanbieders en natuurlijk ook het online aanbod op het gebied van boodschappen en andere producten.

4.2 Minder marktbezoekers

Over het algemeen zien we het aantal marktbezoekers langzaam teruglopen, deze dalende trend wordt al sinds de eeuwwisseling waargenomen. In Amsterdam zijn verschillen tussen leeftijdsgroepen zichtbaar. Met name de jongere doelgroep weet de markt minder te vinden, terwijl de ouderen de markt juist relatief vaker bezoeken (Monitor warenmarkten, 2022).

4.3. Amsterdams marktaanbod speelt in op toerisme

Een andere ontwikkeling is de blijvende toename van toerisme in de stad. Dit leidt in centrale winkelgebieden tot de groei van het aantal winkels en horecalocaties die zijn gericht op toeristen. Deze bezoekers van Amsterdam (uit binnen- en buitenland) weten ook de markten te vinden, op sommige markten zien we daarom ook aanbod dat is toegespitst op toeristen zoals populaire ready-to-eat producten, waarvan sommige met typisch Nederlands karakter, en allerhande souvenirs.

4.4. Andere behoeften aanbod

De markt is voor een groot deel van de samenleving niet alleen (meer) een plek van 'vraag en aanbod' van producten, maar ook een plek voor ontspanning en vertier. Jongere generaties komen voor boodschappen op de markt en bezoeken de markt ook vaak voor aanvullend aanbod (speciale producten, die niet in de supermarkt te verkrijgen zijn), en zij hebben daarnaast ook meer behoefte aan beleving & ontspanning en 'ready-to-eat' aanbod. Dit laatste kunnen producten zijn die zij op de markt nuttigen of mee naar huis nemen. De waarden 'gemak, kwaliteit, diversiteit en gezondheid' staan voor deze doelgroep voorop. Zij zijn vaker bereid voor deze kwalitatieve en duurzame producten meer te betalen.



4.5 Minder traditionele marktondernemers

Marktondernemers gaven bij de participatie aan, en ook onderzoeken geven weer, dat het beroep van traditionele marktkoopman in heel Nederland terugloopt (Monitor warenmarkten, 2022). Met name het aantal ondernemers op het gebied van niet-dagelijks non-food aanbod (o.a. kleding) is gedaald, mede als gevolg van het online winkelen. Marktondernemers geven aan dat markt ondernemen een zwaar beroep is met onzekere verdiensten, terwijl er voor veel mensen ander, minder zwaar of beter betaald werk beschikbaar is. De verwachting is dat deze dalende trend van traditionele marktondernemers voortzet, omdat er lichte vergrijzing bestaat onder de marktondernemers (meer dan in de reguliere detailhandel) (Monitor warenmarkten, 2022).

Tegenover deze dalende trend is het aantal belevingsmarkten en festivals in Nederland gestegen, en zijn er daarmee mogelijk andere aanbieders binnen de ambulante handel bijgekomen. Het aantal foodtrucks is tussen 2017 en 2022 bijvoorbeeld verdubbeld (KvK, 2022).



5. Opgaven

Het behouden en versterken van de Ten Katemarkt doen we aan de hand van vier opgaven. Deze opgaven zijn gebaseerd op de participatie, onderzoeken en trends. Bij elke opgave noemen we de voorgestelde maatregelen.

5.1 Opgave 1: creëren van meer diversiteit in het aanbod

Doelen van deze opgave zijn:

- *-De Ten Katemarkt is een boodschappenmarkt. De Ten Katemarkt is en blijft een plek waar bewoners de dagelijkse boodschappen kunnen doen, zoals brood, groente en fruit, vlees, hummus, noten en vis.*
- *-De Ten Katemarkt heeft een divers (food)aanbod. De Ten Katemarkt heeft een divers aanbod, waar naast dagelijkse boodschappen, er ook ruimte is voor 'food' en 'beleving'.*
- *-De Ten Katemarkt is een markt voor iedereen. De Ten Katemarkt is en blijft een markt voor iedereen, óók voor mensen met een smallere beurs.*

5.1.1 Wat is de opgave?

De Ten Katemarkt is van oudsher een plek waar buurtbewoners terechtkunnen voor een breed aanbod aan betaalbare dagelijkse benodigdheden. Ook nu geldt dat de markt primair wordt bezocht voor dagelijkse boodschappen: uit de enquête blijkt dat 70 procent van de respondenten de markt om deze reden bezoekt.

