

Gemeente Midden-Groningen



**Gemeentelijke detailhandelsvisie
met uitvoeringsagenda**

Gemeente Midden-Groningen

Gemeentelijke detailhandelsvisie met uitvoeringsagenda

Opdrachtgever: Gemeente Midden-Groningen
Projectnummer: 0918.426
Datum: 5-12-2019

Broekhuis Rijs Advisering
Postadres: Wederik 1
9801 LX Zuidhorn
Tel. (0594-528358)
E-mail: info@broekhuisrijs.nl
Internet : www.broekhuisrijs.nl

Inhoud

1. Inleiding	4
2. Huidige situatie en demografische ontwikkeling	7
a. Huidige bevolkingsgegevens	
b. Demografische ontwikkelingen	
3. Kwantitatief aanbod	12
a. Algemeen	
b. Relevant onderzoek	
c. Distributieplanologische analyses	
4. Kwalitatieve analyse per winkelgebied	22
a. Hoogezand - De Hooge Meeren	
b. Hoogezand - Martenshoek	
c. Hoogezand – Winkelpark	
d. Sappemeer	
e. Siddeburen	
f. Muntendam	
g. Zuidbroek	
h. Harkstede	
i. Schildwolde	
j. Overige dorpen	
5. Trends en ontwikkelingen	40
6. Structuur detailhandel en uitvoeringsagenda	45
a. Kaders	
b. Visie detailhandelsstructuur gemeente	
c. Uitvoeringsagenda per winkelgebied	

Bijlage 1: Verklarende woordenlijst

Bijlage 2: Leden begeleidingscommissie

Bijlage 3: Distributieplanologische analyses

1 Inleiding

De gemeente Midden-Groningen is op 1 januari 2018 ontstaan door de samenvoeging van de voormalige gemeenten Hoogezand-Sappemeer, Menterwolde en Slochteren. Binnen de nieuwe gemeente is de detailhandel een belangrijke sector. De detailhandel is niet alleen een belangrijke werkgever, maar draagt ook bij aan de leefbaarheid en ruimtelijke kwaliteit van de centra en kernen in Midden-Groningen. Winkelgebieden zijn gebieden waar mensen elkaar ontmoeten en hebben daardoor voor veel mensen een maatschappelijke betekenis.

In de sector detailhandel is sprake van een zeer forse dynamiek. Naast demografische ontwikkelingen als vergrijzing, ontgroening en gezinsverdunding, zijn er ook diverse andere ontwikkelingen waarneembaar, zoals schaalvergroting, 'blurring' en online winkelen. Er gebeurt zeer veel en de veranderingen gaan bijzonder snel.

Het is belangrijk om de sector detailhandel en de verzorgingsstructuur van de gemeente ook in de toekomst aantrekkelijk te houden. Om hiervoor te zorgen is een kader nodig om aantrekkelijke en levensvatbare centra te behouden. In een detailhandelsvisie voor de gemeente Midden-Groningen kan de visie op de detailhandel en de verzorgingsstructuur duidelijk worden weergegeven.

Binnen de nieuwe gemeente bevinden zich diverse winkelgebieden met verschillende functies en toekomstkansen. Zo kent de gemeente regionale winkelgebieden, bovenlokaal verzorgende winkelgebieden en lokaal verzorgende winkelgebieden. De behoefte aan een actuele detailhandelsvisie voor de nieuwe gemeente als geheel, met daaraan gekoppeld een meerjarige uitvoeringsagenda, is groot. Dit is van belang zowel om het verzorgingsniveau van haar inwoners op verschillende schaalniveaus te optimaliseren als om in te kunnen spelen op vragen en aanbiedingen van marktpartijen, waaronder ontwikkelaars, beleggers, eigenaren en winkelformules.

De gemeente Midden-Groningen kan op basis van het gemeentelijke detailhandelsbeleid duidelijke standpunten innemen naar vragen uit de markt en wordt daarmee ook een transparante partij voor marktpartijen. Naast een duidelijk standpunt inzake bijvoorbeeld perifere detailhandelsvestigingen dient ook duidelijk te zijn hoe de gemeente bijvoorbeeld omgaat met webshops. De gemeente heeft verzocht om het beleid in samenwerking met alle betrokken stakeholders, voor zover zij dit wensen, op te stellen.

Doelstelling

Het doel van het gezamenlijk opstellen van een detailhandelsvisie voor de nieuwe gemeente is meerledig;

1. In de eerste plaats gaat het om het verkrijgen van inzicht in de actuele situatie van de detailhandel in Midden-Groningen. Zowel de kwantitatieve (distributieplanologische ruimte) als de kwalitatieve positie van de winkelgebieden in de gemeente Midden-Groningen wordt in beeld gebracht. Hierbij dient rekening gehouden te worden met de trends en ontwikkelingen in de detailhandel, de horeca, het vastgoed en de ontwikkelingen in de omliggende kernen
2. In de tweede plaats dient in de visie de positie van de winkelgebieden in de toekomstige voorzieningenstructuur van de gemeente en de regio duidelijk geformuleerd te worden.
3. In de derde plaats moet duidelijk worden op welke wijze de winkelgebieden behouden kunnen worden of zich verder kunnen ontwikkelen tot toekomstbestendige centra.

Vraagstelling

Op basis van de doelstelling zijn de volgende onderzoeksvragen opgesteld:

1. Wat is kwalitatief en kwantitatief de huidige stand van zaken van de detailhandel in de gemeente Midden-Groningen?
2. Hoe ziet de huidige detailhandelsstructuur van Midden-Groningen eruit en wat is het verzorgingsgebied van de verschillende winkelgebieden?
3. Hoe functioneren de winkelgebieden (inclusief verblijfsruimte) afzonderlijk en ten opzichte van elkaar?
4. Hoe ziet de SWOT-analyse van de detailhandel in Midden-Groningen (met landelijke, regionale en lokale aspecten) eruit?
5. Wat is de toekomstig gewenste detailhandelsstructuur van de gemeente Midden-Groningen?
6. Welke keuzes moeten gemaakt worden om de winkelgebieden in Midden-Groningen toekomstbestendig te maken/houden? (Uitvoeringsagenda)
7. Hoe kunnen nieuwe vormen van detailhandel, zoals pop-upstores en combinaties van webwinkels, detail- en groothandel, een plek krijgen in Midden-Groningen?
8. Wat zijn de segmenten waarin versterking/uitbreiding nodig of wenselijk is?
9. In welke detailhandelsgebieden moet deze versterking/uitbreiding plaatsvinden?
10. Hoe ziet het gewenste beleid voor (nieuwe) winkels in kleine dorpen eruit?

