

Provincie Noord-Brabant
REGIO WEST BRABANT

PRESTATIEONDERZOEK WOENSDBRECHT

- Deel III : Maatwerk rapport -

Inhoud

p. 3	Voorwoord 'Deel III Maatwerk rapport'
p. 5	Begrippenlijst
p. 6	Conclusie Maatwerk rapport Woensdrecht
p. 7	Verdiepingsvragen
p. 10	1. Koopstromen kernen Gemeente Woensdrecht
p. 21	Overzicht 'Let op!'
p. 24	2. Bezoekersstromen Gemeente Woensdrecht
p. 36	Overzicht 'Let op!'
p. 37	Bijlage 1. Bronnen
p. 38	Bijlage 2. Rabobank Koopstromenmonitor en Rabobank Cijfers en Trends
p. 39	Bijlage 3. Branche-indeling (Locatus)
p. 41	Bijlage 4. Toelichting GSM-data
p. 42	Colofon

Voorwoord ‘Deel III Maatwerkrapport’

Dit rapport wordt u aangeboden door de provincie Noord-Brabant, Ik Onderneem! en de Rabobank onder auspiciën van Platform De Nieuwe Winkelstraat. In dit rapport vindt u de uitkomsten van het prestatieonderzoek, inclusief koopstromen voor uw specifieke gemeente met de door u gekozen kernen en postcodes.

Het totale prestatieonderzoek bestaat uit 3 rapportages:

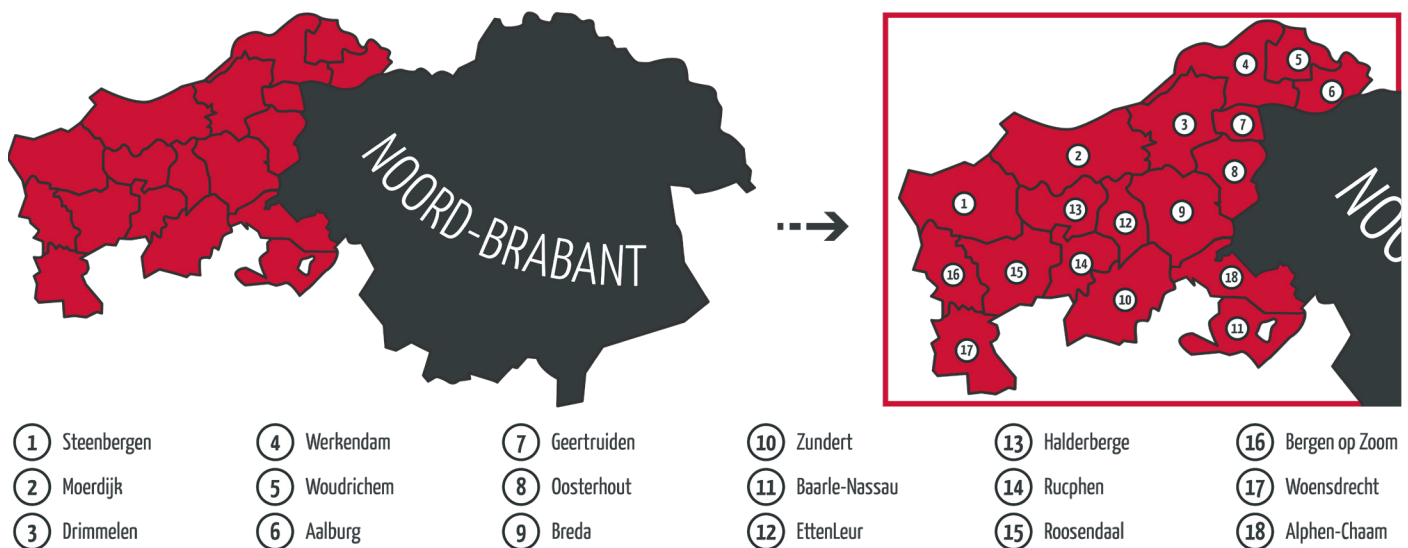
- Deel I - Regionaal rapport
- Deel II - Gemeente rapport
- Deel III - Maatwerk rapport

Al deze bestanden zijn te downloaden op ik-onderneem.nl/prestatieonderzoek en dan naar ‘West Brabant’. Het Maatwerk rapport wordt aan u verstrekt per mail.

Voor u ligt deel III van het prestatieonderzoek. Dit is de rapportage van de prestatie op postcodeniveau.

Voor wie levert het prestatieonderzoek relevante gegevens?

Dit prestatieonderzoek is uitgevoerd in de regio West Brabant, als een van de regio’s van de provincie Noord-Brabant, en is bedoeld voor de gemeenten die samen met de stakeholders op regionaal en lokaal niveau willen werken aan compacte en toekomstbestendige winkelkernen. Stakeholders zijn: Gemeente, vastgoed, ondernemers, bewoners, centrummanagement en andere betrokkenen.



Gemeenten regio West Brabant, 2019. Bron: Ik Onderneem!

Wat biedt het prestatieonderzoek?

Dit prestatieonderzoek biedt:

1. Inzicht in het economisch functioneren van detailhandel, Retail en Leisure, in een gemeente.
2. Inzicht in acties die nodig zijn in de winkelgebieden, dorpskernen en centra, in de regio.

Opbouw rapport

In deze gemeenterapportage zijn de door u aangegeven postcodegebieden (4-cijferig) bepalend voor de gebiedsafbakening, en daarmee de onderliggende wijken, centra en kernen, in dat postcodegebied. Dit rapport is zo opgebouwd dat het achtereenvolgens in gaat op de structuur, de prestatie en de aantrekkingskracht (in koopstromen en bezoekersstromen) van de detailhandel en de vrijetijdssector in de door u aangegeven postcodegebieden in uw gemeente.

Het rapport begint met een conclusie uit de rapportage. Daarna worden de prestatie, koopstromen en bezoekersstromen per kern beschreven.

Vervolgens vindt u in de tekst van de rapportage ‘let-opjes’: Dit zijn tekstvakken waarin de aandachtspunten voor de gemeente worden benadrukt. Een overzicht van alle ‘let-opjes’ vindt u aan het eind van dit rapport. Tenslotte vindt u in de bijlage van dit rapport een opsomming van de gebruikte gegevensbronnen, een korte beschrijving van de Rabobank Koopstromenmonitor, Rabobank Cijfers en Trends, een overzicht van de branche indelingen en uitleg over de bron van Mezuro.

Van inzicht naar actie

Na het lezen van het rapport hopen wij dat u meer inzicht heeft en heldere aanknopingspunten om mee aan de slag te gaan in uw detailhandelsbeleid en de keuzes die daarbij horen. Wij willen ook van harte aanbevelen om deze informatie beschikbaar te stellen voor ALLE stakeholders in uw gemeente opdat u gezamenlijk deze uitdaging kunt oppakken.

Niet alleen ondernemers maar ook gemeenten hebben kennis nodig om te kunnen inspelen op de veranderende omstandigheden. De prestaties van de winkelgebieden geven inzicht in hoe de gemeenten zich tot elkaar verhouden en welke gebieden en sectoren krachtig of juist zwak zijn. Dan is focus mogelijk en zijn keuzes te maken voor korte en lange termijn. Vervolgens moet dit tot een gezamenlijke koers leiden van lokale overheden, ondernemers, vastgoedeigenaren en financiers, die lokaal wordt uitgezet.

Provincie Noord-Brabant



IK ONDERNEEM!

**platform
de nieuwe winkelstraat**

ZICHT>OP>DATA

Begrippenlijst

De belangrijkste begrippen uit het rapport met hun definities treft u hieronder aan:

- **Huishoudensverdunning**
Vermindering van het aantal personen per huishouden.
- **Koopkrachtbinding**
Welk deel van de bestedingen van de inwoners komt in de eigen gemeente terecht. De koopkrachtbinding wordt vastgesteld vanuit de portemonnee van de consument.
- **Koopkracht afhankelijkheid**
Hoe groot is de afhankelijkheid van de ondernemer aan de eigen inwoner. Dit wordt gemeten vanuit de kassa van de ondernemer.
- **Koopkracht afvloeiing**
Welk deel van de bestedingen wordt besteed door de consument buiten de eigen gemeenten. De koopkrachtafvloeiing wordt gerekend vanuit de portemonnee van de consument.
- **Koopkracht toevloeiing**
Welk deel van de omzet komt niet van de inwoner van de eigen gemeente. De koopkracht toevloeiing wordt vastgesteld uit de kassa van de ondernemer.
- **Leegstand**
Gedefinieerd als een winkelpand zonder economische activiteit, dat op het moment van bezoek te huur/te koop, verhuurd/verkocht, rijp voor de sloop is of waar een verbouwing plaatsvindt.
- **Leisure**
Vrijtijdsbesteding voor de consument waarin de ondernemers zijn onder te verdelen in cafés, restaurants, verblijfsrecreatie, cultuur en dagrecreatie.
- **Stadsgewest**
Een centrale stad met de er omheen liggende gemeenten. Een stadsgewest is een functionele eenheid.
- **Verkooppunten**
Een verkooppunt is de belangrijkste economische activiteit op een uniek adres. Hierbij is sprake van eigen personeel, eigen kassa en winkelverkoopvloeroppervlakte. De meer gangbare benaming voor de combinatie van winkelunit en economische activiteit is winkel.
- **Winkelvloeroppervlak**
Het winkelvloeroppervlak heeft betrekking op alle overdekte, voor de consument toegankelijke en zichtbare ruimten van een winkel. Dit is de (zichtbare) ruimte achter de toonbank en de etalage, maar bijvoorbeeld niet de personeelsruimten, magazijnen en buitenverkoop. Het winkelvloeroppervlak wordt alleen voor de detailhandel bijgehouden, niet voor leisure en diensten.

Conclusie Maatwerk rapport Woensdrecht

- Hoogerheide is veruit de grootste winkelkern in de gemeente Woensdrecht. Ossendrecht en Putte volgen op afstand.
- Hoogerheide kent ook het meest gevarieerde winkelaanbod en de hoogste winkeldichtheid. In Ossendrecht en Huijbergen zijn deze veel lager. Putte benadert echter het niveau van Hoogerheide.
- De lokale koopkrachtbinding in Hoogerheide en Putte is dan ook sterk. In Huijbergen en Ossendrecht is deze veel zwakker.
- De oriëntatie van consumenten uit Ossendrecht en Huijbergen op Hoogerheide is behoorlijk sterk. De inwoners van Hoogerheide en Putte zijn meer op Bergen op Zoom gericht dan op de andere kernen in de gemeente Woensdrecht
- De detailhandel is maar weinig afhankelijkheid van consumenten uit de kern zelf. De lokale afhankelijkheid in de horeca is echter relatief groot. Winkels in de kernen in de gemeente Woensdrecht moeten het relatief sterk hebben van klanten uit de rest van de gemeente, de horeca juist van klanten uit de kern waar zij is gevestigd.
- Van de kernen in de gemeente Woensdrecht heeft Hoogerheide de hoogste winkelprestatie, het kleinste overschot aan winkelvloeroppervlak en de kleinste leegstand. In Huijbergen en Ossendrecht zijn de leegstand en het berekende overschot zeer groot.
- In overeenstemming met leegstand en overschot is het aantal verkooppunten in Ossendrecht en Huijbergen de afgelopen jaren flink afgenomen.

Verdiepingsvragen Woensdrecht

Woensdrecht heeft gekozen voor maatwerk. Dat betekent dat zij naast Deel I Regionaal rapport en Deel II Gemeente rapport ook een Deel III Maatwerk rapport krijgt.

De gemeente Woensdrecht heeft aangegeven dat het de volgende postcodegebieden onderzocht wil hebben in het maatwerkrapport. Deze postcodes staan voor de 4 winkelkernen binnen de gemeente.

Deel III

Gemeente Woensdrecht wil graag de volgende postcodegebieden onderzocht hebben. Deze postcodes staan voor de 4 winkelkernen binnen de gemeente.

1. Postcode 4635 - Dorpshart van Huijbergen
2. Postcode 4645 - Winkelkern Putte
3. Postcode 4631 - Dorpskern Hoogerheide
4. Postcode 4641 - Dorpskern Ossendrecht

De verdiepingsvragen van de gemeente Woensdrecht zijn besproken tijdens een ‘maatwerkgesprek’ met gemeente en stakeholders (vaak ondernemersvertegenwoordiging). Voorafgaand aan dit gesprek zijn vragenlijsten ingevuld door gemeente en stakeholders. Een reflectie hiervan vindt u hieronder. De geformuleerde ambitie en verbeterpunten liggen in elkaars verlengde, tenzij expliciet nog verbeterpunten zijn genoemd in de beantwoording van de vragen.

Van de dorpskernen Hoogerheide en Ossendrecht hebben wij overigens niet op alle vragen een toelichting ontvangen. Als deze kernen niet genoemd worden, betekent dit dat er geen extra toelichting is gegeven op de gestelde vraag.

Ambitie

Dorpshart van Huijbergen

- Ambitie gemeente: Continuïteit van het bestaande; bang voor krimp.

Winkelkern Putte

- Behouden van de continuïteit; vergrijzing ondernemers; uniek karakter qua aanbod behouden/ versterken; niet meer alleen met zondagsopening; geen hotelfaciliteiten.

Sterke punten

Dorpshart van Huijbergen

- Persoonlijke aandacht, kleinschalig, direct contact met de mensen.

Winkelkern Putte

- Uniek karakter qua aanbod; grensoverschrijdend (samenwerking); grote actieradius.

Verbeterpunten

Dorpshart van Huijbergen

- Communicatie van bewoners naar ondernemers en verenigingen en vice versa.

Winkelkern Putte

- Huisvesting; gemeentelijke grensoverschrijdende samenwerking; beperkte beschikbaarheid financiële middelen (geen BIZ); leegstand; verbeteren verblijfskwaliteit (Horeca)

Wat zijn de uitdagingen korte termijn?

Dorpshart van Huijbergen

- Woningbouw, tiny houses, campings (abdijlaan) open houden.

Winkelkern Putte

- Meer financiële middelen, vroegtijdig betrokken worden bij besluitvorming gemeente (bijv. Glatt-terrein)

Uitdagingen lange termijn alle kernen

Dorpshart van Huijbergen

- Woningbouw, aanwas van bevolking.

Winkelkern Putte

- Extra aanbod starterswoningen; verbeteren verblijfskwaliteit, zoeken investeerders/ondernemers; intensivering grensoverschrijdende samenwerking; koppeling economie, historie en cultuur.

Welk inzicht heeft u nodig?

Dorpshart van Huijbergen

- Groei van het dorp

Winkelkern Putte

- Inzicht is voldoende door gestructureerde samenwerking met de gemeente.

In welke branches is inzicht nodig?

Dorpshart van Huijbergen

Dagelijks; Algemene levensmiddelen, Gespecialiseerde levensmiddelen, Persoonlijke verzorging, In en om het huis; Auto & fiets, Bruin- en witgoed, Doe-Het-Zelf, Plant & Dier, Wonen, Leisure; Cultuur (schouwburg, bibliotheek, etc.), Dagrecreatie (Zwembaden, dierentuinen, etc.), Verblijf (hotels, campings, etc.)

Winkelkern Putte

Leisure; Cultuur (schouwburg, bibliotheek, etc.), Dagrecreatie (Zwembaden, dierentuinen, etc.), Verblijf (hotels, campings, etc.)

