

DROOGH TROMMELEN EN PARTNERS



*Adviseurs voor Ruimte en Strategie*



**Dedemsvaart**

**Distributieplanologisch  
onderzoek Centrum**





DROOGH TROMMELEN EN PARTNERS



*Adviseurs voor Ruimte en Strategie*

## Dedemsvaart

Opdrachtgever: Gemeente Hardenberg

Projectnummer: 874.0809

Datum: 22 september 2009

## Distributieplanologisch onderzoek Centrum

DROOGH TROMMELEN EN PARTNERS

Voorstadslaan 254

6542 TG Nijmegen

T 024 - 379 20 83

F 024 - 378 06 53

E [info@dtnp.nl](mailto:info@dtnp.nl)

W [www.dtnp.nl](http://www.dtnp.nl)



# Inhoudsopgave

<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Huidige winkelstructuur</b>	<b>2</b>
2.1	Ligging en kenmerken	2
2.2	Huidig winkelaanbod	2
2.3	Ambities en plannen	5
<b>3</b>	<b>Marktpotenties</b>	<b>7</b>
3.1	Distributieve analyse dagelijks aanbod	7
3.2	Distributieve analyse niet-dagelijks aanbod	10
3.3	Vergelijking met referentiecentra	11
3.4	Conclusie marktpotenties	12
<b>Bijlage 1</b>	<b>Branche-indeling detailhandel</b>	<b>13</b>





Gemeente werkt aan plannen voor Dedemsvaart



Welk winkelprogramma is haalbaar in het centrum?



Ingrijpende keuzes voorgesteld in Strategische Visie

## 1 Inleiding

### Aanleiding

De gemeente Hardenberg heeft plannen in voorbereiding voor een grootschalige herstructurering van het centrum van Dedemsvaart. De opgestelde strategische visie wordt op dit moment uitgewerkt tot een structuurvisie. Belangrijk onderdeel in de plannen is de verplaatsing en uitbreiding van de supermarkten. Het toekomstige winkelprogramma is onder meer bepaald op basis van een vergelijking met referentiecentra (benchmark). In deze fase van de planvorming bestaat behoefte aan een (beknopte) nadere distributieplanologische onderbouwing.

Het toekomstig haalbare programma is enerzijds afhankelijk van de toekomstig haalbare positie van Dedemsvaart in de regio. In dit licht zijn de (potentiële) koopkrachtbinding en toevloeiing en een distributieplanologische berekening van belang. Anderzijds is het belangrijk welke positie de nieuw te ontwikkelen en bestaande deelgebieden in de toekomst kunnen innemen binnen de totale structuur van het centrum. Hierbij spelen

onder meer de (deels wijzigende) locatie en inpassing van de supermarkten een rol. Kwalitatieve aspecten binnen de (nieuwe) functioneel-ruimtelijke structuur zijn mede bepalend voor de marktpotenties.

In het recente verleden is reeds divers onderzoek verricht, waaronder koopstromenonderzoek (2005) en het gemeentelijke brancherapport (2009). Deze worden samen met de strategische visie en de (concept)-structuurvisie als basis gebruikt. Voor de achtergrondinformatie verwijzen we naar die rapporten.

### Vraagstelling

In dit onderzoek worden de volgende vragen beantwoord:

1. Hoe ziet de huidige en geplande winkelstructuur van Dedemsvaart eruit (kwantitatief, kwalitatief)?
2. Welke (uitbreidings)potenties heeft het centrum van Dedemsvaart, welke branches zijn mogelijk kansrijk?

### Leeswijzer

In de komende twee hoofdstukken gaan we achtereenvolgens in op beide vragen.



