

Foto: John van Gelder

Detailhandelsstructuurvisie gemeente
Toekomstvisie centrum

CENTRUMMANAGEMENT
Centrum Druten
Van harte welkom!

dtnp

Adviseurs voor Ruimte en Strategie

Graafseweg 109
6512 BS Nijmegen

T 024 - 379 20 83
E info@dtnp.nl
W www.dtnp.nl

Eigenzinnig Druten,
hart van Maas en Waal!

Opdrachtgever:	Gemeente Druten
Contactpersoon:	Mevrouw P. Verbakel
Projectteam DTNP:	De heer W. Frielink
	De heer P. Bos
Projectnummer:	2199.1120
Datum:	16 september 2021
Fotograaf:	John van Gelder

Gemeente Druten

CENTRUMMANAGEMENT
Centrum Druten
Van harte welkom!

Detailhandelsstructuurvisie gemeente Toekomstvisie centrum

1	**Context en analyse**	**1**
1.1	Inleiding	2
1.2	Ligging en positie	3
1.3	Huidig voorzieningenaanbod	5
1.4	Landelijke trends	8
1.5	Impact landelijke trends in Druten	12
2	**Visie detailhandelsstructuur**	**14**
2.1	Ambities en uitgangspunten	15
2.2	Visie winkelstructuur	16
2.3	Beleidsregels	18
3	**Toekomstvisie centrum Druten**	**21**
3.1	Ambities	22
3.2	Aanbod in Druten-Centrum	22
3.3	Sterktes en zwaktes	24
3.4	Visie Druten-Centrum	28
Bijlagen		**34**
Bijlage 1 Ondernemersenquête		35
Bijlage 2 Marktruimteberekening		44



Inhoudsopgave



1 Context en analyse

1.1 Inleiding

Aanleiding

In 2012 is de Detailhandelsvisie 2012-2020 voor Druten opgesteld. Sindsdien is er in Druten en in de hele sector veel gebeurd. Veranderingen in consumenten- en koopgedrag en de corona-crisis zorgen ervoor dat de in 2012 geformuleerde ambities aangepast moeten worden.

Daarom heeft de gemeente DTNP opdracht gegeven om de detailhandelsvisie te actualiseren en een toekomstvisie voor het centrum te ontwikkelen. Gelijktijdig wordt door de gemeente Druten een nieuwe Economische Kadernota opgesteld. Dit rapport is voor de detailhandel en het centrum van Druten een nadere uitwerking van de ambities uit deze kadernota.

Doel

Het doel is te komen tot een visie op de detailhandelsstructuur van de gemeente Druten die:

- inspeelt op veranderende consumentenvoorkeuren en -gedrag en voorziet in een toekomstbestendige detailhandelsstructuur;
- aan de gemeente kaders biedt voor het te voeren beleid, het creëren van randvoorwaarden en het toetsen van marktinitiatieven;
- voor het centrum van Druten een ruimtelijk-functioneel ontwikkelingskader geeft en uitdaagt tot nieuwe investeringen op de juiste locatie;
- aanbevelingen doet voor het centrum met daarin acties en maatregelen voor de diverse stakeholders (ondernemers, eigenaren, centrummanagement, gemeente etc.).

Leeswijzer

Dit rapport begint in hoofdstuk 1 met een analyse van de huidige situatie. In hoofdstuk 2 worden de ambities uitgesproken voor de gewenste voorzieningenstructuur. Samen met de marktruimteberekening voor de (dagelijkse) winkelsector vormen zij de basis voor de detailhandelsvisie voor de gemeente. In hoofdstuk 3 wordt specifiek ingegaan op het centrum van Druten. Voor dit dorpscentrum wordt een toekomstvisie geschetst, waarbij kansen worden benoemd waar direct mee kan worden begonnen.

Proces

Om te komen tot de detailhandels- en toekomstvisie is een zorgvuldig proces doorlopen, waarbij een zo breed mogelijke groep belanghebbenden is betrokken. Met een groep ‘smaakmakers’, bestaande uit betrokken ondernemers uit het centrum van Druten, is op twee momenten een gesprek gevoerd over het op te stellen beleid, na de analysefase en daarna nog eens na het opstellen van het conceptrapport. Daarnaast is onder alle ondernemers uit de gemeente Druten een ondernemersenquête gehouden, waarin zij hun centrum en hun eigen bedrijfslocatie konden beoordelen en gewenste acties konden beschrijven.



Druten, het hart van Maas en Waal
Foto: John van Gelder

1.2 Ligging en positie

Ligging in de regio

De landelijke gemeente Druten (ca. 19.100 inwoners) ligt in de provincie Gelderland, midden in het Land van Maas en Waal. Druten kent een rijke geschiedenis, met een centrale rol voor steenfabriek Dericks en Geldens, die speciaal voor de bouw van de kerk werd opgericht. De vele rijkversierde panden in Druten verwijzen nog terug naar deze tijd.

De kern Druten is het grootste en meest centraal gelegen dorp in de keten van dorpen langs de zuidoever van de Waal. Druten is in het Land van Maas en Waal uitgegroeid tot het centrale voorzieningendorp, met onder andere een compleet centrum, de grootste middelbare school van Maas en Waal en goede busverbindingen naar Tiel, Nijmegen en Den Bosch. Daarnaast gaat er vanuit Druten een pontje over de Waal, waar aan de noordzijde de Betuwe begint. Dankzij de mooie ligging aan de Waalbandijk en de toegankelijke natuur van de uiterwaarden heeft Druten ook een recreatieve functie.

Kernen binnen de gemeente

Het dorp Druten telt circa 12.400 inwoners en is daarmee het grootste dorp uit de gemeente. De overige kernen in de gemeente zijn Puiflijk, Horssen, Afferden en Deest. Deze kernen hebben tussen de 1.300 en 1.800 inwoners. Inwoners van de omliggende dorpen en de Drutenaren zelf zijn voor de dagelijkse zaken voor een belangrijk deel georiënteerd op het centrum van Druten (55 winkels).

Regionaal winkelaanbod

Voor een recreatief ‘dagje shoppen’ in de grotere stad wijken inwoners van de gemeente veelal uit naar het centrum van Nijmegen (circa 390 winkels) of Den Bosch (circa 440 winkels). Ook in het nabijgelegen Tiel (circa 130 winkels) is een ruimer voorzieningenaanbod te vinden dan in de eigen dorpskern. In de nabije omgeving oefent Beneden-Leeuwen enige aantrekkingskracht uit op inwoners van de gemeente Druten. Met o.a. Action zit daar in winkelgebied Heemstrade een relatief sterk voorzieningencluster. Daarnaast beschikt Wijchen met de Woonboulevard over een winkelaanbod dat de Drutenaren niet (in die mate) in hun eigen gemeente aantreffen.

Bevolkingsontwikkeling

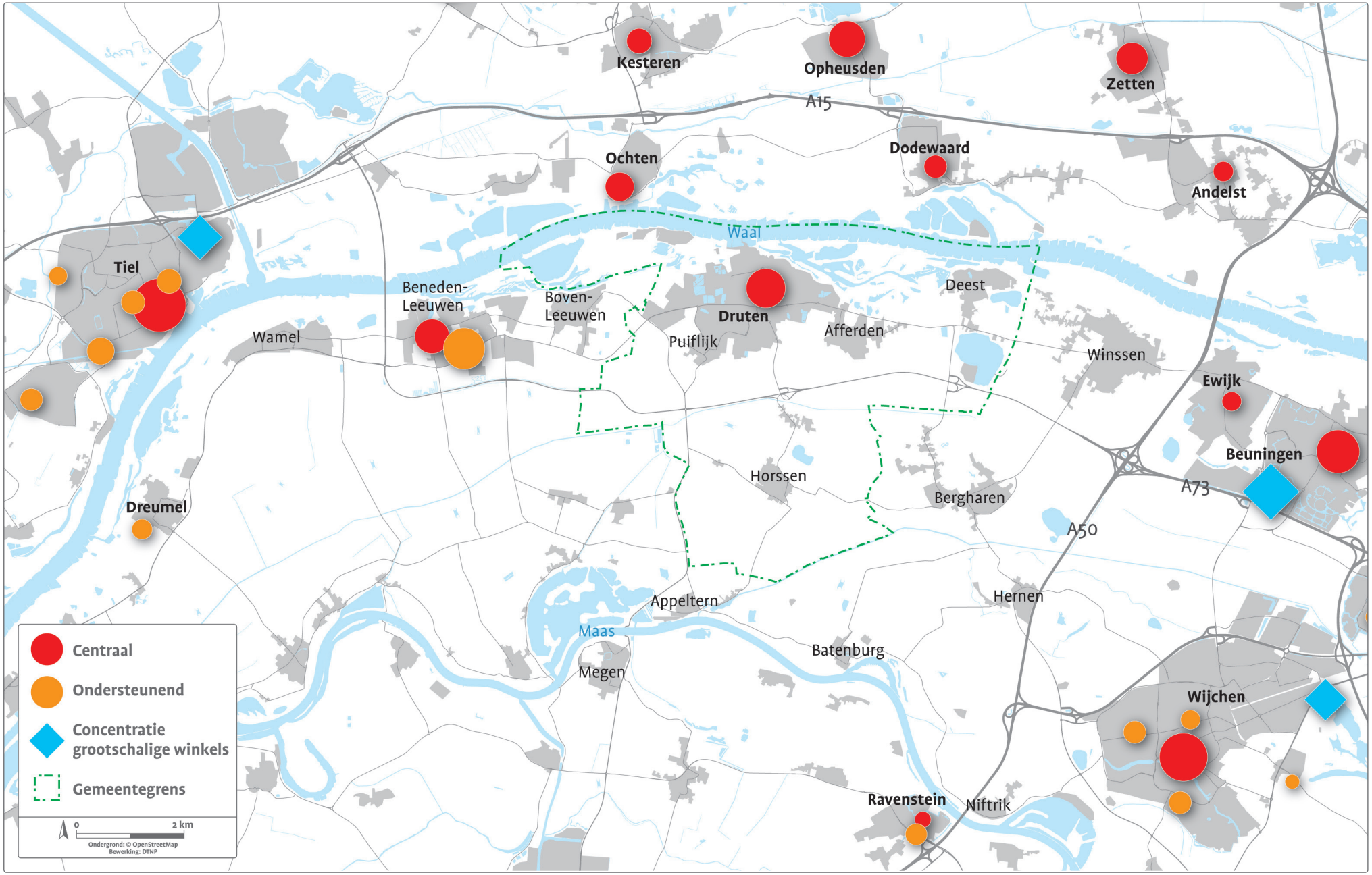
Voor de gemeente Druten wordt de komende jaren een lichte bevolkingsgroei verwacht.* In 2025 zal de bevolking volgens de prognose van Primos zijn toegenomen naar circa 19.150 inwoners. In 2030 heeft deze groei doorgezet en wonen er circa 19.800 mensen in de gemeente. De verwachte bevolkingsgroei komt voort uit de woningbouwplannen die in de gemeente op de rol staan. Volgens de regionale Woondeal regio Arnhem-Nijmegen mag Druten tot 2030 1.200 woningen bouwen. De voornaamste woningbouwlocaties zijn nieuwbouwwijk Tichellande in het zuidoosten van Druten en het gebied tussen de Heuvel en de Van Heemstraweg. Verder staan er ook in de omliggende dorpen de komende jaren enkele honderden nieuwe woningen gepland.

* Druten-Wijchen in Cijfers (2021), Primos-prognose, Bevolking.



Druten het centrale dorp langs de Waalbandijk
Foto: John van Gelder

Winkelgebieden in gemeente Druten en in de regio, geschaald naar m² winkelvloeroppervlakte



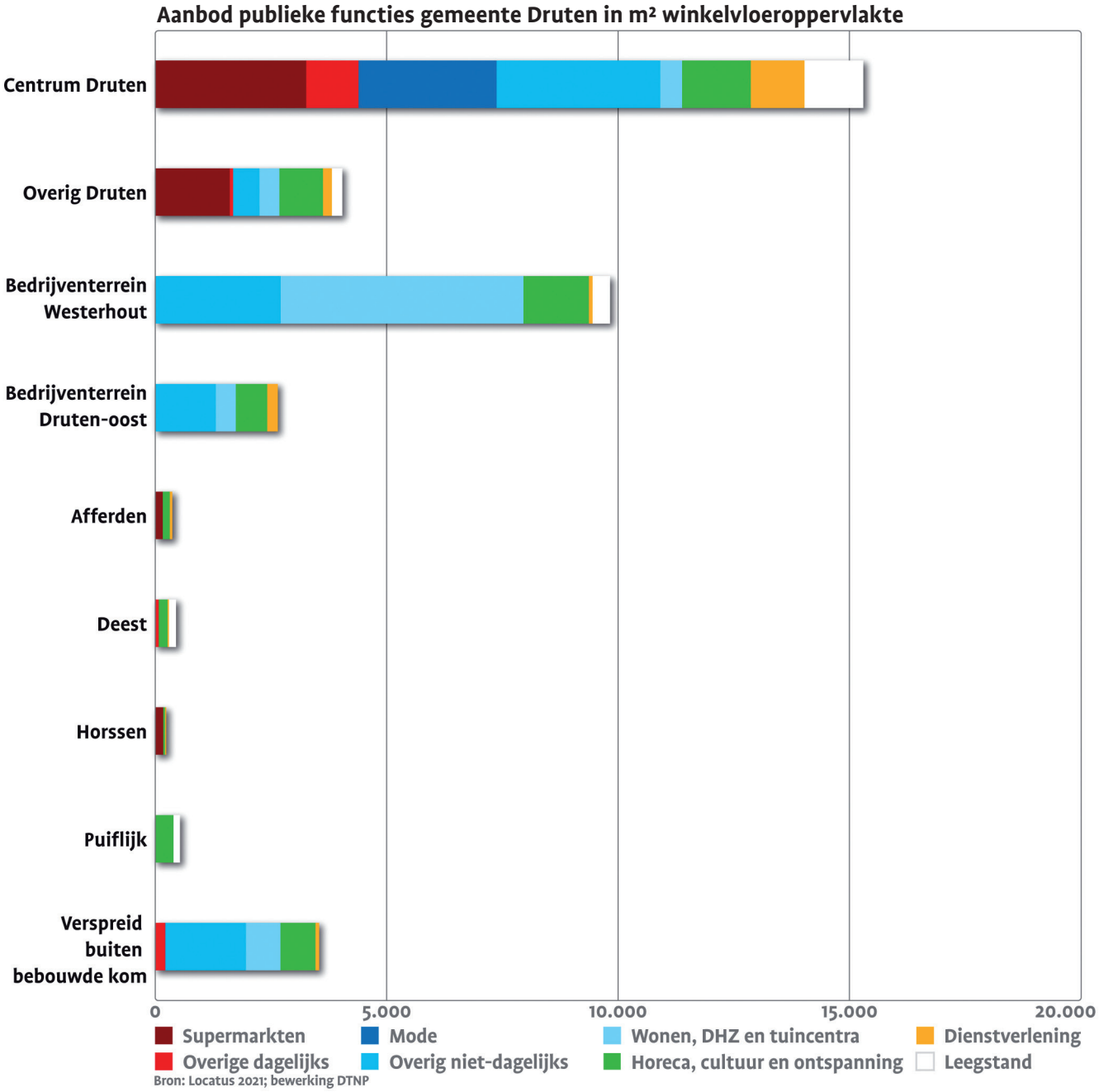
1.3 Huidig voorzieningenaanbod

Centrum Druten

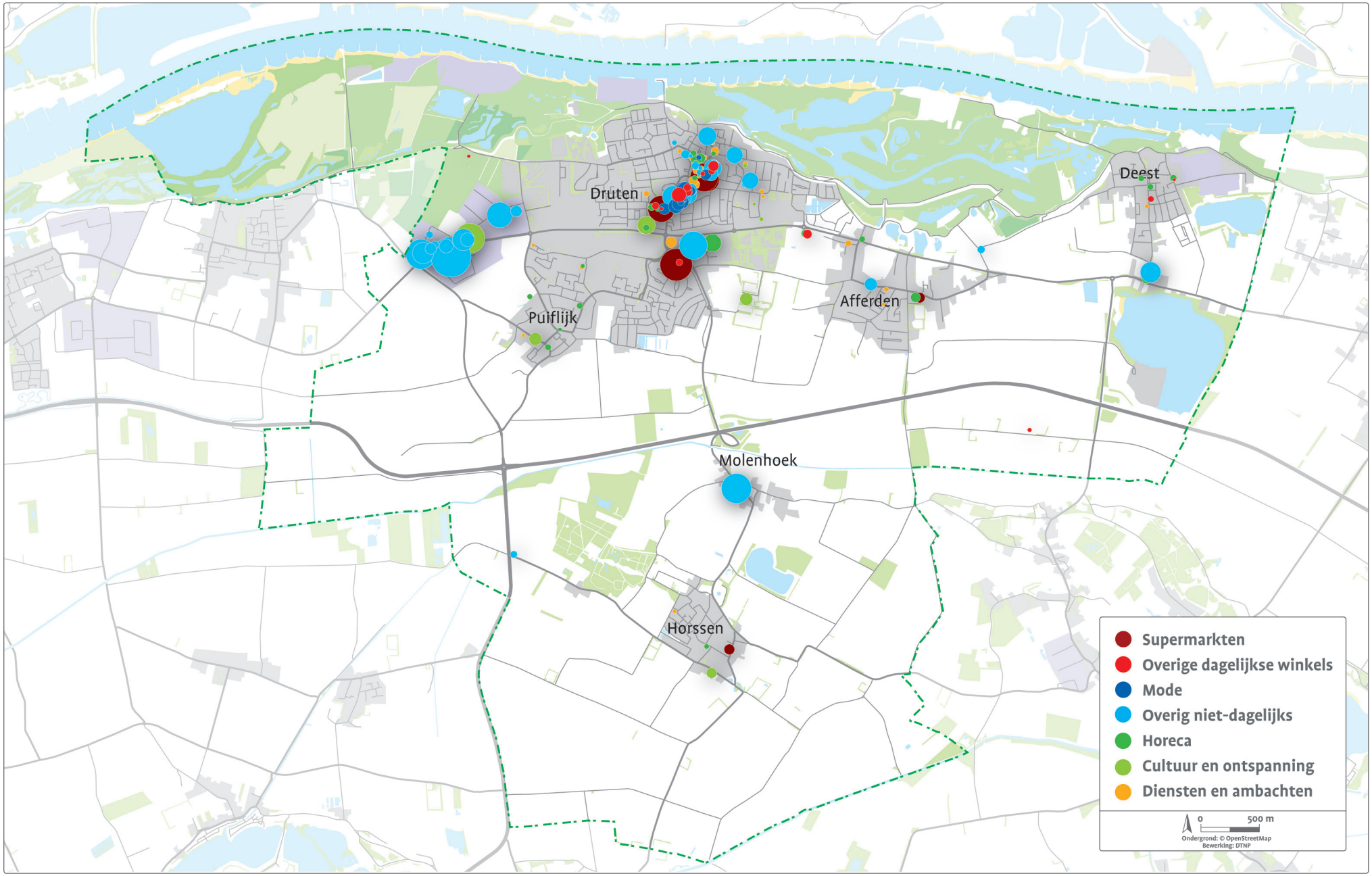
Binnen de gemeente is in het centrum van Druten verreweg het grootste en meest diverse voorzieningenaanbod aanwezig. Deze publieke functies zijn veelal aan het lange lint van de Hogestraat gevestigd, zoals op de kaart op pagina 6 goed te zien is. In het centrum bevinden zich o.a. vier supermarkten, elf overige dagelijkse winkels en 19 zaken in de branches horeca, cultuur en ontspanning. Ook zijn er in het centrum van Druten 16 modewinkels te vinden; dit zijn alle modezaken in de gemeente. Op dit moment staan er 11 winkelpanden in het centrum van Druten leeg. Net achter de Hogestraat is IKC de Kubus gevestigd, met o.a. de grootste basisschool uit de gemeente. Het voorzieningenaanbod van het centrum komt in de toekomstvisie voor het centrum (hoofdstuk 3) nader aan bod.