Dagelijks; Algemene levensmiddelen, Gespecialiseerde levensmiddelen, Persoonlijke verzorging,

Dorpskern Hoogerheide

In en om het huis; Auto & fiets, Bruin- en witgoed, Doe-Het-Zelf, Plant & Dier, Wonen, Mode & luxe; Antiek & Kunst, Huishoudelijke artikelen, Kleding en textiel, Optiek & Juwelier, Schoenen, Warenhuizen, Leisure; Cultuur (schouwburg, bibliotheek, etc.), Dagrecreatie (Zwembaden, dierentuinen, etc.), Verblijf (hotels, campings, etc.)

Dorpskern Ossendrecht

Dagelijks; Algemene levensmiddelen, Gespecialiseerde levensmiddelen, Persoonlijke verzorging, In en om het huis; Auto & fiets, Bruin- en witgoed, Doe-Het-Zelf, Plant & Dier, Wonen, Leisure; Cultuur (schouwburg, bibliotheek, etc.), Dagrecreatie (Zwembaden, dierentuinen, etc.), Verblijf (hotels, campings, etc.)

In welke onderwerpen is meer inzicht nodig?

Dorpshart van Huijbergen

- Economisch presteren, Toevloeiing, Binding, Vrijtijdsfunctie

Winkelkern Putte

- Vrijtijdsfunctie

Dorpskern Hoogerheide

- Economisch presteren, Toevloeiing, Binding, Vrijtijdsfunctie

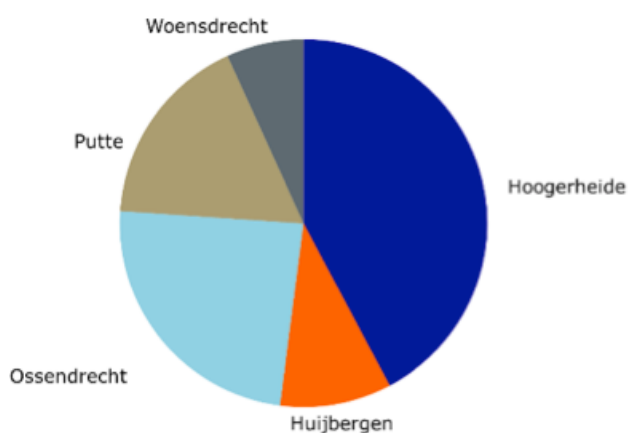
Dorpskern Ossendrecht

- Economisch presteren, Toevloeiing, Afvloeiing, Binding, Vrijtijdsfunctie

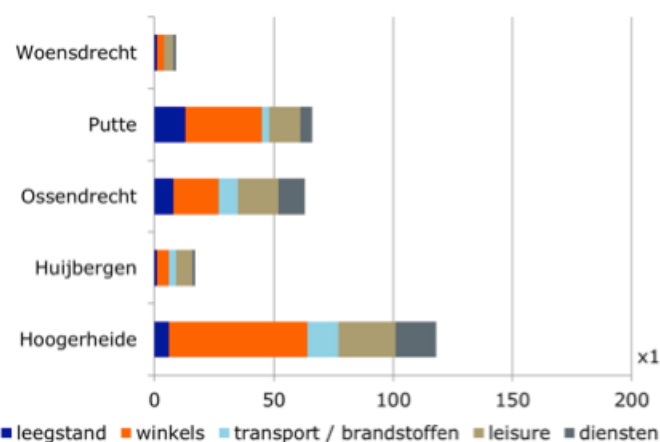
1. Koopstromen kernen gemeente Woensdrecht

Opzet gemeente Woensdrecht

De gemeente Woensdrecht telde in 2014 ruim 21.600 inwoners en 281 verkooppunten. Woensdrecht is een landelijke gemeente met vijf woonplaatsen: Huijbergen, Hoogerheide, Ossendrecht, Putte en Woensdrecht. Van deze kernen is Hoogerheide, met 42 procent van het aantal inwoners en verkooppunten, veruit de grootste (figuren 1 en 2). Het aandeel van Ossendrecht in het inwonertal en in het aantal verkooppunten bedraagt 23 procent, maar het aandeel van Putte in het winkelbestand is met 24 procent veel groter dan zijn aandeel in de bevolking (17 procent). Hoewel Woensdrecht de gemeente haar naam heeft gegeven, maakt deze kern slechts enkele procenten van het inwonertal en het aantal verkooppunten in de gemeente uit. Hierom wordt Woensdrecht in dit rapport buiten beschouwing gelaten. Voor Huijbergen, Hoogerheide, Ossendrecht en Putte komen achtereenvolgens de structuur, de aantrekkingskracht, de financiële prestaties en de leegstand van de detailhandel en de horeca aan de orde.



Figuur 1. Aandeel woonplaatsen in inwonertal gemeente Woensdrecht, 2014
Bron: ABF



Figuur 2. Aantal en type verkooppunten per woonplaats in Woensdrecht, 2014. Bron: CBS

Woensdrecht heeft additionele cijfers aangeleverd; een actuele lijst van Locatus over het aanbod in de verschillende kernen binnen de gemeente. Waar het basisonderzoek standaard uit gaat van cijfers tot juli 2017, is er nu de beschikking over een stand van zaken tot en met december 2018.

Hierin valt op dat er meer aanbod bij is gekomen. Het aanbod in verkooppunten is met 5% gegroeid in 2018. De leegstand is met een kleine vier procent (3,8%) afgenomen. De gevolgen van deze veranderingen zijn opgenomen in de 'Let opjes' bij de diverse grafieken.

Aandeel in	% vpt 2014	% vpt 2018	stijging/daling tov 2014
Woensdrecht	3,7%	3,7%	0
Putte	21,2%	4,9%	-13%
Ossendrecht	19,6%	5,1%	-13%
Huijbergen	7,0%	10,6%	0
Hoogerheide (+ de Kooi)	45,2%	48,0%	3%

Tabel 1, aandeel verkooppunten 2014 gerelateerd aan aantal verkooppunten 2018. Bron: gemeente Woensdrecht, locatus bestand

¹ Omdat de informatie over koopstromen uit 2014 stamt, is dit jaar ook voor de andere gegevens in dit rapport als uitgangspunt genomen.

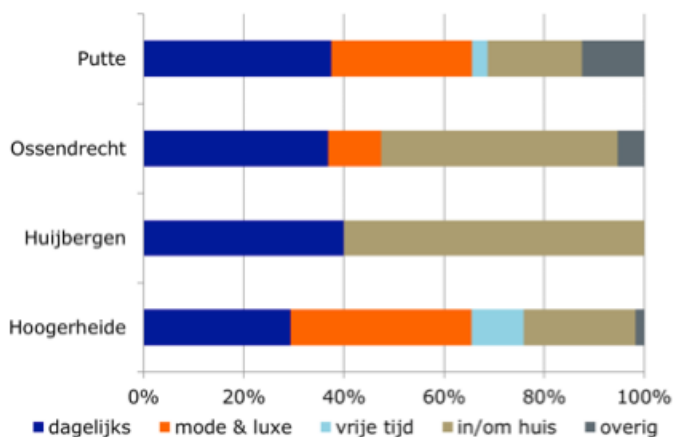
Let op: uit de cijfers van het Locatusrapport blijkt dat het aantal verkooppunten met 15 (van 281 naar 296) is toegenomen in 2018. Dit betekent een stijging van 5% in het aantal verkooppunten, terwijl het inwoneraantal maar met 1% is toegenomen. Uit de cijfers blijkt verder dat Hoogerheide is gegroeid ten koste van Ossendrecht en Putte.

Het is een trend in Nederland dat grotere kernen groeien en kleinere kernen afnemen. Wat we niet kunnen zien is of hier actief beleid op is gemaakt en of de ontwikkeling dus op basis van visie en strategie (beleid) verloopt of is dat dit organisch zo gegroeid?

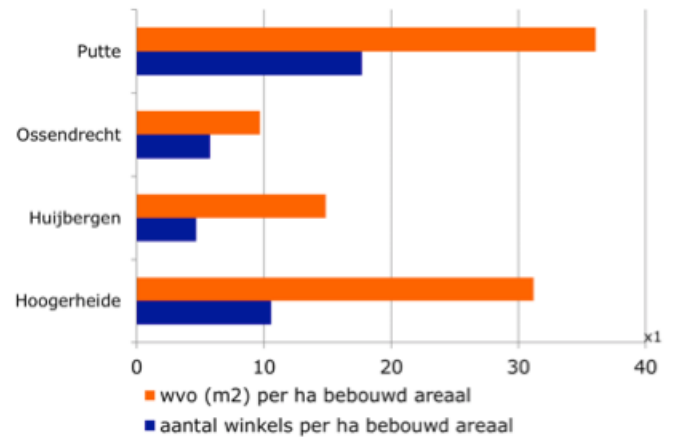
Indien dit conform beleid is dan is het belangrijk om de kleine kernen voor te houden wat hun toekomstig perspectief is. Is dit geen beleid maar constatering van een trend, dan is het nodig om hier actief beleid op te maken, zodat alle stakeholders hun plannen kunnen afstemmen op de toekomstige ontwikkelingen.

Hoogerheide aan kop

Hoogerheide is niet alleen de grootste (winkel)kern in de gemeente Woensdrecht, maar heeft ook het sterkst het profiel van een 'winkelkern'. Het aandeel van mode-, luxe-, vrijetijds- en overige detailhandel in het winkelaanbod is hier veel groter dan in de andere kernen. In iets mindere mate geldt dit ook voor Putte (figuur 3). In Huijbergen en Ossendrecht is het aandeel van dagelijkse aanbod en het aanbod van artikelen in of om huis zeer fors. Deze kernen hebben sterk het karakter van 'boodschappencentrum'. Niet alleen is het winkelaanbod in Hoogerheide en Putte meer gevarieerd dan in Huijbergen en Ossendrecht, de winkeldichtheid is ook veel hoger (figuur 4). Hoogerheide en Putte en zijn weliswaar kleine kernen, maar de samenstelling en dichtheid van hun winkelbestand is gunstig.



Figuur 3. Samenstelling winkelbestand 2014. Bron: ABF



Figuur 4. Dichtheid winkelbestand 2014. Bron: CBS

Let op: Hoogerheide en Putte hebben van alle kernen het meest het karakter van een winkelgebied. Ossendrecht en Huijbergen zijn met name boodschappencentra. Extra opvallend is het grote aanbod 'in en om huis' in deze twee kernen.

In verband met privacy geldt dat wanneer er te weinig bedrijven zijn in een bepaald gebied kan deze data niet voldoende geanonimiseerd worden om de privacy van de ondernemer te waarborgen. Het is dus mogelijk dat er wel horeca en/of mode en luxe winkels in Huijbergen aanwezig zijn, al is dat niet zichtbaar in figuur 3.

Herkomst en bestemming van bestedingen en omzet

Koopstromen is de gangbare term voor de kooporiëntatie van huishoudens en/of bezoekers. Je kijkt als het ware in de portemonnee van het huishouden in het gebied of van bezoekers. Van de € 100,- besteden zij een deel in de eigen gemeente/gebied (koopkrachtbinding). En de rest besteden ze elders. Het is dan natuurlijk interessant om te kijken waar de inwoner dan besteedt en welke gemeenten de bestedingen van deze inwoner ontvangen. Dit kan per sector verschillen, daarom is er onderscheid gemaakt in de dagelijkse sector en de niet-dagelijkse sector.

In gangbare koopstromenonderzoeken wordt via enquêtes bij huishoudens en/of bezoekers gevraagd waar men een laatste aankoop heeft gedaan, het bedrag en voorkeuren van aankopen. Hierbij wordt het geheugen van een consument aangesproken. Deze enquêtes hebben veel waarde, zeker in motivatie en beoordeling van aankopen. De feitelijke juistheid van de antwoorden en het aantal ingevulde enquêtes is echter beperkt. Tevens mist inzicht in de herkomst van omzet, waardoor toevloeiing geschat wordt, en niet gemeten. De big-data heeft de unieke kans om in de kassa van de ondernemer te kijken. Waar komt de omzet vandaan? Komt deze van de eigen inwoner (afhankelijkheid) of komt deze van buiten de eigen plaats (koopkrachttoevloeiing)?

Het vergelijken van uitkomsten van big-data met uitkomsten van een huishoudensenquête is het vergelijken van appels met peren. Is daarmee de één of de andere methode onjuist? Nee, het gaat om een andere bron, waardoor de uitkomsten anders zijn. Beide hebben unieke waarde, beide hebben beperkingen. Big-data levert vooral feitelijke informatie op, zonder waarde of motivatie. Juist dit is een beperking bij enquêtes, waar geen feiten boven tafel komen maar wel een waardering en motivatie. Deze rapportage is gebaseerd op de big-data.

Koopstromen is het gedrag van mensen. Dit verandert in de loop der tijd niet snel, tenzij er een grote wijziging in aanbod of verbindingroute is. Zowel big-data (geschiedenis in Rabobank data) als reguliere koopstromenonderzoeken leren dat in de loop der jaren de herkomst en bestemming van bestedingen van de consument slechts marginaal verandert. De data uit dit onderzoek gaan terug tot 2003 en in deze 11 jaar zijn er slechts procentpunten verschil in herkomst en bestemming van bestedingen. In het KSO Randstad 2016 en de update 2018 wordt dit bevestigd. Er is her en der een verschuiving van 1% a 2% in deze jaren. Gerelateerd aan de bron en de verandering van het consumentenvertrouwen (dit heeft invloed op antwoorden) is dit te verwaarlozen.

In dit rapport wordt voor de herkomst en bestemming van bestedingen en omzet gebruik gemaakt van data uit 2015 (over 2014). Uiteraard is het wenselijk om actuele data te gebruiken en is het een beperking dat dit rapport zich baseert op cijfers uit 2014. Echter, bewust zijnde van deze beperking en het inzicht in de historie naar 2003 (op basis van dezelfde bron en methodiek) zijn deze data goed te gebruiken, met inachtneming van het volgende.

Bij een grote verandering in het aanbod of in de verbinding tussen concurrerende gebieden verandert ook het gedrag van inwoners en andere (potentiële) bezoekers als reactie daarop. Bij het interpreteren van dit onderzoek is het dan ook belangrijk dat lokale stakeholders weten welke (grote) veranderingen vanaf 2015 hebben plaats gevonden. Met de kennis van de informatie uit dit rapport en de veranderingen kan makkelijk de invloed van nieuw aanbod worden voorspeld en het effect op bestaande koopstromen.

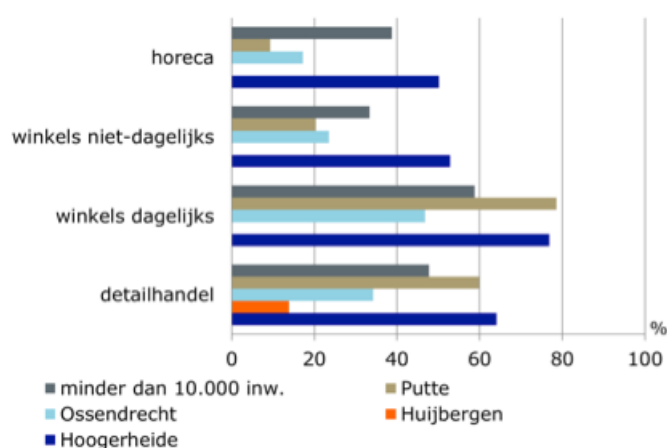
Sterke koopkrachtbinding in Hoogerheide en Putte

De oriëntatie van de consument op de lokale detailhandel (lokale koopkrachtbinding) en de afhankelijkheid van de winkelier van de lokale consument (lokale afhankelijkheid) nemen doorgaans toe naarmate een kern meer inwoners telt en over meer winkels beschikt. In de gemeente Woensdrecht vertoont de grootste kern – Hoogerheide – inderdaad de sterkste koopkrachtbinding (figuur 5). Deze is sterker dan gemiddeld in kernen van vergelijkbare omvang en ook sterker dan in Huijbergen en Ossendrecht. In Putte is de koop-

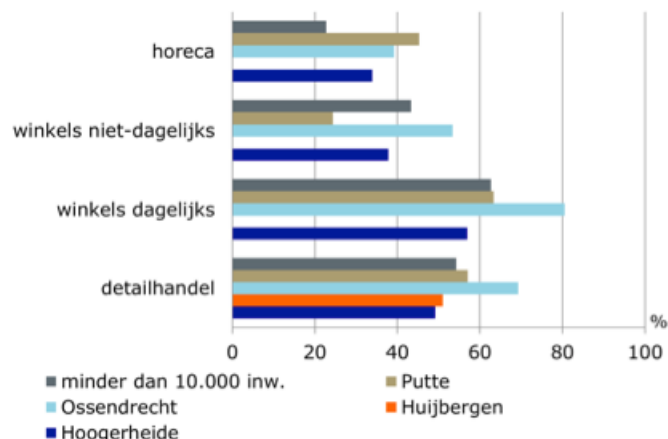
krachtbinding echter ook sterk, wat lijkt te bevestigen dat deze kern over een aantrekkelijk winkelaanbod beschikt. De oriëntatie op de lokale horeca is in de gemeente Woensdrecht juist zwak.