Tegelijkertijd is er de afgelopen jaren een verschuiving zichtbaar in het aanbod. Dagelijkse producten zoals groente en fruit, brood, vis, kaas, noten en bloemen vormen nog steeds het kernaanbod van de markt. Het aandeel non-foodproducten neemt echter sterk af, terwijl het aanbod van ready-to-eat producten (snacks, maaltijden, warme dranken) toeneemt.



Er is beh0efte onder zowel ondernemers als bezoekers aan een meer divers aanbod. Het gaat dan enerzijds om meer diversiteit op het gebied van deze dagelijkse boodschappen en benodigdheden (denk

aan wereldkeuken, biologisch en streekproducten) en anderzijds om meer diversiteit op het gebied van food en ready-to-eat-producten (kant-en-klare broodjes, afhaalkoffie, frituur, etc.). Deze laatste categorie is de laatste jaren sterk in opkomst. Vooral jongere generaties (50-) komen in toenemende mate naar de markt voor ready-to-eat-producten en afhaalmaaltijden. Tegelijkertijd geven veel bewoners aan naar de markt te komen vanwege het dagelijkse boodschappenaanbod. Ook marktondernemers onderschrijven dat een goed boodschappen aanbod (brood, groente/fruit en dergelijke) de basis vormt voor de markt. Het streven is daarom een divers boodschappenaanbod met aanvullend onderscheidend (food)aanbod zoals ready-t0-eat, biologisch, wereldkeuken, tweedehands en meer. De uitdaging is echter om op dit gebied voldoende nieuwe ondernemers aan te trekken.

5.1.2. Maatregelen

Voor een toekomstbestendige markt is een divers en aantrekkelijk aanbod essentieel. De gemeente en marktondernemers willen daarom graag sturen op diversiteit in aanbod en prijs, door bijvoorbeeld ondernemers met aanvullend/vernieuwend aanbod te werven. De mogelijkheden om dit te doen zijn voor een gemeentelijke markt als de Ten Katemarkt echter beperkt. Recente Europese regelgeving staat het niet toe dat de gemeente schaarse marktplaatsen voor bepaalde ondernemersgroepen reserveert. De traditionele manier van sturen via branchering is daardoor slechts onder strikte voorwaarden nog mogelijk. Dit maakt sturing op het aanbod complex.

Een mogelijke uitkomst voor de behoefte aan sturing op aanbod is het privatiseren van de markt, ook wel een *markt op afstand* genoemd. In deze constructie krijgen ondernemers – georganiseerd in een vereniging of stichting – de mogelijkheid zelf ondernemers te werven en te selecteren. Dit biedt ook bijvoorbeeld de mogelijkheid tot organisatie van themamarkten die aansluiten bij de doelgroep (bijvoorbeeld een tweedehands of biologische markt, zie opgave 3). Ondernemers op de Ten Katemarkt hebben vaker aangegeven open te staan voor een dergelijke constructie en zien ook andere voordelen zoals een vollere markt door eigen werving (zie opgave 2) en een efficiënte inrichting van de markt (opgave 4). Elders in het land zijn voorbeelden van geprivatiseerde markten waar door de gemeente middels duidelijke afspraken met een stichting of een vergunning, kan worden gestuurd op bepaalde pijlers, zoals aanbod voor de buurt en juist gebruik van de openbare ruimte.