Overige kern Druten

Buiten het centrum is er binnen de kern Druten nog enig verspreid aanbod. Een groot aantal winkelmeters hiervan is te vinden aan Scharenburg, net ten zuiden van de Van Heemstraweg. Hier is met de Albert Heijn (circa 1.600 m² wvo) de grootste supermarkt van de gemeente gevestigd.



Publieke functies gemeente Druten, geschaald naar m² winkelvloeroppervlakte



Bedrijventerreinen

Binnen de gemeente zijn er momenteel drie grotere bedrijventerreinen waar perifere, volumineuze detailhandel zich mag vestigen. Hier zijn met name winkels gevestigd in de branches wonen, doe-het-zelf en tuincentra. Bedrijventerrein Westerhout is de grootste van de drie, en wordt onderverdeeld in de deelgebieden Westerhout, Westerhout-Noord en Westerhout-Zuid. Onder andere de Karwei en Boerenbond hebben hier een vestiging. Op bedrijventerrein Klepperheide is o.a. een grote fietsenzaak gevestigd (De Groot Tweewielers, 1.250 m² wvo).

Omliggende dorpen

In de omliggende dorpen is er nauwelijks een voorzieningenaanbod aanwezig. Afferden en Horssen beschikken nog wel over een dagwinkel en in de meeste dorpen is een dorpscentrum en een cafetaria te vinden.

Buiten bebouwde kom

Buiten de hiervoor geschreven kernen is nog enig verspreid aanbod gelegen. Herckenrath fietsplaza in Horssen is binnen dit aanbod met 1.400 m² wvo verreweg de grootste winkel. Daarnaast zijn er in het buitengebied enkele boerderij- en landwinkels, waarvan Landwinkel de Zandroos een bekend voorbeeld is.



Dagwinkel 'Tonnie Janssen' in Afferden
Foto: John van Gelder



Landwinkel de Zandroos
Foto: John van Gelder

1.4 Landelijke trends

In deze paragraaf wordt beschreven welke landelijke trends er spelen in de detailhandels- en horecasector. In paragraaf 1.5 wordt besproken wat de impact is van deze landelijke trends op Druten.

Consument winkelt steeds meer online

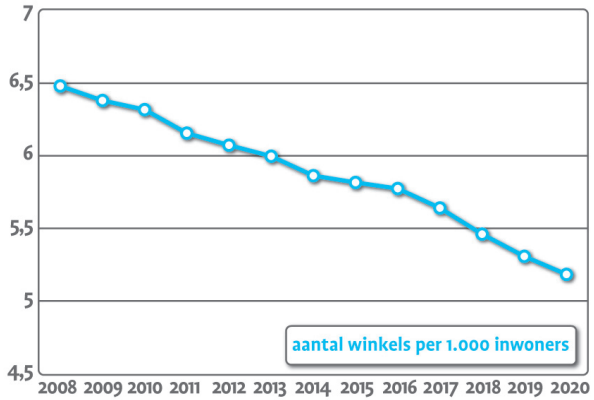
Het afgelopen decennium is het aandeel aankopen dat online wordt gedaan sterk gestegen. In 2011 werd nog circa 11% van de bestedingen in de niet-dagelijkse sector online gedaan. Inmiddels is dat aandeel al opgelopen tot ongeveer 25%. In de dagelijkse (boodschappen)sector is het aandeel online bestedingen vooral de laatste paar jaar snel toegenomen, tot circa 5% op dit moment. Deze toegenomen oriëntatie van de consument op internet-winkelen leidt tot een verminderde behoefte aan fysieke winkels. Op de 'faillissementstijdlijn' hiernaast valt dan ook te zien dat er de laatste jaren diverse grote winkelketens zijn omgevallen, met name uit het middensegment.

Piek in horeca-aanbod was al bereikt

Om binnen centra de overgang te maken van 'place to buy' naar 'place to be' waren horeca-vestigingen een geliefde nieuwe invulling voor vrijkomende winkelruimte. Bovendien was er, mede door de gunstige economische situatie van voor de coronacrisis, vanuit de consument lange tijd een groeiende behoefte aan horeca-bezoek. Het aantal horecavestigingen bleef dan ook lange tijd groeien, maar de laatste jaren bleek de rek eruit en vlakte de groei af. Hoewel het horeca-aanbod de laatste tien jaar in totaliteit dus is toegenomen, waren er wel verschillen te zien tussen de verschillende sectoren binnen de horeca:

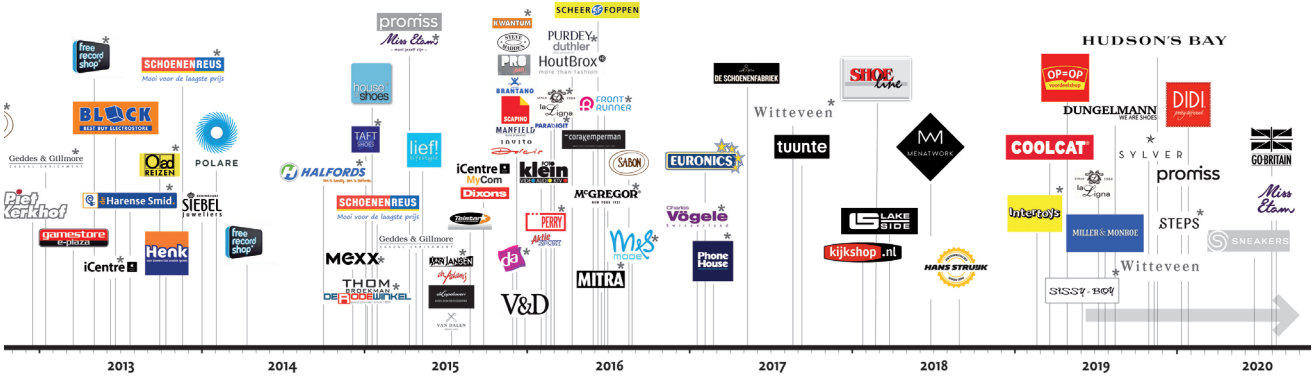
- Het aantal restaurants, lunchrooms en hotels zat in de lift. De consument van vandaag heeft meer dan vroeger behoefte aan horeca die gedurende de hele dag te bezoeken is en waar zowel gegeten als gedronken kan worden.
- Door deze veranderende behoefte van de consument neemt de drankensector (o.a. cafés) al jarenlang in omvang af.

Ontwikkeling aantal fysieke winkels per 1.000 inwoners in Nederland



Bron: Locatus en CBS, 2020; bewerking DTNP

Faillissementen winkelketens in Nederland



Dorpscentra blijven in trek

De impact van de hiervoor beschreven trends verschilt sterk per type centrumgebied.

- Voor boodschappen en andere frequente benodigdheden brengt de consument nog altijd graag een bezoek aan het dorps- of wijkcentrum, zolang dit voldoet aan de eisen van een aantrekkelijk aanbod en bezoekgemak.
- Voor de totaalbeleving van een recreatief 'dagje stad' bezoekt de consument graag de grote centra waar bijzonder aanbod en naast winkels ook diverse andere voorzieningen en horeca te vinden zijn.
- Veel middelgrote centra bieden niet het bezoekgemak en de nabijheid van het dorps/wijkcentrum en hebben niet het bijzondere, recreatieve aanbod van de grote stad. Deze centra vallen veelal tussen tafellaken en servet, en hebben bovengemiddeld te kampen met toenemende leegstand, verminderde levendigheid en lagere investeringsbereidheid.

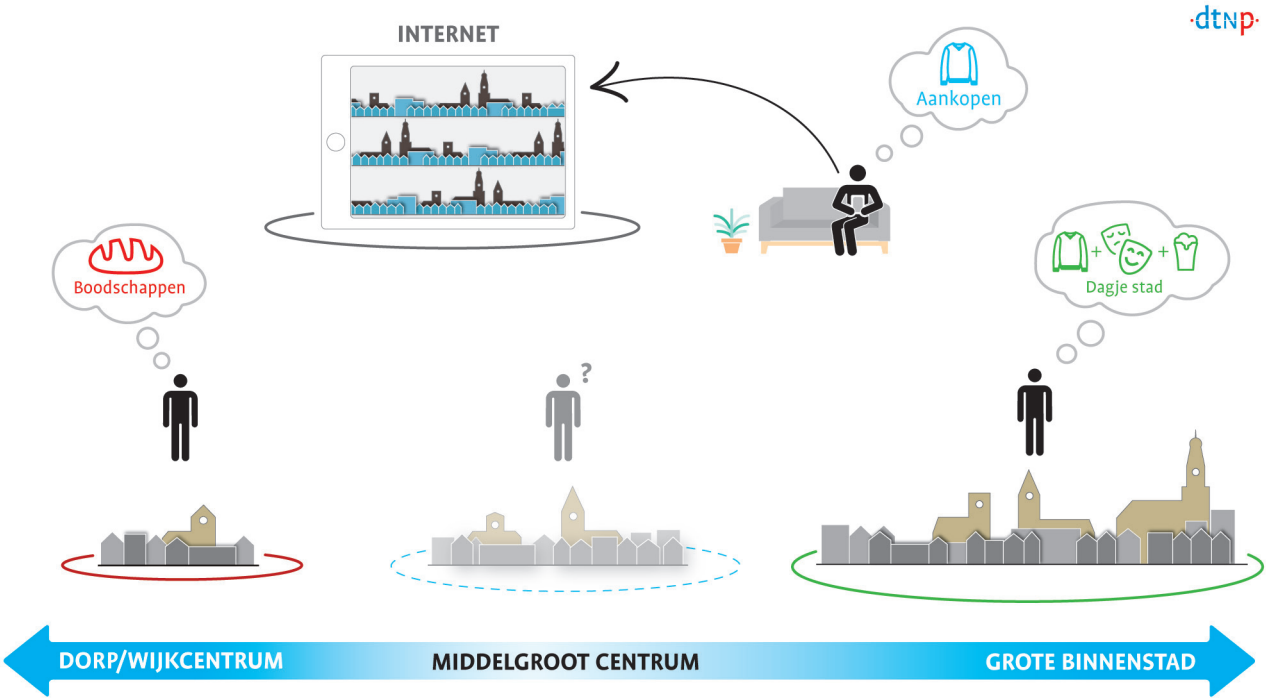


Boodschappen doen in eigen dorp blijft in trek
Foto: John van Gelder



Dagelijkse dorpswinkels doorgaans minder kwetsbaar
Foto: John van Gelder

Consumentengedrag in periode 2010-2021



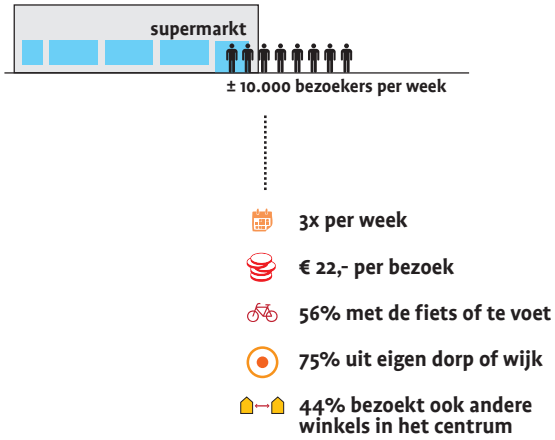
Combinatiebezoek supermarkten

Supermarkten zijn voor dorps- en wijkcentra veruit de belangrijkste functie. Supermarkten trekken duizenden bezoekers per week, meer dan elke andere centrumfunctie. Overige voorzieningen kunnen profiteren van de grote bezoekersaantallen van supermarkten, mits de supermarkt goed gelegen is. De onderlinge afstand en zichtrelatie zijn daarbij bepalende factoren. Het is belangrijk dat de afstand tussen de supermarkt en de omliggende winkels zo klein mogelijk is en dat er vanaf de ingang van de supermarkt zicht is op deze winkels.



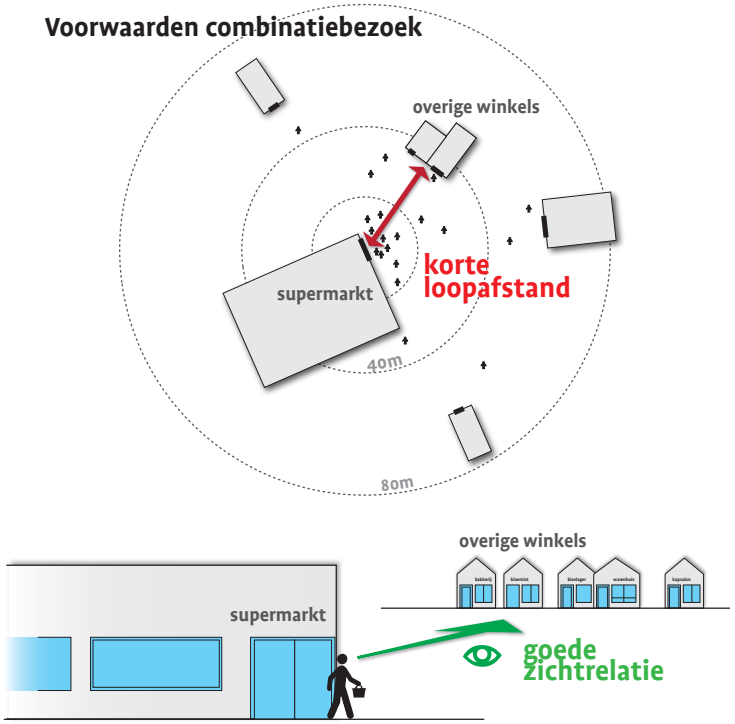
Zichtrelatie supermarkten - overige winkels cruciaal
Foto: John van Gelder

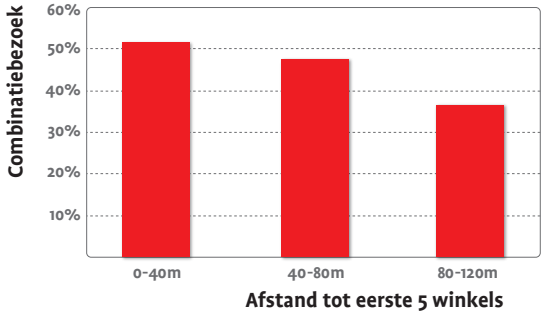
Profiel gemiddelde bezoeker in Nederland

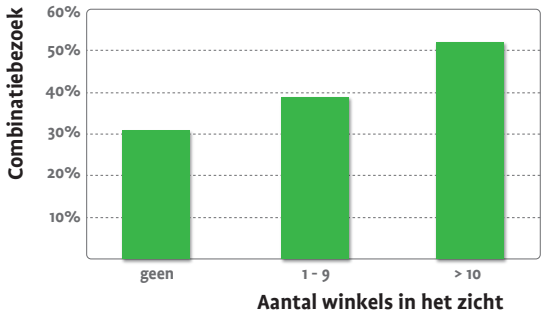


Bron: DTNP (2016), Passantenonderzoek trekkersol supermarkten

Voorwaarden combinatiebezoek







Coronacrisis versnelt ontwikkelingen

In het algemeen kan gesteld worden dat de hiervoor beschreven ontwikkelingen door de coronacrisis nog eens in een versnelling zijn geraakt. Per branche of sector zijn er echter wel sterke verschillen.

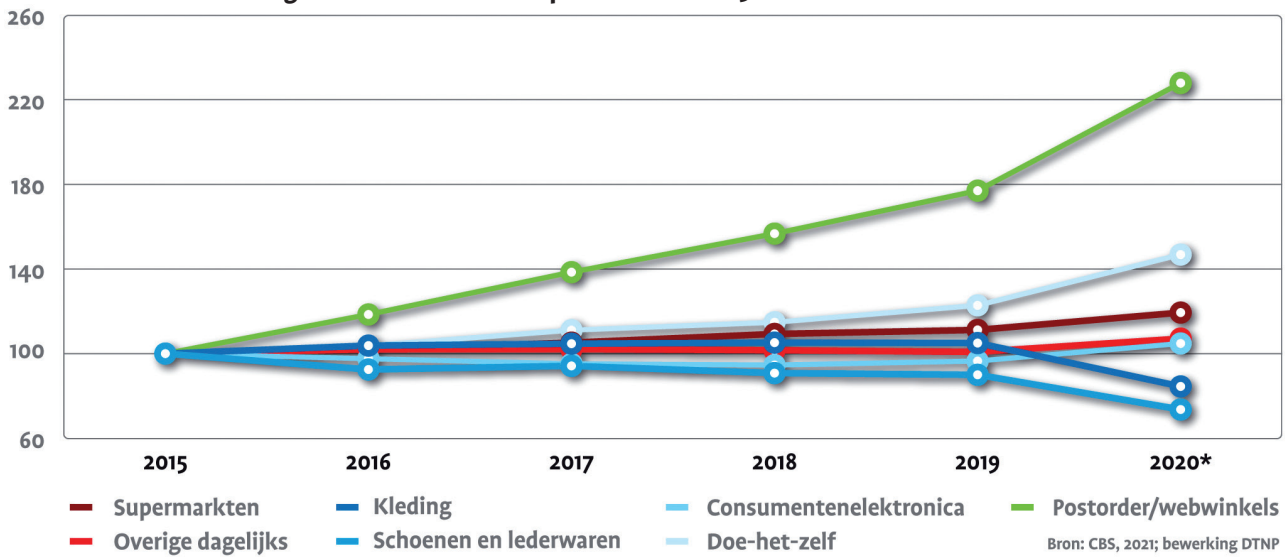
- In de detailhandelssector hebben webwinkels, doe-het-zelfzaken en supermarkten het meest geprofiteerd van de coronacrisis. Modewinkels kregen de grootste klappen.
- Binnen de horecasector is de fastservicesector er redelijk in geslaagd de schade te beperken. Restaurants en cafés hebben het aanzienlijk zwaarder door de coronamaatregelen.