Geringe afhankelijkheid van lokale consument in detailhandel

De detailhandel in Hoogerheide, Huijbergen en Putte is echter maar in geringe mate afhankelijk van de lokale consumenten (figuur 6). Het belang van consumenten van buiten de kern waar de winkel of horeca-onderneming is gevestigd (koopkrachttoevloeiing), is hier dus groot. Vooral Bergen op Zoom is van belang als afzetmarkt voor detailhandel en horeca in de verschillende kernen in de gemeente Woensdrecht. Ossendrecht vertoont als enige van de kernen in de gemeente Woensdrecht een forse lokale afhankelijkheid van detailhandel en horeca. Hier is de koopkrachttoevloeiing dus gering. De horeca is in alle kernen in de gemeente Woensdrecht sterk afhankelijk van lokale consumenten. De koopkrachttoevloeiing in de horeca is veel kleiner dan gemiddeld in kernen van vergelijkbare omvang.



Figuur 5. Koopkrachtbinding consumenten aan eigen kern 2014.
Bron: Rabobank



Figuur 6. Afhankelijkheid detailhandel van consumenten uit eigen kern 2014.
Bron: Rabobank

Let op: in Deel II Gemeente rapport is te zien dat de binding met de eigen inwoner relatief hoog is in de gemeente Woensdrecht. Wanneer we verder opsplitsen naar postcodeniveau zien we grote verschillen in binding.

Bovenstaande grafiek laat zien dat de kernen Hoogerheide en Putte redelijk in balans zijn als het gaat om binding en afhankelijkheid van de eigen inwoner. Beide kernen zijn in staat bestedingen van de eigen inwoner te behouden. Voor Ossendrecht is zichtbaar dat zij afhankelijk is van de eigen inwoner, maar de inwoner besteed makkelijk elders. Ook Huijbergen lijkt wat dit betreft niet in balans. Hoewel voor Huijbergen waarschijnlijk geldt dat er te weinig data beschikbaar zijn ivm privacy, om een goed beeld te kunnen geven.

De binding van de eigen inwoner is belangrijk voor een winkelgebied. Zoals genoemd in Deel II Gemeente rapport heeft Woensdrecht met name jonge gezinnen en ouderen. Beide groepen hebben andere koopmotieven. Pas het aanbod aan op de doelgroep. Denk hierbij aan diensten en services om de inwoner lokaal te laten kopen of stem openingstijden af op de tijden dat de inwoner wil en kan besteden. Zorg ervoor dat het aanbod en het gemak zichtbaar is om de eigen inwoner te binden.

Inzoomen op de kernen

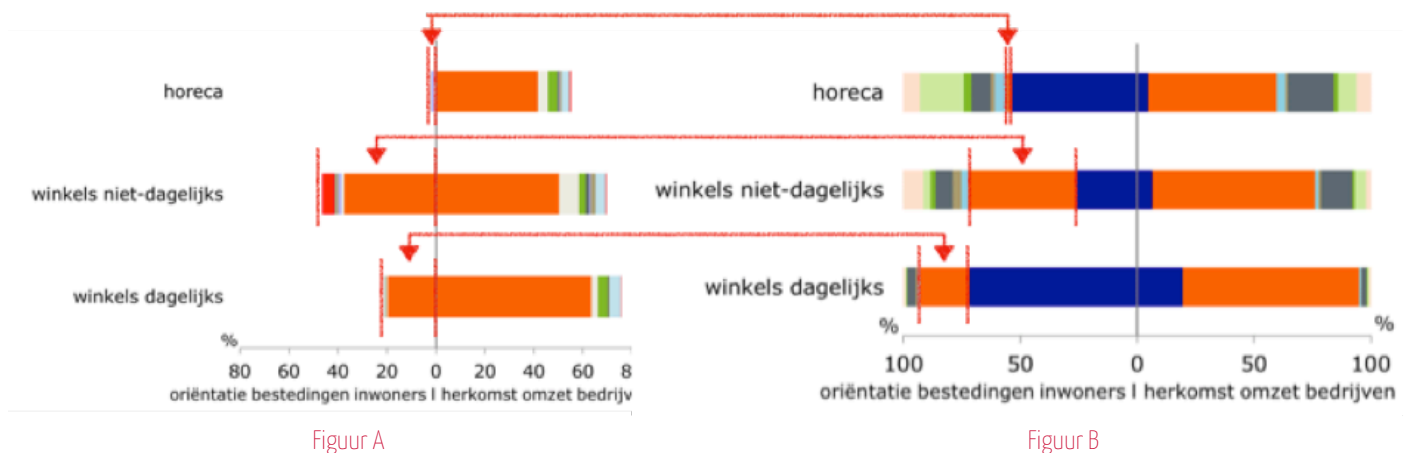
Onderstaand worden de afzonderlijke winkelkernen geanalyseerd. Het is zo opgebouwd dat er telkenmale gekeken wordt naar de inwoner en de ondernemer van de betreffende kern/deelgebied.

Voorbeeld

We beschouwen het gebied 'Centrum' en kijken in de portemonnee van de inwoners van dit gebied; waar besteden zij hun geld? En we kijken in de kassa van de ondernemer in dit gebied; waar komt zijn omzet vandaan?

Dit is opgedeeld in twee figuren (in dit geval figuur A en B). Figuur A, de bestedingen binnen de gemeente (van en naar verschillende deelgebieden). En figuur B, de bestedingen van en naar andere gemeenten, geredeneerd vanuit het betreffende deelgebied.

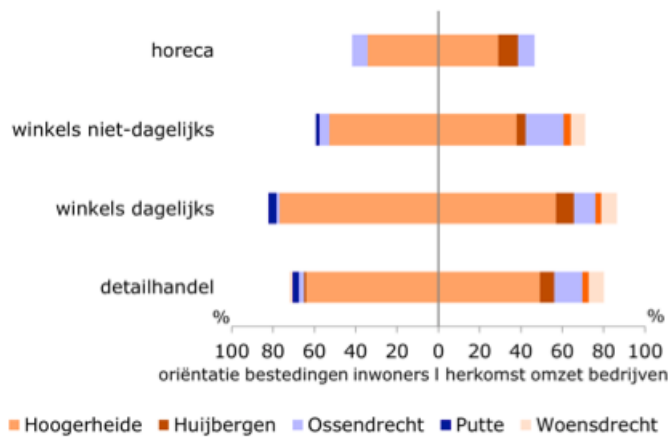
- Figuur A Links van de middenlijn: Waar besteedt de inwoner van 'Centrum' haar euro wanneer zij dit niet in haar eigen omgeving doet.
 - Figuur A rechts van de middenlijn: Waar komt de omzet van de ondernemer in 'Centrum' vandaan als deze niet van de inwoner van 'Centrum' komt.
 - Figuur B Links van de middenlijn: Waar besteedt de inwoner van 'Centrum' haar euro.
 - Figuur B rechts van de middenlijn: Waar komt de omzet van de ondernemer in 'Centrum' vandaan.
- Het 'oranje' deel van figuur B komt overeen met de totalen in figuur A, zie onderstaand .



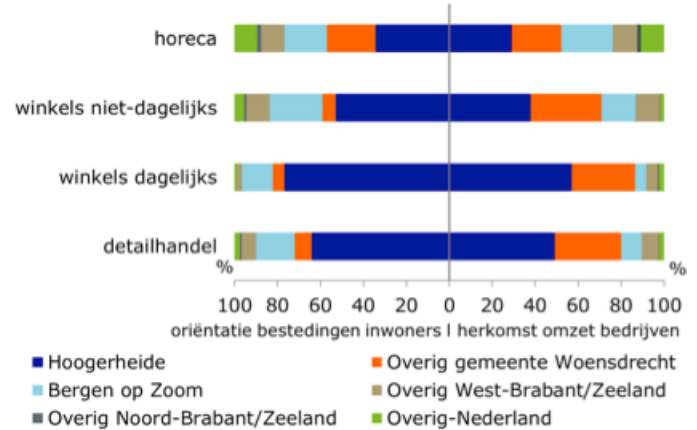
Oriëntatie consumenten en herkomst omzet Hoogerheide

De inwoners van Hoogerheide zijn voor aankopen en ontspanning nauwelijks op de andere kernen in de gemeente Woensdrecht gericht (figuur 7 linker deel). De vier andere kernen in de gemeente nemen slechts 5 tot 10 procent van de bestedingen door inwoners van Hoogerheide voor hun rekening. Dat is veel minder dan de koopkrachtafvlouing uit Hoogerheide naar Bergen op Zoom (figuur 8 linker deel). Van de omzet in de detailhandel in Hoogerheide is rond 30 procent afkomstig uit de rest van de gemeente Woensdrecht. In de horeca bedraagt dit aandeel minder dan 20 procent (figuur 7 rechter deel). De inwoners van Huijbergen, Ossendrecht, Putte en Woensdrecht vormen gezamenlijk na de inwoners van Hoogerheide zelf de belangrijkste afzetmarkt van detailhandel en horeca in Hoogerheide. Voor de winkels met niet-dagelijks aanbod en de horeca in Hoogerheide vormt Bergen op Zoom ook een belangrijke afzetmarkt (figuur 8 rechter deel).

Let op: Hoogerheide trekt naast de eigen inwoner vooral bestedingen aan uit de andere kernen binnen de gemeente. Daarmee is het duidelijk dat Hoogerheide de belangrijkste kern is voor Woensdrecht en een verzorgingsfunctie heeft voor heel Woensdrecht.



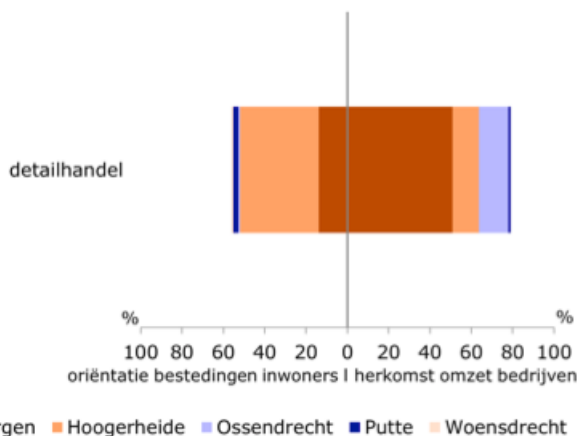
Figuur 7. Oriëntatie consumentenbestedingen en herkomst omzet Hoogerheide (Woensdrecht), 2014. Bron: Rabobank



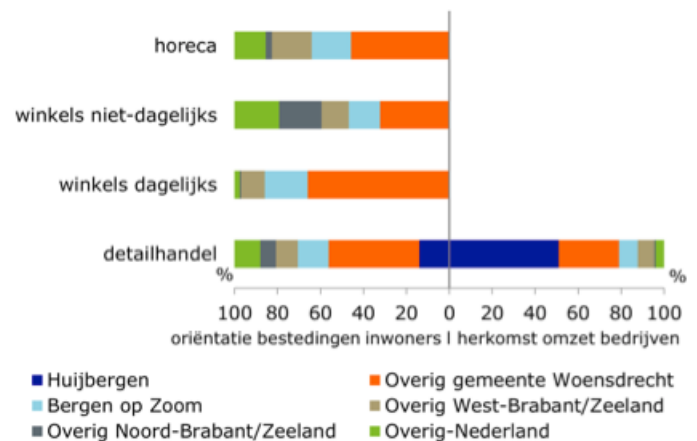
Figuur 8. Oriëntatie consumentenbestedingen en herkomst omzet Hoogerheide (totaal), 2014. Bron: Rabobank

Oriëntatie consumenten en herkomst omzet Huijbergen

De inwoners van Huijbergen zijn voor aankopen sterker op Hoogerheide gericht dan op Huijbergen zelf (figuur 9 linker deel). Bijna 40 procent van de detailhandelsbestedingen door de inwoners van Huijbergen komt in Hoogerheide terecht. Naast Hoogerheide en Huijbergen zelf vormt Bergen op Zoom voor consumenten uit Huijbergen een belangrijk voorzieningencentrum (figuur 10 linker deel). De helft van de bestedingen aan niet-dagelijkse artikelen en een derde deel van de horecabestedingen door inwoners van Huijbergen komt echter elders terecht. Voor Huijbergen beschikken we alleen over omzet voor de totale detailhandel, niet gespecificeerd naar dagelijks en niet-dagelijks aanbod en evenmin voor de horeca. Van de omzet in de detailhandel in Hoogerheide is rond 30 procent afkomstig uit de rest van de gemeente Woensdrecht (figuur 9 rechter deel). De koopkrachttoevloeiing van uit Bergen op Zoom en de rest van het land is goed voor een vijfde deel van de omzet in Huijbergen (figuur 10 rechter deel).



Figuur 9. Oriëntatie consumentenbestedingen en herkomst omzet Huijbergen (Woensdrecht), 2014. Bron: Rabobank



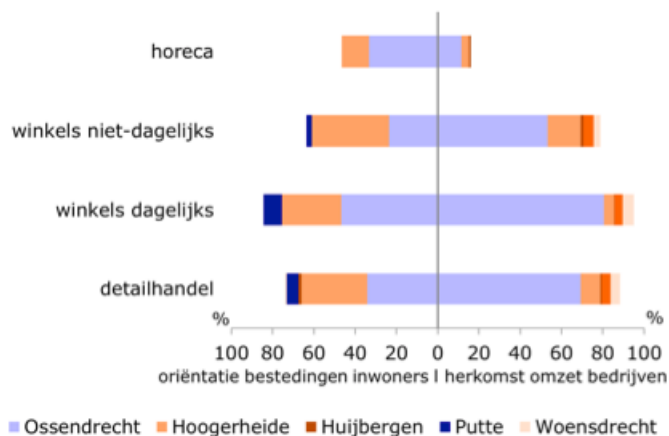
Figuur 10. Oriëntatie consumentenbestedingen en herkomst omzet Huijbergen (totaal), 2014. Bron: Rabobank

Let op: de inwoner van Huijbergen besteedt liever elders in de gemeente Woensdrecht of in Bergen op Zoom. De ondernemer daarentegen is voor circa 80% afhankelijk van de eigen inwoner. Dit is zorgelijk. De vraag rijst of Huijbergen voldoende aantrekkingskracht heeft om bestaansrecht te hebben.