Een volledige markt op afstand is een opgave voor de langere termijn. Met oog op bestaande vergunningen, zullen er goede afspraken moeten worden gemaakt over de standplaatsen van huidige ondernemers. De beslissing voor een markt op afstand wordt secuur genomen. Om op de korte termijn te onderzoeken of een markt op afstand een passende oplossing is de voor de Ten Katemarkt, worden de volgende maatregelen voorgesteld:

Maatregel:

1. *Pilot deel van de markt op afstand:*
   In samenwerking met een diverse groep huidige marktondernemers wordt een pilot *markt op afstand* zorgvuldig voorbereid. Samen kijken we naar de voorwaarden van de pilot (lengte pilot, perspectief daarna, rollen), handhaving en uitvoering. De pilot vindt plaats op een deel van de markt (nu niet vast bezette gedeelte tussen de Wenslauerstraat en Jan Hanzenstraat en mogelijk een deel aan de zuidzijde van de Kinkerstraat). Dit biedt ondernemers de kans om bijvoorbeeld een themadag te organiseren en specifiek aanbod aan te trekken. Ook wordt onderzocht of er gemakkelijk nieuwe marktondernemers kunnen worden aangetrokken, het minder kosten en regels oplevert en of het werkt voor de ondernemers om de markt zelf te organiseren. Aanvullend kan deze pilot de mogelijkheid bieden om te experimenteren met een gezamenlijke duurzamere aanpak, bijvoorbeeld op het gebied van verpakkingsmateriaal (zoals aangegeven door ondernemers in het stuk Ten Katemarkt 2.0 in 2019)

5.2. Opgave 2: Creëren van een vollere markt en een hogere bezetting

Doel van deze opgave is: de Ten Katemarkt is een volle markt.

5.2.1. Wat is de opgave?
De bezetting van de markt is bepalend voor de uitstraling, het aanbod en daaropvolgend het aantal bezoekers. De bezetting op de Ten Katemarkt is lager dan gewenst. Met name op maandag is de bezetting laag (36%), en ook dinsdag en donderdag is de markt vaak leger dan gewenst (respectievelijk 65% en 62%).



De bezetting met het aantal marktkramen, het aantal bezoekers en de gemiddelde bestedingen zijn communicerende vaten en kunnen niet los van elkaar worden gezien. Als de bezetting daalt, dan wordt de markt minder interessant voor bezoekers en is er een risico dat steeds meer (vaste) bezoekers afhaken. Ondernemers zijn minder vaak geneigd te komen als de markt minder bezoekers kent. Zo kan de markt in een neerwaartse spiraal terecht komen, die ook nu door marktondernemers wordt gesignaleerd. Omwonenden en bezoekers geven ook aan het jammer te vinden dat de markt minder vol is en er vaak lege plekken zijn. Om aantrekkelijk te blijven is het belangrijk dat de markt voller en meer divers wordt.

Een verklaring voor de lagere bezetting in het algemeen is de concurrentie van andere aanbieders. Onder meer de opkomst van de digitale economie (o.a. webshops) en toegenomen concurrentie van supermarkten en prijsvechters, maken dat ondernemen op de markt minder in trek is. Er zijn minder sollicitanten om de markt te vullen en plaatshouders kiezen ervoor om niet alle dagen te staan vanwege diverse redenen, zoals ouderdom, personeelstekort, vaste vrije dagen, een andere meer aantrekkelijke markt, etc.

Specifiek voor de Ten Katemarkt geven ondernemers aan dat de huidige staanverplichting (drie van de zes dagen) het moeilijk maakt om de markt efficiënt in te richten. Ook geven zij aan dat de bijbehorende vaste kosten een drempel vormen voor ondernemers. Ze geven aan dat hoge kosten en complexe regelgeving remmend werken voor sollicitanten en startende ondernemers (zie opgave 4). Daarnaast is de verwachting dat de bezetting de komende jaren verder zal dalen als gevolg van natuurlijk verloop. Er zijn in totaal minder traditionele marktondernemers, maar daar tegenover is er mogelijk wel een groot aantal ondernemers in de ambulante handel. Huidige ondernemers geven aan dat het vooral laagdrempeliger moet worden om op de Ten Katemarkt te ondernemen.