## 2 Huidige winkelstructuur

### 2.1 Ligging en kenmerken

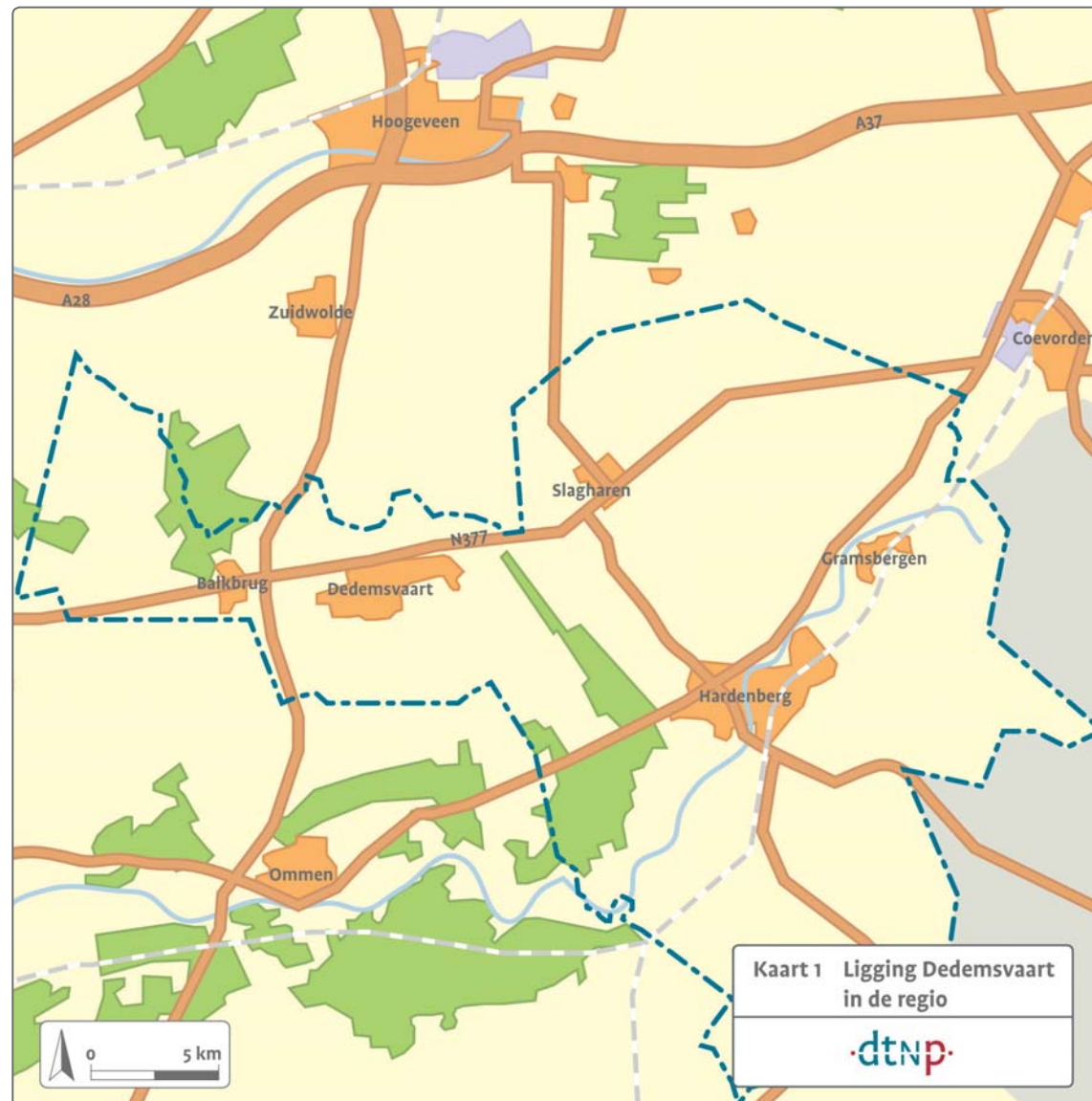
De kern Dedemsvaart telt circa 12.000 inwoners (CBS) en ligt in de gemeente Hardenberg. Dedemsvaart ligt circa 10 kilometer ten westen van de hoofdkern Hardenberg ( $\pm$  18.000 inwoners) en wordt regionaal ontsloten via de N377 (A28/Zwolle-Coevorden).

### 2.2 Huidig winkelaanbod

#### Winkelaanbod Dedemsvaart

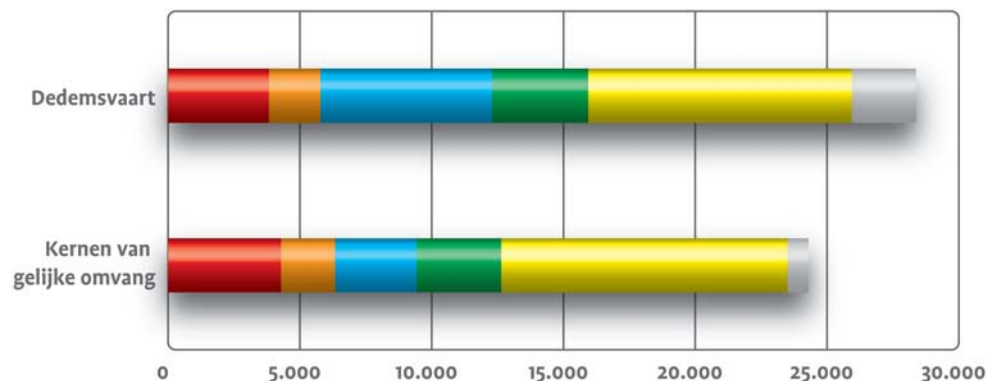
Het winkelaanbod in Dedemsvaart heeft een omvang van  $\pm$  28.000 m<sup>2</sup> winkelvloeroppervlak (wvo). Hiermee is het aanbod  $\pm$  15% groter dan in kernen met een zelfde inwonertal (figuur 1). Vooral modisch en overig recreatief aanbod is in Dedemsvaart sterker aanwezig dan gemiddeld.

Tweederde van het winkelvloeroppervlak is gelegen in het centrum. Het aanbod buiten het centrum betreft met name woninginrichting, doe-het-zelf en tuincentra.