Impact coronacrisis verschilt per winkelgebied

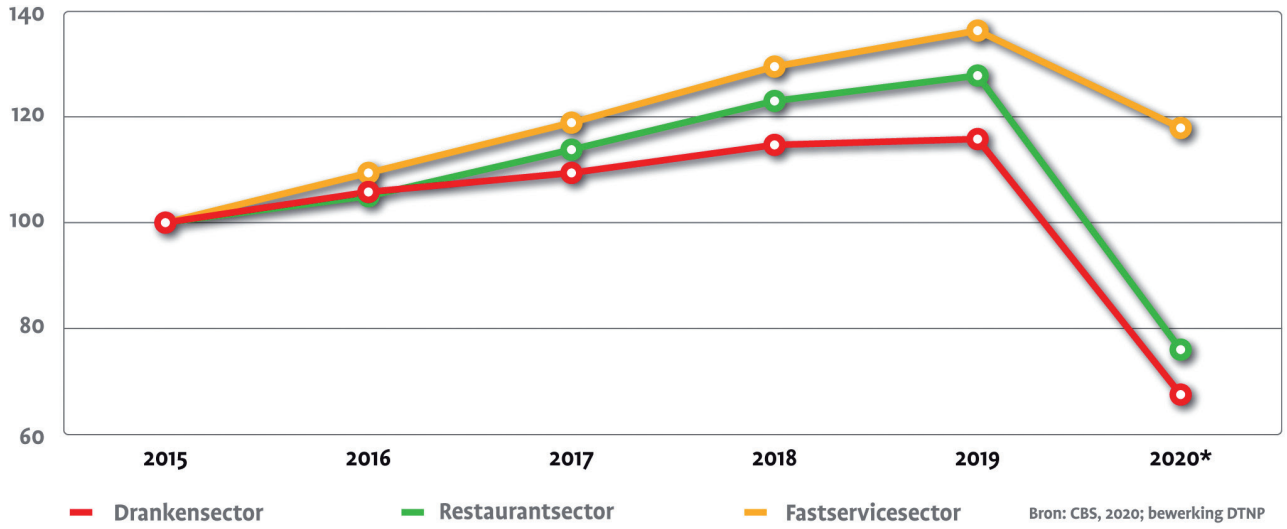
Naast de verschillen per branche is het effect van de coronacrisis ook verschillend per type winkelgebied.

- Wijk, buurt- en dorpscentra zijn (nog) beter gaan functioneren doordat de boodschappenfunctie hier vaak dominant aanwezig is. Juist tijdens de coronacrisis zijn consumenten vaker en dichter bij huis boodschappen gaan doen. Deze toegenomen lokale oriëntatie voor de boodschappen is naar verwachting blijvend, al tempert de toename van het online boodschappen doen ook hier de groei.

Index ontwikkeling omzet detailhandel per branche 2015-2020



Index ontwikkeling omzet horeca per branche 2015-2020



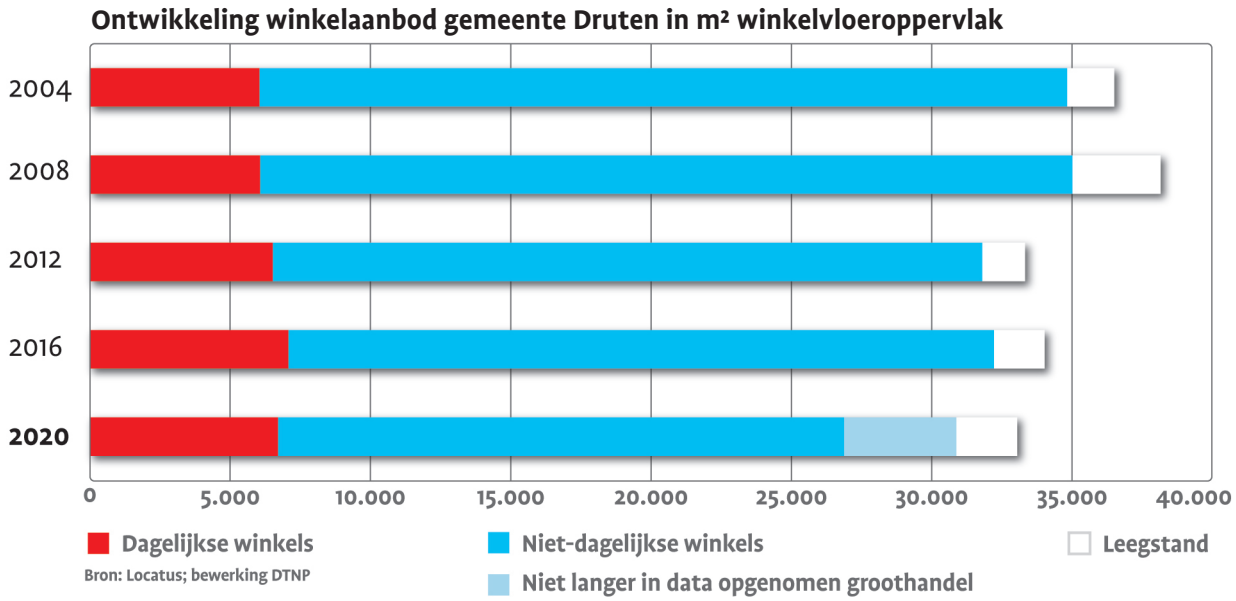
- Grote steden met een ruim recreatief voorzieningenaanbod hebben een grote klap gekregen. Verwacht wordt echter dat juist deze centra ook het meest veerkrachtig zullen zijn ná de coronacrisis, wanneer o.a. de horeca- en cultuursector weer bezocht kan worden.
- De middelgrote centra zullen de meest negatieve gevolgen ervaren. Consumenten hebben tijdens de coronacrisis, veelal blijvend, nog beter hun weg weten te vinden naar online winkelen. De fysieke niet-dagelijkse winkels ondervinden hier de meeste hinder van. Juist de middelgrote centra hebben vaak een oververtegenwoordiging van dit niet-dagelijkse winkelaanbod, zonder daarbij over het recreatieve aanbod te beschikken dat de grote steden zo veerkrachtig maakt.

1.5 Impact landelijke trends in Druten

Als lokaalverzorgend dorpscentrum is Druten relatief goed bestand tegen de landelijke neerwaartse trends in de detailhandel; consumenten blijven de weg naar de supermarkt of verszaak in het dorp vinden en deze winkels hebben een relatief groot aandeel in het totale voorzieningenaanbod van Druten. De behoefte aan fysieke niet-dagelijkse winkels neemt landelijk gezien echter ook in dorpscentra af, en dat is ook in Druten terug te zien. De ontwikkeling van het winkelaanbod in de gemeente Druten laat zien dat het aantal winkelmeters in de niet-dagelijkse sector sinds 2004 is afgenomen, zij het met schommelingen (zie grafiek pagina 13). Het vertrek van de Trendhopper (nu Metropole) verklaart een aanzienlijk deel van de afname in winkelmeters. Ook is in de data van 2020 een groothandel in antiek door Locatus niet langer als detailhandel aangemerkt, terwijl deze zaak nog wel in dezelfde vorm bestaat*.

De dagelijkse winkelsector is qua omvang al jarenlang min of meer stabiel. Het feit dat de leegstand in de gemeente niet is toegenomen, ondanks de afname van het totaal aantal winkelmeters, kan verklaard worden door de transformatie van commercieel naar niet-commercieel vastgoed. De nieuwe woningen aan Kattenburg zijn hier een voorbeeld van. Deze ontwikkelingen betekenen dat Druten meer en meer zal draaien op de sterke boodschappenbasis. Het dagelijkse aanbod vormt het fundament om zoveel mogelijk niet-dagelijks aanbod in de benen te kunnen houden.

* Weergegeven met lichtblauw in grafiek p.13.





Versspeciaalzaken als trekker in het dorp
Foto: John van Gelder



Leegstand in Druten is niet toegenomen
Foto: John van Gelder



2 Visie detailhandelsstructuur

2.1 Ambities en uitgangspunten

Ambities

Voor de gemeente Druten zijn in samenspraak met de ambtelijke begeleidingsgroep en de 'smaakmakers' de volgende ambities geformuleerd voor de voorzieningenstructuur, passend bij de huidige tijdsgeest:

- Een vitaal en levendig centrum van Druten met een breed scala aan voorzieningen en ruimte voor ontmoeting en evenementen;
- Waarborgen van de leefbaarheid in de kleine kernen;
- Een prettig woon- en leefklimaat in het buitengebied met oog voor de toeristisch-recreatieve functie van de gemeente.

Uitgangspunten

Naast de geformuleerde ambities zijn er een aantal uitgangspunten waarmee rekening dient te worden gehouden bij het opstellen van de visie op de gewenste winkelstructuur:

- Er is geen kwantitatieve aanleiding voor een uitbreiding van het aantal dagelijkse winkelmeters (zie kader rechts).
- Vanwege de grote verschillen in het verdienmodel van winkels in de niet-dagelijkse sector is een marktuimteberekening hiervoor minder eenduidig te maken. Logischer is het te kijken naar landelijke en lokale trends en ontwikkelingen. De niet-dagelijkse sector ondervindt (meer dan de dagelijkse sector) hinder van de toename van het online winkelen en heeft grote klappen gekregen tijdens de coronacrisis. Er dient dan ook rekening gehouden te worden met de mogelijkheid dat er enkele winkels uit dit segment zullen wegvallen; hoeveel dit er zijn is lastig te voorspellen.
- De bevolkingstoename in de gemeente Druten is onvoldoende om de afnemende behoefte aan fysieke winkels te compenseren.
- Ook andere sectoren, zoals de horeca, ondervinden grote gevolgen van de coronacrisis. Wijzigingen in de samenstelling van het horeca-aanbod zijn dan ook mogelijk, al lijkt de sector veerkrachtig genoeg om zich grotendeels te herstellen.
- Om het bestaande winkelaanbod te beschermen is het van belang winkels zoveel mogelijk te clusteren. Daarmee worden passantenstromen gebundeld en wordt combinatiebezoek gestimuleerd. Uitgangspunt is dan ook: 'winkels horen in winkelgebieden'. Door terughoudend om te gaan met de mogelijkheden buiten deze winkelgebieden wordt toenemende leegstand zoveel mogelijk voorkomen.

Marktruimte dagelijkse winkelsector

Om te bepalen welke rol de detailhandelssector kan spelen in het waarmaken van de geformuleerde ambities is het van belang een indicatie te hebben van de haalbare omvang van het toekomstige winkelprogramma. Voor de dagelijkse winkelsector is daartoe een marktruimteberekening uitgevoerd, waarvan de precieze uitwerking te vinden is in de bijlage. Hierbij is gekeken naar koopstromenonderzoek (binding en toevloeiing van consumenten) en naar factoren zoals het inkomensniveau en bevolkingsgroei.

De uitkomst van deze som is dat er voor de gemeente Druten in de nabije toekomst (2025) een potentieel winkelaanbod is van ca. 6.150 m² wvo. Daarmee is er een overaanbod van circa 550 m² in de dagelijkse winkelsector. In het meest reële scenario neemt dit overaanbod door een verdere toename van het online boodschappen doen tot 2030 nog wat verder toe. Daarmee wordt duidelijk dat er geen kwantitatieve behoefte is aan bijkomende dagelijkse winkelmeters. Dankzij de kracht van nabijheid, bezoekgemak, goed ondernemerschap en lokale loyaliteit is het bestaande aanbod dagelijkse winkels (grotendeels) in de benen te houden.

2.2 Visie winkelstructuur

Gebaseerd op de ambities, de uitgangspunten en de marktruimteberekening wordt voor de toekomst ingezet op de volgende detailhandelsstructuur:

Primaat bij het centrum van Druten
Binnen de gewenste detailhandelsstructuur functioneert het centrum van Druten nadrukkelijk als hét hoofdcentrum van de gemeente. Hier is voor de Drutenaar het meest ruime en meest diverse aanbod aan winkels en overige voorzieningen te vinden. Dankzij het diverse palet aan winkelbranches, de aanwezige horeca, de aantrekkelijk ingerichte publieke ruimte en de aanwezigheid van de weekmarkt is het centrum de ontmoetingsplek bij uitstek. Ook bij de verscheidene levendige evenementen, zoals het 'Dickens Festijn' en de 'Leste Mert' weten de Drutenaren elkaar te vinden in het centrum. In hoofdstuk 3 wordt nader ingegaan op de toekomstvisie op het centrum van Druten.

Boodschappenlocatie Scharenburg
Net ten zuiden van de Van Heemstraweg bevindt zich aan Scharenburg de grootste supermarkt uit de gemeente (Albert Heijn, 1.600 m² wvo) en is een Gall&Gall gevestigd. Deze locatie zal ook in de toekomst blijven functioneren als boodschappenlocatie. Aangezien het primaat in de gewenste detailhandelsstructuur bij het centrum van Druten ligt, zijn uitbreidingen of nieuwe vestigingen van publieke functies op deze locatie niet gewenst.

Dorpssteunpunten Horssen en Afferden
In Horssen en Afferden vervullen de dagwinkels een belangrijke rol voor de leefbaarheid van deze dorpen. Dorpelingen hoeven hun woonplaats niet uit voor de dagelijkse boodschap en spreken elkaar tijdens de toevallige ontmoetingen die bij deze steunpunten ontstaan. Hoewel Horssen en Afferden qua aantal inwoners aan de krappe kant zijn voor het draaien van een supermarkt is het vanuit leefbaarheidsoogpunt nadrukkelijk de ambitie beide dorpssteunpunten in de benen te houden. Het feit dat beide dorpen over een hechte lokale gemeenschap beschikken helpt hierbij. Het stimuleren van dagelijkse voorzieningen sluit aan bij de ambitie voor een goede leefbaarheid in de kleine kernen van de gemeente en bij de vergelijkbare ambitie uit de Regionale Detailhandelsvisie Rivierenland.

PDV-zone Westerhout
Binnen de gemeente Druten zijn momenteel drie bedrijventerreinen waar vestiging van detailhandel in volumineuze artikelen mogelijk is. In de toekomstig gewenste detailhandelsstructuur

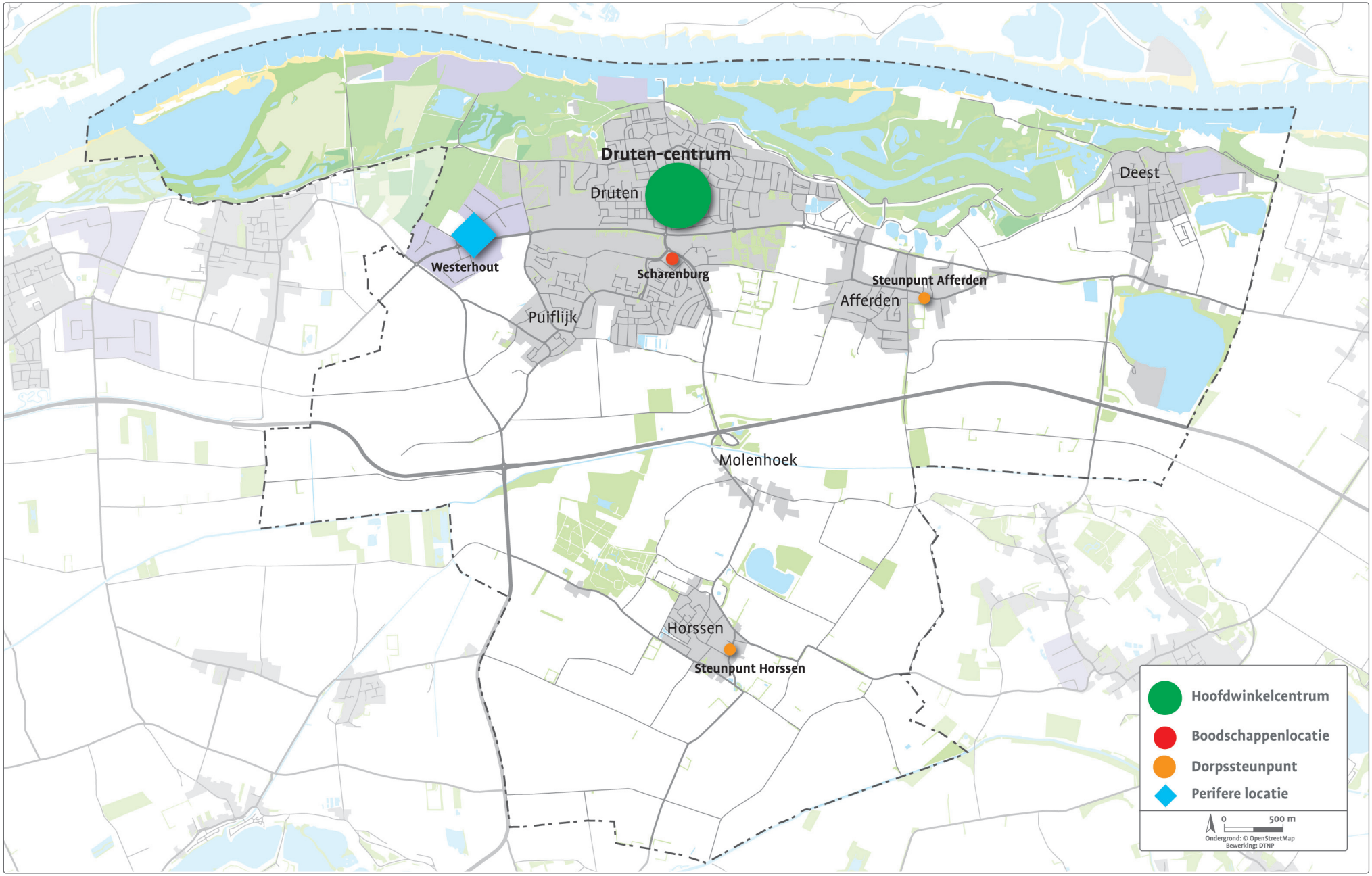


Lokale ontmoeting op de weekmarkt
Foto: John van Gelder



Boodschappenlocatie Druten-Zuid
Foto: John van Gelder

Visie gewenste detailhandelsstructuur gemeente Druten



is er gekozen in te zetten op één locatie binnen de gemeente: Westerhout. Westerhout is qua inrichting en reeds aanwezige functies het meest geschikt voor perifere detailhandel met volumineuze artikelen. Dit bedrijventerrein is de laatste jaren al uitgebreid en er zijn nog enkele kavels beschikbaar. Van belang is wel dat er restrictief wordt omgesprongen met de mogelijkheden voor nieuwe volumineuze detailhandel op deze locatie, het primaat binnen de detailhandelsstructuur ligt immers bij het centrum van Druten.

Winkels buiten de gewenste structuur
Buiten de hierboven beschreven gewenste detailhandelsstructuur zijn nieuwe detailhandelsvestigingen waarvoor een bestemmingsplanwijziging nodig is ongewenst. Bestaande rechten van verspreid gevestigde winkels worden gerespecteerd en beperkte uitbreiding van deze bestaande winkels kan worden ondersteund, indien dit noodzakelijk is om te kunnen vernieuwen/verduurzamen.

2.3 Beleidsregels

Vertaling naar bestemmingsplan/omgevingsplan
Met het ruimtelijk detailhandelsbeleid uit paragraaf 2.2 geeft de gemeente duidelijkheid voor marktpartijen over waar investeringen wel en niet zijn gewenst. Om succesvol ruimtelijk detailhandelsbeleid te kunnen voeren, is het van belang dat de visie wordt vertaald in bestemmings-/omgevingsplannen. Dit gebeurt in principe bij de eerstvolgende herziening van een bestemmingsplan of bij het opstellen van het nieuwe omgevingsplan (na vaststelling van de omgevingswet).