Parkeren rondom de Ten Katemarkt brengt daarnaast kosten met zich mee, dit geldt voor zowel ondernemers als bezoekers. Op de Ten Katemarkt zijn ondernemers afhankelijk van parkeerplaatsen in de omgeving, omdat, anders dan bij de Dappermarkt of markten in Noord en Zuidoost, men niet achter de eigen kraam kan parkeren. De straat is hiervoor te smal. Aanvullend is de Baarsjes een zeer dichtbevolkte wijk met hoge parkeerdruk, wat parkeren in de omgeving niet alleen kostbaar, maar ook onzeker maakt. Vaste marktondernemers kunnen gebruikmaken van een bedrijfsparkeervergunning. Voor sollicitanten geldt dat zij gebruikmaken van de reguliere parkeertarieven van 6,73 per uur. Per dag kost dit ongeveer €57,-, waarbij een dagkaart een klein voordeel kan opleveren. De sollicitant komt na 6 maanden voldoende op de markt te hebben gestaan, in aanmerking voor een bedrijfsparkeervergunning. De wachttijden voor een bedrijfsparkeervergunning zijn aanzienlijk, in oktober 2025 bedraagt de wachttijd 10 maanden. Voor sollicitanten die na 6 maanden in aanmerking komen voor een parkeervergunning betekende dit in de oude situatie 16 maanden wachttijd. Aangepast beleid (opgesteld n.a.v. het traject voor de Agenda Ten Katemarkt), zorgt ervoor dat deze sollicitanten de 6 maanden die zij op de markt hebben doorgebracht kunnen aftrekken van de wachttijd voor een parkeervergunning. Zo worden nieuwe vaste sollicitanten in dezelfde positie gebracht als ieder ander ondernemer in Stadsdeel West. Echter, beperkte parkeerplekken en hoge kosten voor sollicitanten of marktondernemers die minder vaak op de markt staan blijven een uitdaging.

5.2.2. Maatregelen

De gemeente kan niet direct invloed uitoefenen op het aantal bezoekers, maar wel (deels) op de omvang en bezetting van de markt. Daarom wordt gewerkt aan minder regelgeving en een laagdrempeliger toegang tot de markt voor (nieuwe) ondernemers. Zo wordt de markt aantrekkelijker voor ondernemers, wat bijdraagt aan een vollere en levendigere markt. Uit de participatie blijkt dat ondernemers vertrouwen hebben in groei van het aantal marktondernemers, mits er aanpassingen worden gedaan in kosten, regelgeving en dagelijkse inrichting en handhaving van de markt. Belangrijke kostenposten voor nieuwe ondernemers zijn onder meer leges, vergunningen, opslag van kramen en parkeerkosten (zie ook opgave 4).

Een andere manier om te sturen op marktbezetting is het inkorten van de markt. Dit kan fysiek (aantal kramen) en in tijd (minder marktdagen). Op een kleinere markt zijn er minder ondernemers nodig en het optische effect van een vollere markt kan de neerwaartse spiraal afremmen. Echter, deze maatregel pakt niet de onderliggende oorzaken van een lage bezetting aan en is in deze fase niet wenselijk. Daarom wordt de komende jaren eerst ingezet op een vollere markt, alvorens verkleining te heroverwegen.

Maatregelen:

1. *Pilot deel van markt op afstand*
   Zie opgave 1. Binnen de pilot voor een markt op afstand kunnen actief nieuwe ondernemers worden geworven, waardoor de markt voller wordt. Mogelijkheden zijn bijvoorbeeld een kindermarkt, buurtmarkt, kunstmarkt, Ibiza kleding et cetera.
2. *Faciliteren kosten marktondernemers*
   De mogelijkheid wordt verkend voor een startersfonds voor ondernemers die zich willen vestigen op de Ten Katemarkt. Eerste investeringen als leges, opslag en materiaal worden met behulp van een startersfonds lichter. Daarnaast wordt informatie voor sollicitanten over mogelijkheden voor een gereduceerd parkeertarief gericht gedeeld via onder meer een flyer.

Naast de vermindering van wachttijd voor sollicitanten, wordt ook ingezet op het faciliteren van meer parkeermogelijkheden en daarmee verminder van parkeerkosten voor alle marktondernemers. Er wordt in de komende periode verkent of er afspraken kunnen worden gemaakt met parkeerlocaties in de buurt.