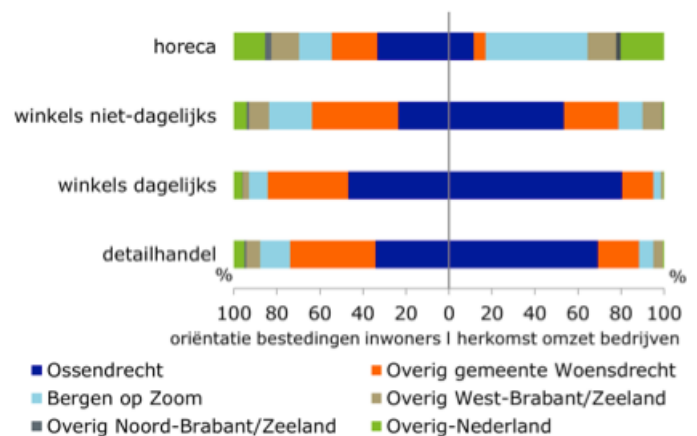
Interessant is om de prestatiecijfers, verderop in dit rapport, hierbij te betrekken.

Oriëntatie consumenten en herkomst omzet Ossendrecht

De inwoners van Ossendrecht zijn voor niet-dagelijkse aankopen sterker op Hoogerheide gericht dan op Ossendrecht zelf (figuur 11 linker deel). Bijna 40 procent van de detailhandelsbestedingen door de inwoners van Ossendrecht komt in Hoogerheide terecht. Naast Hoogerheide vormt Bergen op Zoom voor consumenten uit Ossendrecht een belangrijk doel (figuur 12 linker deel). Bijna 40 procent van de bestedingen aan niet-dagelijkse artikelen en de helft van de horecabestedingen door inwoners van Ossendrecht komt echter buiten de gemeente Woensdrecht terecht. De koopkrachtafvloeiing is fors. Van de omzet in de detailhandel in Ossendrecht is rond een vijfde deel afkomstig uit de rest van de gemeente Woensdrecht. Voor de niet-dagelijkse detailhandel is de koopkrachttoevloeiing van buiten de gemeente eveneens rond 20 procent (figuur 11 rechter deel). Voor de horeca in Ossendrecht maakt de koopkrachttoevloeiing van uit Bergen op Zoom echter bijna de helft van de omzet uit (figuur 12 rechter deel). Hiermee is Bergen op Zoom als afzetmarkt veel belangrijker dan de gemeente Woensdrecht.



Figuur 11. Oriëntatie consumentenbestedingen en herkomst omzet Ossendrecht (Woensdrecht), 2014. Bron: Rabobank

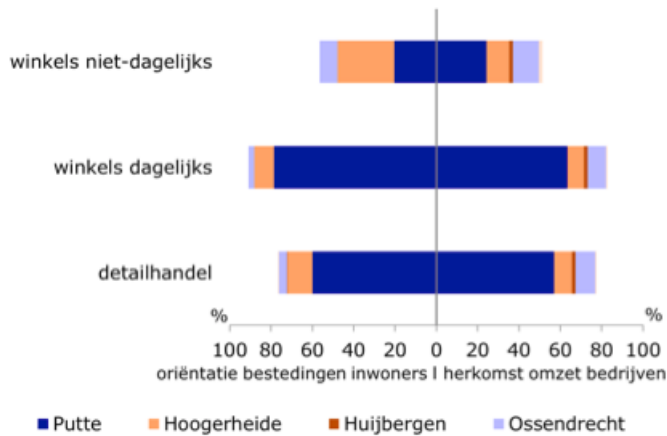


Figuur 12. Oriëntatie consumentenbestedingen en herkomst omzet Ossendrecht (totaal), 2014. Bron: Rabobank

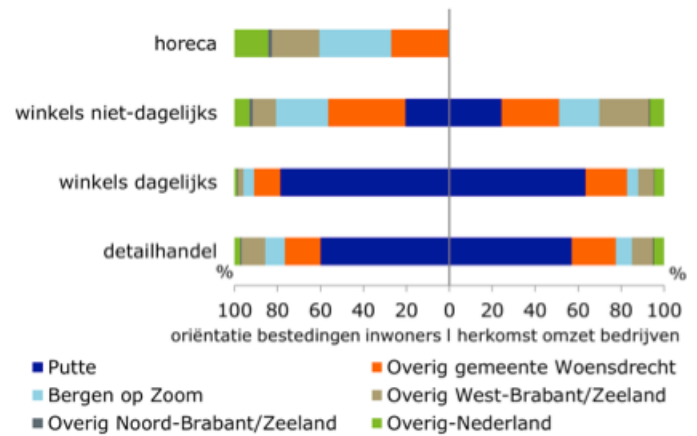
Let op: in Ossendrecht neemt de dagelijkse sector een dominante plaats in. Daarmee trekt de kern niet alleen bestedingen uit de eigen kern, maar ook uit de andere kernen in Woensdrecht. De niet-dagelijkse sector daarentegen is niet in balans; eigen inwoners besteden liever elders (Bergen op Zoom), terwijl de ondernemers wel afhankelijk is van zijn eigen inwoner. Opvallend is dat de horeca een enorme trekkracht heeft en meer omzet van inwoners uit Bergen op Zoom krijgt dan uit de eigen gemeente.

Oriëntatie consumenten en herkomst omzet Putte

De inwoners van Putte zijn voor dagelijkse aankopen zeer sterk op Putte zelf gericht, maar voor niet-dagelijkse aankopen sterker op Hoogerheide (figuur 13 linker deel). Naast Hoogerheide vormt Bergen op Zoom voor consumenten uit Putte een belangrijk doel (figuur 14 linker deel). Rond 20 procent van de detailhandelsomzet in Putte komt voor rekening van consumenten uit de andere kernen in de gemeente Woensdrecht (figuur 13 linker deel). Van de omzet in de detailhandel met een dagelijks aanbod in Putte is rond een vijfde deel afkomstig van buiten de gemeente Woensdrecht. Voor de niet-dagelijkse detailhandel is de koopkrachttoevloeiing van buiten de gemeente meer dan 40 procent (figuur 14 rechter deel). Voor Putte beschikken we alleen over de omzet van de detailhandel, niet over de horeca-omzet.



Figuur 13. Oriëntatie consumentenbestedingen en herkomst omzet Putte (Woensdrecht), 2014. Bron: Locatus, Rabobank



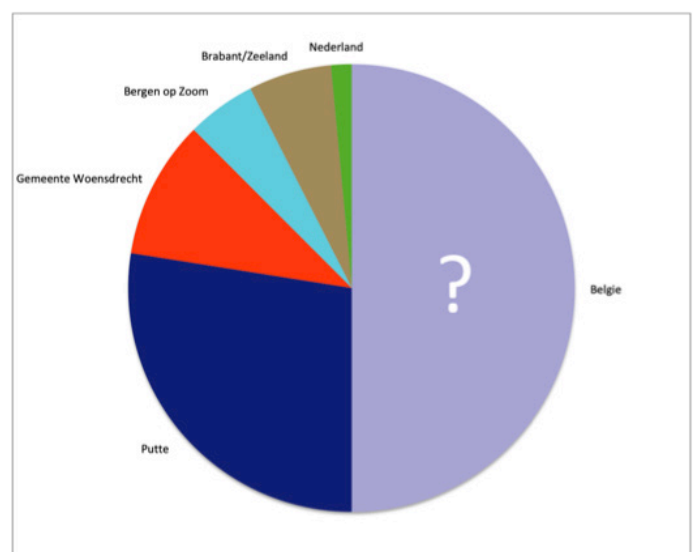
Figuur 14. Oriëntatie consumentenbestedingen en herkomst omzet Putte (totaal), 2014. Bron: Locatus

Let op: Putte is voor dagelijkse bestedingen in staat de eigen inwoner en inwoners uit de rest van de gemeente Woensdrecht te trekken. De niet-dagelijkse sector is minder in balans. Dit is tegen de verwachting in gezien het gevarieerde aanbod niet-dagelijks en het aantal winkels en hoeveelheid vloeroppervlak. Een uitdaging voor Putte kan zijn om het winkelgebied verder te concentreren en de verbinding tussen dagelijkse boodschappen en 'de rest' van het winkelgebied te versterken. Denk bijvoorbeeld aan de Albert Heijn op de Canadalaan. Deze is niet verbonden met het winkelgebied en dit is een gemiste kans. Uit onderzoek blijkt dat dagelijkse boodschappen de loop verhogen en versterkend werken op het overig aanbod, mits binnen 50 meter van andere winkels en mits in de zichtlijn gevestigd.

Herkomst en bestemming Putte: Hoewel er door ondernemers cijfers worden genoemd over het aandeel Belgische bestedingen kunnen we dit niet onderbouwen met feitelijke data. Daarbij is er ook verschil tussen de Belgische bezoekers en de Belgische bestedingen. Wanneer we uitgaan van een aandeel van de omzet van 50% uit België, dan weten we dat de andere 50% van Putte verdeeld is conform figuur 14. In figuur 14a is dit weergegeven.

Wanneer het gaat over de omzet gerelateerde informatie is de herkomst van de omzet niet relevant. De gebruikte omzetcijfers zijn gebaseerd op de opgegeven omzet van de ondernemer aan de belastingdienst en gerelateerd aan de verkregen cijfers van de zakelijke Rabobank klanten. Deze omzet is het totaal, ongeacht de herkomst. Voor de prestatie cijfers geldt dan ook dat deze ongeacht de herkomst zijn opgenomen.

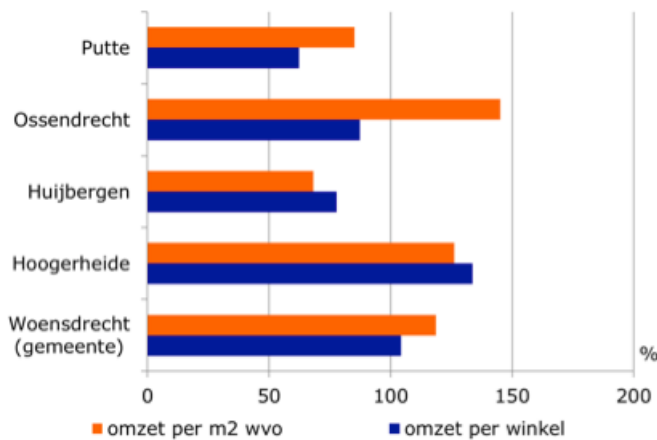
Zoals eerder opgemerkt; het kan helpen als er op een of andere manier feitelijke data opgeleverd kunnen worden. Nu staat dit het maken van keuzes en het in gang zetten van acties echter niet in de weg.



Figuur 14a. Oriëntatie consumentenbestedingen en herkomst omzet Putte (incl. België), 2014. Bron: Locatus

Financiële prestatie varieert per kern ...

De financiële prestatie van de detailhandel in de gemeente Woensdrecht verschilt van kern tot kern. In Hoogerheide zijn de omzet per winkel en per m² winkelvloeroppervlak hoger dan gemiddeld in de gemeente, in de andere kernen juist (veel) lager (figuur XW).



Figuur XW. Omzet per winkel en per m² winkelvloeroppervlak t.o.v. Nederland, 2014. Bron: Locatus, Rabobank

Let op: de Panteia norm is gebaseerd op kosten per vierkante meter en omzet per vierkante meter om winst te kunnen maken. In de grafiek XW is de nul-lijn de Panteia norm. Als je 100 euro per vierkante meter draait en de norm staat op 125 euro dan is er 20% overschot (je moet dan 25% meer draaien om gezond te zijn). (Zie voor meer informatie www.bit.ly/Panteianorm)

Voor Putte, Ossendrecht en Huijbergen blijkt uit de grafiek dat de omzet per vierkante meter te laag is om een gezonde boterham te verdienen. Voor Huijbergen is het een optelsom: zowel de koopstromen als de prestaties zijn negatief en dat maakt van Huijbergen een kansarm gebied. Ook voor Ossendrecht en Putte geldt dat de prestatie achterblijft. Hoogerheide staat er het meest gunstig voor.

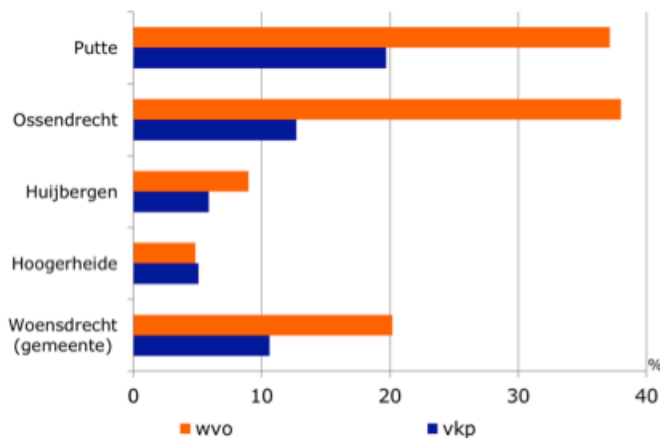
Zoals beschreven in Deel II Gemeente rapport staat de detailhandel in ons land onder druk van veranderende consumenten voorkeuren, concurrentie van buitenlandse ketens en de opkomst van internetverkopen. Voor een gezonde bedrijfsvoering zou het winkelbestand met, naar schatting, 30 procent moeten afnemen (Retailagenda 2015). Panteia stelt voor een groot aantal organisaties de omzetkengetallen op. Hieruit blijkt dat er een fors overschot is van ongeveer 20 procent voor de detailhandel, exclusief inkomsten via internet (Panteia 2016). Voor de gemeente Woensdrecht als geheel blijkt, uit vergelijking met de omzetkengetallen voor de detailhandel exclusief inkomsten via internet van Panteia, een overschot aan winkelvloeroppervlak van 41 procent. In Hoogerheide is het overschot slechts half zo groot als het tekort voor de gemeente als geheel, maar voor Huijbergen, Ossendrecht en Putte wordt een veel groter overschot berekend (figuur XX).

Let op: gemeente Woensdrecht zal een totaalvisie moeten opstellen met duidelijke en heldere keuzes voor de toekomst. Het lijkt niet realistisch dat er een gezond aanbod in alle kernen mogelijk is. Structureel ingrijpen en kiezen voor gezonde kernen met een compact en onderscheidend aanbod is cruciaal.

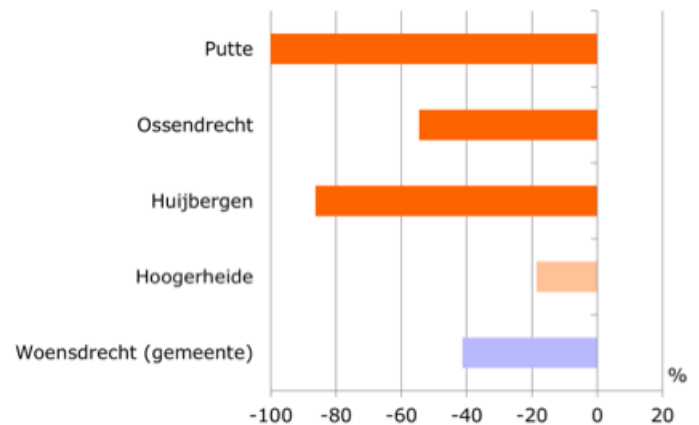
De data van de Belgische consument zijn niet meegenomen in dit onderzoek. Het kan zijn dat Woensdrecht er gunstiger van af komt wanneer de economische impact van de Belgische consument bekend is.