Het bestemmingsplan (omgevingsplan) is het meest krachtige instrument dat de gemeente tot haar beschikking heeft om ruimtelijk beleid te voeren. Hierin wordt door middel van bestemmingen en voorschriften structureel bepaald waar wel en waar geen detailhandel is toegestaan. In het bestemmings- (of omgevings)plan kan de gemeente gebieden aanwijzen waar detailhandel mag plaatsvinden. Hoofdstuk 2 en 3 (voor het centrum) geven daar handvatten voor.



Duidelijke keuzes zorgen voor een levendig centrum
Foto: John van Gelder



Westerhout als locatie voor perifere detailhandel
Foto: John van Gelder

Winkels in winkelgebieden
Buiten de aangewezen winkelgebieden wordt in principe geen (uitbreiding van) detailhandel toegestaan. Winkels horen per slot van rekening thuis in winkelgebieden. In sommige gevallen kan echter afgeweken worden van deze basislijn. Hieronder gaan we in op de specifieke uitzonderingen voor de gemeente Druten.

1. Perifere locaties: aard en omvang van goederen
De aard of omvang van goederen die winkels verkopen is ruimtelijk relevant wanneer het gaat om volumineuze goederen. De uitstalling van volumineuze artikelen is vaak moeilijk inpasbaar in reguliere centrumgebieden. Onder andere winkels binnen de volgende branches hebben daarmee te maken:

- detailhandel in volumineuze 'woninginrichtingsartikelen' zoals keukens, badkamers, sanitair, vloeren, zonwering, meubels en jacuzzi's;
- bouwmarkten en andere allround doe-het-zelfzaken;
- tuincentra;
- fietsenzaken;
- andere detailhandel in uitsluitend zeer volumineuze artikelen (> 1 m³), zoals speeltoestellen;
- detailhandel in grove bouwmaterialen;
- de verkoop van ABC-goederen (auto's, boten, caravans).

Het is niet wenselijk zomaar overal dit type winkels toe te staan. Veiligheid is bijvoorbeeld een zorg met consumentenverkeer op bedrijventerreinen. Op de aangewezen locatie op bedrijventerrein Westerhout is dit wel goed inpasbaar (reeds ingericht op winkels).

De genoemde branches zijn in principe ook in centra inpasbaar. Om in aanmerking te komen voor vestiging op het bedrijventerrein moeten bedrijven daarom voldoen aan de volgende criteria:

- van een grote omvang zijn (> 1.000 m² winkelvloeroppervlak);
- niet dan wel beperkt branchevreemd aanbod verkopen, en dit aanbod moet passen bij het hoofdassortiment. Het nevenassortimentsdeel neemt niet meer ruimte in beslag dan 250 m² wvo of 10% van het netto winkelvloeroppervlak. Bovendien mag één afzonderlijke hoofdbranche niet meer dan 50 m² wvo bedragen. De reden hiervoor is dat een oppervlak van 250 m² wvo alsnog zelfstandige aantrekkingskracht uitoefent en dat is niet in lijn met de basisprincipes van het gemeentelijk detailhandelsbeleid. Ongebreidelde verkoop van branchevreemde artikelen op perifere locaties buiten de centra dient te worden voorkomen.

2. Detailhandel als ondergeschikte nevenactiviteit
Van oudsher vindt detailhandel plaats als ondergeschikte nevenactiviteit bij andere bedrijfsactiviteiten. De vraag die zich daarbij vaak voordoet is in hoeverre de detailhandelsactiviteit ondergeschikt is en/of deze noodzakelijk en/of gebruikelijk is voor de hoofdactiviteit. Voor de planologische vertaling in bestemmingsplannen zijn vooral de ruimtelijke effecten (beoogde detailhandelsstructuur, aantrekkende werking consumentenverkeer) en verschijningsvorm (ruimtegebruik, uitstraling, reclame) relevant. Hiervan is vooral sprake indien verkoop plaatsvindt in een fysieke uitstalruimte die gericht is op en/of toegankelijk is voor consumenten (winkelruimte).

Streekwinkels
Vanuit de ambities voor een levendig, economisch gezond en toeristisch aantrekkelijk buitengebied is in het buitengebied in beperkte mate verkoop mogelijk van streekproducten (lees: eten en drinken) bij andere (agrarische) bedrijven. Deze vorm van detailhandel is voor ondernemers een extra inkomstenbron en is aantrekkelijk voor recreanten in het buitengebied. Daarom is hier wel een uitstraling als verkooppunt toegestaan. Voorbeelden hiervan zijn kaasboerderij Ravenswaard, kloos-

boerderij van Buuren en catering De Heerlijkheid.

Voor ondergeschikte nevenactiviteiten bij een (agrarisch) bedrijf in het buitengebied geldt allereerst dat de verkochte producten primair lokaal geproduceerd dienen te zijn of onderdeel uitmaken van de hoofdactiviteit van het bedrijf. Daarnaast zijn in het 'bestemmingsplan buitengebied' reeds regels opgenomen. Hierin staat vermeld dat per agrarisch bedrijf niet meer dan 25% van de bedrijfsvloeroppervlakte mag worden gebruikt voor nevenactiviteiten, tot een maximum van 350 m² wvo, met dien verstande dat maximaal 100 m² voor kleinschalige horeca mag worden gebruikt.

Trafficlocaties
Op trafficlocaties (bijvoorbeeld een tankstation, treinstation) waar ondergeschikte detailhandel plaatsvindt, dient het assortiment gericht te zijn op de behoefte van de automobilist of reiziger (bijvoorbeeld motorolie, flesje drinken en belegd broodje voor onderweg).

Bedrijf
Bij een bedrijf wordt in beperkte mate detailhandel als ondergeschikte nevenactiviteit toegestaan. Belangrijk is dat deze detailhandel de verkoop betreft van door het bedrijf/op het perceel zelf geproduceerde of bewerkte producten. Een voorbeeld hiervan is het laten maken van een kentekenplaat bij een autogarage of een kleinschalige streekwinkel met boerderijterras bij een cateringbedrijf. Er is geen uitstraling als winkel of vergelijkbare verkeersaantrekkende functie. De fysieke uitstalruimte is maximaal 20% van het bedrijfsvloeroppervlak, en niet meer dan 50 m² wvo.

Internetverkoop
Een internetwinkel wordt planologisch beoordeeld als een detailhandelsactiviteit op het moment dat er consumenten ter plaatse komen. Afhaalpunten van internetwinkels zijn derhalve alleen toegestaan op locaties waar al detailhandel wordt toegestaan en die reeds zijn ingericht voor consumentenverkeer. Deze activiteiten passen tenslotte prima binnen de wenselijke winkelstructuur.

Internetwinkels die geen aan de winkelactiviteit gerelateerde ruimtelijke kenmerken hebben, zijn niet relevant voor het detailhandelsbeleid en moeten voldoen aan de bestemming van de betreffende locatie (wonen, bedrijf, kantoor, agrarisch). Zo is een distributiecentrum van een internetwinkel op bedrijventerreinen toegestaan, zolang hier geen consumenten ter plaatse komen.

Afwijkingsbevoegdheid
Gemeenten zijn bevoegd om gemotiveerd af te wijken van vastgesteld beleid in situaties die vanwege het uitzonderlijke karakter een bijzondere beoordeling behoeven. Eventuele afwijkingen moeten overtuigend en specifiek gemotiveerd en onderbouwd worden om een juridische toetsing te kunnen doorstaan. Met dergelijke afwijkingen dient terughoudend omgegaan te worden. Een onzorgvuldige uitzondering op beleid creëert onzekerheid en mogelijk een juridische precedent. Dit verzwakt de kracht van deze visie als beleidsinstrument.

Detailhandel op locatie buiten de gewenste structuur
Op diverse plekken in de gemeente zijn solitaire winkels gevestigd. Deze locaties dragen niet bij aan de gewenste detailhandelsstructuur. Er wordt op dit moment niet gekozen voor actieve sanering van deze winkels (bestaande rechten worden gerespecteerd). Wel wordt actief meegedacht over en meegewerkt aan transformatie naar andere functies indien de eigenaar van het pand dat wenst



Foto: John van Gelder

3 Toekomstvisie centrum Druten

3.1 Ambities

In hoofdstuk 2 is in de gewenste detailhandelsstructuur duidelijk het primaat bij het centrum van Druten gelegd. Specifiek voor het centrum zijn in samenspraak met de ambtelijke projectgroep en de groep ‘smaakmakers’ de volgende ambities neergelegd:

- Het versterken van een sterk aanbod aan dagelijkse boodschappen als basis;.
- Het behouden van een compleet winkelaanbod bestaand uit een breed palet aan branches en steeds meer winkels die net even anders zijn;
- Het stimuleren van recreatieve ontmoetingen met een belangrijke rol voor horeca en cultuur.

In dit hoofdstuk wordt een toekomstvisie geschetst voor het centrum van Druten. De inbreng vanuit de groep ‘smaakmakers’ (een selectie centrumondernemers) is hierin meegenomen. Daarnaast is er een enquête gehouden onder alle ondernemers uit de gemeente, waarvan een groot deel actief in het centrum. Ook de resultaten hieruit zijn meegenomen in deze Toekomstvisie. De precieze resultaten van de enquête zijn terug te vinden in de bijlage.

3.2 Aanbod in Druten-Centrum

Omvang winkelaanbod constant

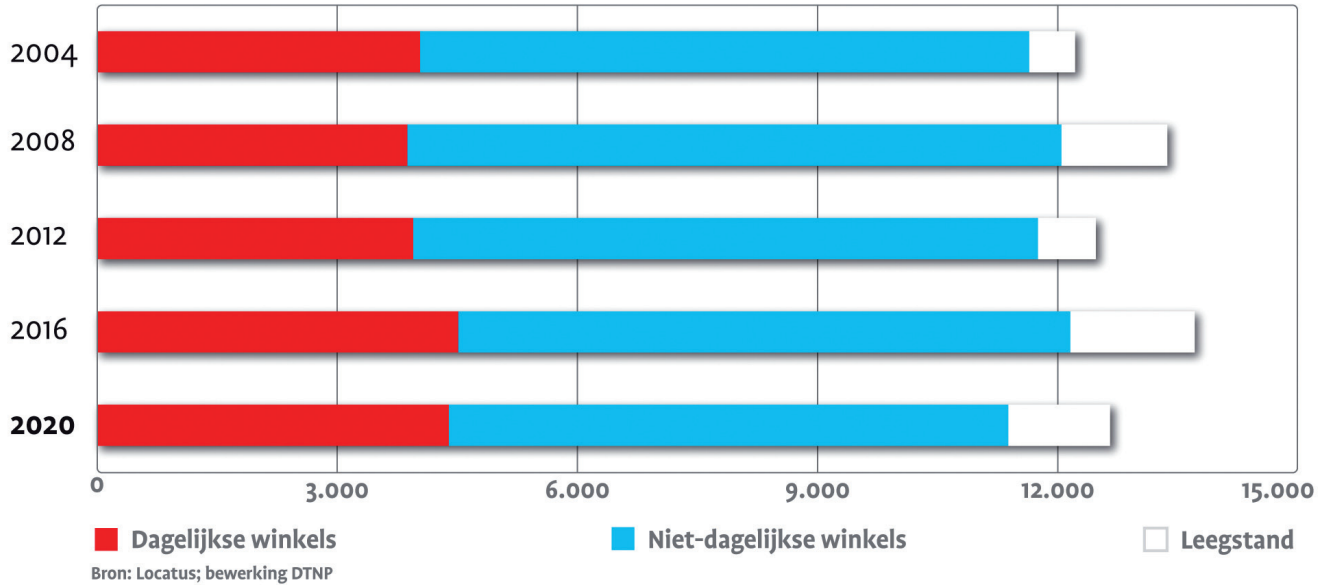
De totale omvang van het winkelaanbod in het centrum van Druten was de afgelopen jaren min of meer constant. In die periode fluctueerde de leegstand, maar nam deze nooit heel sterk toe. Daarmee presteert het centrum van Druten dus ‘beter’ dan de landelijke trend. Dit is mede te danken aan transformatieprojecten, waarbij commercieel vastgoed uit de markt is genomen. Wat verder opvalt is dat het niet-dagelijkse winkelaanbod wél in omvang terugloopt, met name de laatste vier jaar. Dit past bij de landelijke trend in die sector. De verwachting is ook dat deze sector de komende jaren het meest onder druk zal blijven staan.

Verschillend aanbod per deelgebied centrum

In het centrum van Druten zijn verschillende deelgebieden te onderscheiden, mede door de verschillen in samenstelling van het aanbod.

- Bij Heuvel aan de zuidwest-zijde van het centrum bevindt zich o.a. het gemeentehuis van Druten en de Plus-supermarkt (1.100 wvo), met naast zich de Zeeman. Het plein ligt wat afgelegen van de rest van het centrum.

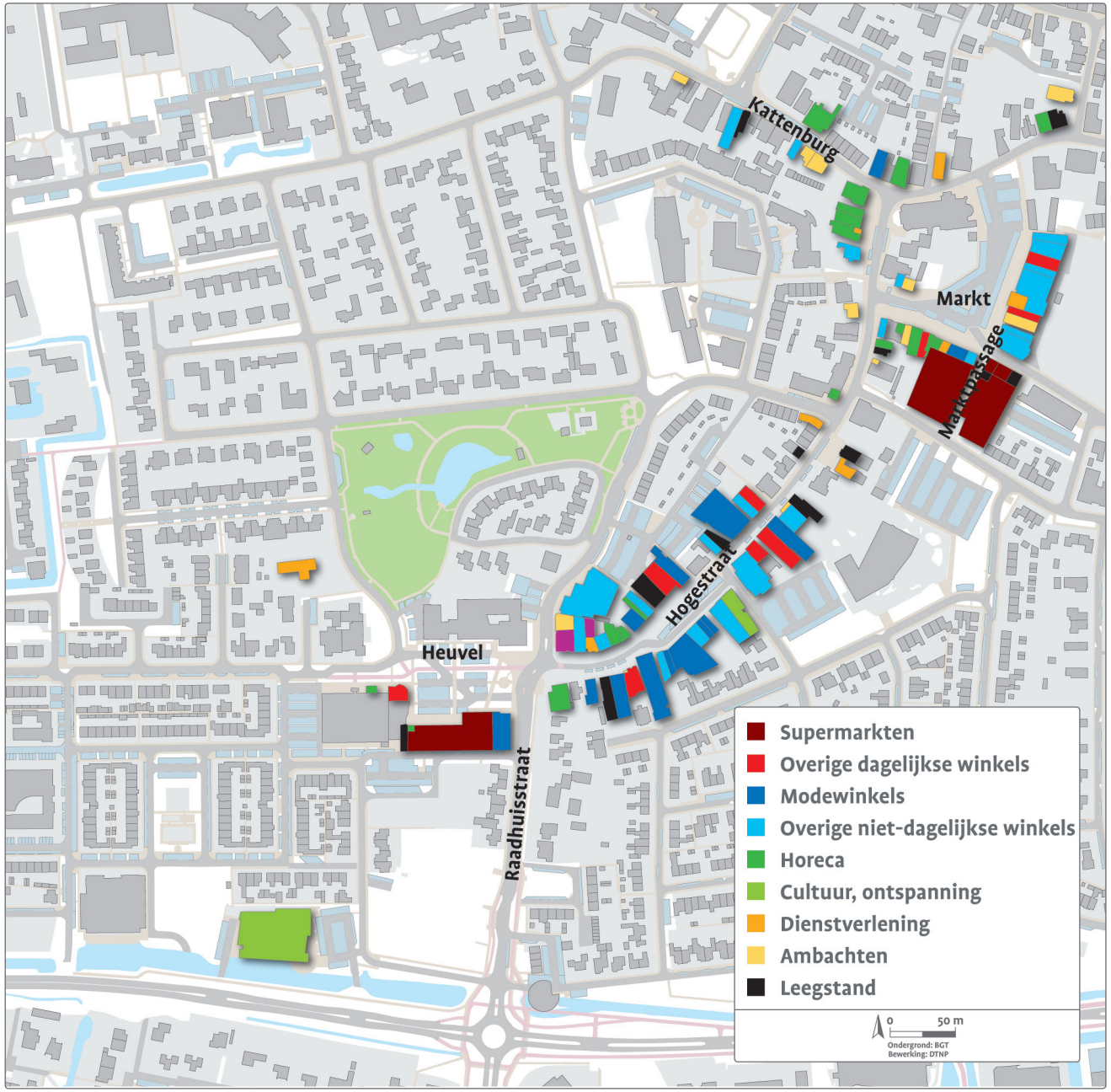
Aanbodontwikkeling detailhandel Druten-Centrum



Bron: Locatus; bewerking DTNP

- In het zuiden van de Hogestraat is er een duidelijke concentratie van recreatief modisch aanbod, zoals Via Moda en Annette.
- Aan het noordelijke uiteinde van het langgerekte centrum van Druten bevindt zich achter de kerk de Markt. De bewinkeling aan de oost- en zuidoostzijde van dit grote plein bestaat overwegend uit doelgericht bezocht niet-dagelijks aanbod en boodschappenwinkels. Voorbeelden hiervan zijn de Hema en de Bruna. Aan de zuidwestzijde van de Markt zijn een aantal restaurants te vinden, die overwegend alleen ‘s avonds geopend zijn.
- In de aanpalende Marktpassage zijn met Aldi (750 m² wvo) en Jumbo (1.200 m² wvo) twee potentiële trekkers voor het centrum gevestigd.
- Aan de westzijde van de kerk bevindt zich een horecacluster, waar zowel lunch, diner als een borrel genuttigd kunnen worden. Gevestigde namen in het Drutense, zoals Grand Café D’n Optie, en nieuwe zaken, zoals café Vrienden, zijn hier te vinden.
- Tussengebied: het langgerekte lint met grotendeels aaneengesloten publieke voorzieningen langs de Hogestraat wordt halverwege het centrum onderbroken. In dit tussengebied wordt in een aantal van de

Branchering voorzieningen Druten-Centrum



karakteristieke Drutense panden ook op de begane grond gewoond. Ook is hier op de hoek van de Raadhuisstraat met de Hogestraat een nieuwbouwproject gerealiseerd, waarbij op de hoek een nieuwe geurenwinkel is gevestigd. Op diezelfde hoek aan de noordzijde van de Raadhuisstraat is een populaire ijssalon gevestigd.

- Kattenburg: helemaal in het noorden van het centrum zijn er aan Kattenburg nog een paar detailhandelsvestigingen. In deze straat is de transformatie naar wonen al in gang gezet.



Doelgericht bezochte winkels oostwand Marktplein
Foto: John van Gelder

3.3 Sterktes en zwaktes

Sterktes centrum Druten

Druten is een sfeervol dorp met een hechte gemeenschap en betrokken, lokale ondernemers en eigenzinnige ondernemingen. De vele karakteristieke panden geven het dorp zijn eigen smoel. Voortbordurend op en aanvullend aan deze goede basis liggen er in het centrum van Druten diverse kansen en bestaande kwaliteiten om het centrum in de toekomst vitaal te houden en nog aantrekkelijker te maken.