Leeswijzer

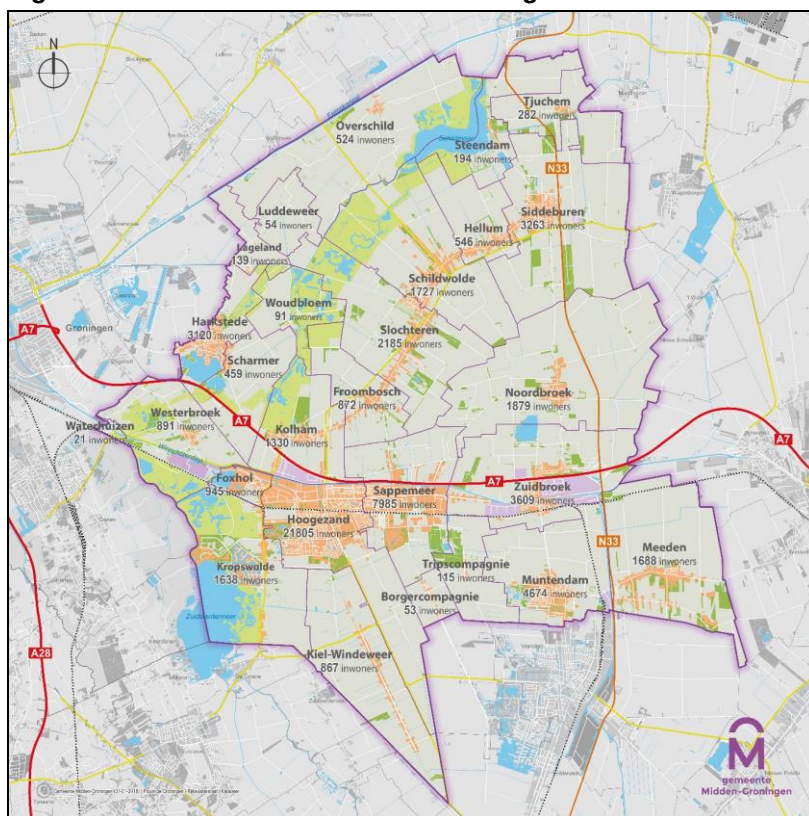
Om deze vragen te kunnen beantwoorden wordt in hoofdstuk 2 de huidige situatie van de gemeente Midden-Groningen geschetst met de daarbij behorende demografische ontwikkelingen. Vervolgens worden in hoofdstuk 3 en 4 de kwantitatieve en kwalitatieve analyse van de huidige detailhandel per winkelgebied weergegeven, inclusief een distributieplanologische analyse. Daarna worden de belangrijkste trends en ontwikkelingen met betrekking tot de detailhandel en horeca in hoofdstuk 5 behandeld. Op basis van het voorgaande wordt in hoofdstuk 6 – na het benoemen van de kaders - de toekomstige structuur voor de winkelgebieden geschetst en worden vanuit deze toekomstige positie de mogelijkheden voor versterking en profilering van de winkelgebieden aangegeven. Tevens worden hier de kaders geschetst waarbinnen deze plannen benoemd en uitgevoerd kunnen worden.

2 Huidige situatie en demografische ontwikkeling

a. Bevolkingsgegevens huidige winkelgebieden Midden-Groningen

Midden-Groningen is een grote nieuwgevormde gemeente met ruim 60.900 inwoners, gelegen ten oosten van de stad Groningen, en ten noordwesten van Veendam. In de gemeente bevinden zich diverse kernen van verschillende omvang met een fors aantal winkelgebieden.

Figuur 2.1 Gemeente Midden-Groningen



Bron: gemeente Midden-Groningen

De nieuwe gemeente wordt begrensd door de gemeenten Groningen, Veendam Oldambt, Appingedam, Loppersum, Delfzijl, Aa en Hunze en Tynaarlo. De stad Groningen ligt op relatief korte afstand.

De grootste kern is Hoogezand, met een inwonertal van 24.388 inclusief Foxhol en Kropswolde¹.

De tweede kern op basis van inwonertal is Sappemeer, dat aan Hoogezand is vastgegroeid. In Sappemeer wonen 7.985 mensen. De winkels bevonden zich van oudsher langs de Hoofdstraat, de Meint Veningastraat, de Noorderstraat en de Kerkstraat. Momenteel is sprake van meerdere winkelclusters, te weten: de

¹ Bron inwoneraantallen 1-1-2018, gemeente Midden-Groningen

Hooge Meeren, Martenshoek, Sappemeer en het Winkelpark. Verder is er sprake van winkels aan de Pleiaden en van enige verspreid gelegen bewinkeling langs het oorspronkelijke lint.

Een aantal andere kernen in de gemeente heeft een eigen winkelgebied; dit zijn Siddeburen, Muntendam, Zuidbroek, Harkstede, Schildwolde, Slochteren en Noordbroek. In de overige dorpen zijn soms nog wel een of meerdere winkels aanwezig, maar van een volledig dagelijks pakket is geen sprake.

Inwoners Midden-Groningen	
Hoogezand	21.805
Sappemeer	7.985
Kropswolde	1.638
Muntendam	4.674
Zuidbroek	3.609
Meeden	1.688
Noordbroek	1.879
Slochteren	2.185
Kolham	1.330
Schildwolde	1.727
Siddeburen	3.263
Harkstede	3.120
Overige dorpen (<1.000 inwoners)	6.053
TOTAAL gemeente	60.956

De gemeente Midden Groningen is qua oppervlakte groot. De afstand van Tjuchem naar Kiel-Windeweer bedraagt bijna 25 kilometer. De snelweg A-7 loopt dwars door de gemeente van oost naar west, en aan de oostzijde loopt de N33. Van Hoogezand-Sappemeer naar Siddeburen biedt de N-387 een snelle verbinding. Door deze wegen is de bereikbaarheid van de verschillende kernen goed te noemen. De afstand naar het centrum van de stad Groningen vanuit de gemeente Midden-Groningen is door deze goede infrastructuur ook eenvoudig te overbruggen (gemiddeld zo'n 20 km). Wat verder opvalt op de kaart is de lintbebouwing langs de doorgaande weg, vanaf Foxhol naar Siddeburen via diverse andere dorpen.