... evenals de leegstand

De leegstand van verkooppunten bevestigt voor een deel de verschillen tussen de kernen die naar voren komt uit het berekende overschot. Hoogerheide kent van de kernen in de gemeente Woensdrecht veruit het laagste niveau van leegstand, maar In Ossendrecht en Putte is de leegstand aanzienlijk (figuur XY). In overeenstemming met dit beeld is de afgelopen jaren het aantal verkooppunten in Ossendrecht en Putte fors afgenomen (figuur XZ). In Hoogerheide en Huijbergen nam het aantal verkooppunten en de leegstand echter toe, terwijl ook hier in 2014 sprake was van een (klein) overschot aan winkels en leegstand. Al met al nam sinds 2014 het aantal verkooppunten in de gemeente Woensdrecht met hetzelfde tempo toe als het inwonertal. Het aantal leegstaande verkooppunten in de gemeente bleef gelijk.



Figuur XY. Winkelleegstand, 2014. Bron: Locatus



Figuur XX. Overschot of tekort aan winkelvloeroppervlak t.o.v. vloerproductiviteit volgens Panteia-norm, 2014. Bron: CBS, Locatus

	2014		2018	
	VKT	WVO	VKT	WVO
Putte	19,5%	37,0%	9,7%	14,6%
Ossendrecht	12,0%	38,0%	5,8%	5,6%
Huijbergen	6,0%	9,0%	5,0%	7,0%
Hoogerheide	5,5%	5,0%	7,9%	11,0%

Door het inzicht in de Locatuscijfers van 2018 is er wel een verschuiving zichtbaar. Per saldo zijn er verkooppunten toegevoegd maar geen meters uit de markt gehaald.

Hoewel gemeente breed er een afname te zien is van de leegstand in zowel verkooppunten als winkelvloeroppervlak zie je dit in de kernen vooral ten goede komen aan Putte en Ossendrecht. De leegstand in Hoogerheide is toegenomen, evenals het aantal verkooppunten. Is dat beleid of is dat organisch gegroeid en wat betekent dat voor de plannen voor de toekomst voor zowel ondernemers als gemeente.

Als dit beleid is, is het de vraag of je dit beleid wil hebben: het pakt voor Ossendrecht en Putte goed uit en voor Hoogerheide niet. Als dit het gevolg is van marktwerking zonder gericht beleid dan kan met deze input gericht ingezet worden op verbeteringen per kern.

Let op: Ook in Deel II Gemeente rapport is te zien dat voor Woensdrecht krimp essentieel blijft voor de toekomst.

Gebruik de leegstand om verhuizing van gezonde bedrijven mogelijk te maken. Richt je in deze 'verhuizingen' en/of compact maken vooral op het versterken van de kernen Hoogerheide en Putte. Het aanbod in Huijbergen en Ossendrecht (en misschien toch ook Putte) zal terug gebracht moeten worden tot een beperkt dag/dagelijks aanbod, gezien de functie van het winkelgebied nu en de bereidheid om er te kopen. Dit betekent niet het 'afschrijven' van Huijbergen en Ossendrecht maar het versterken van de functies van alle kernen. Voor Huijbergen en Ossendrecht betekent het bewust kiezen voor een (beperkt) boodschappencentrum opdat de zittende de ondernemers bestaansrecht hebben en houden. Dit zijn scherpe keuzes voor de toekomst maar essentieel voor de gezondheid van het winkelgebied.

Dit is ook een bevestiging van eerder gemaakte punten: zorg voor een compact centrum, aaneengesloten bewinkeling, leegstand invullen met winkels buiten het aangewezen centrum of transformatie naar andere functies, klantbenadering op eigen inwoner, aanbod elkaar laten versterken door dagelijks en niet-dagelijks te combineren. Met de input van de cijfers uit 2018 verandert dit niet.

Overzicht 'Let op!'

De resultaten uit dit onderzoek geven inzicht maar nu bent u aan zet om de vertaling naar actie te maken, samen met uw lokale stakeholders. Wat zijn de keuzes voor de toekomst? Waar liggen de kansen en hoe zorgt u dat die tot rendement leiden. Zijn de eerder gemaakte keuzes de juiste of dient de koers bijgesteld te worden. Hieronder vindt u een samenvatting van de voor uw gemeente specifieke uitdagingen die ons zijn opgevallen en die uw aandacht nodig hebben. U vindt deze opmerkingen ook terug in het rapport.

- Uit de cijfers van het Locatusrapport blijkt dat het aantal verkooppunten met 15 (van 281 naar 296) is toegenomen in 2018. Dit betekent een stijging van 5% in het aantal verkooppunten, terwijl het inwoneraantal maar met 1% is toegenomen. Uit de cijfers blijkt verder dat Hoogerheide is gegroeid ten koste van Ossendrecht en Putte.
 Het is een trend in Nederland dat grotere kernen groeien en kleinere kernen afnemen. Wat we niet kunnen zien is of hier actief beleid op is gemaakt en of de ontwikkeling dus op basis van visie en strategie (beleid) verloopt of is dat dit organisch zo is gegroeid?
 Indien dit conform beleid is dan is het belangrijk om de kleine kernen voor te houden wat hun toekomstig perspectief is. Is dit geen beleid maar constatering van een trend, dan is het nodig om hier actief beleid op te maken, zodat alle stakeholders hun plannen kunnen afstemmen op de toekomstige ontwikkelingen.
- Hoogerheide en Putte hebben van alle kernen het meest het karakter van een winkelgebied. Ossendrecht en Huijbergen zijn met name boodschappencentra. Extra opvallend is het grote aanbod 'in en om huis' in deze twee kernen.
 In verband met privacy geldt dat wanneer er te weinig bedrijven zijn in een bepaald gebied deze data niet voldoende geanonimiseerd kan worden om de privacy van de ondernemer te waarborgen. Het is dus mogelijk dat er wel horeca en/of mode en luxe winkels in Huijbergen aanwezig zijn, al is dat niet zichtbaar in figuur 3.
- In Deel II Gemeente rapport is te zien dat de binding met de eigen inwoner relatief hoog is in de gemeente Woensdrecht. Wanneer we verder opsplitsen naar postcodeniveau zien we grote verschillen in binding.
 Bovenstaande grafiek laat zien dat de kernen Hoogerheide en Putte redelijk in balans zijn als het gaat om binding en afhankelijkheid van de eigen inwoner. Beide kernen zijn in staat bestedingen van de eigen inwoner te behouden. Voor Ossendrecht is zichtbaar dat zij afhankelijk is van de eigen inwoner, maar de inwoner besteed makkelijk elders. Ook Huijbergen lijkt wat dit betreft niet in balans. Hoewel voor Huijbergen waarschijnlijk geldt dat er te weinig data beschikbaar zijn ivm privacy, om een goed beeld te kunnen geven.
 De binding van de eigen inwoner is belangrijk voor een winkelgebied. Zoals genoemd in Deel II Gemeente rapport heeft Woensdrecht met name jonge gezinnen en ouderen. Beide groepen hebben andere koopmotieven. Pas het aanbod aan op de doelgroep. Denk hierbij aan diensten en services om de inwoner lokaal te laten kopen of stem openingstijden af op de tijden dat de inwoner wil en kan besteden. Zorg ervoor dat het aanbod en het gemak zichtbaar is om de eigen inwoner te binden.
- Hoogerheide trekt naast de eigen inwoner vooral bestedingen aan uit de andere kernen binnen de gemeente. Daarmee is het duidelijk dat Hoogerheide de belangrijkste kern is voor Woensdrecht en een verzorgingsfunctie heeft voor heel Woensdrecht.

- De inwoner van Huijbergen besteedt liever elders in de de gemeente Woensdrecht of in Bergen op Zoom. De ondernemer daarentegen is voor circa 80% afhankelijk van de eigen inwoner. Dit is zorgelijk. De vraag rijst of Huijbergen voldoende aantrekkingskracht heeft om bestaansrecht te hebben.

Interessant is om de prestatiecijfers, verderop in dit rapport, hierbij te betrekken.

- in Ossendrecht neemt de dagelijkse sector een dominante plaats in. Daarmee trekt de kern niet alleen bestedingen uit de eigen kern, maar ook uit de andere kernen in Woensdrecht. De niet-dagelijkse sector daarentegen is niet in balans; eigen inwoners besteden liever elders (Bergen op Zoom), terwijl de ondernemers wel afhankelijk is van zijn eigen inwoner. Opvallend is dat de horeca een enorme trekkracht heeft en meer omzet van inwoners uit Bergen op Zoom krijgt dan uit de eigen gemeente.
- Putte is voor dagelijkse bestedingen in staat de eigen inwoner en inwoners uit de rest van de gemeente Woensdrecht te trekken. De niet-dagelijkse sector is minder in balans. Dit is tegen de verwachting in gezien het gevarieerde aanbod niet-dagelijks en het aantal winkels en hoeveelheid vloeroppervlak. Een uitdaging voor Putte kan zijn om het winkelgebied verder te concentreren en de verbinding tussen dagelijkse boodschappen en 'de rest' van het winkelgebied te versterken. Denk bijvoorbeeld aan de Albert Heijn op de Canadalaan. Deze is niet verbonden met het winkelgebied en dit is een gemiste kans. Uit onderzoek blijkt dat dagelijkse boodschappen de loop verhogen en versterkend werken op het overig aanbod, mits binnen 50 meter van andere winkels en mits in de zichtlijn gevestigd.
- De Panteia norm is gebaseerd op kosten per vierkante meter en omzet per vierkante meter om winst te kunnen maken. In de grafiek XW is de nul-lijn de Panteia norm. Als je 100 euro per vierkante meter draait en de norm staat op 125 euro dan is er 20% overschot (je moet dan 25% meer draaien om gezond te zijn).

Voor Putte, Ossendrecht en Huijbergen blijkt uit de grafiek dat de omzet per vierkante meter te laag is om een gezonde boterham te verdienen. Voor Huijbergen is het een optelsom: zowel de koopstromen als de prestaties zijn negatief en dat maakt van Huijbergen een kansarm gebied. Ook voor Ossendrecht en Putte geldt dat de prestatie achterblijft. Hoogerheide staat er het meest gunstig voor.

- Gemeente Woensdrecht zal een totaalvisie moeten opstellen met duidelijke en heldere keuzes voor de toekomst. Het lijkt niet realistisch dat er een gezond aanbod in alle kernen mogelijk is. Structureel ingrijpen en kiezen voor gezonde kernen met een compact en onderscheidend aanbod is cruciaal.

De data van de Belgische consument zijn niet meegenomen in dit onderzoek. Het kan zijn dat Woensdrecht er gunstiger van af komt wanneer de economische impact van de Belgische consument bekend is.

- Ook in Deel II Gemeente rapport is te zien dat voor Woensdrecht krimp essentieel blijft voor de toekomst.

Gebruik de leegstand om verhuizing van gezonde bedrijven mogelijk te maken. Richt je in deze 'verhuizingen' en/of compact maken vooral op het versterken van de kernen Hoogerheide en Putte. Het aanbod in Huijbergen en Ossendrecht (en misschien toch ook Putte) zal terug gebracht moeten worden tot een beperkt dag/dagelijks aanbod, gezien de functie van het winkelgebied nu en de bereidheid om er te kopen. Dit betekent niet het 'afschrijven' van Huijbergen en Ossendrecht maar het versterken van de functies van alle kernen. Voor Huijbergen en Ossendrecht betekent het bewust kiezen voor een (beperkt) boodschappencentrum opdat de zittende de ondernemers bestaansrecht hebben en houden. Dit zijn scherpe keuzes voor de toekomst maar essentieel voor de gezondheid van het winkelgebied.

Dit is ook een bevestiging van eerder gemaakte punten: zorg voor een compact centrum,

aaneengesloten bewinkeling, leegstand invullen met winkels buiten het aangewezen centrum of transformatie naar andere functies, klantbenadering op eigen inwoner, aanbod elkaar laten versterken door dagelijks en niet-dagelijks te combineren. Met de input van de cijfers uit 2018 verandert dit niet.

2. Bezoekersstromen Woensdrecht

Inleiding

Ten behoeve van de gemeente Woensdrecht zijn de bezoekersstromen van en naar een aantal kerngebieden van de gemeente in beeld gebracht. Er is gebruik gemaakt van data van het mobiele telefoonnetwerk. Er wordt gestart met een uitleg over de GSM-data, de gebruikte gebiedsindeling en definities. Vervolgens wordt ingegaan op de bezoekersstromen van en naar de kerngebieden Woensdrecht, Huijbergen, Putte, Hoogerheide en Ossendrecht.

GSM-data

Data van het mobiele telefoonnetwerk (GSM-data) geven inzicht in hoeveel mensen zich in een bepaald gebied bevinden, waar deze vandaan komen en wat hun reisbestemming is. De data maakt het mogelijk om de bezoekersstromen van en naar gebieden in beeld te brengen. Inzichtelijk wordt welke relaties gebieden hebben met omliggende gemeenten en kernen én met verder weg gelegen gebieden. De gegevens vormen een onderligger voor de activiteitenplaatsen van bezoekers en van bewoners van een gebied, bijvoorbeeld om te recreëren, te werken, te winkelen of om boodschappen te doen. Voor een nadere uitleg over de GSM-data, zie bijlage 4.

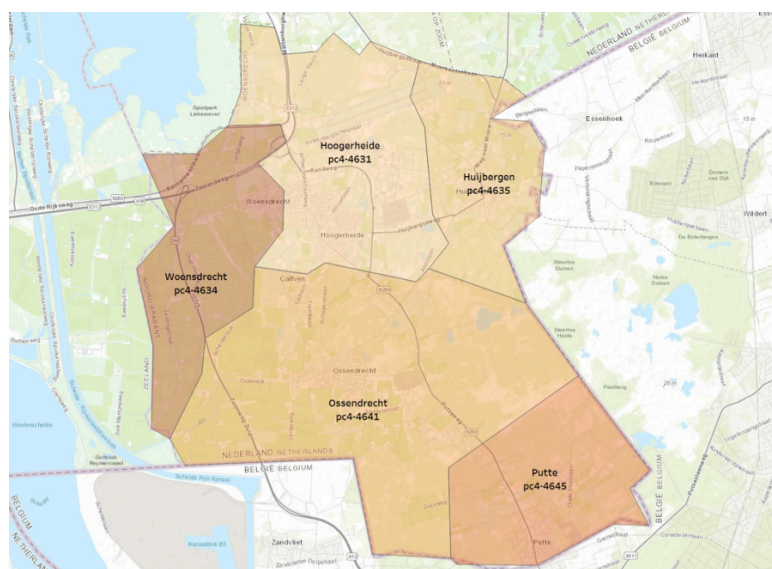
Gebiedsindeling

Voor de kernen Woensdrecht, Huijbergen, Putte, Hoogerheide en Ossendrecht zijn de bezoekersstromen van de maand september 2018 in beeld gebracht. Daarbij is uitgegaan van de onderstaande gebiedsindelingen. De gebieden tezamen vormen de gemeente Woensdrecht (zie Figuur 15).

Bezoekfrequentie

Bij de analyse van de GSM-data gelden de volgende definities. Een bezoeker is een persoon die een bestemmingsgebied bezoekt, tenminste 30 minuten in het gebied verblijft en géén bewoner is van dat gebied. Bezoekers worden ingedeeld. Op basis van een periode van een maand wordt bepaald in welke categorie een bezoeker valt.

- Een incidentele bezoeker is een persoon die een bestemmingsgebied 1 à 2 keer in een maand bezoekt.
- Een regelmatige bezoeker is een persoon die een bestemmingsgebied 3 à 9 keer per maand bezoekt.
- Een frequente bezoeker is een persoon die een bestemmingsgebied minimaal 10 dagen in een maand bezoekt.
- Het totaal aantal bezoekers is de som van incidentele, regelmatige en frequente bezoekers.



Figuur 15: Gebiedsindeling gemeente Woensdrecht (bestemmingen en herkomsten).