- De Hogestraat is recent succesvol heringericht. Hierbij is meer groen toegevoegd, is de auto subtieler ingepast in het straatbeeld en is er een knus dorpsplein ontstaan (de 'Ramblas'). Dit nieuwe pleintje in het zuidelijk deel van de Hogestraat zorgt voor een prettige verblijfskwaliteit in het recreatieve winkelgebied. Ook biedt het ruimte voor kleinschalige evenementen, aanvullend op de grotere evenementen die plaatsvinden op de Markt. Het hernieuwde pleintje sluit goed aan bij het voorzieningenaanbod op die plek, dat bestaat uit veel modewinkels. Het meer langdurige, recreatieve centrumbezoek wordt op deze plek van het centrum het beste gefaciliteerd.
- Voorbij de Margrietstraat functioneert de Hogestraat als een klassieke dorpsstraat, met de lokale bakker en slager als publiekstrekkers. Vanuit hier brengen veel centrumbezoekers ook een bezoek aan de omliggende winkels. De wisselwerking tussen de aanwezige detailhandelsvestigingen werkt op deze plek goed.
- Het horecacluster aan de noordelijke kop van de Hogestraat is gezellig gelegen naast de kerk, die een beeldbepalend element in Druten is. Het breed uitlopende trottoir creëert ruimte, waardoor net als aan het zuiden van de Hogestraat een pleinidee ontstaat.

Verbeterpunten centrum Druten

Er gaan veel zaken goed in het centrum van Druten. Er vallen echter ook een aantal knel- en verbeterpunten te benoemen:

- De supermarkt aan Heuvel vervult een potentiële trekkersfunctie voor het centrum. Doordat deze supermarkt echter aan de overkant van de Raadhuisstraat ligt, is een goede oversteekbaarheid en een zichtbare entree van de Hogestraat cruciaal voor het faciliteren van combinatiebezoek vanuit de supermarkt. De naastgelegen Zeeman zou beter in de Hogestraat passen.
- Het is welbekend dat het centrum van Druten te langgerekt is. Dit werd door veel ondernemers in de uitgezette enquête ook

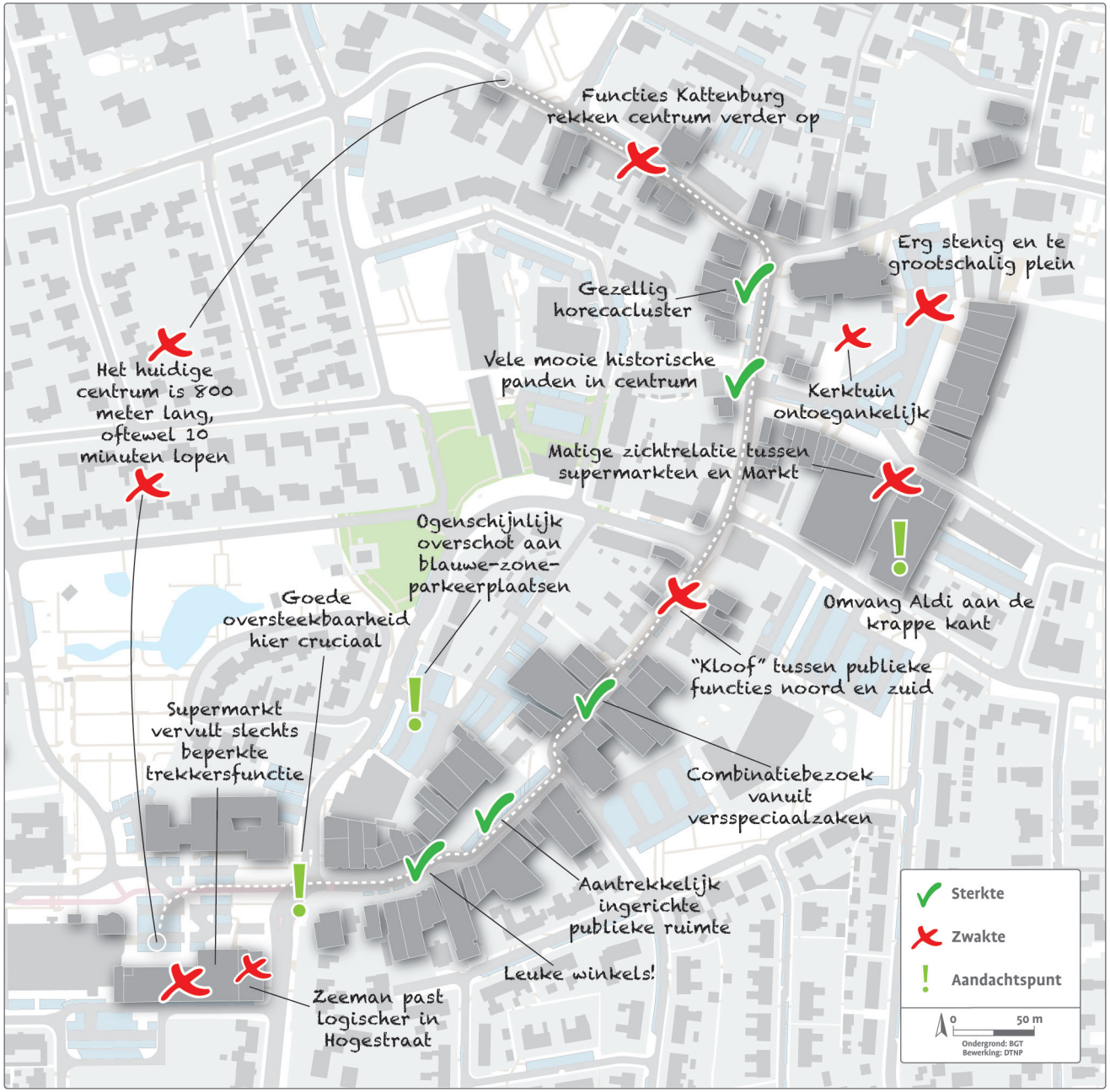


Geslaagde nieuwe ‘Ramblas’ in Hogestraat
Foto: John van Gelder



Gezellige horeca aan kop Hogestraat
Foto: John van Gelder

Sterktes en zwaktes centrum Druten



genoemd. Van noord naar zuid is het via de Hogestraat zeker 10 minuten lopen. Bezoekers van het centrum van Druten bezoeken daardoor veelal doelgericht slechts een deel van het centrum. De kans dat bezoekers een toevallige impulsaankoop doen, wordt hiermee verkleind.

- Het langgerekte voorzieningenkoord 'breekt' halverwege de Hogestraat. Door het ontbreken van de functionele verbinding kunnen bezoekers het gevoel krijgen het centrum uit te lopen.
- De twee supermarkten in de Marktpassage zitten beide weggestopt in een nauwe, donkere doorgang. Hierdoor is de zichtrelatie met de winkels aan de Markt zeer beperkt; het combinatiebezoek vanuit de supermarkten naar deze winkels daarmee ook. De publieksaantrekkende functie van de drie centrumsupermarkten wordt dus niet optimaal benut.
- In tegenstelling tot de inrichting in de rest van het centrum oogt de publieke ruimte van de Markt onaantrekkelijk. Het grote plein is onoverzichtelijk en bovenal stenig. Het plein wordt vrij gehouden voor de weekmarkt en andere grote evenementen, zoals de kermis. Een meer creatieve invulling lijkt hier echter zeker mogelijk. De aan de Markt gelegen kerktuin is momenteel niet toegankelijk. Dit is een gemiste kans voor het centrum.
- Doordat de horeca aan de Markt overwegend pas 's avonds open gaat, versterken horeca en detailhandel elkaar op deze plek nauwelijks.
- Aan Kattenburg zitten versnipperd nog enkele commerciële functies, waardoor het centrum nog verder wordt opgerekt. Voor de overige voorzieningen in het centrum biedt de aanwezigheid van commerciële functies op deze plek geen meerwaarde. Transformatie naar wonen is hier reeds ingezet, wat een goede ontwikkeling is gezien de afnemende behoefte aan fysieke winkels. Door hier winkelpanden te transformeren kunnen winkelmeters in het hart van het centrum gevuld blijven.

Aandachtspunten

Naast de hiervoor beschreven sterktes en zwaktes van het centrum van Druten vallen er nog een paar overige punten te noemen die in de toekomst aandacht behoeven:

- De Aldi in de Marktpassage is met circa 750 m² wvo momenteel aan de krappe kant voor een moderne supermarkt. Vanwege de sterke trekkersfunctie van deze supermarkt voor het centrum is het van belang dat de toekomstbestendigheid wordt gewaarborgd.
- Een goede oversteekbaarheid van de Raadhuisstraat ter hoogte van de Hogestraat



Overschot aan blauwe-zone-parkeren?
Foto: DTNP



Onderbreking publieksfront halverwege Hogestraat
Foto: DTNP

is van groot belang om bezoekers vanuit Heuvel het centrum in te lokken. De oversteekbaarheid is momenteel goed op orde, maar dit is een continu punt van aandacht.

- Er is in Druten voldoende parkeercapaciteit. Toch is op bijna alle parkeerterreinen een groot gedeelte blauwe zone. Hoewel dit op sommige locaties, zoals bij supermarkten, gewenst is voor de doorstroming lijkt het aandeel blauwe zone overdadig. Een nader parkeeronderzoek kan hier uitsluitsel over geven.
- Uit de ondernemersenquête bleek dat 54% van de ondervraagde ondernemers 50 jaar of ouder is. Dit betekent dat de opvolging van deze ondernemers de komende jaren een groeiend punt van aandacht zal zijn.
- De weekmarkt is van meerwaarde voor de aantrekkelijkheid van het centrum en voor de ondernemers in het centrum. Het is dus belangrijk om ervoor te zorgen dat de weekmarkt behouden wordt en dat groei/uitbreiding wordt gefaciliteerd.
- In geval van evenementen op de Markt, heeft het de voorkeur om de weekmarkt voor het gemeentehuis te plaatsen.
- De organisatie omtrent de overige ambulante handel is goed op orde en kan op de huidige wijze worden voortgezet.



Markt oogt stenig
Foto: DTNP



Verspreide bewinkeling aan Kattenburg
Foto: DTNP



Kerktuin ontoegankelijk
Foto: DTNP



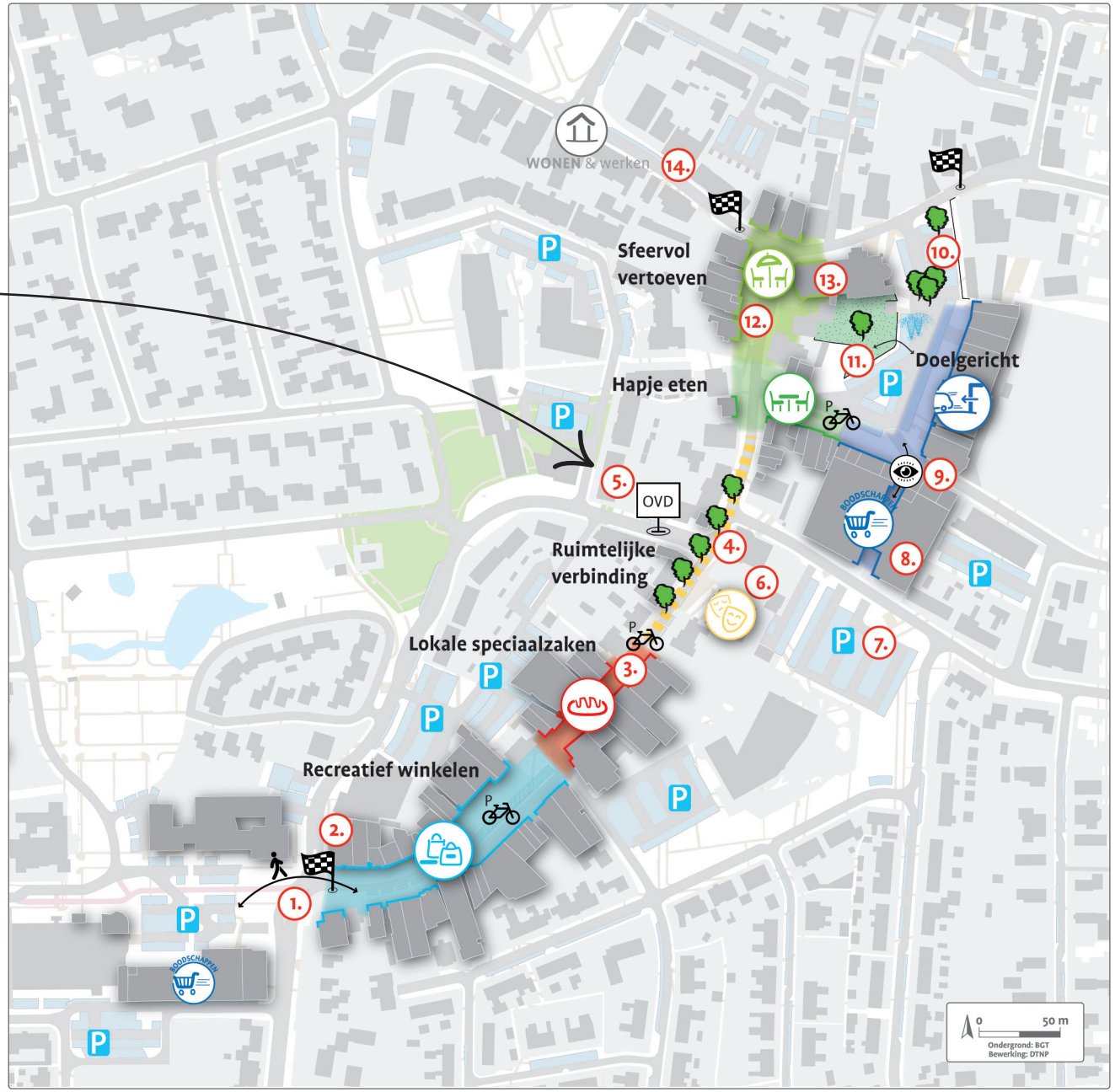
Ingang supermarkten verkeerd georiënteerd
Foto: DTNP

3.4 Visie Druten-Centrum

Op basis van de analyse en de beschreven kansen en knelpunten wordt in deze paragraaf het gewenste profiel per deelgebied uitgewerkt. Ook worden een aantal concrete kansen benoemd die helpen het centrum van Druten nog aantrekkelijker te maken.
In de tekst wordt steeds met nummers, die op de kaart terug te zien zijn, naar deze kansen verwezen.

Een noordelijk en zuidelijk centrumgebied
In het verleden werd in Druten ingezet op het verder versterken van de functionele verbinding tussen het noordelijke en het zuidelijke deel van het centrum. Deze ambitie past niet meer binnen de huidige tijd en wordt losgelaten. Er wordt geaccepteerd dat het centrumgebied uit twee losse delen bestaat. Wel zal ingezet blijven worden op een goede ruimtelijke verbinding en, indien de gelegenheid zich voordoet, op het creëren van (functionele) stepping stones. Het zuidelijk centrumdeel zal vooral gericht zijn op recreatief winkelen en dagelijkse aankopen bij lokale speciaalzaken. Het noordelijke centrumdeel profileert zich als plek voor doelgerichte aankopen (boodschappen), met een sterk bezoekgemak. Ook is dit dé plek voor een gezellig bezoek aan de horeca. In het

Profiel en acties per deelgebied centrum Druten



tussengebied is er ruimte voor meer cultureel-maatschappelijke functies en wonen. Deze functies zullen een grotere rol spelen in het toekomstige centrum van Druten.

Recreatief winkelen

Het centrum van Druten begint bij de zuidelijke toegang tot de Hogestraat, tegenover Heuvel. De oversteekbaarheid van de Raadhuisstraat is op deze plek is momenteel goed, maar blijft een continu aandachtspunt (1.). Een goede oversteekbaarheid draagt er toe bij dat de trekkracht van Plus zoveel mogelijk voor de nabijgelegen winkels in de Hogestraat benut wordt. De entree tot het centrum kan bij de toegang tot de Hogestraat extra benadrukt worden (2.). Rondom het heringerichte pleintje aan het zuiden van de Hogestraat kan het recreatief, modisch winkelen verder gestalte krijgen. Dankzij de sterke profilering is het voor bezoekers direct duidelijk dat dit dé plek is in de gemeente om rustig te winkelen en te kunnen 'kijken en vergelijken'. Ook biedt het pleintje ruimte voor ontmoeting met dorpsgenoten en voor kleinschalige evenementen, waar de ondernemers weer van kunnen profiteren.

Lokale speciaalzaken

Voorbij de Margrietstraat ontstaat een sterke mix van dagelijkse en niet-dagelijkse winkels. Dit gedeelte wordt door Drutenaren frequent bezocht, vanwege de bakker en de slager die een trekkersfunctie vervullen voor de omliggende winkels. Doel is deze functiemix ook in de toekomst te behouden, zodat het food- en non-foodaanbod elkaar kunnen blijven versterken. Dit is een van de zones in het centrum waar het fietsparkeren verbeterd kan worden, door het plaatsen van extra nietjes en door het gebruik hiervan te stimuleren (3.). Dit kwam ook uit de ondernemersenquête naar voren als een van de voornaamste verbeterpunten.

Ruimtelijke verbinding met 'stepping stone'

Voorbij de lokale speciaalzaken begint richting het noorden van de Hogestraat het historische gedeelte van Druten, waar het publieksfront wordt onderbroken door woningen. Gezien de trends in de detailhandel is het niet realistisch te verwachten dat dit 'tussengebied' weer kan worden ingevuld met winkels. De verbinding tussen het noorden en zuiden van de Hogestraat zal dan ook ruimtelijk gelegd moeten worden. Het vrije zicht op de Kerktoren nodigt de nieuwsgierige bezoeker alvast uit om verder te trekken, en ook de nieuwe bestrating draagt hieraan bij. Voor het verder versterken van de



Creëer een 'stepping stone' in het tussengebied
Foto: John van Gelder



Transformeer Kattenburg verder naar wonen
Foto: John van Gelder

ruimtelijke verbinding kan gedacht worden aan het doortrekken van de plantenbakken of aan van noord tot zuid doorlopende verlichtingssnoeren (4.). Daarnaast is het verbeteren van de bewegwijzering, die vertelt wat er in het noordelijk en zuidelijk deel te beleven valt, van belang. De vindbaarheid van winkels en horeca kan ook versterkt worden door de digitale schermen van de Ondernemersvereniging Druten (OVD) breder in te zetten en in aantal uit te breiden (5.). Een andere manier om de verbinding tussen noord en zuid te versterken is door het toevoegen van een ‘stepping stone’ in de vorm van een culturele of maatschappelijke functie (6.). De bibliotheek zou hiervoor een geschikte functie zijn, met daarbij bijvoorbeeld een terras waar gasten, onder het genot van een bakje koffie, hun boek kunnen lezen.