Andere grotere aankooplocaties voor de inwoners van Midden Groningen, buiten de eigen gemeente, zijn met name de stad Groningen, Veendam en Winschoten en voor het noordoostelijke deel van de gemeente zeker ook Appingedam en in mindere mate Delfzijl.

Het inkomensniveau van de provincie Groningen blijft achter bij het gemiddelde inkomen van geheel Nederland. Het niveau van Groningen ligt ruim 10% onder het Nederlands gemiddelde. Binnen de nieuwe gemeente zijn qua inkomensniveau grote verschillen te constateren. Het inkomensniveau van de voormalige gemeente Hoogezand-Sappemeer ligt bijna 13% onder het

Nederlands gemiddelde; dat van de voormalige gemeente Menterwolde ligt ca. 5% onder het Nederlands gemiddelde, terwijl het niveau van de voormalige gemeente Slochteren vrijwel op het Nederlands gemiddelde ligt.

Nieuwbouwplannen

De gemeente kent nog een beperkte uitbreidingsopgave. In de Woonvisie van de gemeente wordt rekening gehouden met bouw van gemiddeld 300 woningen tot 2028, en mogelijk zelfs 600 op termijn². Wij gaan in deze rapportage vooralsnog uit van de 300 extra woningen tot 2030. Vanuit de stad Groningen ontstaat mogelijk een extra vraag aan de westzijde van de gemeente.

Nieuwbouw zal vooral plaatsvinden in de kern Hoogezand. In Gorecht-West is vernieuwing nog volop in uitvoering. Verder liggen er vernieuwingsplannen voor heel Gorecht, Spoorstraat-Kieldiep, Noorderpark-Margrietpark en op termijn ook Foxhol. In het centrum van Hoogezand zal vooral sprake zijn van verdichting, in combinatie met een aanpak van het Stadshart. Bij de entree van Hoogezand vanaf de A-7 liggen mogelijkheden bij de Kerkstraat; verder gaat het om de locaties Vosholen en de IJsbaanlocatie, die de komende jaren afgerond gaan worden. In de overige kernen zal nieuwbouw niet of in beperkte mate plaatsvinden. Het gaat bij voorkeur om kleinschalige projecten, middels inbreiding.

Per saldo zal het inwonertal van de gemeente nauwelijks toenemen, als gevolg van de voortschrijdende gezinsverduunning.

b. Demografische ontwikkelingen

Vergrijzing

Op dit moment is de grijze druk in Nederland 32,6% (1 januari 2019, CBS). Dat wil zeggen: tegenover elke honderd potentiële arbeidskrachten (20- tot 64-jarigen) staan ruim 32 personen van 65 jaar of ouder. Vijftig jaar geleden waren dit er slechts 14. De verwachting is dat de grijze druk de komende jaren nog verder gaat toenemen. Rond 2040 bereikt de vergrijzing met 50% haar hoogtepunt. Daarna neemt de grijze druk af omdat de naoorlogse generatie “babyboomers” dan overleden zal zijn. De vergrijzing die al is ingezet is dus structureel.

In vergelijking met de landelijke situatie is de grijze druk in Midden-Groningen nu al 38,0%. De verwachting is dat deze druk in het verlengde van die in Nederland ook verder zal toenemen.

De gedachte dat vergrijzing samengaat met meer vrij besteedbaar inkomen en meer consumptieve bestedingen gaat lang niet altijd op. De zorg neemt een grotere hap uit het inkomen en er worden soms nieuwe hypothecaire verplichtingen aangegaan om de oude dag verzekerd te hebben. Ook worden keuzes gemaakt tussen aankopen in een winkel en een recreatief uitje. De

² Bron: Woonvisie Nieuw Midden-Groningen 2019 - 2028

grote uitgaven blijven vaak beperkt tot inrichting van het huis en de aanschaf van een auto.

Naar verwachting komen er wel steeds meer 65+'ers met een hoger besteedbaar inkomen, onder meer als gevolg van dubbele pensioenen. Vitale senioren hebben hun leven anders ingericht. Voor een deel verhuizen ze van de drukke stad naar de rustiger regio. Hun koopkracht verschuift mee van de grote stad naar de regio. Naar verwachting zullen in het noorden van het land deze mensen vooral kiezen voor kernen met voorzieningen als woonplaats, en veel minder voor de kleine dorpen zonder voorzieningen.

De effecten van de vergrijzing op de bestedingen zijn waarschijnlijk positief, maar blijven ook afhankelijk van de algehele economische ontwikkeling. In ieder geval betekent vergrijzing dat iedere ondernemer op de hoogte moet blijven van wensen en bestedingspatronen van ouderen zodat zijn producten en diensten beter kunnen worden afgestemd op de oudere consument. Dit uit zich onder andere in kleinere porties in de foodsector, branche specifieke aanpassingen, meer behoefte aan opticien- en audicien-producten en nieuwe winkelconcepten tot en met een ouderenwinkel.

Wanneer we kijken naar het aandeel 65+'ers in de gemeente Midden-Groningen, dan is dit groter dan het Nederlands gemiddelde. In deze gemeente ligt dit percentage op 21,2 en landelijk is dit 18,8. Binnen de gemeente ligt het percentage in Kropswolde, Siddeburen, Hoogezand en Slochteren hoger dan het gemiddelde, in Harkstede lager.

Ontgroening

Waar het aandeel ouderen toeneemt, daalt het aandeel van de werkzame bevolking en van de kinderen/jongeren. Dit laatste wordt ontgroening genoemd. Rond 2025 zal het aandeel 65+'ers in Nederland het aandeel jongeren inhalen. De reden dat ontgroening hier apart vermeld wordt heeft te maken met het feit dat dit een behoorlijk effect kan hebben op de voorzieningen. Het is niet ondenkbeeldig, dat juist op het platteland het effect van ontgroening merkbaar zal zijn; de jongeren trekken sterker naar de grotere dorpen en steden toe. Daar zijn de voorzieningen voor hen volop aanwezig en zijn tevens vaak passende woningen beschikbaar.