3. *Meer activiteiten toestaan op de markt*
   Een markt met activiteiten en beleving, zoals proeverijen en workshops, trekt meer bezoekers en trekt daarmee ook meer marktondernemers. Zie opgave 3 voor toelichting op deze maatregel.
4. *Maatregelen nieuwe marktverordening*
   In het kader van de nieuwe marktverordening worden een aantal maatregelen onderzocht die de markt voller en aantrekkelijker kunnen maken. Stadsdeel West agendeert de wensen van ondernemers op de Ten Katemarkt voor de marktverordening.
   a. *Rechtspersonen toelaten op de markt*
      Er wordt onderzocht of er rechtspersonen en bedrijven kunnen worden toegelaten op de markt. Het openstellen van de markt voor bedrijven en stichtingen kan zorgen voor een hogere bezetting. Het maakt onder meer mogelijk voor huidige ondernemers om taken te verdelen en toch te voldoen aan de staanverplichting, zoals door de MAC voorgesteld in het stuk Ten Katemarkt 2.0 (2019). Ook zou deze regelgeving het mogelijk maken om een eventuele overdracht van een kraam te doen op familieleden, collega's of commerciële overname (zie opgave 4).
   b. *Dagvergunningen*
      Daarnaast wordt in aanloop naar de nieuwe marktverordening verkend of het mogelijk is om dagvergunningen voor de markt te realiseren. Veel vaste staanplaatsen zijn niet alle dagen bezet en zouden op deze dagen kunnen worden gebruikt door ondernemers die behoefte hebben aan zekerheid, maar niet alle dagen willen of kunnen staan. De kosten per dag zullen lager zijn dan de huidige regeling, en vormen een lagere drempel om vast op de markt te ondernemen.
      Op de Ten Katemarkt zijn er ook een aantal ondernemers die vanwege ouderdom minder op de markt kunnen staan. Het stadsdeel wil kijken of er voor hen een regeling mogelijk is om maatwerk te leveren rondom staanverplichting.



5.3 Opgave 3: Creëren van meer levendigheid en langer marktbezoek

Doel van deze opgave is:
De Ten Katemarkt is een verblijfs- en ontmoetingsplek. De Ten Katemarkt is een plek waar buurtbewoners, bezoekers en ondernemers elkaar ontmoeten en makkelijk een praatje maken. De markt is een verblijfsplek door ruimte te bieden aan beleving en activiteiten (bijv. proeverijen met producten die op de markt te koop zijn, koken met streekproducten en thema dagen).

5.3.1 Wat is de opgave?

Veel bezoekers van de Ten Katemarkt bezoeken voornamelijk specifieke kramen en vertrekken daarna. Dit geldt vooral op doordeweekse dagen, waardoor de markt vooral functioneel wordt gebruikt. Tegelijkertijd geeft ruim een derde van de bezoekers aan ook activiteiten op de markt te waarderen, zoals proeverijen of culturele initiatieven. Ondernemers zien kansen om met meer beleving, zitjes en terrassen bezoekers te verleiden tot langer verblijf op de markt. Momenteel zijn sommige activiteiten door regelgeving niet of beperkt mogelijk, zoals live cooking. Voor een aantrekkelijker marktbezoek is het daarom belangrijk dat er meer mogelijkheden komen om activiteiten en verblijfsruimten te realiseren.

De Ten Katemarkt ligt op een kansrijke locatie naast De Hallen en nabij omliggende winkelstraten. Er is samenwerking rondom vaste momenten zoals feestdagen, maar de mogelijkheden voor extra samenwerking zijn nog niet volledig benut. Zo kan de doorloop en programmering van de Hallen naar de markt bijvoorbeeld aantrekkelijker worden gemaakt. Voor een optimaal gebruik van de locatie en samenwerking is het belangrijk om kansen te signaleren en gezamenlijke activiteiten beter te coördineren.



5.3.2. Maatregelen

Om op de Ten Katemarkt meer levendigheid en langer marktbezoek mogelijk te maken, worden

meer activiteiten toegestaan op de markt en de samenwerking met de omgeving gestimuleerd. Meer beleving en activiteiten trekt meer bezoekers, die langer blijven.