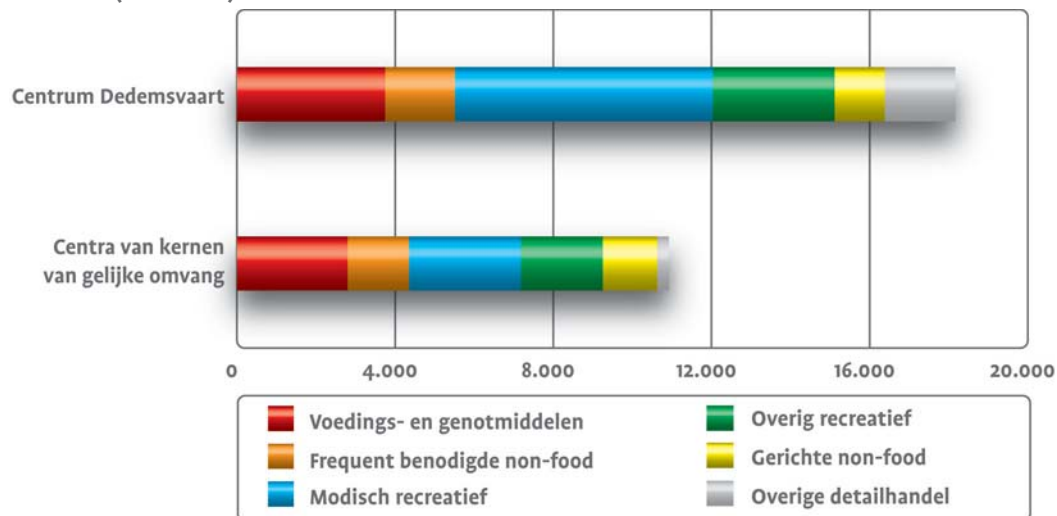


**Figuur 1 Winkelaanbod in de kern Dedemsvaart en in kernen van gelijke omvang (in m<sup>2</sup> wvo)**



Bron: Locatus (juni 2009); bewerking Droogh Trommelen en Partners

**Figuur 2 Winkelaanbod in het centrum van Dedemsvaart en in centra van kernen van gelijke omvang (in m<sup>2</sup> wvo)**



Bron: Locatus (juni 2009); bewerking Droogh Trommelen en Partners

### Winkelaanbod centrum

Het centrum ligt centraal in de kern, globaal tussen de Hoofdvaart en de Langewijk. De meeste winkels liggen aan de Julianastraat, Marktstraat en de Markt. Het winkelaanbod in het centrum heeft een totale omvang van ± 18.000 m<sup>2</sup> wvo. Het aanbod in het centrum is ± 40% groter dan in centra van kernen met eenzelfde inwonertal (figuur 2).

Belangrijke trekkers in het centrum zijn de vier supermarkten: C1000 (± 930 m<sup>2</sup> wvo), Jumbo (± 900 m<sup>2</sup> wvo), Lidl (± 850 m<sup>2</sup> wvo) en Aldi (± 600 m<sup>2</sup> wvo). Daarnaast heeft Dedemsvaart een Hema-warenhuis (± 900 m<sup>2</sup> wvo) en een ruim aanbod bekende ketens, met name in het midden- en lagere marktsegment (Zeeman, Henk ten Hoor, Marskramer, Action, Vögele, Scapino, Intertoys, etc.).

### Functioneel-ruimtelijke structuur

Binnen het centrum is het aanbod gespreid over een relatief groot gebied. Het historische winkellint (Julianastraat) is ± 600 meter lang. Recent is aan de noordelijke kop (Langewijk) een nieuwe Lidl-supermarkt ontwikkeld. In het noordelijke deel van de Julianastraat zijn de supermarkten Jumbo en Aldi gevestigd. De

vierde supermarkt (C1000) ligt aan de zuidzijde van het centrum, aan de Markt. De vier supermarkten zijn naar de huidige maatstaven aan de kleine kant. De iets verderop aan de Markt gelegen Super de Boer-supermarkt (± 1.000 m<sup>2</sup> wvo) is vorig jaar gesloten. Het winkelpand staat leeg.

De Marktstraat en het aangrenzende stuk van de Julianastraat en de Markt vormen het zwaartepunt van het centrum. Hier zijn onder meer de Hema, Marskramer, Zeeman, DA, Etos en C1000 gevestigd.

Door de grote ruimtelijke spreiding van de winkels en de situering van de supermarkten, ontbreekt in grote delen van het centrum (Julianastraat, Wisseling, Markt-zuidzijde) een publiekstrekker. Het winkelfront wordt veelvuldig onderbroken door niet-winkels en enige leegstand. In grote delen van het centrum is de passantenstroom 'dun'. Veel bezoekers verplaatsen zich per auto of fiets door het centrum. Door het beperkte aantal passanten (langs de gevel) is het vestigingsklimaat voor de meeste typen winkels matig. Een compact en herkenbaar A1-gebied ontbreekt.

### **Bereikbaarheid en parkeren**

Het centrum als geheel en de winkels afzonderlijk zijn goed bereikbaar. Vrijwel overal kan geparkeerd worden voor de deur. Door de blauwe zone (parkeerschijf) worden langparkeerders geweerd. De supermarkten hebben elk een parkeerterrein op maaiveld voor de deur.

### **Winkelaanbod in de omgeving**

Op ± 10 kilometer afstand van Dedemsvaart liggen de centra van Ommen en Hardenberg. Hardenberg-centrum is recent vernieuwd en uitgebreid. Op 15 à 25 kilometer afstand liggen de grotere centra van Hoogeveen, Meppel en Zwolle. Naarmate de centra groter zijn, neemt het modische en overige recreatieve aanbod en de regiofunctie toe (figuur 3). Al met al wordt het centrum van Dedemsvaart omgeven door een aantal substantieel grotere centra.