Tabel 2.2 Leeftijdsopbouw gemeente Midden-Groningen en Nederland

	Midden-Groningen	Nederland
0-25 jaar	26,4%	28,4%
25-65 jaar	52,4%	52,8%
> 65 jaar	21,2%	18,8%

Bron: CBS 2018

Het aandeel jongeren (onder 25 jaar) in Midden-Groningen bedraagt 26,4%, terwijl dit landelijk 28,4% is. Zowel de vergrijzing als de ontgroening is derhalve

aanwezig in de gemeente, maar het percentage valt nog mee in vergelijking met andere Groningse gemeenten. Met name in Harkstede, Schildwolde en Hoogezand-Zuid wonen relatief veel jongeren.

Krimp

In delen van Nederland is sprake van afname van de bevolking. Deze krimp zal in Noord-Nederland vooral plaatsvinden in het noorden en oosten van de provincie Groningen, een groot deel van Drenthe en het noordoosten en westen van Friesland. In de provincie Groningen heeft dus vooral het noorden en oosten hier mee te maken. Dit zien we deels ook terug in de gemeente Midden-Groningen.

Voor de detailhandel in Midden-Groningen kan de krimp voor bepaalde delen van de gemeente steeds sterker voelbaar worden in de afname van het inwonertal in het verzorgingsgebied, en daarmee ook in een afname van de bestedingen. Dit zal in Midden-Groningen vooral in het buitengebied het geval zijn. Eén van de effecten van krimp is daarnaast dat de voorzieningen in de kleinere dorpen het steeds moeilijker krijgen en deels verdwijnen, hetgeen betekent dat de consumenten uit deze dorpen naar alternatieve aankoopplaatsen zullen uitwijken, zoals Hoogezand-Sappemeer, Veendam, Winschoten, Delfzijl/Appingedam en uiteraard de stad Groningen.

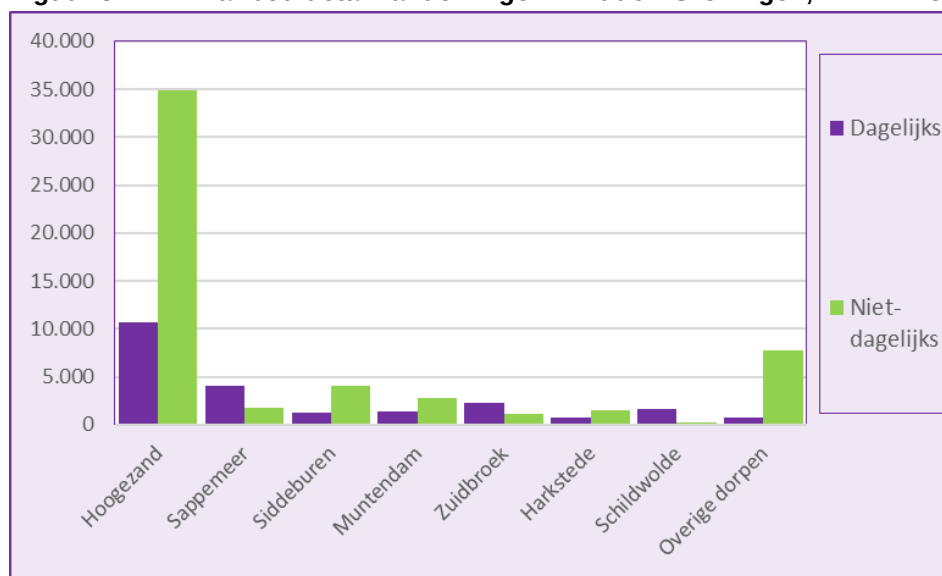
3. Kwantitatief aanbod

a. Algemeen

In de gemeente Midden-Groningen is ruim 86.700 m² wvo aanwezig, waarvan ruim 75.000 m² wvo in de 6 grootste kernen is gevestigd (87%, beide inclusief leegstand). In figuur 3.1 is een overzicht van het aanbod in de gemeente gegeven, waarbij een onderscheid is gemaakt per kern en naar dagelijkse en niet-dagelijkse sector (exclusief leegstand).

De grootste kern in de gemeente is Hoogezand; hier is duidelijk ook het grootste winkelaanbod te vinden (61% van het totaal). In Hoogezand is het regionaal verzorgende, overdekte, winkelcentrum De Hooge Meeren aanwezig. Eveneens in Hoogezand is het winkelgebied Martenshoek te vinden. Verder is er in Hoogezand nog een winkelcentrum aan de Pleiaden, en langs de Hoofdstraat is een klein winkelgebiedje – Winkelhoek - gelegen. Aan de rand van de kern ligt het grootschalige detailhandelsgebied het Winkelpark, met onder meer een Gamma en een Praxis.

Figuur 3.1 Aanbod detailhandel in gem. Midden-Groningen, in m² wvo



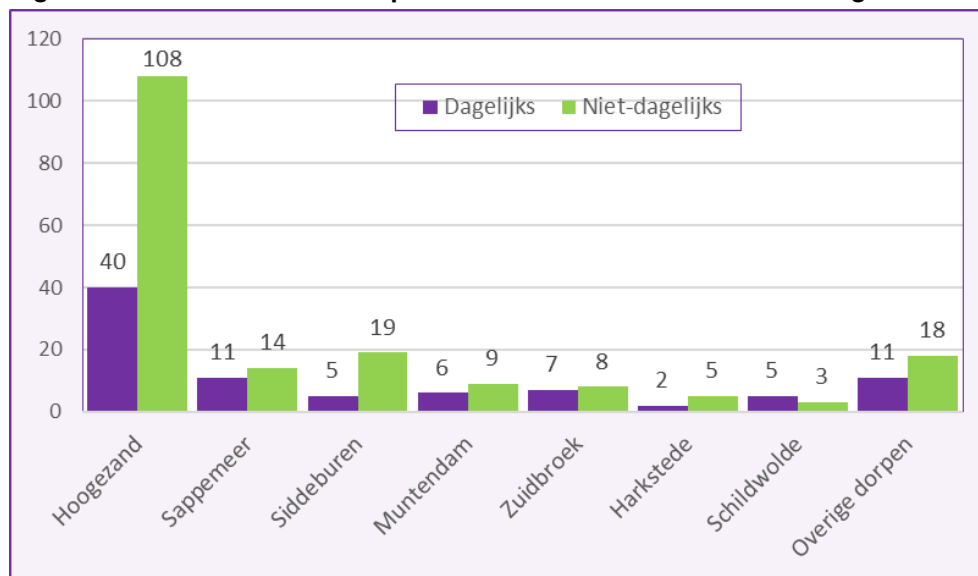
Bron: Locatus, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

Uit figuur 3.1 is de sterke positie van Hoogezand zowel in de dagelijkse als niet-dagelijkse sector te zien. In alle overige kernen ligt het aanbod in vierkante meters aanzienlijk lager. In Sappemeer, Zuidbroek en Schildwolde is het aanbod in de dagelijkse sector groter dan in de niet-dagelijkse sector; in de overige kernen is dit niet het geval. Het relatief grote aanbod in de categorie niet-dagelijks bij de overige dorpen wordt voor een groot deel verklaard door Meubelhallen Kolham.