Bron: Mezuro

De GSM-data geeft inzicht in de bezoekfrequentie van een persoon. De data vertelt echter niet welke activiteiten bezoekers op een bestemming verrichten. De ervaring leert dat incidentele bezoekers verhoudingsgewijs vaker van verder weg gelegen gebieden komen. In deze categorie bevinden zich relatief vaker personen die om sociaal-recreatieve of toeristische redenen een bestemming bezoeken. Zij komen bijvoorbeeld af op grote events of reizen naar een verder weg gelegen centrumgebied om er een keer te shoppen. Regelmatige bezoekers komen verhoudingsgewijs vaker uit de buurt en gaan naar een bestemming

om er bijvoorbeeld te winkelen of om vrienden of familie te bezoeken. Frequente bezoekers, tenslotte, zijn verhoudingsgewijs vaker personen die werken in een bestemmingsgebied. Zij verblijven ook langer in een gebied dan bijvoorbeeld incidentele of regelmatige bezoekers.

Voor een goed begrip van de GSM-data is het van belang om te beseffen dat alle bezoekmotieven in alle drie de categorieën kunnen voorkomen. Zo kan een incidenteel bezoek ook een zakelijk bezoek zijn of een bezoek om goederen af te leveren. Een regelmatig bezoek kan ook een bezoek zijn om te werken en een frequent bezoek kan ook een familiebezoek zijn.

Ook van de inwoners van een gebied kan worden gezien of zij een ander gebied bezoeken. Uit de data kan echter niet worden opgemaakt of bewoners die in hun woongebied verblijven thuis zijn of buitenshuis activiteiten verrichten. Het is bijvoorbeeld niet zichtbaar of bewoners in hun eigen woongebied inkopen doen. Wel maakt de data inzichtelijk of bewoners andere bestemmingen dan hun eigen woongebied bezoeken en of zij een incidentele, regelmatige of frequente bezoeker zijn van die bestemmingen.

Bezoekersaantallen

Gemiddeld aantal bezoekers per dag

Het gemiddeld aantal bezoekers per dag aan Hoogerheide is veruit het grootst van de vijf bestemmingsgebieden in Woensdrecht (zie Tabel 3) en ruim twee keer zo groot als de bezoekersaantallen van de kernen Woensdrecht en Ossendrecht. De kern Huijbergen heeft de minste bezoekers per dag. Opgemerkt moet worden dat de bezoeken van inwoners aan hun eigen gebied, bijvoorbeeld om inkopen te doen, geen deel uitmaken van de getoonde bezoekersaantallen. De kern Hoogerheide wordt verhoudingsgewijs het vaakst door frequente bezoekers bezocht, vermoedelijk omdat het aantal arbeidsplaatsen hier het hoogst is binnen de gemeente.

	Hoogerheide 4631				Woensdrecht 4634			
	<i>incidentele bezoekers</i>	<i>regelmatige bezoekers</i>	<i>frequente bezoekers</i>	<i>totaal bezoekers</i>	<i>incidentele bezoekers</i>	<i>regelmatige bezoekers</i>	<i>frequente bezoekers</i>	<i>totaal bezoekers</i>
ma	4.400	3.600	5.300	13.300	3.100	2.100	600	5.800
di	4.100	3.700	5.500	13.300	3.500	2.200	700	6.300
wo	4.100	3.700	5.300	13.000	3.700	2.200	600	6.500
do	4.200	3.600	5.400	13.200	3.800	2.200	700	6.700
vr	4.900	3.700	5.000	13.600	4.300	2.200	700	7.200
za	6.300	3.300	3.200	12.800	5.500	1.100	400	7.000
zo	5.600	2.800	2.900	11.300	4.800	1.100	400	6.200
	Huijbergen 4635				Ossendrecht 4641			
	<i>incidentele bezoekers</i>	<i>regelmatige bezoekers</i>	<i>frequente bezoekers</i>	<i>totaal bezoekers</i>	<i>incidentele bezoekers</i>	<i>regelmatige bezoekers</i>	<i>frequente bezoekers</i>	<i>totaal bezoekers</i>
ma	400	300	200	900	2.400	1.600	1.100	5.200
di	400	200	200	900	2.600	1.700	1.100	5.400
wo	500	200	200	900	2.800	1.700	1.200	5.700
do	400	300	200	900	2.800	1.700	1.200	5.700
vr	500	300	200	1.000	2.800	1.700	1.100	5.600
za	800	300	300	1.400	4.000	1.100	1.000	6.000
zo	1.000	300	300	1.500	3.700	1.100	900	5.600

Tabel 3: Gemiddeld aantal bezoekers per weekdag naar bezoekfrequentie (sept. 2018) incl. tabel m.b.t. Putten op pagina 27. Bron: Mezero

	Putte 4645			
	<i>incidentele bezoekers</i>	<i>regelmatige bezoekers</i>	<i>frequente bezoekers</i>	<i>totaal bezoekers</i>
ma	1.100	500	400	2.000
di	1.100	400	400	1.900
wo	1.300	500	400	2.200
do	1.100	500	400	1.900
vr	1.100	500	400	1.900
za	1.500	400	300	2.200
zo	1.600	400	300	2.200

Totaal aantal bezoekers per dag

De volgende tabel toont het totaal aantal bezoekers van de maand september 2018. In totaal hebben ruim 385.000 bezoekers Hoogerheide (pc4-4631) in september bezocht. De kern Woensdrecht volgt op de tweede plaats met ruim 196.000 bezoekers.

	Hoogerheide		Huijbergen		Ossendrecht		Putte		Woensdrecht		
	<i>aantal bezoekers</i>	<i>% kol.</i>	<i>aantal bezoekers</i>	<i>% kol.</i>	<i>aantal bezoekers</i>	<i>% kol.</i>	<i>aantal bezoekers</i>	<i>% kol.</i>	<i>aantal bezoekers</i>	<i>% kol.</i>	<i>aantal dagsoorten</i>
ma	53.100	14%	3.500	11%	20.800	12%	7.900	13%	23.400	12%	4
di	53.100	14%	3.400	10%	21.700	13%	7.600	12%	25.400	13%	4
wo	52.000	13%	3.600	11%	22.700	13%	8.800	14%	26.000	13%	4
do	52.800	14%	3.600	11%	23.000	14%	7.600	12%	26.800	14%	4
vr	54.300	14%	4.200	13%	22.400	13%	7.600	12%	28.900	15%	4
za	63.900	17%	6.800	21%	30.200	18%	11.000	18%	35.000	18%	5
zo	56.400	15%	7.600	23%	28.200	17%	11.100	18%	31.100	16%	5
	385.600	100 %	32.700	100 %	169.000	100 %	61.600	100 %	196.600	100 %	

Tabel 4: Totaal aantal bezoekers sept. 2018. Bron: Mezuro

Let op: bezoek is iets anders dan besteden. De koopstromen in hoofdstuk 1 zijn de feitelijke data die laat zien waar men besteedt. De bezoekersstromen geven alleen aan hoe men zich beweegt over de kernen. Wat u met bezoekersstromen kunt zien is eigenlijk het omzetspotentieel voor de kern. De bezoekersaantallen zijn redelijk constant door de week heen (tabel 3). Het is goed eens te kijken naar wanneer er koopavonden zijn gepland en of dit ook op de dagen is wanneer de kern het meest bezocht wordt. Voor alle kernen geldt dat het weekend, vanaf vrijdagavond, een piek in bezoekers heeft, met de zaterdag als grootste piek. Een uitzondering hierop zijn Putte en Huijbergen, daar komen de meeste bezoekers op zondag.

Bezoekersstromen

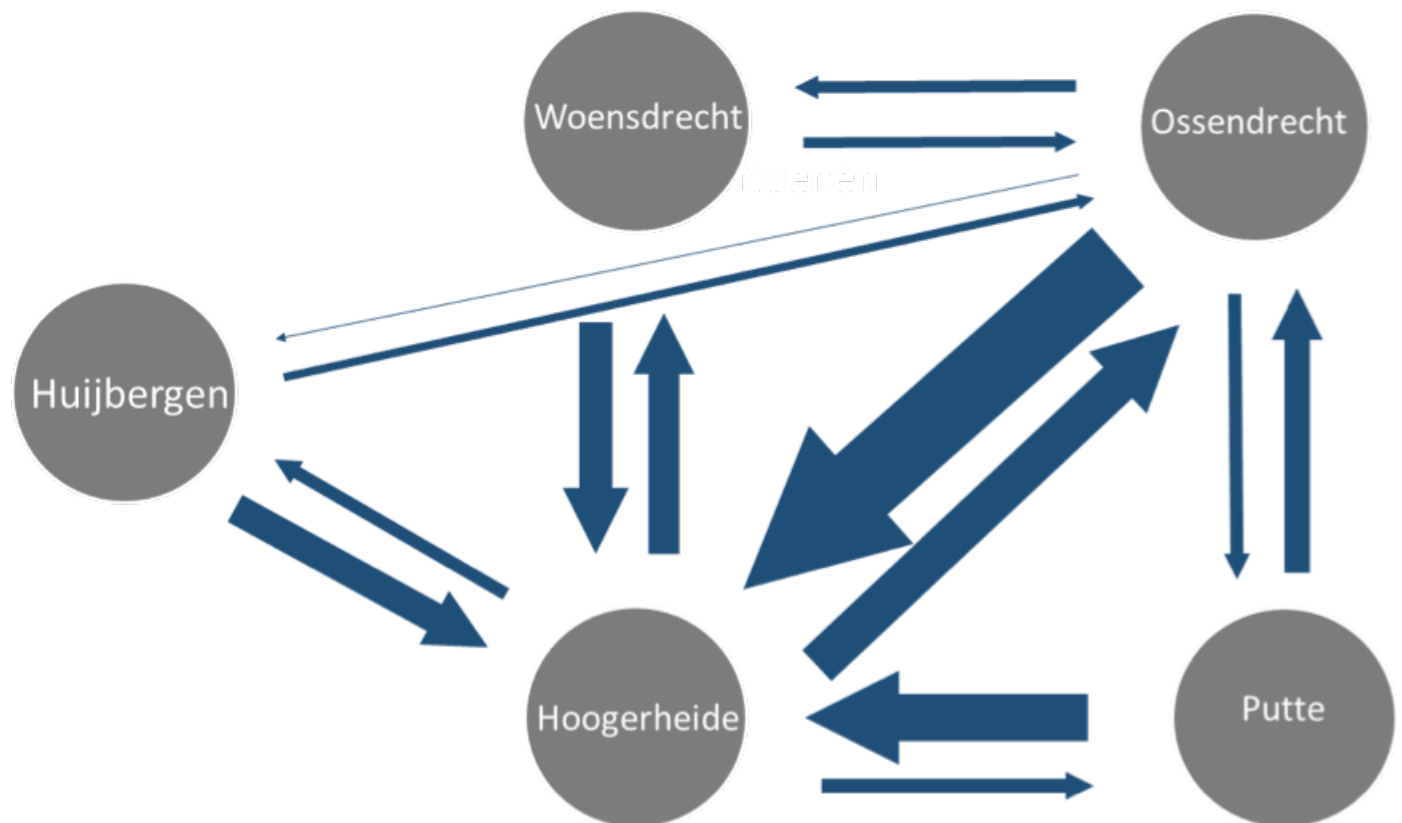
In de analyse van bezoekersstromen wordt onderscheid gemaakt tussen de stromen binnen de gemeente Woensdrecht, tussen de postcode4-gebieden en de stromen van en naar de gemeente Woensdrecht.

Bezoekersstromen binnen de gemeente Woensdrecht

Figuur 16 geeft de belangrijkste bezoekerrelaties schematisch weer. Binnen de gemeente trekt Hoogerheide een aanzienlijk aantal bezoekers aan vanuit de andere gebieden binnen de gemeente. Voor de bewoners van Ossendrecht en Putte is Hoogerheide de grootste plaats in de nabijheid op Nederlands grondgebied. De meeste bezoeken gaan dan ook in noordelijke richting Nederland in. Circa twee derde van de bezoekersstroom vanuit Ossendrecht is werk gerelateerd, voor Putte is dat meer dan de helft en voor Woensdrecht zelfs meer dan 80%. Slechts 6% van de totale bezoekersstroom naar Hoogerheide binnen de gemeente Woensdrecht is incidenteel van aard.

Er is ook een relatief grote stroom in zuidelijke richting, vanuit Hoogerheide naar Ossendrecht. Meer dan de helft (55%) hiervan heeft een incidenteel of regelmatig karakter, bijvoorbeeld om er te winkelen, boodschappen te doen of vanwege sociaal-recreatieve redenen. Ossendrecht wordt daarnaast juist ook vanuit het zuidelijk gelegen Putte bezocht. Ook van deze stroom heeft meer dan de helft (57%) een incidenteel of regelmatig karakter.

De bezoekersstromen naar de kern Woensdrecht vanuit de gemeente zijn relatief beperkt (zie Figuur 3). De stroom heeft voor 70% een incidenteel of regelmatig karakter.



Figuur 16: Schematische weergave van de belangrijkste bezoekersstromen binnen de gemeente (sept 2018). Bron: Mezuro

Let op: in figuur 16 is te zien dat Hoogerheide de meeste bezoekers trekt vanuit de omliggende kernen. Dat is ook terug te vinden in de bestedingen en de oriëntatie van de consumenten (hoofdstuk 1, figuur 7,9 en 11). Hoogerheide is de grootste kern in de Gemeente Woensdrecht met het meeste winkelaanbod, wat deels de aantrekkingskracht van Hoogerheide verklaart.

Bezoekersstromen van buiten de gemeente Woensdrecht

Tabel 5 geeft de belangrijkste herkomstgemeenten van de kerngebieden van de gemeente Woensdrecht weer. Bergen op Zoom, de gemeente Woensdrecht zelf en Roosendaal zijn de belangrijkste herkomstgebieden van de vijf kerngebieden. Relevante herkomstgemeenten zijn daarnaast Reimerswaal en Rotterdam.

Bezoekers vanuit de gemeente Woensdrecht bezoeken Hoogerheide en Ossendrecht in belangrijke mate om er te werken. Bezoekers vanuit Bergen op Zoom aan Hoogerheide hebben voor een groot deel (40%) een vergelijkbaar motief. Bezoeken vanuit Bergen op Zoom aan de andere kerngebieden van de gemeente zijn juist vaker incidenteel van aard. De bezoekersstroom vanuit Roosendaal naar Hoogerheide is verdeeld over de verschillen bezoekmotieven, dus zowel voor werk, om er te winkelen of boodschappen te doen, of vanwege sociaal-recreatieve redenen. Bezoeken vanuit Roosendaal naar de andere gebieden in de gemeente zijn voornamelijk incidenteel van aard.