Niettemin is de afstand naar andere centra dusdanig dat het centrum behalve voor de eigen kern een bovenlokale functie vervult voor de omliggende (kleine) kernen. In recent koopstromenonderzoek (2005) is een relatief sterke koopkrachtbinding aan, en oriëntatie op Dedemsvaart gemeten (zie ook hoofdstuk 3).



Jumbo aan de Julianastraat

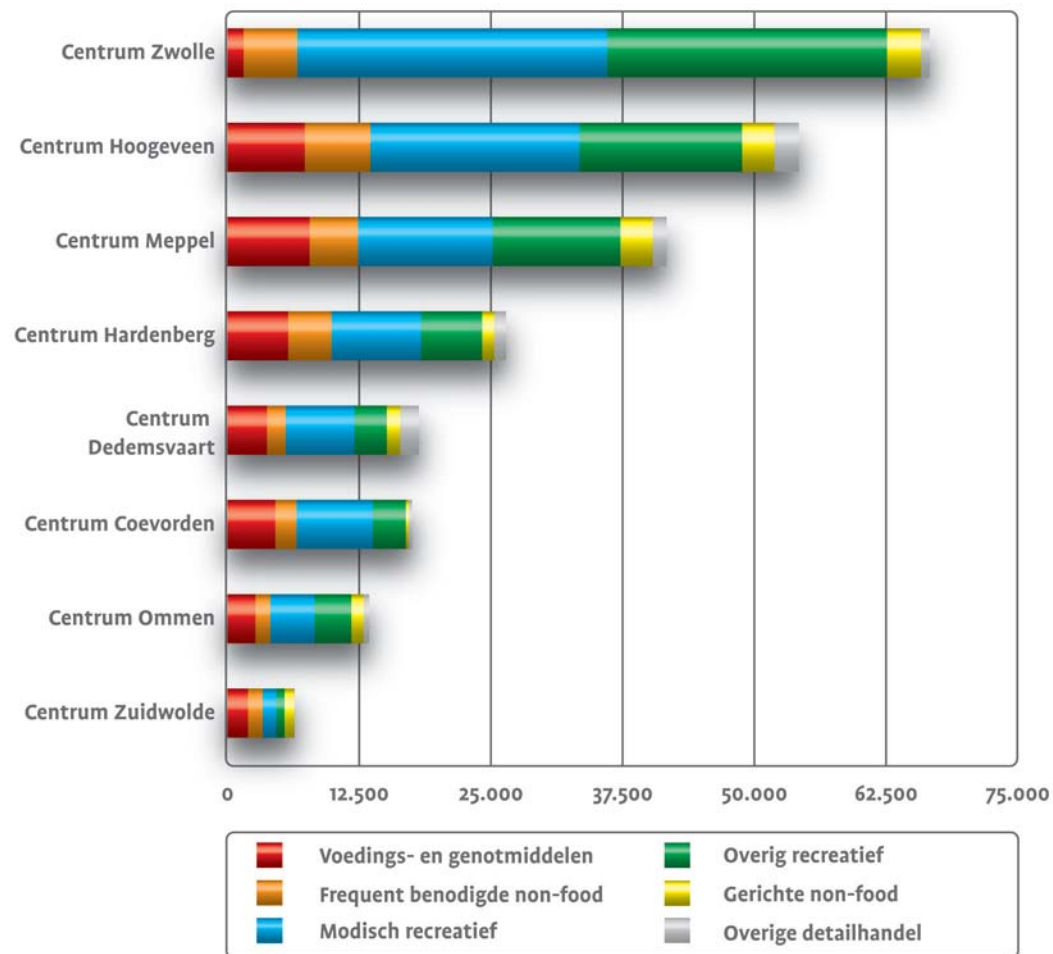


Aldi aan de Julianastraat



C1000 aan de Markt

Figuur 3 Winkelaanbod in het centrum van Dedemsvaart en centra in de regio (m<sup>2</sup> vvo)



Bron: Locatus, juni 2009; bewerking Droogh Trommelen en Partners

### 2.3 Ambities en plannen

In het streekplan 2000+ geeft de provincie Overijssel aan dat de kern Dedemsvaart een verzorgende functie heeft, ondermeer ten opzichte van het omliggende gebied richting Drenthe. In de gemeentelijke detailhandelsstructuurvisie (2004) is bepaald dat de functie van Dedemsvaart een koopcentrum met een bovenlokale verzorgingsfunctie moet zijn. In de gemeentelijke Toekomstvisie (2004) is gekozen voor twee centrale kernen binnen de gemeente: Hardenberg en Dedemsvaart.

Het gemeentelijke beleid (o.a. Strategische Visie, 2009) zet in op een compacter centrum. De Strategische Visie gaat uit van concentratie van het (supermarkt)aanbod rond de Markt. De zuidelijke entree van het kernwinkelgebied wordt versterkt door herstructurering van de hoek Julianastraat-Moerheimstraat. Vooralnog is voor het winkelprogramma uitgegaan van 4.000 m<sup>2</sup> vvo voor de supermarkten en 500 m<sup>2</sup> vvo voor overig winkelaanbod. Uitgegaan is van verplaatsing van een of meer supermarkten.