In figuur 3.2 wordt het aantal winkels per sector in de gemeente Midden-Groningen weergegeven. De gemeente telt 308 winkelvestigingen, waarvan 89% in de 7 grootste kernen en 55% in Hoogezand. Wederom blijkt de duidelijke positie van het hoofdwinkelgebied in Hoogezand.

Na Hoogezand volgen op geruime afstand Sappemeer en Siddeburen met een verschillend, maar ongeveer even groot aanbod. Hierna volgen Muntendam en Zuidbroek met ongeveer evenveel winkels.

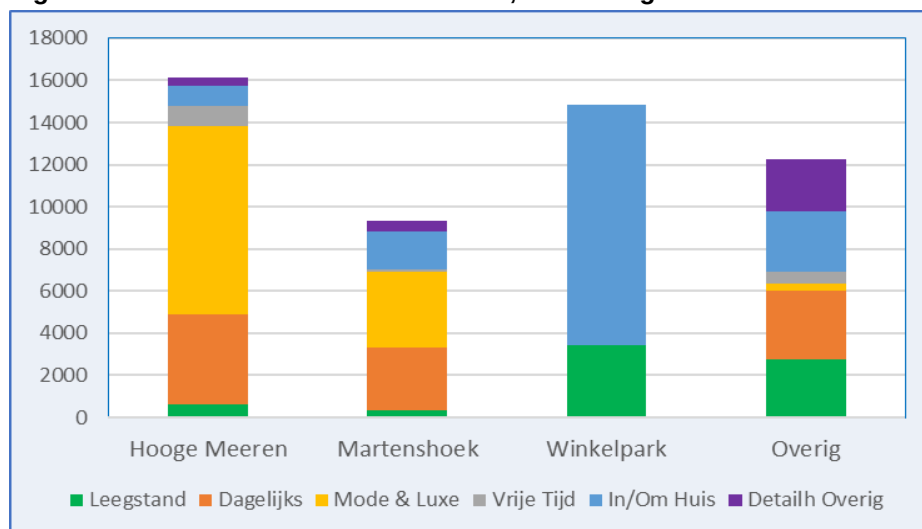
Figuur 3.2 Aantal winkels per sector en kern in Midden-Groningen



Bron: Locatus, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

Gezien de sterke positie van Hoogezand in het totaal laten we dit aanbod afzonderlijk zien, waarbij we onderscheid maken naar het centrale

Figuur 3.3 Winkelaanbod in m² vwo, kern Hoogezand



Bron: Locatus, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

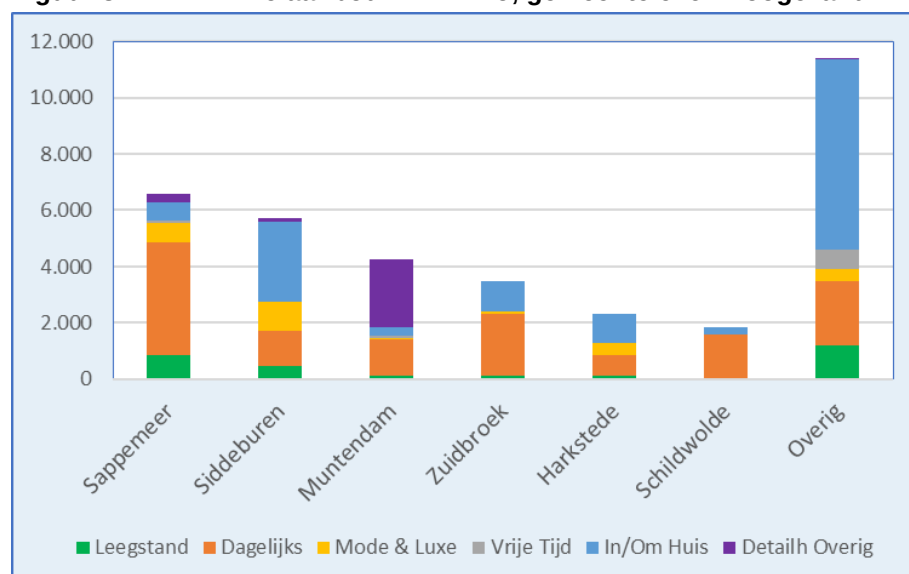
winkelgebied, de ondersteunende winkelgebieden (met name Martenshoek) en het grootschalige aanbod (Winkelpark).

Het grootste aanbod in meters is aanwezig in winkelcentrum De Hooge Meeren. Het gaat hier om ruim 16.000 m² vwo. Het betreft een gevarieerd aanbod, met winkels in zowel de dagelijks als niet-dagelijkse sector. Het relatief grote aanbod in de groep Mode & Luxe geeft aan dat het centrum een functie vervult voor meer dan alleen de dagelijkse voorzieningen. Bezoekers komen hier niet alleen om gericht aankopen te doen, maar ook om te shoppen (oriënteren en vergelijken van winkels en het aanbod).

In mindere mate is dit ook het geval in Martenshoek. Veelal is in wijkcentra het dagelijkse aanbod het sterkst vertegenwoordigd, maar ook Martenshoek heeft diverse winkels om te winkelen, naast de 'gewone' boodschappen. In beide winkelgebieden ligt de leegstand op een relatief laag niveau.