Doelgerichte aankopen

In het zuidelijk deel van de Hogestraat komen bezoekers voornamelijk voor het recreatief winkelen en de lokale speciaalzaken. De Marktpassage en de oostwand van de Markt zijn juist meer gericht op de doelgerichte consument. Voor dit bezoekmotief is goede parkeergelegenheid een belangrijke randvoorwaarde. Dit is met de parkeerplaats aan de Ooievaarstraat en op de Markt zelf al goed op orde. Wel kan onderzocht worden of het grote aandeel blauwe zone hier en elders in het centrum noodzakelijk is of kan worden afgebouwd (7.). Ook het onderscheid tussen welke delen wel of geen blauwe zone zijn, kan worden verduidelijkt.

In de Marktpassage bevinden zich met de Jumbo en Aldi twee publiekstrekkers voor het noordelijk deel van het centrum. Zoals eerder aangestipt is de Aldi momenteel aan de kleine kant. Deze zou een beperkte uitbreiding kunnen krijgen om weer competitief te worden met supermarkten van een moderne omvang (8.). De toegang tot beide supermarkten is helaas echter weggestopt aan de binnenkant van de Marktpassage, waardoor er geen goede zichtrelatie is met de winkels die gevestigd zijn aan de Markt. Het oriënteren van de ingang van de supermarkten aan de noordzijde van de passage zou dit sterk verbeteren (9.).

De publieke ruimte van de Markt zelf kan op verscheidene manieren aantrekkelijker worden ingericht. Er kan bijvoorbeeld (mobiel) groen worden toegevoegd, een ornament of kunstwerk worden geplaatst of worden gewerkt met waterpartijen (10). Ook kan, voor een vriendelijkere aanblik, de stenen muur aan de noordoostzijde worden beplant.



Terugkerend mobiel groen in Druten
Foto: Centrummanagement Druten



Bestendig het horecaplein (Referentiebeeld Botermarkt Kampen; bron: Kampen Tourist Info)

Ten slotte zou het een waardevolle toevoeging zijn voor het centrum de mooie kerktuin publiek toegankelijk te maken (11.).

Hapje eten

Aan de zuidwand van de Markt zijn momenteel al een aantal restaurants te vinden. Dit gebied kan zich verder profileren als plek waar Drutenaren samenkomen om een hapje te eten. Het plein van de Markt biedt voldoende ruimte voor het uitstallen van terrassen. Belangrijk verbeterpunt voor deze locatie is de wisselwerking tussen de restaurants en de omliggende winkels. Als de horeca bijvoorbeeld ook ‘s middags al opengaat deze bedrijven en de aanwezige winkels elkaar ondersteunen.

Sfeervol vertoeven

Complementair aan de horeca aan de Markt kan men voor een gezellige lunch, diner of borrel terecht aan de noordelijke kop van de Hogestraat. Hier bevinden zich momenteel al horecazaken die qua sfeer goed aansluiten bij de historische setting, en dit kan verder worden uitgebouwd (12.). Verschillende ondernemers hebben de coronacrisis aangegrepen om hun zaak te verbouwen of op te knappen, wat aangeeft dat er voldoende vertrouwen is in de toekomst. In dit deelgebied ligt er ook een kans om de Kerk meer bij het centrum te betrekken (13.). Hier zijn zowel functioneel (toegankelijk maken Kerktuin), esthetisch (aanlichten kerktoren) als in samenwerking (met tegenover gelegen horeca-ondernemers) nog mogelijkheden.

Dit horecacluster vormt in de toekomst ook een duidelijk eind- of beginpunt van het centrum, met een verwelkomende uitstraling. Ook hier kan de centrumentree worden geaccentueerd (2.).

Dit betekent ook dat Kattenburg in de toekomst niet meer tot het kernwinkelgebied wordt gerekend. Een transformatie naar wonen of naar werkfuncties is hier het meest passend (14.). Bestaande (detailhandels)rechten zullen ook in de toekomst worden gerespecteerd, maar nieuwe vestigingen zijn ongewenst.

Digitalisering

Voor het realiseren van een toekomstbestendig centrum is het belangrijk de kansen te pakken die digitalisering biedt. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan één collectief online platform, waarop alle ondernemers uit het centrum van Druten te vinden zijn. Ook kan bijvoorbeeld met behulp van digitale kassasytemen uitgelezen worden in hoeverre evenementen bijdragen aan een hogere omzet bij onder-



Verhoog verblijfskwaliteit bij Kerk aan Marktplein
Bron: OKRA Landschapsarchitecten (Hengelo)



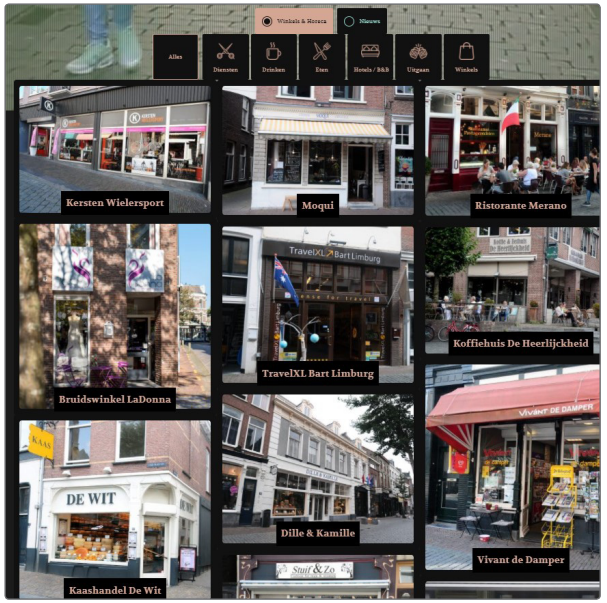
Toevoegen kunst of fontein op Markt
Foto: John van Gelder

nemers. Daarnaast kan dankzij digitalisering efficiënter worden omgesprongen met bestaande ruimte en middelen, zoals het plaatsen van sensoren in afvalbakken die aangeven wanneer deze geleegd moeten worden. Ten slotte past ook het breder inzetten van het digitale scherm van de OVD goed binnen dit thema. In overleg tussen ondernemers, de centrummanager en de gemeente kan besloten worden welke digitaliseringsprojecten als eerste worden opgepakt, mede afhankelijk van de beschikbare financiële middelen.

Verbeteren samenwerking en verbinding

Uit de ondernemersenquête bleek dat ondernemers in Druten vooral samenwerken met ondernemers uit hun eigen branche en binnen de eigen gemeente (zie ook de bijlage). Er liggen een aantal kansen de samenwerking en verbinding tussen Drutense ondernemers verder te versterken:

- Op regelmatige basis herhalen van het overleg met de groep ‘smaakmakers’ die aan dit rapport hebben meegewerkt, zodat de beschreven kansen voor het centrum zoveel mogelijk invulling krijgen, er terugkoppeling over de voortgang plaatsvindt en taken worden verdeeld. Tijdens de sessies met de ‘smaakmakers’ was er een duidelijke positieve energie merkbaar en het is zaak deze dan ook te benutten.
- Invoeren van een structureel horeca-overleg. Hiermee kan de horeca zich beter collectief positioneren, gezamenlijke promotie opzetten, de onderlinge samenwerking aanhalen en de samenwerking met de detailhandel versterken;
- De centrumondernemers en de bibliotheek kunnen meer samenwerken op thema’s als de kinderboekenweek en exposities, bijvoorbeeld ook tijdens het Dickens Festijn;
- Er kan een werkorganisatie worden opgezet die zorg draagt voor de gezamenlijke promotie van de gemeente Druten als geheel;
- De samenwerking tussen de Veerdam en de centrumondernemers kan verder worden versterkt, om zo de recreant meer te verleiden het centrum te bezoeken. De bewegwijzering is hierbij een belangrijk verbeterpunt. Ook kan gedacht worden aan het verspreiden van flyers over het centrum op de camperplaatsen bij de Veerdam of het plaatsen van een prikbord waar centrumondernemers zichzelf of evenementen onder de aandacht kunnen brengen.
- Een nieuwe versie van het Drutense BooQI, (toeristisch boekje op zakformaat) maken, naar aanleiding van de nieuwe visies en het toeristische seizoen.



Realiseer één collectief online platform (Referentie Lange Hezelstraat Nijmegen)



Versterk samenwerking met de Veerdam Foto: John van Gelder

Kansen voor het centrum

Samenvattend kan worden gesteld dat er diverse kansen liggen om het centrum van Druten nog vitaler, aantrekkelijker en toekomstbestendiger te maken door:

- De functionele verbinding los te laten maar de ruimtelijke verbinding te versterken tussen het noordelijke en het zuidelijke deel van het centrum;
- In te zetten op het eigen profiel van de verschillende deelgebieden;
- De bibliotheek naar het centrum te verplaatsen, het liefst als functionele stepping stone in het 'tussengebied' van de Hogestraat. Ook op een andere plek in het centrum heeft de bibliotheek echter meerwaarde;
- De Kerk meer bij het centrum te betrekken;
- Onderzoeken van de mogelijkheid om de entree van de supermarkten in de Marktpassage aan de Markt zelf te situeren;
- Het centrum attractiever te maken met meer groen en rustpunten, met name op de Markt;
- Het aanlichten van historische of toonaangevende gebouwen in het centrum, zoals het gemeentehuis en de kerk.
- Het centrum aantrekkelijker te maken als 'place to be' met een grotere rol voor recreatieve en maatschappelijke functies, cultuur en ambachten;
- De verbinding tussen de Veerdam en het centrum te versterken om zo de toeristisch-recreatieve potentie van Druten nog beter te benutten;
- Het centrummanagement blijvend te financieren zodat initiatieven makkelijker van de grond komen en betrokken partijen verbonden worden. Ook aan eigenaren van commerciële panden in het centrum van Druten kan een bijdrage worden gevraagd voor de financiering hiervan;
- De onderlinge samenwerking en verbinding te versterken op het vlak van detailhandel, horeca, cultuur, evenementen, toerisme en promotie.



Druten-Centrum als 'place to be'
Foto: John van Gelder



Betrek de Kerk meer bij het centrum. Foto: John van Gelder



Foto: John van Gelder

Bijlagen

Bijlage 1 Ondernemersenquête

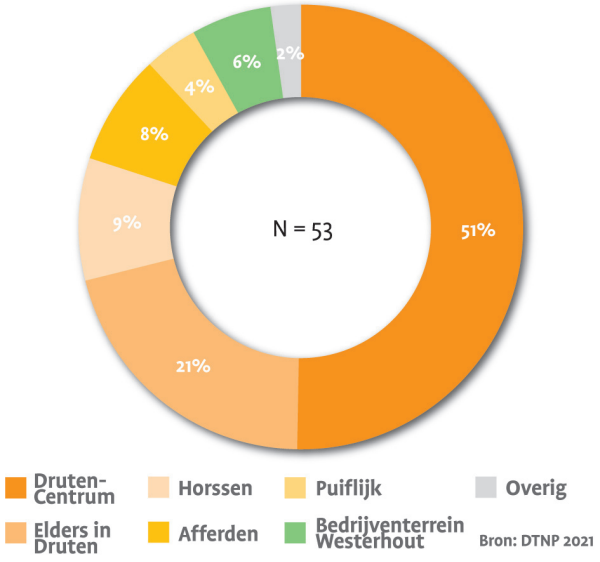
Gedurende het proces is de analyse van DTNP zoveel mogelijk aangevuld met informatie ‘uit het veld’. Naast de interactieve sessies met de klankbordgroep voor het centrum is onder alle ondernemers uit de gemeente een enquête gehouden. De resultaten van deze enquête worden hier gepresenteerd.

Respons en weergave resultaten

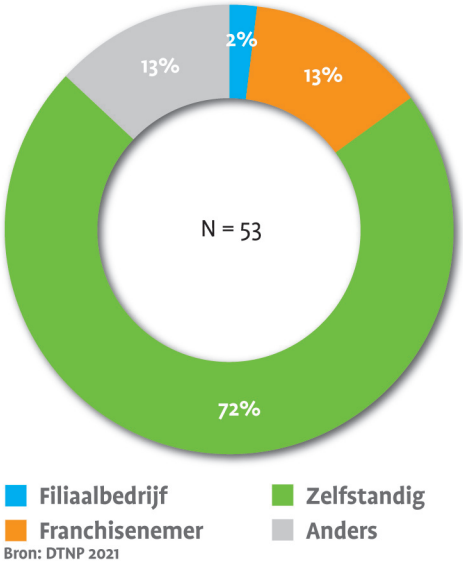
In totaal is de enquête door 53 ondernemers uit de gemeente Druten ingevuld. Van hen zijn er 27 actief in het centrum van Druten.

Bij de grafieken wordt steeds vermeld hoeveel respondenten op de betreffende vraag hebben gereageerd (N = ...). Ook wordt bij iedere grafiek de (letterlijk) gestelde vraag weergegeven.

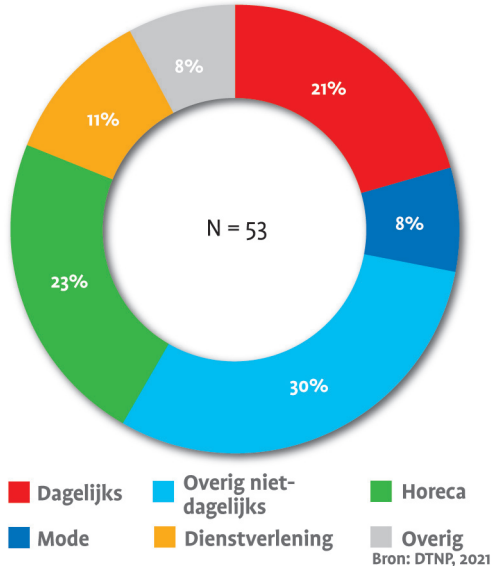
“Waar is je onderneming gevestigd?”



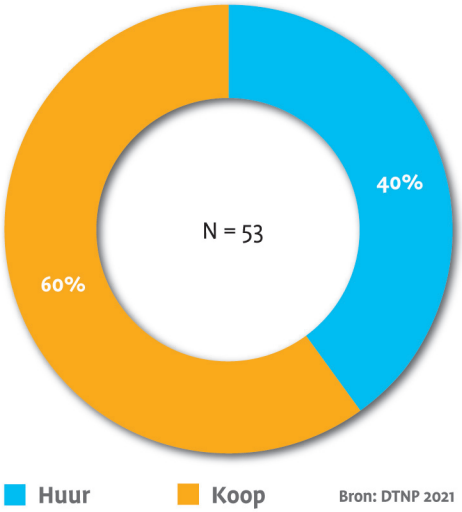
Bedrijfsvorm



Branche



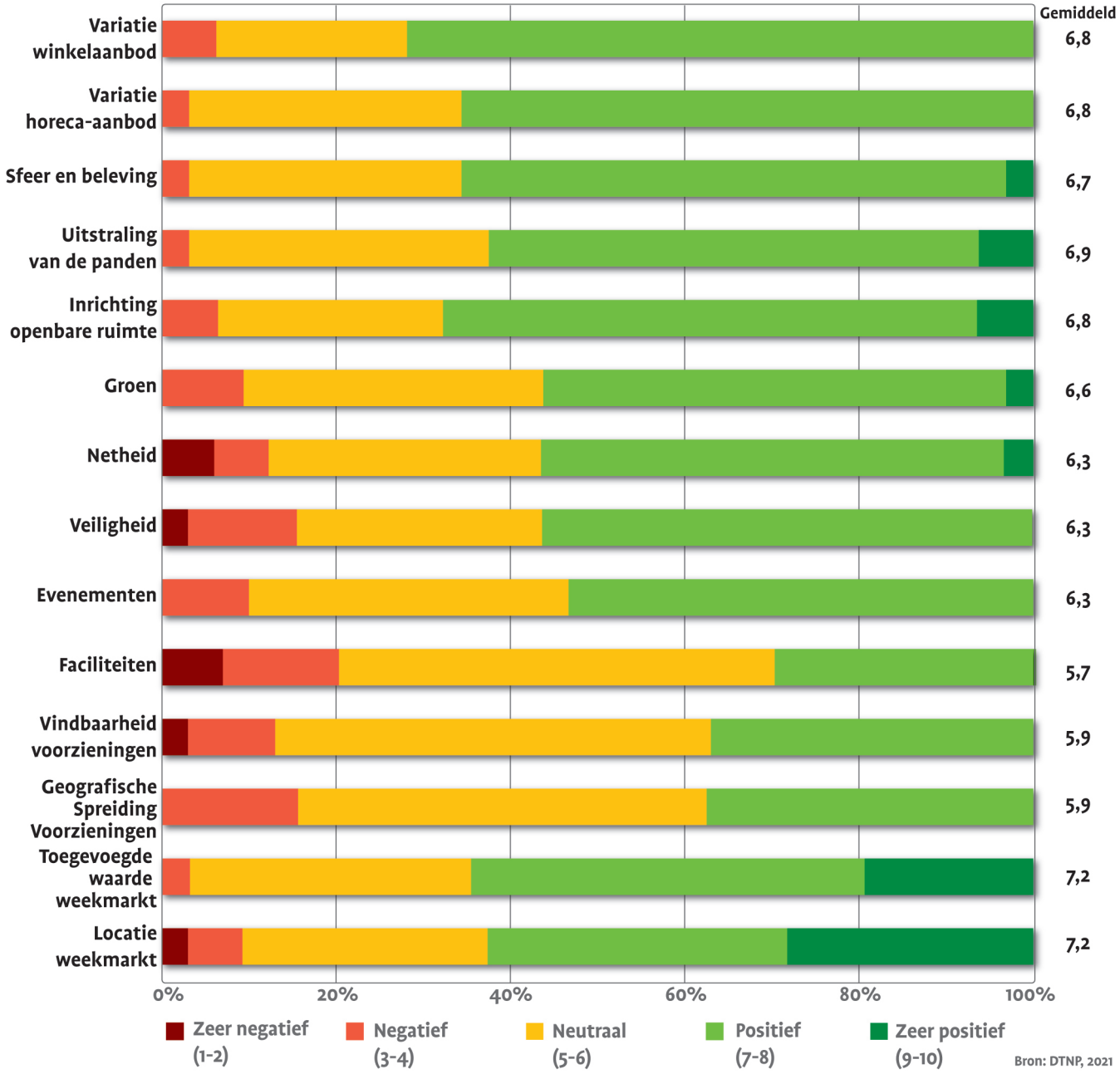
Eigendomssituatie pand



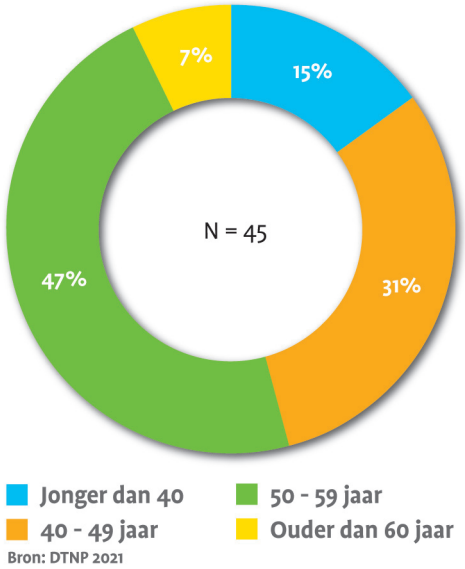
“Welke beoordeling geef je het centrum van Druten op de volgende thema’s? (1 = zeer negatief, 10 = zeer positief)