### De Strategische Visie -Masterplan

Dedemsvaart wordt op dit moment uitgewerkt tot een structuurvisie. Doel is te komen tot één compleet, compact, comfortabel en duurzaam centrum voor Dedemsvaart. De volgende ingrepen worden voorgesteld:

- versterken pleinfunctie Markt door toevoeging en aanpassing van bouwblokken, ter facilitering van de concentratie en uitbreidingsmogelijkheden van de supermarkten;
- herinrichten openbare ruimte tot een aangenaam verblijfsgebied;
- opvullen 'lege plekken' en verbeteren kwaliteitsarme achterkantsituatie op de Markt;
- verbeteren aanzicht bestaande winkelstraten door ontwikkeling 'gevelboek', reclame- en uitstallingsbeleid;
- verbeteren verkeersstructuur, met voldoende en gratis parkeerplaatsen, inclusief probleemloze bevoorrading;
- betrekken (potentiële) kwaliteit van de Dedemsvaart (het kanaal) bij het centrum;
- versterken entreefunctie Julianastraat-zuid door toevoegen nieuwe bouwmassa.



## 3 Marktpotenties

### 3.1 Distributieve analyse dagelijks aanbod

#### Inleiding

Het belangrijkste bezoekdoel in centra als Dedemsvaart is het doen van de dagelijkse boodschappen en frequente aankopen. De supermarkten hebben bij het doen van dagelijkse boodschappen een marktaandeel van bijna 80% en fungeren daarmee als structuurbepalende trekkers in het centrum. Alleen als er goede supermarkten aanwezig zijn, krijgen andere winkels met dagelijks aanbod potentie (zoals versspeciaalzaken, drogist). Indien ook dit aanbod haalbaar is, ontstaan kansen voor overige artikelen (zoals huishoudelijke artikelen, textiel), gevolgd door meer modisch aanbod, een warenhuis, etc. Bij het bepalen van het haalbare aanbod aan winkels in het centrum van Dedemsvaart kan uitgegaan worden van deze 'stapeling' met de supermarkt (en overig dagelijks aanbod) als basis. Overigens is het haalbare aanbod in belangrijke mate afhankelijk van de potentiële functie en kwaliteit van het winkelgebied.

Niettemin kan een kwantitatieve analyse van vraag en aanbod een indicatie geven van overbewinkeling of uitbreidingspotenties.

De distributieve mogelijkheden voor het dagelijks aanbod winkels berekenen we aan de hand van de volgende variabelen:

- omvang verzorgingsgebied (inwoners);
- gemiddelde omzet in winkels per hoofd van de bevolking;
- koopkrachtbinding en -toevloeiing;
- gemiddelde omzet per m<sup>2</sup> wvo.

#### Verzorgingsgebied

Het primaire verzorgingsgebied van het winkelaanbod in Dedemsvaart wordt gevormd door de inwoners van de eigen kern. Per 1 januari 2009 bedraagt het inwonertal in de kern Dedemsvaart ± 12.000. Rekening houdend met een lichte toename van het aantal woningen (o.a. Structuurvisie) en een afname van de gemiddelde woningbezetting, gaan wij voor 2015 en 2020 uit van een min of meer gelijk inwonertal in Dedemsvaart.

#### Gemiddelde omzet per inwoner

In de Nederlandse detailhandel bedraagt de gemiddelde omzet per hoofd van de bevolking

€ 5.130\* (per jaar, excl. BTW). Hiervan wordt € 2.260 omgezet in winkels met dagelijks aanbod (voedings- en genotmiddelen en persoonlijke verzorging). Daarvan nemen supermarkten weer € 1.740 voor hun rekening.

Wanneer het gemiddeld besteedbaar inkomen per inwoner in het verzorgingsgebied afwijkt van het Nederlands gemiddelde is het gewenst de gemiddelde omzetcijfers per hoofd aan te passen. Voor dagelijks aanbod is het gebruikelijk het omzetcijfer per hoofd aan te passen met een correctie van ¼ van het percentage dat het inkomen lager of hoger is dan het Nederlands gemiddelde. Voor niet-dagelijks aanbod is het gebruikelijk een correctie door te voeren van ½ van het percentage dat het inkomen lager of hoger is dan het gemiddelde. Omdat het gemiddeld besteedbaar inkomen in Hardenberg 11% onder het landelijk gemiddelde ligt (CBS, 2008), gaan we uit van iets lagere omzetcijfers per inwoner. Voor dagelijks aanbod gaan wij uit van € 2.198 (€ 2.260 - (¼ x 11% x € 2.260)), waarvan bij supermarkten € 1.692.

---

\* Bron: HBD (2009) Omzetkengetallen ten behoeve van ruimtelijk economisch onderzoek

### **Koopkrachtbinding en -toevloeiing**

Niet alle bestedingen van inwoners in Dedemsvaart komen terecht in het eigen winkelapparaat. Het aandeel van de totale bestedingen van inwoners uit Dedemsvaart dat terecht komt in de eigen winkels noemen we de koopkrachtbinding. In 2005 is een koopstromenonderzoek uitgevoerd. Hierin is een relatief hoge binding van 95% gemeten. Sindsdien is het aanbod in Hardenberg sterk verbeterd. Voor de toekomst gaan we echter ook uit van een versterking van het aanbod en de structuur van het centrum van Dedemsvaart. Op basis van algemene kengetallen\* en ervaringscijfers schatten wij in deze situatie de haalbare koopkrachtbinding voor dagelijkse winkels in de kern Dedemsvaart in op (maximaal) 95%.