Op het Winkelpark bestaat het aanbod uitsluitend uit winkels in de groep 'In/Om Huis' (en Leegstand). In de rest van Hoogezand ligt het aandeel leegstand op een veel hoger niveau dan in de hoofdwinkelgebieden. Het accent ligt hier op de dagelijkse voorzieningen, zoals de Jumbo aan de Hoofdstraat (Winkelhoek).

Figuur 3.4 Winkelaanbod in m² vwo, gemeente excl. Hoogezand



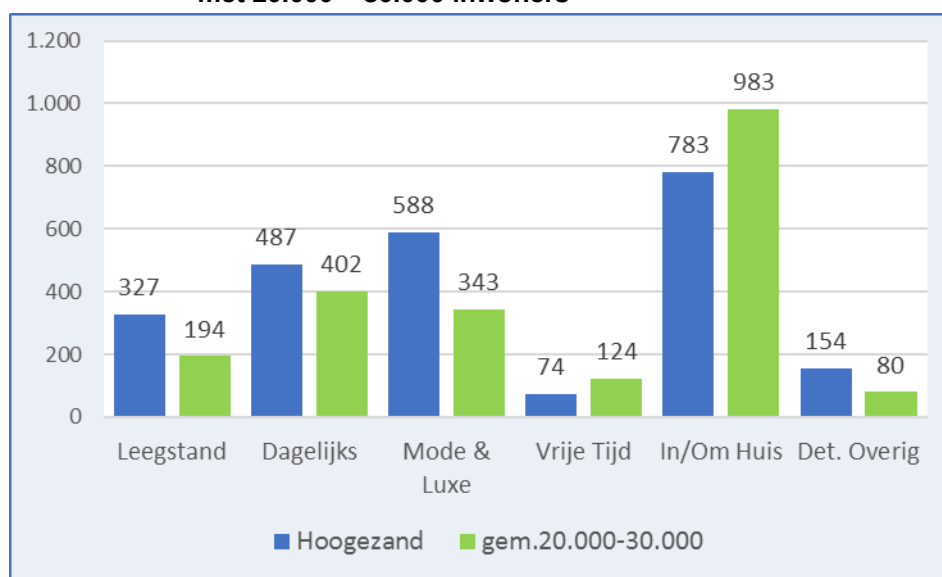
Bron: Locatus, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

Het aanbod in de overige dorpen in de gemeente bestaat vooral uit dagelijks aanbod (supermarkten), in sommige gevallen aangevuld met een aanbod 'In/Om Huis'. In met name Siddeburen ligt het accent minder sterk op de supermarkt en verszaken. Deze plaats kent een redelijk gevarieerd aanbod, met winkels in diverse groepen, zoals ook de Mode & Luxe. In zowel Zuidbroek als Schildwolde voeren de supermarkten de boventoon. In Muntendam zit behalve een supermarkt een grote kringloopwinkel, wat het relatief grote aanbod in 'Detailhandel Overig' verklaart. In de overige dorpen en het

buitengebied bestaat het aanbod eveneens uit een enkele supermarkt, en verder vooral aanbieders in de groep 'In/Om Huis'; Meubelhallen Kolham is hierin een bepalende factor. De leegstand is met name in Sappemeer, de overige dorpen en in Siddeburen te vinden.

Het aanbod in Hoogezand kan vergeleken worden met andere kernen van vergelijkbare omvang. Met behulp van de beschikbare gegevens van Locatus hebben wij de cijfers van Hoogezand vergeleken met kernen met een inwonertal van 20.000 tot 30.000 inwoners (N=63).

Figuur 3.5 Gemiddelde wvo per 1.000 inwoners, Hoogezand en kernen met 20.000 – 30.000 inwoners



Bron: Locatus

Een aantal zaken valt bij de vergelijking van figuur 3.5 op. In de eerste plaats het feit dat in de categorieën Dagelijks en vooral Mode & Luxe het aanbod van Hoogezand groter is dan in de categorie 20.000 – 30.000 inwoners. Hieruit komt duidelijk de regionale positie van Hoogezand naar voren. Opvallend is ook dat er sprake is van iets minder aanbod in In/Om Huis, ondanks de aanwezigheid van een grootschalig winkelgebied. Per saldo is het totaal aantal meters per 1.000 inwoners in Hoogezand met 2.413 m² wvo iets groter dan in de vergelijkbare kernen, waar het 2.124 m² wvo is.

Uit diverse figuren valt af te lezen dat leegstand ook in de gemeente Midden-Groningen aanwezig is, maar dit is niet in alle kernen even sterk het geval. In figuur 3.6 geven we een overzicht per kern, berekend naar het aantal meters en verkooppunten. De gemeente als totaal kent een leegstandspercentage van 8,0% gemeten in m² wvo, en 5,4% gemeten naar aantal verkooppunten. Een leegstandspercentage van ca. 5% wordt gezien als frictieleegstand; er zullen altijd panden zo af en toe leegstaan door wisselingen in het aanbod. Als het leegstandspercentage zich boven de 5% bevindt is veelal sprake van

structurele leegstand en is er dus een probleemsituatie. Gemeten naar aantal meters (8,0%) ligt de leegstand op een relatief hoog niveau. Vooral in de kernen Hoogezand en Sappemeer is de leegstand groot. In Hoogezand gaat het dan vooral om het Winkelpark en om het verspreide gebied. In het verspreide gebied (o.a. de Kerkstraat) is dit deels een gevolg van het ingezette proces van verdere concentratie in de hoofdwinkelgebieden. In Sappemeer is de leegstand eveneens redelijk groot; het gaat met name om het verspreide gebied. Ook in Siddeburen is de leegstand met 5,4 en 6,8% in feite te groot, namelijk groter dan alleen frictieleegstand. In Harkstede staan 9 panden leeg; deze hebben een relatief kleine oppervlakte. Schildwolde kent geen leegstand.