	Van gemeenten naar Hoogerheide	kol. %		Van gemeenten naar Woensdrecht	kol. %
Bergen op Zoom	80.000	21%	Woensdrecht	19.800	10%
Woensdrecht	77.400	20%	Bergen op Zoom	19.200	10%
Roosendaal	29.800	8%	Roosendaal	15.400	8%
Reimerswaal	14.500	4%	Rotterdam	11.900	6%
Steenbergen	12.100	3%	Reimerswaal	8.000	4%
Tholen	11.800	3%	Tholen	6.500	3%
Rotterdam	9.800	3%	's-Gravenhage	6.500	3%
Breda	8.100	2%	Steenbergen	4.500	2%
Goes	6.900	2%	Goes	3.700	2%
	Van gemeenten naar Ossendrecht	kol. %		Van gemeenten naar Putte	kol. %
Woensdrecht	36.700	22%	Woensdrecht	12.600	20%
Bergen op Zoom	17.000	10%	Bergen op Zoom	9.500	15%
Roosendaal	10.000	6%	Roosendaal	4.300	7%
Rotterdam	7.800	5%	Rotterdam	900	1%

Reimerswaal	5.200	3%	's-Gravenhage	300	1%
Tholen	4.800	3%			
's-Gravenhage	4.200	3%			
Goes	3.900	2%			
	Van gemeenten naar Huijbergen				
		kol. %			
Woensdrecht	9.700	30%			
Roosendaal	6.100	19%			
Bergen op Zoom	5.400	17%			

Tabel 5: Bezoekers van Nederlandse gemeenten naar bestemmingen in de gemeente Woensdrecht, sept 2018. Bron: Mezero

Let op: de relatie met omliggende gemeenten wat betreft bezoekersstromen is nu inzichtelijk. Er is ook te zien of dit vooral incidenteel, recreatief of werkgerelateerd is. De hoogte van het percentage geeft een beeld van de sterkte van de relatie. Het belang van regionale afstemming van gemeenten onderling wordt nogmaals benadrukt,. Keuzes die worden gemaakt voor wonen, werken en detailhandel hebben immers invloed op bezoek en aankoop. In Tabel 5 is te zien dat er meer bezoekersstromen van Woensdrecht naar omliggende gemeenten gaan dan andersom.

Bezoeken van bewoners van de gemeente Woensdrecht aan andere gemeenten

Tabel 6 geeft de belangrijkste bestemmingsgemeenten van bewoners van de kerngebieden van de gemeente Woensdrecht weer. De bewoners oriënteren zich in belangrijke mate op de gemeenten Bergen op Zoom, en Roosendaal en op de eigen gemeente.

Zoals al eerder vastgesteld zijn de bewoners van de gemeente Woensdrecht in belangrijke mate frequente bezoekers van de andere kernen in hun gemeente. Maar ook de bezoekersstromen naar andere gemeenten zijn in belangrijke mate frequent. Denk aan bewoners die Bergen op Zoom bezoeken waarvan ruim 50% tot 70% frequente bezoekers zijn. Van de bewoners die Roosendaal bezoeken is de meerderheid incidenteel en regelmatig van aard. Voor bezoeken op grotere afstand, zoals naar Breda geldt dat deze zowel werkgerelateerd zijn als om er te winkelen of om sociaal-recreatieve redenen.

	Van Hoogerheide naar gemeenten	kol. %		Van Woensdrecht naar gemeenten	kol. %
Bergen op Zoom	62.300	34%	Woensdrecht	16.900	51%
Woensdrecht	38.700	21%	Bergen op Zoom	10.400	31%
Roosendaal	24.900	14%	Reimerswaal	5.000	15%
Breda	10.700	6%	Roosendaal	1.000	3%
Reimerswaal	9.600	5%			
Rotterdam	7.500	4%			
Moerdijk	4.700	3%			
Tholen	4.400	2%			
Goes	4.100	2%			
	Van Ossendrecht naar gemeenten	kol. %		Van Putte naar gemeenten	kol. %
Woensdrecht	42.300	47%	Woensdrecht	29.200	54%
Bergen op Zoom	25.700	28%	Bergen op Zoom	17.600	32%
Roosendaal	10.700	12%	Roosendaal	7.300	13%
Breda	4.900	5%	Rotterdam	200	0%
Reimerswaal	2.900	3%	Breda	200	0%
Rotterdam	1.800	2%			
	Van Huijbergen naar gemeenten	kol. %			
Bergen op Zoom	12.500	31%			
Woensdrecht	16.700	41%			
Roosendaal	9.900	25%			
Breda	1.200	3%			

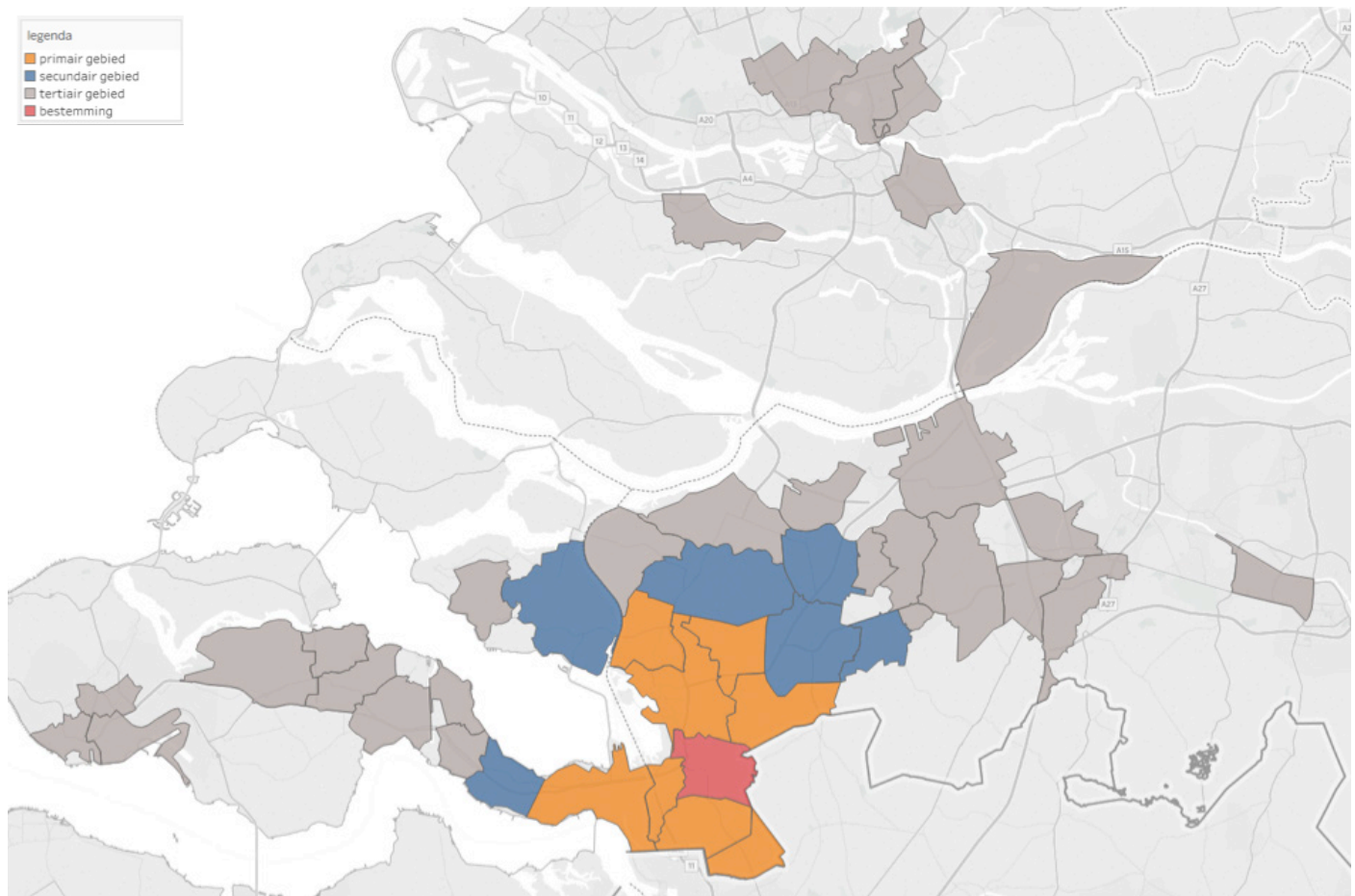
Tabel 6: Bezoekfrequenties van bewoners van Woensdrecht naar Nederlandse gemeenten, sept 2018. Bron: Mezuro

Geografisch bereik

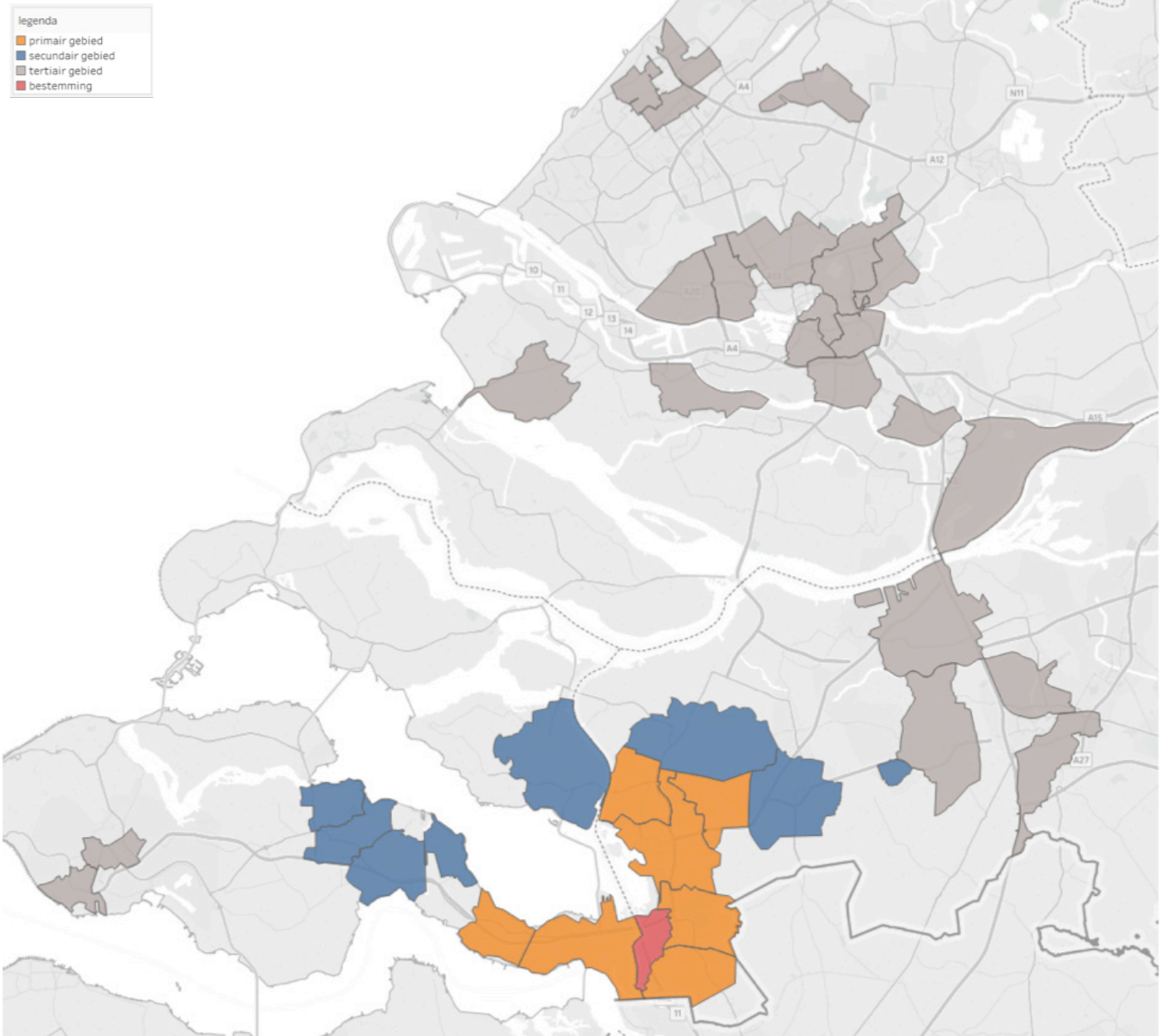
De navolgende afbeeldingen geven het geografisch bereik van vier gebieden van de gemeente Woensdrecht weer (Figuren 17 t/m 20). De gebieden zijn in het rood afgebeeld. De afbeeldingen zijn gebaseerd op bezoekersstromen van Nederlandse gemeenten naar Woensdrecht. Er wordt onderscheid gemaakt tussen het primaire, secundaire en tertiaire gebied. Deze zijn als volgt gedefinieerd:

- Primair gebied: 75% van het totaal aantal bezoekers komt uit dit gebied.
- Secundair gebied: 75% tot 90% van het totaal aantal bezoekers komt uit dit gebied.
- Tertiair gebied: 90 tot 100% van het totaal aantal bezoekers wordt gerekend tot de categorie overig.

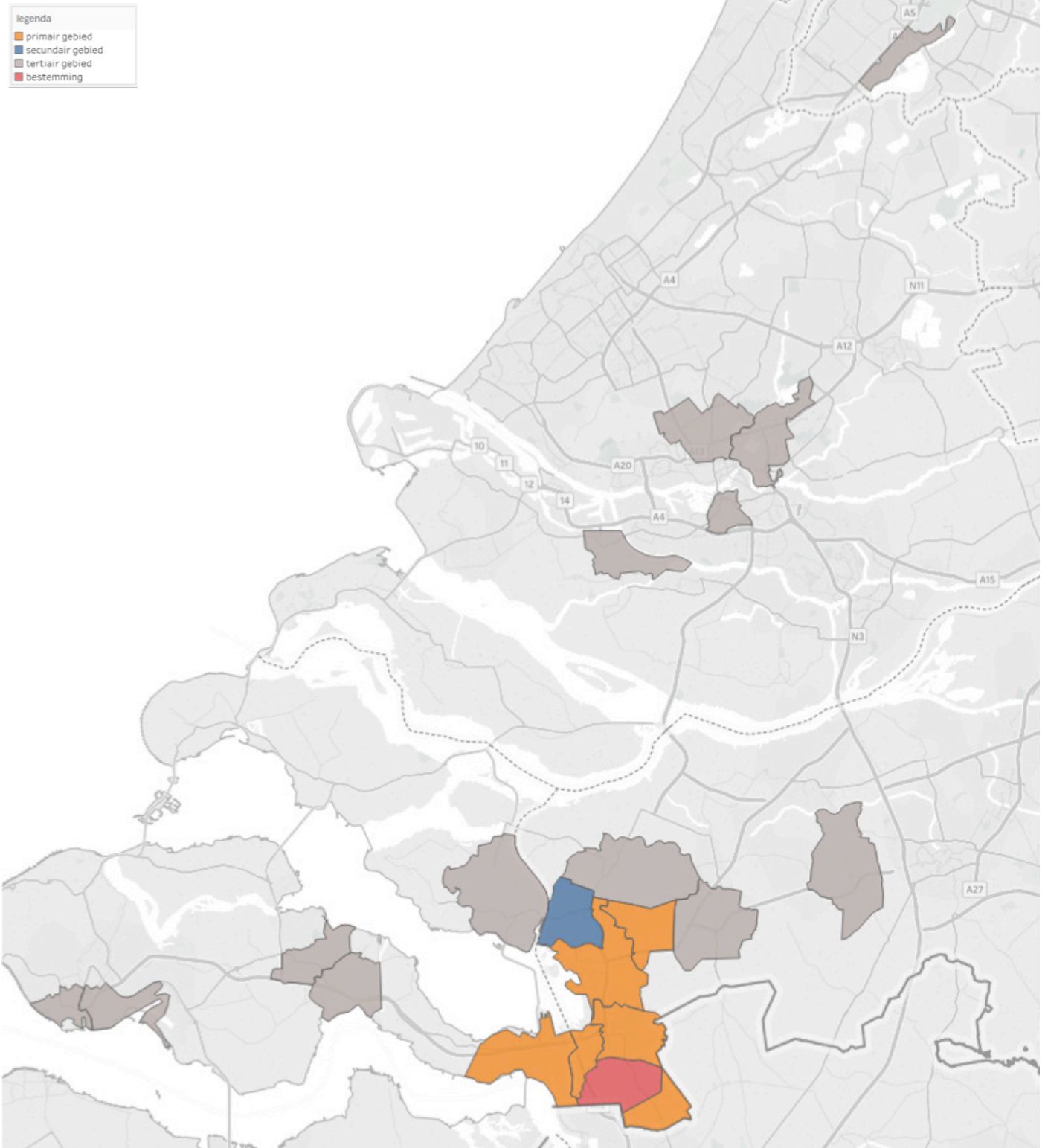
Het bereik van het gebied Hoogerheide is het grootst, gevolgd door Woensdrecht en Ossendrecht.