Behalve bestedingen uit Dedemsvaart (primair verzorgingsgebied) ontvangen de winkels in Dedemsvaart ook bestedingen van inwoners van buiten dit gebied. Dit aandeel binnen de totale omzet is de koopkrachttoevloeiing. In 2005 (vóór de versterking van Hardenberg) is

---

\* E.J. Bolt (2003), Winkelvoorzieningen op waarde geschat

een toevloeiing van 30% gemeten. Dit is hoog voor een kern in deze situatie (gangbaar: 15 à 20%). Met een versterking van het (supermarkt)aanbod is een sterke bovenlokale functie mogelijk te behouden. Uitgaande van deze ambitie, gaan we voor de toekomst uit van een maximale toevloeiing van 30%.

### **Gemiddelde omzet per m<sup>2</sup>**

De gemiddelde omzet per m<sup>2</sup> wvo kan als maat worden gezien voor het economisch functioneren. De noodzakelijk omzet per m<sup>2</sup> varieert per regio, type winkelgebied, branche en winkelformule. In Nederland bedraagt de gemiddelde omzet per m<sup>2</sup> per jaar (uit de verkoop aan consumenten en bedrijven) in winkels voor dagelijks aanbod circa € 6.530,- (excl. BTW). Voor de situatie in Dedemsvaart gaan we uit van een 10% lagere omzet van € 5.850 per m<sup>2</sup> wvo per jaar. Supermarkten hierbinnen hebben een hogere omzet per m<sup>2</sup>. In deze situatie gaan we uit van € 6.800.

### **Indicatie distributieve mogelijkheden**

Op basis van bovenstaande cijfers wordt een indicatieve berekening gemaakt van de distributieve mogelijkheden voor winkels in dagelijks aanbod in Dedemsvaart.



Lidl aan de Langewijk



Marktstraat met o.a. Hema en Marskramer



Voormalige Super de Boer aan de Markt





Koopkrachttoevoeiing o.a. uit Balkbrug



Dagelijks aanbod: versspecialzaken



Dagelijks aanbod: drogisterijen

**Tabel 1 Indicatie distributieve mogelijkheden dagelijks aanbod in Dedemsvaart**

Verzorgingsgebied	12.000
Omzet/inwoner	€ 2.198
Koopkrachtbinding	95%
Gebonden omzet	€ 25,1 mln
Koopkrachttoevoeiing	30%
Totale potentiële omzet	€ 35,8 mln
Norm omzet/m <sup>2</sup> wvo	€ 5.850
Potentieel winkelaanbod	6.100 m <sup>2</sup>
Aanwezig winkelaanbod	4.700 m <sup>2</sup>
Uitbreidingsruimte	1.400 m <sup>2</sup>

Uit bovenstaande indicatieve berekening (tabel 1) kunnen we concluderen dat (uitgaande van een hoog ambitieniveau) in Dedemsvaart distributieve ruimte is voor uitbreiding van het dagelijkse winkelaanbod van ± 1.400 m<sup>2</sup> wvo.

Op vergelijkbare wijze (tabel 2) kan een afzonderlijke berekening worden gemaakt voor het haalbare supermarktaanbod hierbinnen.

**Tabel 2 Indicatie distributieve mogelijkheden supermarktaanbod in Dedemsvaart**

Verzorgingsgebied	12.000
Omzet/inwoner	€ 1.692
Koopkrachtbinding	95%
Gebonden omzet	€ 19,3 mln
Koopkrachttoevoeiing	30%
Totale potentiële omzet	€ 27,6 mln
Norm omzet/m <sup>2</sup> wvo	€ 6.800
Potentieel winkelaanbod	4.100 m <sup>2</sup>
Aanwezig winkelaanbod	3.300 m <sup>2</sup>
Uitbreidingsruimte	800 m <sup>2</sup>

De distributieve berekening impliceert dat van de 1.400 m<sup>2</sup> wvo uitbreidingsruimte in de dagelijkse sector, ± 800 m<sup>2</sup> wvo ingezet zou kunnen worden voor de supermarkten.

Uitgaande van courante afmetingen en reeds aanwezige winkels kan toegewerkt worden naar twee (qua maatvoering gelijkwaardige) servicesupermarkten van minimaal 1.200 à 1.500 m<sup>2</sup> wvo en twee discounters van 600 à 1.000 m<sup>2</sup> wvo. Ook de overige 600 m<sup>2</sup> uitbreidingsruimte wordt bij voorkeur benut voor schaalvergroting (drogisten, verszaken).



### 3.2 Distributieve analyse niet-dagelijks aanbod

Ook voor het niet-dagelijkse aanbod kan een distributieve berekening worden gemaakt. De waarde hiervan dient echter op voorhand te worden genuanceerd. Kengetallen verschillen sterk per branche, marktsegment en type winkel en ondernemer. Niettemin geeft deze berekening wel een goede indruk van de marktsituatie als geheel: groeikansen, evenwicht of een (te) ruim winkelaanbod.

Op vergelijkbare wijze als bij het dagelijks aanbod passen we voor Dedemsvaart een correctie toe voor omzet per hoofd en omzet per m<sup>2</sup> wvo. Voor het niet-dagelijkse aanbod is in 2005 een koopkrachtbinding gemeten van 66%. Dit is erg hoog (gangbaar: 45 à 55%). Met de versterking van Hardenberg zal in de niet-dagelijkse sector de (potentiële) positie van Dedemsvaart zijn afgenomen. Het zelfde geldt voor de toevloeiing: de in 2005 gemeten toevloeiing (40%) is hoog en zal na voltooiing van Hardenberg-centrum zijn afgenomen.