1. *Meer activiteiten toestaan op de markt*
   Er worden activiteiten mogelijk gemaakt op de markt. Het gaat hier bijvoorbeeld om activiteiten op het gebied van beleving (wordshops, proeverijen, show-cooking etc.), food (wereldkeuken, biologische markt e.a.) en themadagen (bijv. ambachten, kinderen, buurtorganisaties). Binnen deze activiteiten zal worden gestuurd op gebruik van duurzame materialen en vermindering van wegwerpplastic.
2. *Stimuleren van samenwerking met Hallen en omgeving*
   Het stadsdeel kan als katalysator optreden door marktondernemers, de Hallen en de BIZ-vereniging bij elkaar te brengen voor nieuwe mogelijkheden en afspraken over activiteiten, programmering en samenwerking.
3. *Zitgelegenheid op de markt*
   In 2016 na een zorgvuldig traject met de marktondernemers, bewoners, en andere ondernemers uit de buurt (onder ander de horeca op de Ten Katestraat) besloten tot de huidige zit- en terrasindeling. Vanwege overlast voor bewoners en veel horeca in de buurt, en in overeenstemming met ondernemers, is ervoor gekozen om niet meer terrassen toe te laten op de markt. Wel zijn er extra openbare zitgelegenheden op de markt gecreëerd en er zijn reeds verschillende terrassen in de zijstraten van de Ten Katestraat aanwezig.
   Daarnaast kunnen marktkramen binnen hun eigen plek tafels en stoelen neerzetten.
   Uit de participatie bleek de wens van ondernemers om horeca terrassen tijdens de markturen meer ruimte te bieden (dit betreft de horecalocaties op straathoeken), zodat de terrassen onderdeel worden van de markt en zorgen voor meer reuring. Er wordt de komende periode verkend of dit mogelijk is: zijn er al vaste marktondernemers op die plekken, relatie met pilot deel markt op afstand, afstemming met bewoners etc.

5.4 Opgave 4: Creëren van een aantrekkelijker ondernemerschap

Doel van deze opgave is:
De Ten Katemarkt is een toekomstbestendige plek om te ondernemen. De Ten Katemarkt moet een

aantrekkelijke plek zijn om te ondernemen en ruimte bieden aan nieuwe ondernemers.

5.4.1. Wat is de opgave?
Marktondernemers geven aan dat de aantrekkelijkheid van ondernemen op de Ten Katemarkt afneemt. Belangrijkste factoren voor hen zijn de hoogte van de vaste kosten en de complexiteit van regelgeving. Daarnaast zien we dat bestedingen op de markt stijgen, maar dat inflatie en de terugloop van het aantal bezoekers het verdien potentieel voor ondernemers beperkt. Voor nieuwe ondernemers vormen investeringen in verkoopwagens, opslagruimte, vergunningen en parkeerplaatsen een hogere drempel. Aanvullend beïnvloeden regels rondom activiteiten, parkeervoorzieningen en emissievrije zones de bedrijfsvoering. Voor een toekomstbestendige markt is het belangrijk dat de randvoorwaarden voor aantrekkelijk ondernemerschap op orde zijn.

Als eerste is een goede samenwerking en communicatie tussen marktondernemers en het marktbureau essentieel voor een goed functionerende markt. Op dit moment bestaan er onduidelijkheden over regels, handhaving, rollen en administratie. Voor een soepelere samenwerking is het belangrijk dat beide partijen duidelijke werkafspraken maken over communicatie, sturing op de markt en administratieve processen. Het ombudsman rapport uit 2023 toonde reeds het belang van goede afspraken, en had als belangrijk uitgangspunt een nieuwe indeling van de markt. Op de Ten Katemarkt is de marktindeling herzien sinds 2023. Nu is het van belang om de samenwerking verder te verbeteren.