Figuur 3.6 Leegstand per winkelgebied

	m ² wvo	# vkp
Hoogezand	9,5%	7,1%
Sappemeer	9,1%	5,4%
Siddeburen	5,4%	6,8%
Muntendam	1,7%	3,0%
Zuidbroek	2,1%	4,1%
Harkstede	3,3%	9,5%
Schildwolde	0,0%	0,0%
Noordbroek	3,9%	5,6%
GEMEENTE totaal	8,0%	5,4%

Bron: Locatus, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

b. Relevant onderzoek

In 2016 en 2017 is een grootschalig koopstromenonderzoek³ uitgevoerd in de provincie Groningen. Ook de voormalige gemeenten Hoogezand-Sappemeer, Slochteren en Menterwolde hebben daaraan deelgenomen met de winkelgebieden en kernen van Hoogezand, Martenshoek, Sappemeer, Zuidbroek en Siddeburen. Tevens is in 2018 een vergelijkbaar onderzoek uitgevoerd naar de PDV-gebieden in de provincie. Hierin is o.a. het Winkelpark in Hoogezand meegenomen. Voor uitvoerige uitkomsten verwijzen we naar deze rapportages. De belangrijkste uitkomsten geven we hier beknopt weer per kern/winkelgebied.

Hoogezand kern

De koopkrachtbinding onder de inwoners van Hoogezand bleek zowel in de dagelijkse als in de niet-dagelijkse sector op een relatief hoog niveau te liggen. De koopkrachtbinding voor de dagelijks sector bedroeg 92% en voor de niet-dagelijkse 58%. Wanneer de inwoners van Hoogezand elders hun aankopen doen gaan ze vooral naar de stad Groningen. Het grootste deel van alle bestedingen in Hoogezand is afkomstig van inwoners van Hoogezand zelf; dit

³ Koopstroomonderzoek Provincie Groningen 2017, Broekhuis Rijs Advisering

betreft 65% respectievelijk 61% voor de dagelijkse en niet-dagelijkse sector. Van buiten Hoogezand, en vooral van buiten de toenmalige gemeente Hoogezand-Sappemeer, was derhalve ongeveer 37% van de bestedingen afkomstig. Dit onderstreept de belangrijke functie van Hoogezand (Hooge Meeren) voor de omliggende regio. De bezoeker gaf over het algemeen een goede waardering aan verschillende aspecten van het winkelgebied; voor de parkeermogelijkheden en de bereikbaarheid gaf de bezoeker een hoog cijfer. Voor de inrichting van de openbare ruimte en het aanbod aan daghoreca lagen er nog verbeterpunten.

Hoogezand Martenshoek

De koopkrachtbinding onder de inwoners van Martenshoek en omgeving bleek zowel in de dagelijkse als de niet-dagelijkse sector op een hoog niveau te liggen, wat gezien het aanbod goed verklaarbaar is. De koopkrachtbinding dagelijks bedroeg 67% en niet-dagelijks 21%. Wanneer de bezoekers van Martenshoek elders hun aankopen doen gaan ze vooral naar de stad Groningen, en in mindere mate ook naar de rest van Hoogezand. Het grootste deel van alle bestedingen in Martenshoek is afkomstig van inwoners van Martenshoek en de directe omliggende wijken; dit betrof 79% respectievelijk 61% voor de dagelijkse en niet-dagelijkse sector. Deze bestedingen kwamen vooral van inwoners uit de rest van de toenmalige gemeente. Hieruit kwam duidelijk de bovenlokale functie van het wijkcentrum naar voren. De bezoeker gaf over het algemeen een redelijke waardering aan verschillende aspecten van het winkelgebied; evenals op de Hooge Meeren gaf de bezoeker voor de parkeermogelijkheden en de bereikbaarheid een hoog cijfer. Voor de meeste overige aspecten kwam de waardering op een duidelijk lager niveau uit.

Sappemeer

De koopkrachtbinding onder de inwoners van Sappemeer bleek in de dagelijkse sector op een hoog niveau te liggen; deze bedroeg 89%. Dit is hoger dan voor andere plaatsen van deze omvang. Gezien het aanbod aan supermarkten is dit verklaarbaar. De koopkrachtbinding niet-dagelijks bedroeg 13%, juist iets lager dan gemiddeld. Wanneer de inwoners van Sappemeer elders hun aankopen doen gaan ze vooral naar de stad Groningen en in mindere mate naar Hoogezand. Meer dan 70% van alle bestedingen in Sappemeer is afkomstig van inwoners van Sappemeer zelf; de overige bestedingen komen voor een belangrijk deel uit Hoogezand of uit de regio. De bezoeker gaf over het algemeen een tamelijk goede waardering aan verschillende aspecten van het winkelgebied; voor de parkeermogelijkheden en de bereikbaarheid gaf de bezoeker een hoog cijfer. Vooral het aanbod aan daghoreca kreeg een lagere waardering van de bezoekers.

Siddeburen

De koopkrachtbinding onder de inwoners van Siddeburen bleek in de dagelijkse sector op een hoog niveau te liggen. De koopkrachtbinding dagelijks bedroeg 80% waar het gemiddelde voor plaatsen met evenveel inwoners ongeveer 60%

bedraagt. In de niet-dagelijkse sector lag de binding van 21% min of meer op het gemiddelde. Wanneer de inwoners van Siddeburen elders hun aankopen doen gaan ze vooral naar de stad Groningen, maar ook diverse andere plaatsen worden bezocht (in mindere mate). Het grootste deel van alle bestedingen in Siddeburen is afkomstig van inwoners van Siddeburen zelf; dit betrof 74% respectievelijk 68% voor de dagelijkse en niet-dagelijkse sector. Van buiten Siddeburen was derhalve ongeveer 30% van de bestedingen afkomstig. Dit was deels afkomstig van inwoners van de voormalige gemeente Slochteren, maar ook van een ruimer gebied. De bezoeker gaf over het algemeen een goede waardering aan verschillende aspecten van het winkelgebied; voor de parkeermogelijkheden en de bereikbaarheid gaf de bezoeker een hoog cijfer. In vergelijking met andere winkelgebieden kreeg het winkelgebied van Siddeburen een goede waardering voor de inrichting van de openbare ruimte en de sfeer en gezelligheid.

Zuidbroek

De koopkrachtbinding onder de inwoners van Zuidbroek bleek in de dagelijkse sector op een iets hoger dan gemiddeld niveau te liggen. De koopkrachtbinding dagelijks bedroeg 73%. In de niet-dagelijkse sector lag de binding met 12% duidelijk onder het gemiddelde (ca. 25%); gezien het beperkte aanbod is dit goed verklaarbaar. Wanneer de inwoners van Zuidbroek elders hun aankopen doen gaan ze in meerderheid naar de stad Groningen; niettemin worden ook Winschoten, Hoogezand en Veendam veelvuldig bezocht. Nagenoeg alle bestedingen in Zuidbroek zijn afkomstig van inwoners van Zuidbroek zelf; dit betrof 79% respectievelijk 94% voor de dagelijkse en niet-dagelijkse sector. De bezoeker gaf over het algemeen een matige waardering aan de verschillende aspecten van het winkelgebied; het aantal winkels kreeg de laagste waardering. Het parkeren werd het hoogst gewaardeerd met een 7,0.