Bij een substantiële opwaardering van het centrum, achten wij de eerder gemeten

binding (66%) en toevloeiing (40%) voor de toekomstige situatie als ambitieus. Ook bij gebruik van deze hoge cijfers is het potentiële winkelaanbod beduidend kleiner dan het nu aanwezige. Dit impliceert dat het aanwezige aanbod gemiddeld matig functioneert (omzet gemiddeld minder dan € 1.500 per m<sup>2</sup>, 30% minder dan het landelijk gemiddelde).

**Tabel 3 Indicatie distributieve mogelijkheden niet-dagelijks aanbod in Dedemsvaart**

Verzorgingsgebied	12.000
Omzet/inwoner	€ 2.712
Koopkrachtbinding	66%
Gebonden omzet	€ 21,5 mln
Koopkrachttoevloeiing	40%
Totale potentiële omzet	€ 35,8 mln
Norm omzet/m <sup>2</sup> wvo	€ 1.925
Potentieel winkelaanbod	18.600 m <sup>2</sup>
Aanwezig winkelaanbod	23.700 m <sup>2</sup>
Uitbreidingsruimte	0 m <sup>2</sup>

Voor het centrum van Dedemsvaart schatten wij de distributieve uitbreidingspotenties in de non-food per saldo in op nihil. Verwacht mag worden dat het aanbod in de komende jaren geleidelijk af zal nemen.



Centrum van Hardenberg is substantieel versterkt

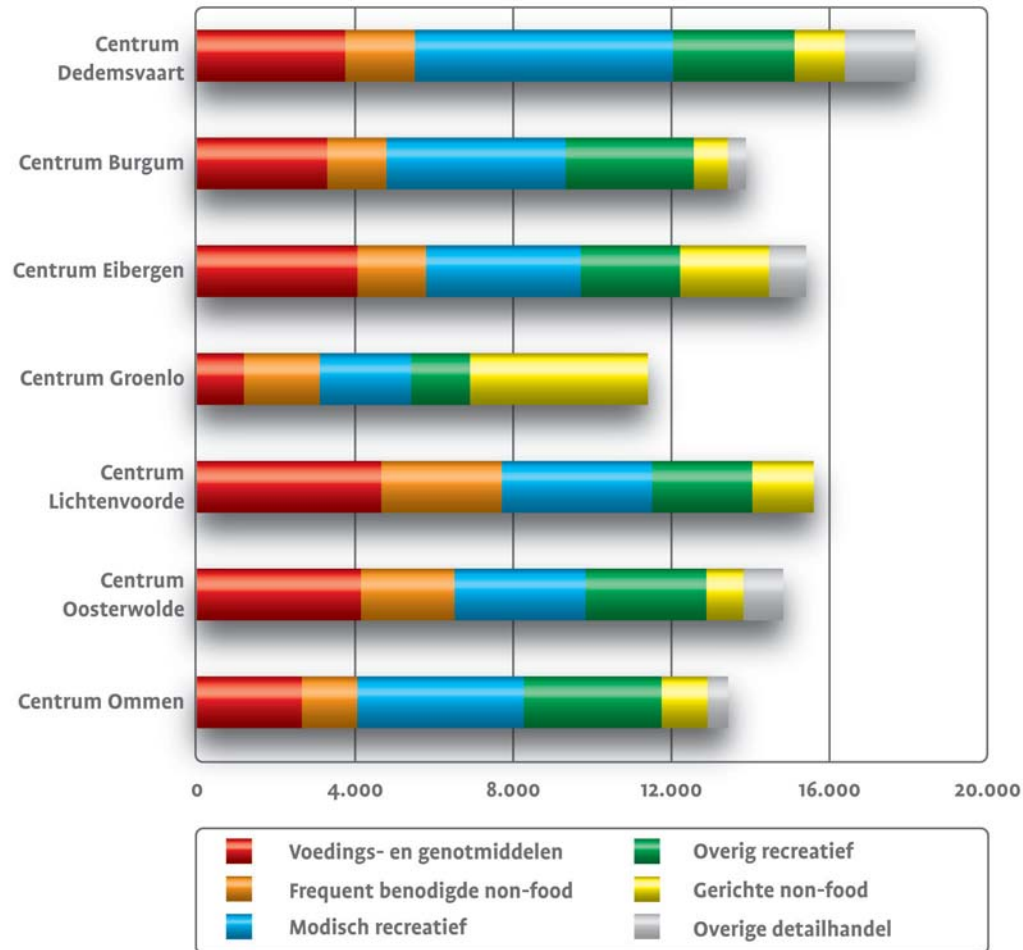


Dedemsvaart: nadruk midden-/lage marktsegment



Uitgebreid aanbod met bekende winkelketens

Figuur 4 Winkel aanbod in het centrum van Dedemsvaart en referentiecentra (m<sup>2</sup> wvo)



Bron: Locatus, juni 2009; bewerking Droogh Trommelen en Partners

### 3.3 Vergelijking met referentiecentra

Als tweede benadering, naast de distributieplanologische berekening, maken we een vergelijking met referentiecentra. Gezocht is naar centrumgebieden van plaatsen met een vergelijkbaar inwonertal, ligging ten opzichte van grotere centra, toeristisch-recreatieve functie en ontsluitingsstructuur. Opgemerkt moet worden dat elk centrum uniek is en elke vergelijking discussie kan oproepen. Vanuit de verschillende referentiecentra samen kan wel een aantal conclusies getrokken worden.