N = 30-32

(niet iedere respondent heeft ieder thema beoordeeld)



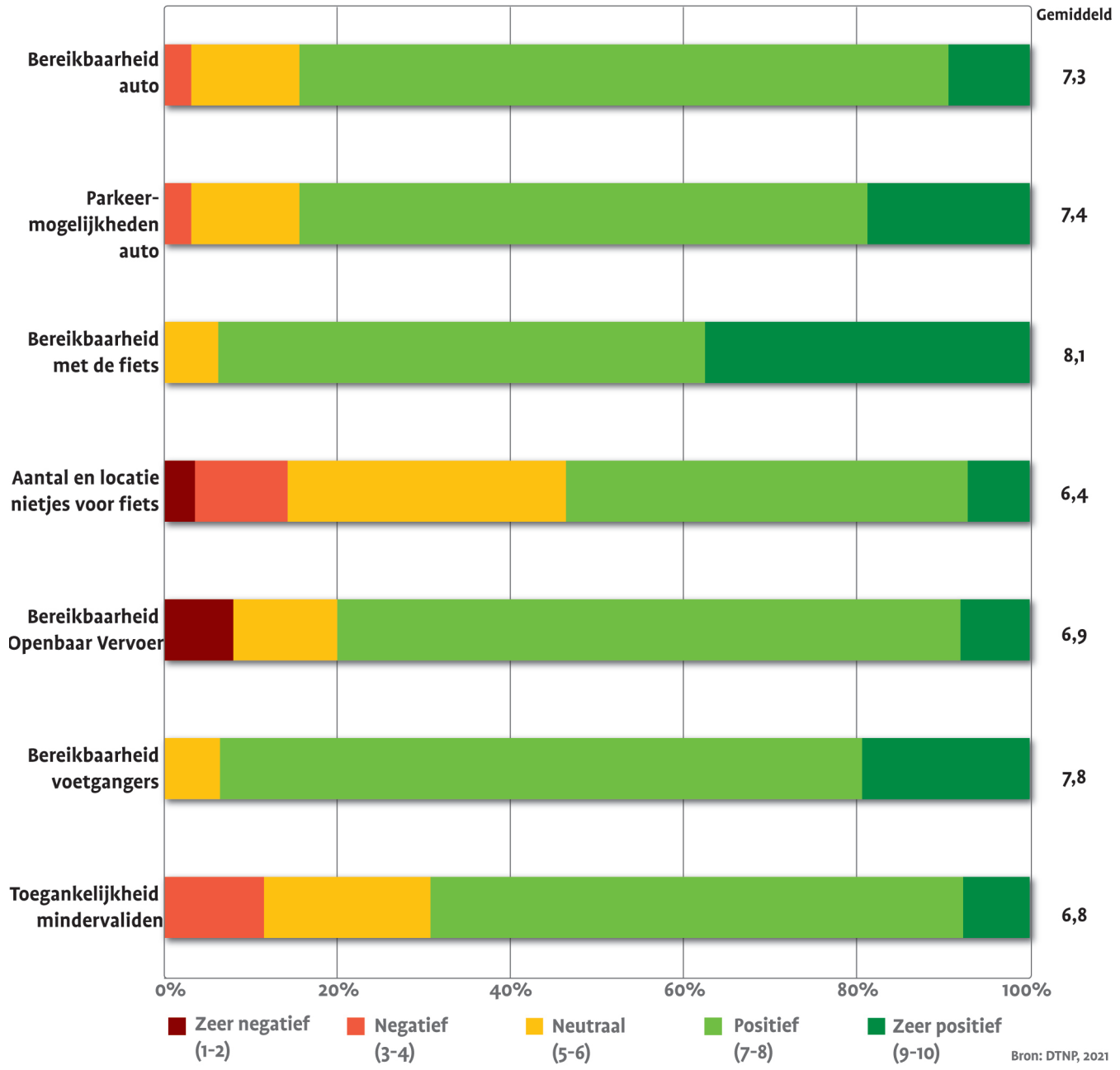
Leeftijd ondernemer



“Hoe beoordeel je de bereikbaarheid van het centrum van Druten op de volgende aspecten? (1 = zeer negatief, 10 = zeer positief)

N = 25-32

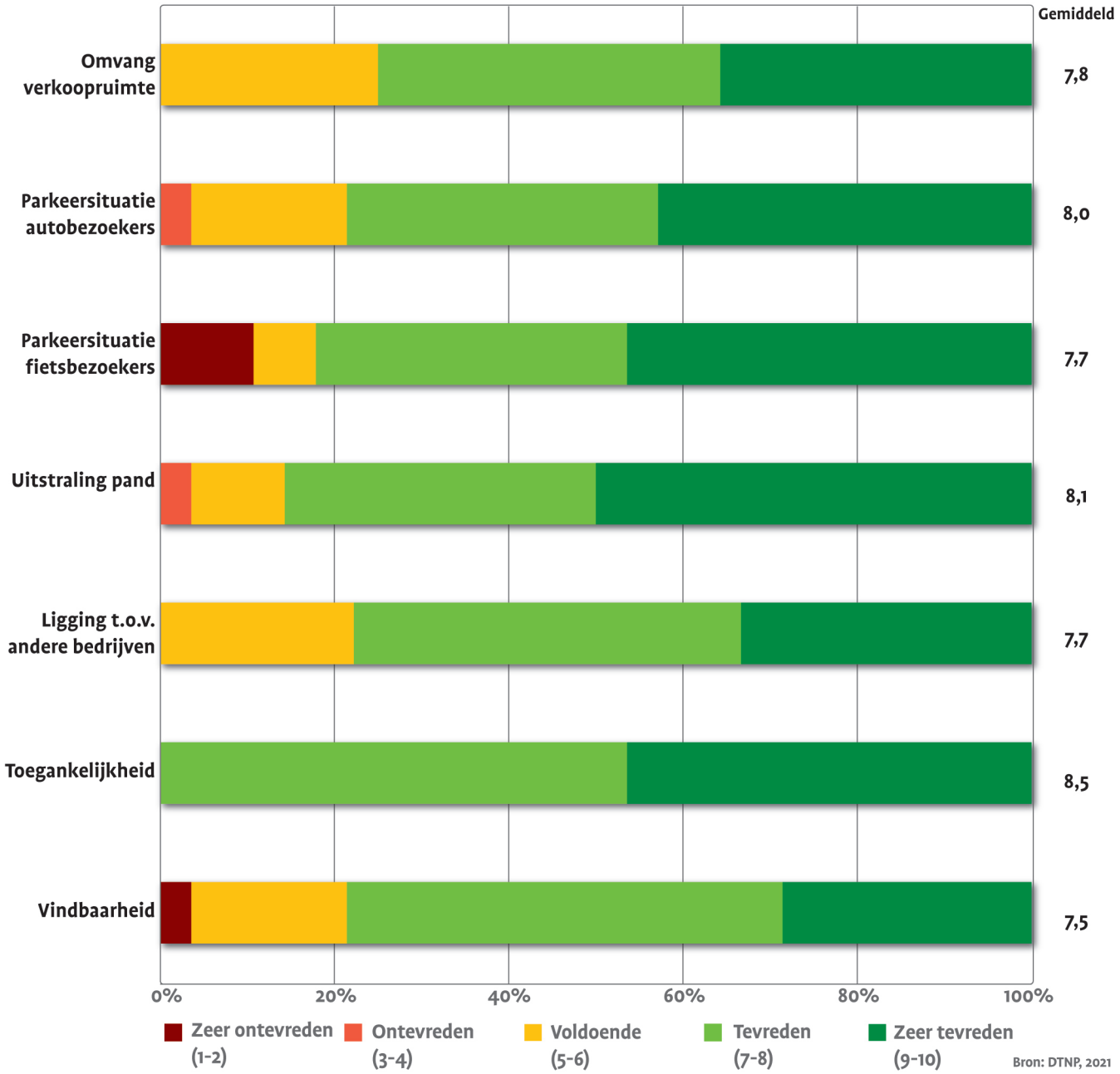
(niet iedere respondent heeft ieder aspect beoordeeld)



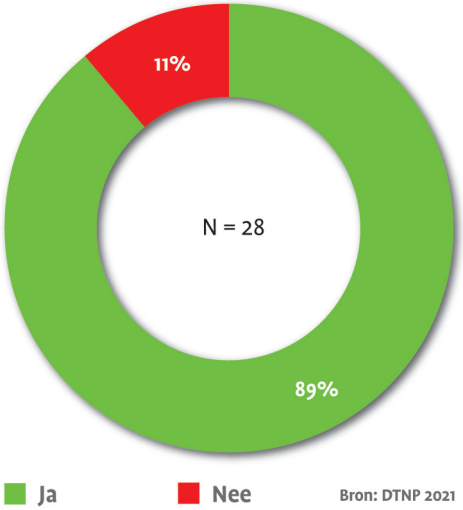
“Hoe tevreden ben je over je eigen bedrijfslocatie (pand) op de volgende aspecten? (1 = zeer ontevreden, 10 = zeer tevreden)

N = 27-28

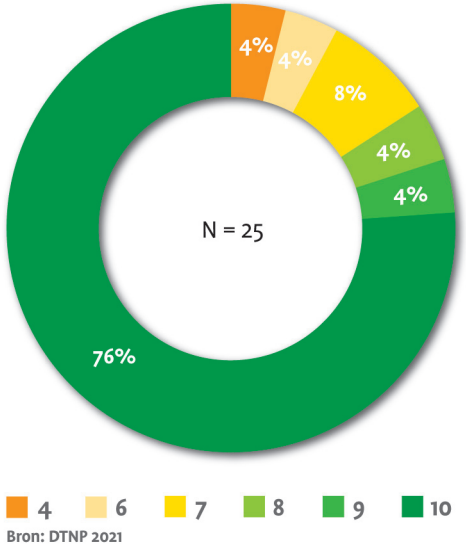
(niet iedere respondent heeft ieder aspect beoordeeld)



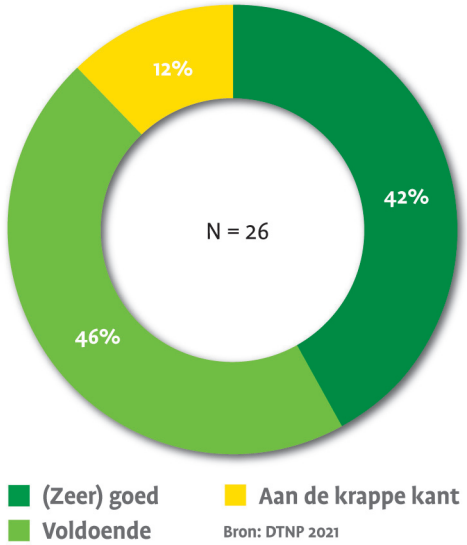
“Zijn er parkeerplaatsen direct voor de deur van je onderneming?”



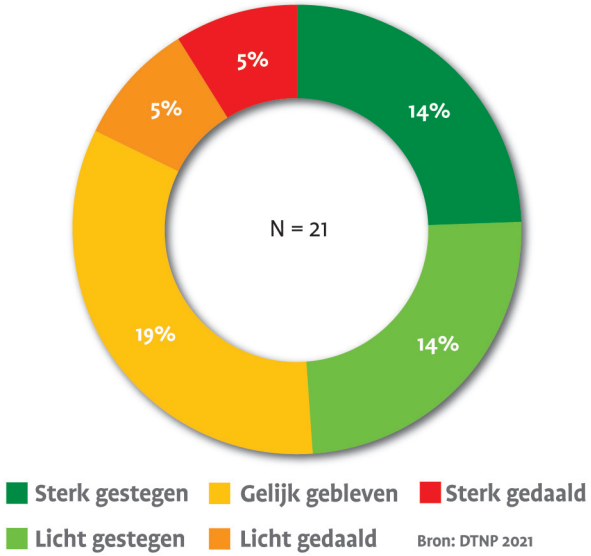
“Hoe belangrijk zijn deze direct voor de deur gelegen parkeerplaatsen voor jou?”



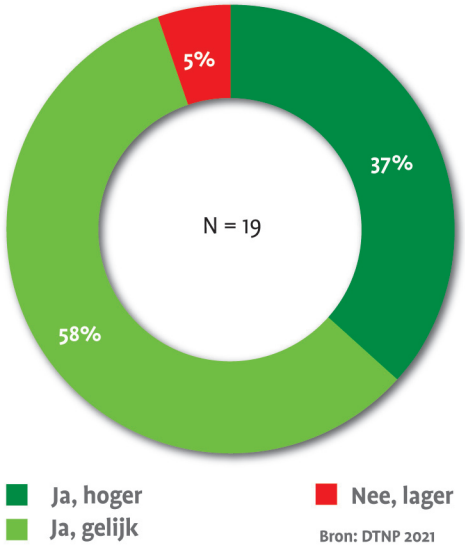
“Hoe was je omzet in 2019 (voor corona)?”



“Hoe is de omzet naar schatting veranderd in 2020 (tijdens de coronamaatregelen) ten opzichte van 2019 (voor de coronamaatregelen)”

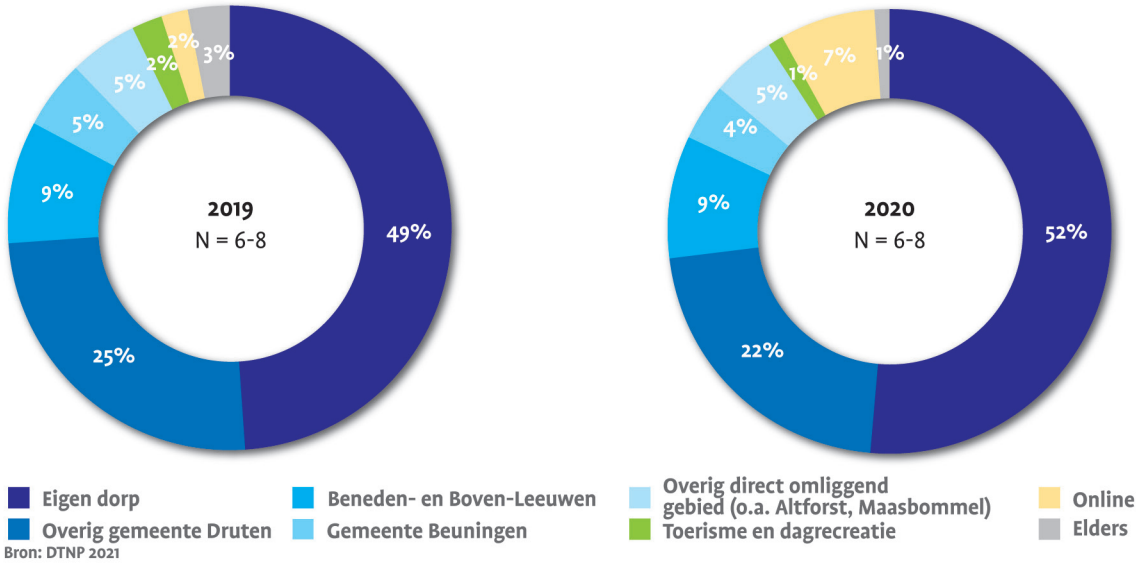


“Denk je dat je omzet in 2022 weer op peil is (zelfde niveau als voor corona)?”



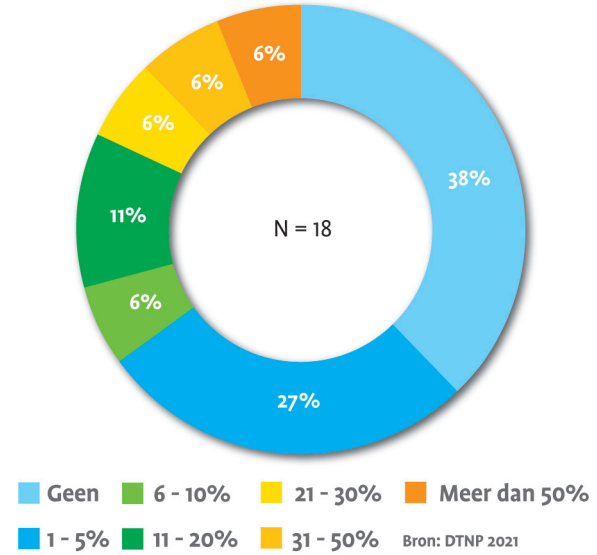
Kun je aangeven/een inschatting maken waar je omzet in 2019 (voor corona) vandaan kwam?
Kun je aangeven/een inschatting maken waar je omzet in 2020 (tijdens de coronamaatregelen) vandaan kwam?

N = 6-8



Bron: DTNP 2021

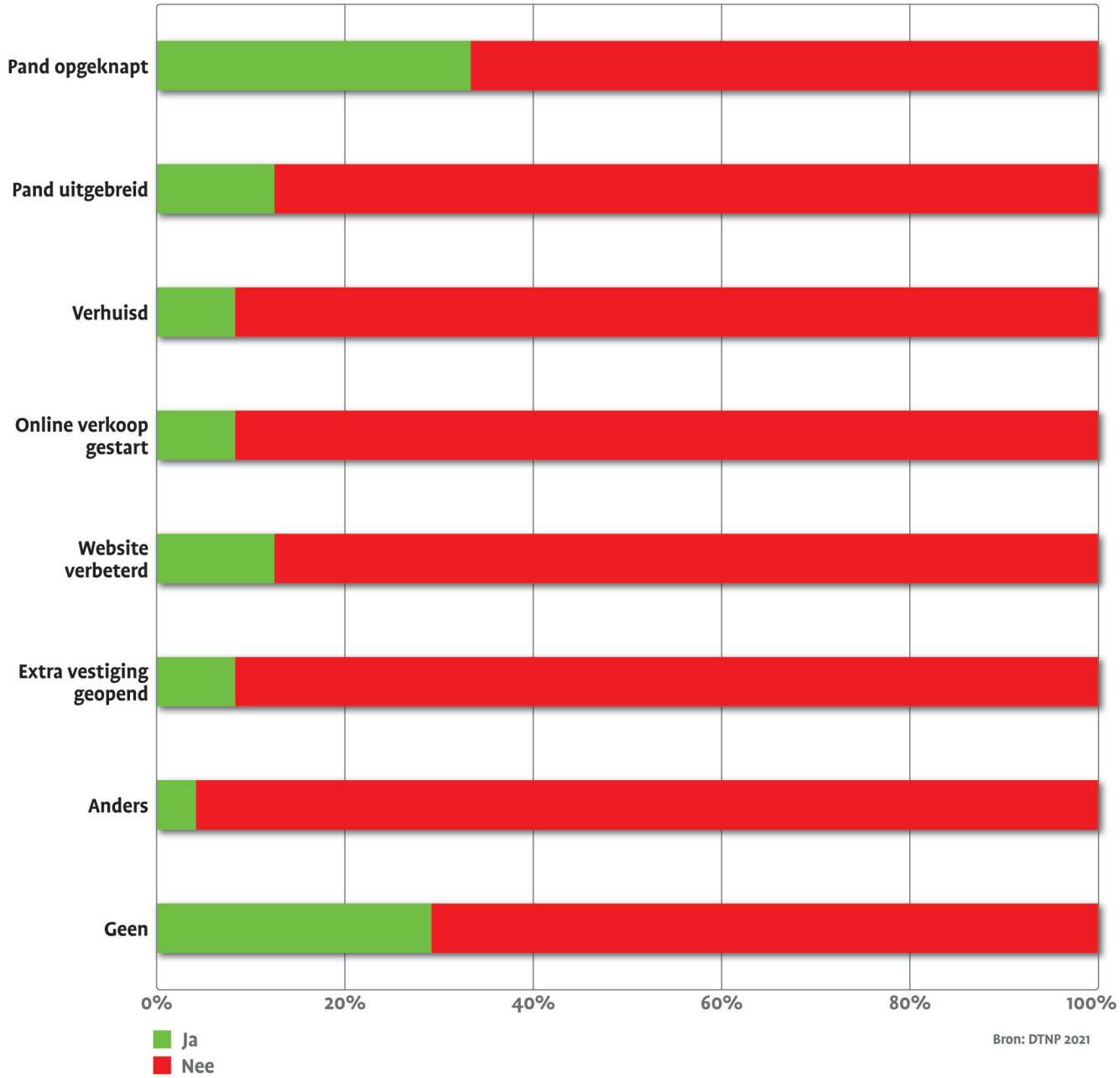
"Wat is het aandeel online bestedingen voor je onderneming in 2022 (na de coronacrisis)?"