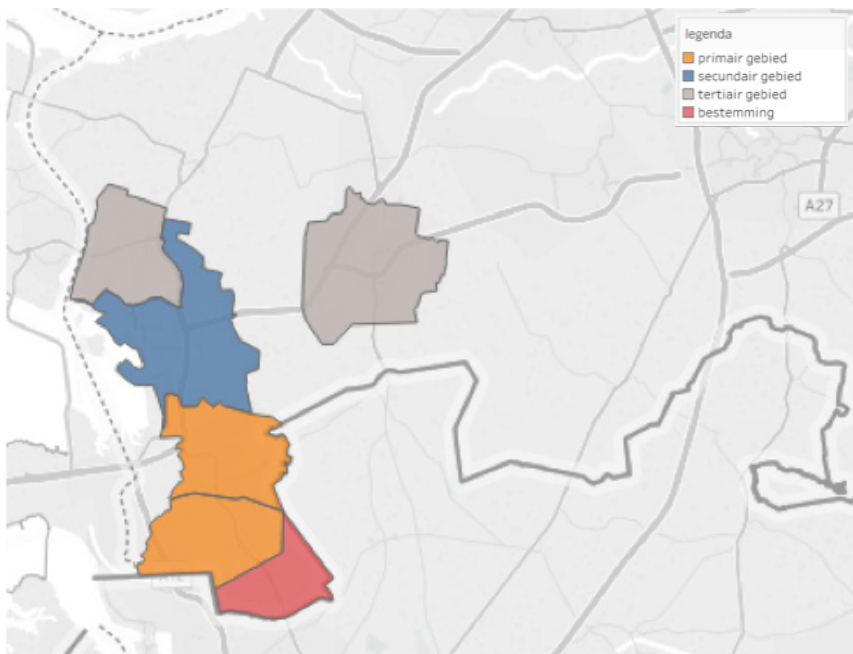
Figuur 17: Bereik Hoogerheide (sept, 2018). Bron: Mezero



Figuur 18: Bereik Woensdrecht (sept, 2018). Bron: Mezero



Figuur 19: Bereik Ossendrecht (sept, 2018). Bron: Mezuro



Figuur 20 Bereik Putte (sept, 2018). Bron: Mezero

Overzicht 'Let op!'

De resultaten uit dit onderzoek geven inzicht maar nu bent u aan zet om de vertaling naar actie te maken, samen met uw lokale stakeholders. Wat zijn de keuzes voor de toekomst? Waar liggen de kansen en hoe zorgt u dat die tot rendement leiden. Zijn de eerder gemaakte keuzes de juiste of dient de koers bijgesteld te worden. Hieronder vindt u een samenvatting van de voor uw gemeente specifieke uitdagingen die ons zijn opgevallen en die uw aandacht nodig hebben. U vindt deze opmerkingen ook terug in het rapport.

- Bezoek is iets anders dan besteden. De koopstromen in hoofdstuk 1 zijn de feitelijke data die laat zien waar men besteedt. De bezoekersstromen geven alleen aan hoe men zich beweegt over de kernen. Wat u met bezoekersstromen kunt zien is eigenlijk het omzetpotentieel voor de kern. De bezoekersaantallen zijn redelijk constant door de week heen (tabel 3). Het is goed eens te kijken naar wanneer er koopavonden zijn gepland en of dit ook op de dagen is wanneer de kern het meest bezocht wordt. Voor alle kernen geldt dat het weekend, vanaf vrijdagavond, een piek in bezoekers heeft, met de zaterdag als grootste piek. Een uitzondering hierop zijn Putte en Huijbergen, daar komen de meeste bezoekers op zondag.
- in figuur 16 is te zien dat Hoogerheide de meeste bezoekers trekt vanuit de omliggende kernen. Dat is ook terug te vinden in de bestedingen en de oriëntatie van de consumenten (hoofdstuk 1, figuur 7, 9 en 11). Hoogerheide is de grootste kern in de Gemeente Woensdrecht met het meeste winkelaanbod, wat deels de aantrekkingskracht van Hoogerheide verklaart.
- de relatie met omliggende gemeenten wat betreft bezoekersstromen is nu inzichtelijk. Er is ook te zien of dit vooral incidenteel, recreatief of werkgerelateerd is. De hoogte van het percentage geeft een beeld van de sterkte van de relatie. Het belang van regionale afstemming van gemeenten onderling wordt nogmaals benadrukt,. Keuzes die worden gemaakt voor wonen, werken en detailhandel hebben immers invloed op bezoek en aankoop. In Tabel 5 is te zien dat er meer bezoekersstromen van Woensdrecht naar omliggende gemeenten gaan dan andersom.

Bijlage 1. Bronnen

BRO, 2009	Grenzeloos winkelen BRO, Boxtel
CBS	CBS Statline Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag
Ik Onderneem!	Koopstromenonderzoeken MRE Analyzus, Ik Onderneem!, MRE, Provincie Noord-Brabant, Rabobank, 2017
I & O Research, 2015	Koopstromenonderzoek Oost-Nederland, 2015 I & O Research, Enschede
I & O Research, 2016	Koopstromenonderzoek Regio Arnhem-Nijmegen, 2016 I & O Research, Enschede
LISA	Landelijk InformatieSysteem Arbeidsmarkt Stichting LISA, Utrecht
Locatus	Basisregister Verkooppunten
Panteia, 2016	Omzetkengetallen 2015 ten behoeve van ruimtelijk-economisch onderzoek Panteia, Zoetermeer, 2015
Rabobank	Rabobank Koopstromenmonitor Rabobank, Utrecht
Retailagenda, 2015	Retailagenda Platform De Nieuwe Winkelstraat, 2015

Bijlage 2. Rabobank Koopstromenmonitor en Rabobank Cijfers en Trends

De *Rabobank Koopstromenmonitor* brengt op basis van tientallen miljoenen PIN- en incassotransacties van de Rabobank uit 2014 in kaart waar consumenten hun bestedingen doen en waar winkels hun omzet halen. De betalingen van particuliere aan zakelijke klanten van de Rabobank –koopstromen– zijn geïkht aan de landelijke detailhandelsomzet en aan de omvang van de detailhandel en het gemiddelde huishoudinkomen per gemeente. Hierdoor geeft de Koopstromenmonitor inzicht in het ruimtelijke patroon van het koopgedrag van de Nederlandse consument en in de herkomst van de omzet van de Nederlandse detailhandel. Het gaat hierbij alleen om bestedingen door Nederlandse consumenten bij Nederlandse ondernemingen. Bestedingen door buitenlanders bij winkels in ons land en, omgekeerd, door Nederlandse consumenten in het buitenland blijven buiten beschouwing. Het komende jaar zal de Rabobank Koopstromenmonitor worden geactualiseerd.

Rabobank Cijfers en Trends brengt jaarlijks de ontwikkeling in het Nederlandse midden- en kleinbedrijf (MKB) in kaart. Door het beeld uit de jaarverslagen van de klanten van de Rabobank te iken aan de nationale detailhandelsomzet en de omvang van de detailhandel per gemeente kan een inschatting worden gemaakt van de bedrijfseconomische situatie van het Nederlandse MKB.

Bijlage 3. Branche-indeling (Locatus)

Detailhandel artikelen in of om huis

Aquarium; Bloemen en Planten; Dibevo; Tuinartikelen; Tuincentrum; Bruin en Witgoed; Radio en Tv; Computers; Huishoudelijke Onderdelen; Telecom; Witgoed; Electro; Automaterialen; Rijkswielen en Bromfietsen; Doe-Het-Zelf; Bouwmarkt; Bouwmaterialen; Deuren en Kozijnen; Breed-pakket Doe-Het-Zelf; Houthandel; IJzerwaren en Gereedschap; Sanitair-materiaal; Verf en Behang; Babywoonwinkel; Slaapkamers en Bedden; Keukens; Meubelen; Woonwarenhuis; Oosterse Tapijten; Keukens en Badkamers; Badkamers; Verlichting; Parket en Laminaat; Tegels en Plavuizen; Woninginrichting; Woningtextiel; Woondecoratie; Zonwering.

Detailhandel dagelijkse artikelen

Diepvriesartikelen; Groente en Fruit; Bakker; Vlaaien; Toko; Turks/Arabische Levensmiddelen; Buitenlands Overig; Chocolaterie; Koffie- en Theewinkel; Delicatessen; Kaas; Kampwinkel; Mini-super; Noten; Poelier; Reform; Slagerij; Slijter; Supermarkt; Tabak en Lectuur; Vis; Zoetwaren; Zuivel; Tank-super; Ziekenhuiswinkel; Stations-winkel; Levensmiddelen Overig; Apotheek; Drogist; Parfumerie; Persoonlijke Verzorging Overig.

Detailhandel mode en luxeartikelen

Badmode; Beenmode; Bont; Bruidskleding; Damesmode; Dames- en Herenmode; Herenmode; Kindermode; Leermode; Lingerie; Modeaccessoires; Sportkleding; Textiel-super; Modewarenhuis; Lederwaren; Schoenen; Sportschoenen; Juwelier; Urwerken; Optiek; Glas/Porselein/Aardewerk; Huishoudelijke Artikelen; Huishoudlinnen; Cadeau Artikelen; Kookwinkel; Rotan en Rietwaren; Antiek/Kunst; Antiek; Kunsthandel.

Detailhandel overige artikelen

Detailhandel Overig; 2e-hands Diversen; 2e-hands Kleding; 2e-hands Boeken; Partijgoederen; Legerdumpwinkel; Feestartikelen; Paramedische Artikelen; Hoortoestellen; New Age en Spiritualiteit; Smartshop; Erotica; Sportprijzen; Museumwinkel; Souvenirs; Wereldwinkel; Odd-Shops; Haarden en Kachels; Grafzerken en Natuursteen.

Detailhandel vrijetijdsartikelen

Buitensport; Ruitersport; Speelgoed; Modelbouw; Sportzaak; Hengelsport; Vliegers; Watersport; Sportspecialzaak; Elektronica; Foto en Film; Handvaardigheid; Wol en Handwerk; Munten en Postzegels; Muziekinstrumenten; Naaimachines; Stoffen; Media; Boekhandel; Stripboeken; Beeld- en Geluiddraggers; Software en Computergames; Kantoorartikelen.

Diensten

Verhuur; Videotheek; Autoverhuur; Aanhangwagen Verhuur; Gereedschap Verhuur; Verhuur Overig; Ambacht; Edelsmid; Schoenreparatie; Kapper; Tatoeages en Piercings; Schoonheidssalon; Kledingreparatie; Stomerij; Stoffeerderij; Kleermaker; Pottenbakker; Radio en TV Reparatie; Drukwerk en Copy-service; Foto-ontwikkelerservice; Sleutelservice; Honden-trimsalon; Lijstenmaker; Glashandel; Ambacht Overig; Financiële Instelling; Financiële Intermediair; Verzekeringswinkel; Banken; Postkantoor; Postagentschap; Particuliere Dienstverlening; Internetcafé; Belwinkel; Fotostudio; Makelaardij; Autowasserette; Fietsenstalling; Wasserette; VVV; Reisbureau; Uitzendbureau; Diensten Overig.

Leisure - drankenverstrekkers

Café; Coffeeshop.

Leisure - voedselverstrekkers

Fastfood; Bezorgen en Afhalen; Grillroom en Shoarma; IJssalon; Lunch en Tearoom; Pannenkoeken; Restaurant Algemeen; Restaurant Aziatisch Overig; Restaurant Chinees; Restaurant Japans; Restaurant Grieks; Restaurant Italiaans; Restaurant Mexicaans; Restaurant Turks; Restaurant Spaans; Restaurant Indiaas; Restaurant Zuid-Amerikaans; Restaurant Indonesisch; Restaurant Thais; Restaurant Balkan; Restaurant Gespecialiseerd Overig; Visrestaurant; Horeca Overig.

Leisure - verblijfsrecreatie

Hotel; Hotel-Restaurant.

Leisure – cultuur en recreatie

Cultuur; Bibliotheek; Bioscoop; Galerie; Kunstuitleen; Museum; Theater; Ontspanning; Amusementshal; Casino; Biljart en Snooker; Bowling; Kegelen; Zonnebank; Discotheek en Nachtclub; Partycentrum; Amusement Overig.

Transport en Brandstoffen

Non-Food Overig; Carparts; Caravans Trailers; Boten (Verkoop en Reparatie); Autodealer; Autoruiten; Autoschadebedrijf; Garagebedrijf; Motorfietsen; Autosloperij; Brandstoffen; Tankstation.

Bijlage 4. Toelichting GSM-data

In het onderzoek zijn gegevens gebruikt van de mobiele netwerkkoperator Vodafone. Wanneer een mobiele telefoon gegevens uitwisselt met een zendmast in het netwerk, is tevens bekend waar de mobiele telefoon zich bevindt. Met ruim 4,5 miljoen abonnees levert dit dagelijks een grote hoeveelheid data op. Het bedrijf Mezuro BV. leidt uit deze data verplaatsingsgegevens en verblijfsgegevens af en hoort deze op naar de Nederlandse bevolking. Zij aggregeert en anonimiseert de gegevens zodat deze noch direct noch indirect zijn te herleiden naar personen.

Voor meer informatie over het waarborgen van privacy, ga naar www.mezuro.com/privacy

Colofon

De inhoud uit dit rapport mag alleen worden gebruikt onder uitdrukkelijke verwijzing naar de bron.

Auteurs

- Frits Oevering, RaboResearch
- Corneel Nederveen, RaboResearch
- Rob Weiss, Ik Onderneem!
- Dr. Robert Jansen, Zicht op Data

Vormgeving en eindredactie

Ik Onderneem!

Datum

Januari 2019

Betrokken partijen

De Provincie Noord-Brabant

Noord-Brabant heft de ambitie om de regio te versterken. Zij initieert en steunt projecten die hier aan bijdragen. Het project koopstromen, prestatie winkelgebieden, is daar één van.

De Rabobank

Het prestatieonderzoek winkelgebieden is op basis van miljoenen pintransacties. Informatie op basis van deze bronnen kan alleen in samenwerking met de Rabobank in verband met eigendom van de data. In de regio Midden- en West-Brabant zijn er 9 Rabobanken actief te weten; Hart van Brabant, Tilburg en omstreken, De Langstraat, De Zuiderlijke Baronie, Breda, Amerstreek, Altena, West-Brabant-Noord en Zuid-west-Brabant.

De Nieuwe Winkelstraat

Platform De Nieuwe Winkelstraat is een onafhankelijk kennis- en netwerkcentrum gericht op de toekomst van winkelgebieden in Nederland.

Zicht op Data - Op basis van vragen van gemeenten en provincies selecteren, valideren en combineren zij databronnen tot informatie. Voor dit onderzoek maken zij gebruik van de Mezuro informatie die gebaseerd is op de Vodafone data (www.mezuro.com).

Ik Onderneem!

Ik Onderneem! is een projectbureau dat innovatieve projecten initieert en begeleidt op het gebied van ondernemerschap en toekomst bestendige winkelgebieden

Heeft u nog vragen?

Wanneer er nog onduidelijkheden bestaan over het onderzoek of het proces, dan horen wij dit natuurlijk graag en geven we graag nog extra uitleg om alles helder te krijgen. Schroom niet om contact op te nemen.



Rob Weiss

✉ r.weiss@ik-onderneem.nl

☎ 06 398 368 82



Véronique Gielen

✉ v.gielen@ik-onderneem.nl

☎ 06 301 889 06