Zoals geconstateerd (figuur 2) is het aanbod in het centrum van Dedemsvaart groter dan in kernen met een vergelijkbaar aantal inwoners. Ook als we referentiecentra selecteren wordt dit beeld bevestigd (figuur 4).

Ten opzichte van de referentiekernen valt het ruime aanbod modische winkels op. Uit dit ruime aanbod volgt in onze optiek niet dat Dedemsvaart een grote potentie heeft als recreatief winkelgebied. De kritische massa van het modische aanbod en het (potentiële) verzorgingsgebied zijn hiervoor te klein en de concurrerende steden te sterk en te nabij.

Veel modisch aanbod betreft dan ook de lagere marktsegmenten (textiel) met een hogere aankoopfrequentie (beperkte draagvlak).

Nadere analyse van de cijfers geeft aan dat het aanbod huishoudelijke artikelen, bloemen/planten/dibevo en bruin- en witgoed iets achter blijft bij de referentiecentra. Deze 'achterstand' is echter maar beperkt en wordt verder genuanceerd als we Dedemsvaart met gemiddelde centra van 10 tot 15.000 inwoners vergelijken. Alleen huishoudelijke artikelen is dan nog iets ondervertegenwoordigd. Mogelijk kan hier gedacht worden aan schaalvergroting (opwaardering Marskramer naar Blokker).

### 3.4 Conclusie marktpotenties

De distributie-planologische berekeningen en de vergelijkingen met referentiecentra leiden tot een eenduidige conclusie. Uitgaande van een hoge koopkrachtbinding en toevloeiing, is enige uitbreidingsruimte te berekenen in de dagelijkse sector. Het betreft met name de supermarktbranche (+ 800m<sup>2</sup> vvo). De ruimte wordt bij voorkeur benut voor schaalvergroting van bestaande supermarkten. Hierbij kan

uitgegaan worden van twee qua maatvoering gelijkwaardige servicesupermarkten van minimaal 1.200 à 1.500 m<sup>2</sup> vvo en twee discounters van 600 à 1.000 m<sup>2</sup> vvo.

Daarnaast lijkt enige uitbreidingspotentie aanwezig in het overige dagelijkse aanbod (600 m<sup>2</sup> vvo). Al met al bedraagt voor de dagelijkse branches de uitbreidingspotentie in het centrum maximaal ± 1.400 m<sup>2</sup> vvo.

In de niet-dagelijkse branches is het huidige aanbod groter dan op basis van gemiddelde normcijfers mag worden verwacht. Onze verwachting is dat het niet-dagelijkse aanbod de komende jaren geleidelijk zal afnemen. Niettemin kan op brancheniveau potentie (en behoefte) aanwezig zijn voor uitbreiding. Te denken valt met name aan schaalvergroting bij huishoudelijke artikelen (indicatie ± 200 m<sup>2</sup> vvo uitbreiding).

Dit beeld komt in hoofdlijnen overeen met de conclusies uit het brancherapport van de gemeente Hardenberg. Wel komen wij tot iets kleinere uitbreidingspotenties. De inmiddels gevestigde Lidl-supermarkt is daarbij een belangrijke verklaring.



Schaalvergroting supermarkten



Schaalvergroting huishoudelijke artikelen



Niet-dagelijks aanbod: geleidelijke afname aanbod

## Bijlage 1 Branche-indeling detailhandel

Branchegroep	Branche
Voedings- en genotmiddelen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voedings- en genotmiddelen (o.a. supermarkt, versspeciaalzaak, slijter, tabak en lectuur)*</li> </ul>
Frequent benodigde non-food	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persoonlijke verzorging*</li> <li>• Huishoudelijke- en cadeauartikelen</li> <li>• Bloemen, planten, dierbenodigdheden</li> </ul>
Modisch recreatief	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kleding en modeaccessoires</li> <li>• Schoenen en lederwaren</li> </ul>
Overig recreatief	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Optiek, juwelier, antiek</li> <li>• Sport en spel</li> <li>• Hobby</li> <li>• Boeken, lectuur, cd, kantoorartikelen</li> <li>• Warenhuis</li> <li>• Bruin- en witgoed</li> <li>• Fietsen en autoaccessoires</li> </ul>
Gerichte non-food	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Woninginrichting (o.a. meubelen, keukens, sanitair, vloerbedekking)</li> <li>• Doe-het-zelf</li> <li>• Tuincentra</li> </ul>
Overige detailhandel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Overige detailhandel (o.a. tweedehandsartikelen, souvenirs, partijgoederen)</li> </ul>

\* dagelijks aanbod

### Dagelijks en niet-dagelijks aanbod

Het in de berekeningen gehanteerde begrip 'dagelijks aanbod' betreft de branches voedings- en genotmiddelen en persoonlijke verzorging (in tabel met \* aangegeven). De overige branches vormen het niet-dagelijkse aanbod.