Een andere randvoorwaarde voor marktondernemers is voldoende beschikbare opslagruimte. De Ten Katemarkt maakt voor de opslag van marktwagens en materialen gebruik van particuliere loodsen. In de afgelopen jaren zijn meerdere loodsen omgevormd tot woningen of kantoorruimte, waardoor de beschikbare opslagruimte is afgenomen. Tegelijkertijd kunnen marktondernemers de commerciële huurprijzen in de directe omgeving vaak niet dragen. Voor nieuwe ondernemers kan dit een reden zijn om niet op de Ten Katemarkt te vestigen. Voor sommige ondernemers kan dit een reden zijn om buiten de buurt- of stadsgrenzen opslagplaatsen te zoeken, met veel onnodige mobiliteitsbewegingen tot gevolg. Voor een goed functionerende en toekomstbestendige markt is het daarom belangrijk dat voldoende betaalbare opslagruimte beschikbaar blijft, vanwege het vestigingsklimaat voor ondernemers, hun business case en de vermindering van klimaat belastende mobiliteitsbewegingen.



5.4.2 Maatregelen:
Ondernemers hebben zoals gezegd belang bij goede randvoorwaarden op de markt. Een aantrekkelijke markt voor de bezoekers en een volle, toegankelijke en levendige markt met een divers aanbod, is ook een aantrekkelijke markt voor ondernemers. We nemen maatregelen om de dagelijkse praktijk op de markt te verbeteren.

1. *Werkafspraken markt - gemeente*
   Er wordt regie genomen om duidelijke werkafspraken te maken vanuit de gemeente en gesprekken te faciliteren tussen marktondernemers en de afdeling Markten om concrete vervolgstappen te maken. Doel: duidelijke afspraken en verbeterde communicatie over rollen, handhaving en administratieve processen.
2. *Ondersteunen bij opslagloodsen*
   Er wordt door het stadsdeel waar nodig gefaciliteerd in gesprekken tussen woningbouwcorporaties en marktondernemers. Er wordt gekeken naar de mogelijkheden m.b.t. panden in de omgeving en nieuwe huur afspraken. Onlangs (Q2 2025) heeft dit geresulteerd in de beschikbaarheid van twee loodsen.
   Ook wordt er gemeentebreed onderzocht wat de behoefte is op het gebied van opslagloodsen voor alle (gemeentelijke) markten en wordt er gewerkt aan oplossingsrichtingen.
3. *Faciliteren kosten marktondernemers*
   De gemeente gaat faciliteren bij de kosten van marktondernemers door te faciliteren bij parkeerkosten en een startersfonds te verkennen.
4. *Maatregelen nieuwe marktverordening*
   Toestaan bedrijfspersonen op de markt (eerder genoemd in Opgave 2)
   Deze maatregel kan de markt toegankelijker maken (zie opgave 2), maar is ook van belang voor zittende ondernemers. Wanneer rechtspersonen worden toegelaten op de markt, wordt het voor ondernemers mogelijk om hun kraam als franchisebedrijf te plaatsen en marktbedrijven tussen generaties, aan vaste werknemers of anderszins over te dragen. Een goede reden om blijvend in de onderneming te investeren. Er wordt verkend of deze maatregel of een aanpassing daarvan van kracht wordt in de nieuwe marktverordening. Daarnaast wordt gekeken wat er binnen de huidige regelgeving mogelijk is voor marktondernemer met een lange staat van dienst die hun kraam en klantenkring willen overdragen.

6. Conclusie & overzicht maatregelen en planning

6.1 Conclusie

Kwaliteiten heeft de Ten Katemarkt volop, zoals een centrale locatie, aansluiting bij een drukbezocht winkelgebied en een divers boodschappen aanbod. Over het algemeen zijn ondernemers en bezoekers tevreden over de markt, die vooral populair is voor dagelijkse boodschappen en andere foodproducten. De Ten Katemarkt en winkeliers en horeca in de directe omgeving zijn daarnaast goed georganiseerd en hebben onderling contact.

We zien echter op een aantal dagen een lage bezettingsgraad, de non-food kramen die minder bezoekers trekken en daling van het aantal bezoekers. Door de opkomst van onder meer supermarkten, prijsvechters en webwinkels, worden producten minder, en minder dagelijks, op de markt gekocht. Ook maken regels, handhavingsproblemen en de stijging van kosten, het voor marktondernemers lastiger.