Bron: DTNP 2021

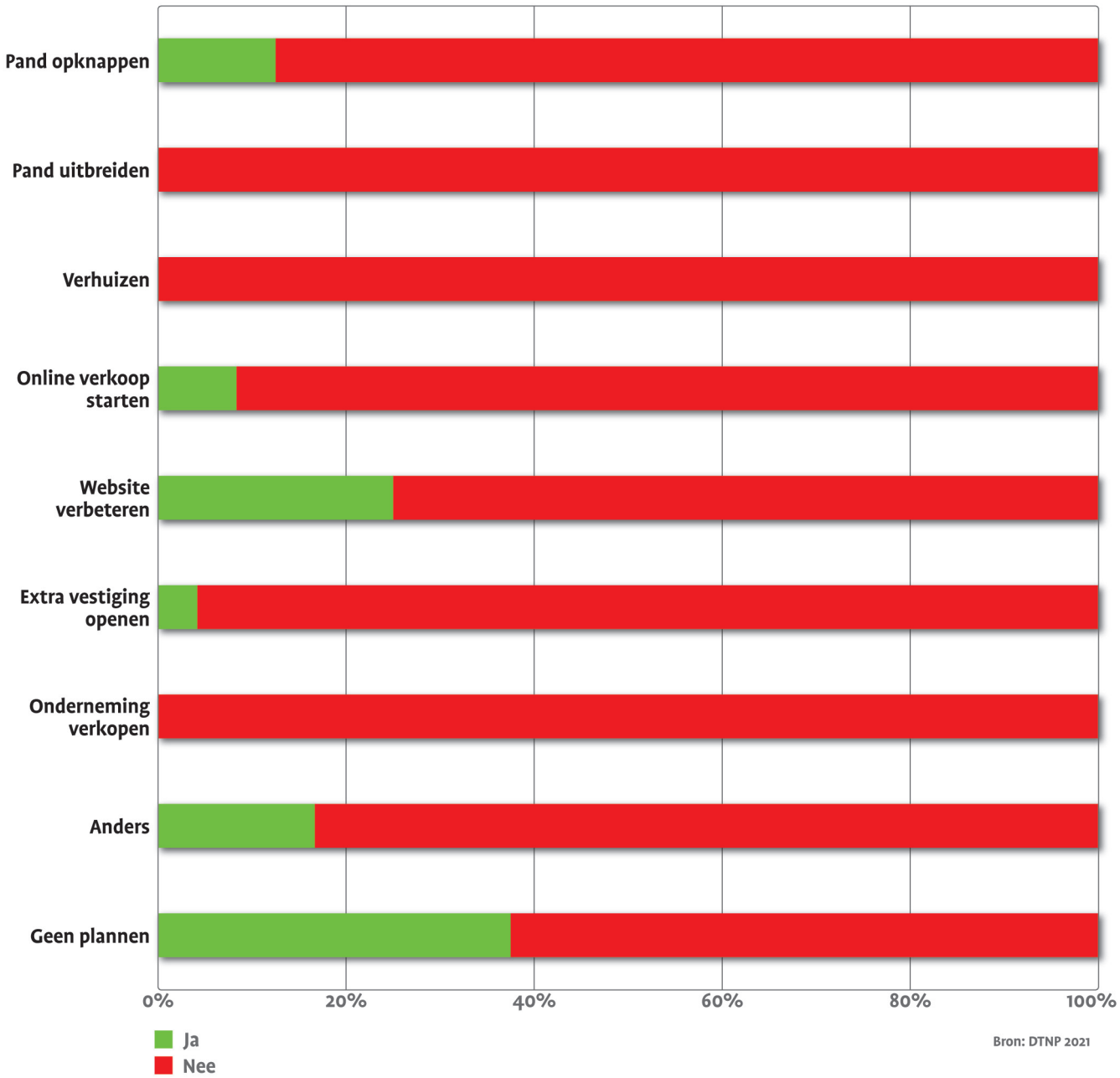
“Wat is de laatste grote investering die je hebt gedaan in je onderneming?”

N = 24



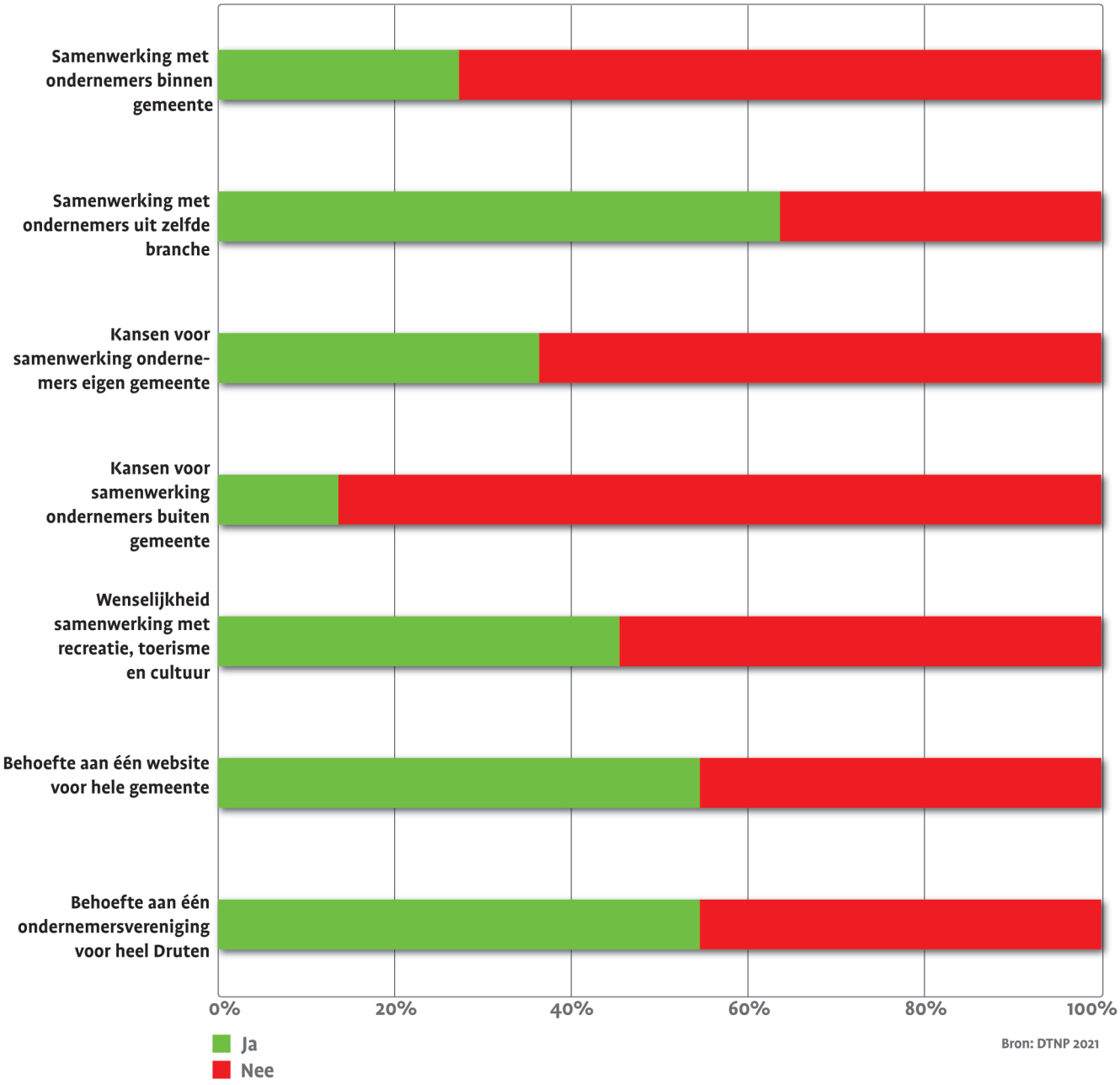
“Heb je de komende drie jaar plannen voor je onderneming?”

N =24



“Samenwerking. Wat is voor jou van toepassing?”

N = 22



Bijlage 2 Marktruimteberekening

Om een goede inschatting te kunnen maken van het toekomstig haalbare (dagelijkse) winkelprogramma is een marktruimteberekening uitgevoerd. Dit zogenaamde Distributie Planologisch Onderzoek maakt een inschatting voor de toekomstige behoefte aan dagelijkse winkelmeters en vergelijkt deze met het momenteel aanwezige aanbod. Een dergelijke berekening laat ook zien in hoeverre er behoefte is aan nieuwe marktinitiatieven.

Uitgangspunten

- Bevolkingsprognose: voor de gemeente Druten gaat de Primos-prognose op 'Druten-Wijchen in Cijfers' uit van een lichte bevolkingsgroei: van de huidige 18.900 inwoners naar 19.800 in 2030 en 20.300 in 2035;
- Inkomenscorrectie: het gemiddelde inkomen per persoon in de gemeente Druten is met 25.500 euro ongeveer gelijk aan het landelijk gemiddelde van 26.000. De kleine afwijking is meegenomen in de winkelomzet per hoofd;
- Aandeel online: het aandeel online lag in de dagelijkse sector in 2016 op 0,6%*.

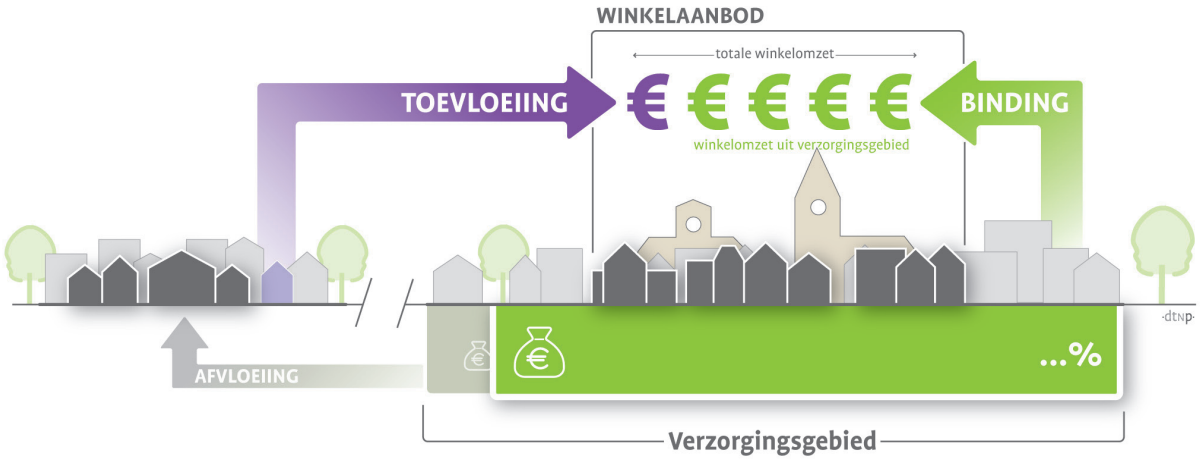
* I&O Research/Ecorys (2016), Kopen@Regio Arnhem-Nijmegen.

Sindsdien heeft het online winkelen ook in de dagelijkse sector een vlucht genomen, vandaar dat voor 2025 het aandeel online op 7,5% wordt geschat. Gezien de onzekerheid voor de ontwikkeling van het online boodschappen doen op de lange termijn is een bandbreedte aangehouden van 10 - 15%. Deze online aankopen zijn in de som verwerkt door een (tweede) correctie uit te voeren op de winkelomzet per hoofd.

Koopkrachtbinding: de koopkrachtbinding staat voor de mate waarin de dagelijkse winkels er in slagen de inwoners uit het verzorgingsgebied aan zich te binden. In 2016 is het Koopstromenonderzoek regio Arnhem-Nijmegen uitgevoerd**. Hier is voor de gemeente Druten een koopkrachtbinding (van bestedingen in fysieke winkels) van 85% gemeten. Gezien het relatief sterke boodschappenaanbod in de directe omgeving (o.a. Beneden-Leeuwen en

** I&O Research/Ecorys (2016), Kopen@Regio Arnhem-Nijmegen.

Schematische weergave koopkrachtbinding en - toevloeiing



Beuningen) is een toename van de koopkracht-binding naar 90% reëel gezien het maximaal haalbare. Dit positieve scenario is aan de marktruimteberekening toegevoegd.

Koopkrachttoevloeiing: de toevloeiing is het deel van de omzet dat verdiend wordt met bestedingen van consumenten van buiten de gemeente Druten. Uit het in 2016 uitgevoerde Koopstromenonderzoek Arnhem-Nijmegen bleek dat deze toevloeiing ongeveer 14% is*. Indien Druten er in slaagt haar regionale en/of toeristische positie te versterken zou dit in de toekomst kunnen toenemen. In het positieve scenario is daarom een toevloeiing van 20% opgenomen.

Vloerproductiviteit: In Nederland bedragen de gemiddelde bestedingen per m² in de dagelijkse winkelsector € 7.564 **. Ook in Druten moet deze landelijk gemiddelde vloerproductiviteit als ondergrens worden gezien, om consumenten een kwalitatief goed aanbod en serviceniveau te kunnen bieden.

* I&O Research/Ecorys (2016), Kopen@Regio Arnhem-Nijmegen.

** Retail Insiders (2020), Omzetkengetallen 2019

Indicatieve marktruimteberekening voor de dagelijkse winkelsector in de gemeente Druten*

		Gemeente Druten		
		2025	**2030 (meest reëel)**	**2030 (meest positief)**
a	Aantal inwoners gemeente Druten	19.150	19.820	19.820
b	Winkelomzet per hoofd (excl. btw en internet), gecorrigeerd voor gemiddeld inkomen	€ 2.462	→ € 2.396 à € 2.263 (Effect internet)	€ 2.396 à € 2.263
c	Koopkrachtbinding	85%	85%	90%
d	Verwachte winkelomzet uit verzorgingsgebied (excl. btw) a * b * c	€ 40,1 mln	€ 40,4 à 38,1 mln	€ 42,7 à 40,4 mln
e	Aandeel vreemde koopkracht/koopkrachttoevloeiing	14%	14%	20%
f	Totale winkelomzet (excl. btw) d / (1 - e)	€ 46,6 mln	€ 46,9 à 44,3 mln	€ 53,4 à 50,4 mln
g	Gemiddelde winkelomzet per m² wvo (excl. btw)	€ 7.564	€ 7.564	€ 7.564
h	Potentieel winkelaanbod f / g	ca. 6.150 m² wvo	ca. 6.200 à 5.850 m² wvo	ca. 7.050 à 6.650 m² wvo
i	Huidig winkelaanbod	ca. 6.700 m² wvo	ca. 6.700 m² wvo	ca. 6.700 m² wvo
j	Huidige winkelomzet per m² wvo (excl. btw) f / i	€ 6.944	€ 6.993 à 6.604	€ 7.960 à 7.517
k	Indicatie uitbreidingsruimte h - i	ca. -550 m² wvo	ca. -500 à -850 m² wvo	ca. +350 à -50 m² wvo

* Voor een toelichting op de achtergronden van deze berekening verwijzen we naar de publicatie van Retail Insiders (2019), 'Omzetkengetallen 2018 ten behoeve van ruimtelijk-economisch onderzoek'.

Resultaat: uit de som blijkt dat er in de nabije toekomst (2025) een potentieel winkelaanbod is van ca. 6.150 m² wvo. Daarmee is er een overaanbod van circa 550 m² in de dagelijkse winkelsector. In de jaren daarna is de bevolkingsgroei voldoende om een toename van het aandeel online winkelen naar 10% op te vangen. Indien het online boodschappen doen een nog grotere vlucht zal nemen (naar 15%), dan neemt het overaanbod in de dagelijkse sector in het meest reële scenario echter toe naar 850 m² wvo in 2030.

Het meest positieve scenario gaat uit van een hogere koopkrachtbinding (90%) en toevloeiing (20%). Met dat scenario is het voor de gemeente Druten mogelijk het huidige dagelijkse winkelaanbod in de benen te houden. Er is dan wel sprake van een verzadigde markt, en er is dus hoe dan ook voor deze middellange termijn (2025-2030) geen kwantitatieve behoefte/ruimte voor uitbreiding van het dagelijkse winkelaanbod.

Marktruimte niet-dagelijkse winkelsector

In het koopstromenonderzoek dat in 2016 is uitgevoerd in de regio Arnhem-Nijmegen is ook gekeken naar de koopstromen in de niet-dagelijkse sector.

- Voor de gemeente Druten is er een koopkrachtbinding (aan fysieke niet-dagelijkse winkels) van 51%* gemeten. Voor de onderzochte regio Arnhem-Nijmegen scoort Druten daarmee iets boven gemiddeld. De sterke variatie en de omvang van het mode- en overige niet-dagelijkse aanbod zorgen ervoor dat Drutenaren doorgaans graag hun inkopen doen binnen de eigen gemeente.
- De koopkrachttoevloeiing voor de niet-dagelijkse winkelsector in Druten bedraagt 15%. Dit toont aan dat Druten een lokaalverzorgende gemeente is, wat ook past bij de omvang van het dorp.

De behoefte aan fysieke niet-dagelijkse winkels in Druten is de laatste jaren al afgenomen en deze ontwikkeling zal ook in de toekomst doorzetten. Binnen de niet-dagelijkse sector staat met name het modisch aanbod onder druk. Er moet dan ook rekening mee gehouden worden dat er nog winkels uit dit segment kunnen wegvallen en dat het aanbod in ieder geval niet zal groeien.

* I&O Research/Ecorys (2016), Kopen@Regio Arnhem-Nijmegen.



Droogh Trommelen en Partners (DTNP) - Adviseurs voor Ruimte en Strategie
Graafseweg 109, 6512 BS Nijmegen | T 024 - 379 20 83 | E info@dtnp.nl | W www.dtnp.nl