Het doel is daarom: *"Het behouden en versterken van de Ten Katemarkt als toekomstbestendige, gebiedsoverstijgende markt met een ruim aanbod van zowel dagelijkse als niet-dagelijkse benodigdheden. Het doel is de markt nog voller en aantrekkelijker te maken, een markt voor zowel de buurt als gebiedsoverstijgend."*

Het behouden en versterken van de Ten Katemarkt gebeurt aan de hand van vier opgaven, gebaseerd op de participatie, onderzoeken en trends:

- Creeren van meer diversiteit in het aanbod
- Creeren van een vollere markt en hogere bezetting
- Creeren van meer levendigheid en langer marktbezoek
- Creeren van aantrekkelijker ondernemerschap

Het is van belang om nu vanuit de gemeente samen met de marktondernemers concrete stappen te zetten, te richten op maatregelen die het meeste positieve effect beogen en vooral te gaan doen. De belangrijkste maatregelen die voorgesteld worden, zijn een deel van de markt op afstand zetten, de basis op orde brengen (goede afspraken tussen de gemeente en de marktondernemers) en inzetten op aantrekkelijke activiteiten op de markt.

Samen zorgen we voor een sterke, toekomstgerichte Ten Katemarkt. Een aantrekkelijke, volle markt voor de buurt en voor verder.

6.2 Overzicht maatregelen

Hieronder volgt een overzicht van de maatregelen die zijn genoemd in deze agenda.

Maatregelen:

1. Pilot deel van de markt op afstand
2. Faciliteren kosten marktondernemers (parkeerkosten en verkennen startersfonds)
3. Meer activiteiten toestaan op de markt (beleving, food, thema)
4. Stimuleren van samenwerking met Hallen en omgeving
5. Zitgelegenheid op de markt
6. Ondersteunen bij opslagloodsen
7. Werkafspraken markt - gemeente
8. Maatregelen nieuwe markverordening:
    a. mogelijk het toelaten van rechtspersonen en bedrijven
    b. mogelijk maken dagvergunningen

6.3 Planning

Hieronder volgt een globale planning van de maatregelen.

Maatregel	Q1 2026	Q2 2026	Q3 2026	Q4 2026	Q1 2027	Q2 2027
1. Pilot deel van de markt op afstand	Vaststellen ondernemersgroep + Ondernemers en gemeente werken pilot uit (lengte pilot, perspectief erna, rollen etc.)	Ondernemers en gemeente werken pilot uit + start werving ondernemers voor pilot door huidige ondernemers	Start pilot	Start pilot winterperiode	Tussentijdse evaluatie	N.t.b.
2. Faciliteren kosten marktondernemers	Parkeren: Verkennen aanvullende mogelijkheden + flyer parkeermogelijkheden	Parkeren: Eerste afspraken aanvullende mogelijkheden	Parkeren: Eerste evaluatie	Startersfonds: Verkennen mogelijkheden en GO/NO GO budget	Startersfonds Indien GO: bestuurlijke besluitvorming	Opzet starters-fonds
3. Meer activiteiten toestaan op de markt (faciliteren)		Voorstellen voor activiteiten ophalen	Organisatie eerste activiteiten (door markt en omgeving)	Tussentijdse evaluatie, vooruitblik winterperiode.		
4. Stimuleren van samenwerking met Hallen en omgeving	Organiseren gesprekken MAC, de Hallen, BIZ	Eerste voorstellen activiteiten + acties	Eerste afgestemde programmering (zie 3)	N.t.b.		
5. Zitgelegenheid op de markt		Gesprekken stakeholders	Gesprekken stakeholders	GO/NO GO		
6. Ondersteunen bij opslagloodsen	Doorlopend: contact ondernemers en woningbouwcorporaties					
7. Werkafspraken markt - gemeente	Gesprekken (individueel en gezamenlijk), doorlopend (start in 2025)	Vastleggen werkafspraken			Evaluatie nieuwe werkafspraken, opstellen plan 2027	
8. Maatregelen nieuwe marktvordening	Voorbereiding nieuwe marktverordening + verkennen uitzondering oudere ondernemers	Voorbereiding nieuwe marktverordening + GO/NO GO uitzondering ouderen.	Vervolgkeuze nieuwe marktverordening door nieuwe B&W			