Hoogezand – PDV Winkelpark

De bezoekers van het Winkelpark zijn in sterke mate afkomstig uit de kernen Hoogezand en Sappemeer (63%). De overige bezoekers komen vooral uit de rest van de gemeente; dit is 18% van het totaal aantal bezoekers. Het Winkelpark wordt zeer doelgericht bezocht; relatief veel mensen kochten ook daadwerkelijk iets. Veel mensen gaven aan iets te missen op het Winkelpark. De bezoeker gaf in vergelijking met andere PDV-gebieden in de provincie over het algemeen een relatief lage waardering aan verschillende aspecten van het Winkelpark. De gevarieerdheid en kwaliteit van het aanbod en de sfeer en inrichting scoorden laag; voor de bereikbaarheid en de parkeermogelijkheden gaf de bezoeker een hoog cijfer.

c. Distributieplanologische analyse

In verschillende distributieplanologische onderzoeken (dpo's) uit het verleden werd het haalbare winkelaanbod vaak nauwkeurig berekend. Door grote onderlinge verschillen in typen winkelgebieden, branches en winkelformules

moeten dergelijke distributieve berekeningen echter genuanceerd worden beoordeeld. Een distributieve berekening geeft een indicatie van overbewinkeling of uitbreidingspotenties, maar kan niet exact tot op de m² uitrekenen wat economisch haalbaar is.

Bij de distributieve berekening gaat het om de verhouding tussen vraag en aanbod. De vraagzijde wordt bepaald door de omzet van winkels per hoofd van de bevolking, de omvang van het verzorgingsgebied (het aantal inwoners), de mate waarin de inwoners hun aankopen doen in het betreffende winkelgebied (de koopkrachtbinding) en de mate waarin omzet van elders toevloeit (de koopkrachttoevoeiing). Aan de aanbodzijde spelen de omvang (m² verkoopvloeroppervlak) en de benodigde omzet per m² (vloerproductiviteit) een rol. Bij de distributieplanologische analyse maken we onderscheid tussen de dagelijkse en de niet-dagelijkse sector.

Voor de berekening gaan we uit van de inwonergegevens, zoals die hiervoor zijn weergegeven. Tevens maken we gebruik van de uitkomsten van het koopstromenonderzoek, voor zover het in de betreffende plaats voorradig is. Voor de cijfers van omzet per hoofd en vloerproductiviteit is uitgegaan van de meest recente gegevens van Panteia, die op basis van gegevens van Locatus en het CBS deze gegevens jaarlijks verstrekt. De omzetgegevens zijn gecorrigeerd voor het gemiddeld besteedbaar inkomen in de gemeente.

In bijlage 3 is de volledig uitgewerkte berekening voor de verschillende grotere kernen weergegeven. We volstaan hier met de belangrijkste bevindingen per kern.

- *Hoogezand*

Op basis van de rekenkundige berekening blijkt dat er in Hoogezand (alle winkelgebieden samen) een royaal winkelaanbod aanwezig is, met name in de niet-dagelijkse sector. Vooral in de niet-dagelijkse sector is sprake van meer aanbod dan op basis van het aantal inwoners en de koopkrachtgegevens aanwezig zou moeten zijn. Uit de som komt een 'overschot' aan meters naar voren van ongeveer 1.900 in de dagelijkse sector en 8.000 in de niet-dagelijkse sector. Dit betekent dat met name het huidige aanbod in de niet-dagelijkse sector een lagere vloerproductiviteit heeft dan bedrijfseconomisch gezien wenselijk zou zijn. Aangezien in Hoogezand sprake is van een aantal grote winkelpanden (met name op het Winkelpark, maar ook verspreid in Hoogezand) is een lagere dan gemiddelde vloerproductiviteit voor een deel verklaarbaar. Het verschil in de berekende haalbare en aanwezige meters is evenwel erg groot. Per saldo komt het erop neer dat forse kwantitatieve toevoegingen van winkelmeters niet gewenst zijn, tenzij op kwalitatieve gronden sprake is van een duidelijke versterking van het aanbod en de winkelstructuur als geheel.

- *Sappemeer*

In Sappemeer is in de dagelijkse sector sprake van enig rekenkundig overaanbod. In de niet-dagelijkse sector zijn aanbod en vraag vrijwel in

evenwicht. Uit de som komt een 'overschot' aan meters naar voren van ruim 1.000 m² in de dagelijkse sector. Met drie moderne supermarkten is sprake van een fors dagelijks aanbod. Kwantitatieve toevoegingen zijn in beide sectoren niet direct nodig; toevoeging van meters is alleen op kwalitatieve gronden aan te bevelen.

- *Siddeburen*

In Siddeburen zijn in de dagelijkse sector vraag en aanbod vrijwel in evenwicht. De aanwezigheid van één moderne supermarkt voldoet hier prima. In de niet-dagelijkse sector is rekenkundig gezien sprake van een fors overaanbod; dit bedraagt ruim 2.300 m² wvo. In Siddeburen zullen derhalve diverse ondernemers met een lage vloerproductiviteit te maken hebben. Het accent zal dan ook vooral op structuurversterking dienen te liggen, en niet op toevoeging van winkelmeters.

- *Muntendam*

In Muntendam is de distributieplanologische situatie vergelijkbaar met die in Siddeburen. Het dagelijks aanbod is in evenwicht, maar in de niet-dagelijkse sector is sprake van een fors 'overaanbod' van bijna 2.000 m² wvo. De aanwezige kringloopwinkel speelt hier een grote rol in. Niettemin zal – mede gezien de nabijheid van Veendam – de nadruk in Muntendam ook dienen te liggen op behoud van de voorzieningen en op structuurversterking. Meer dan in Siddeburen is het dagelijks aanbod het belangrijkste.

- *Zuidbroek*

In Zuidbroek is de situatie anders, en eerder omgekeerd. In het dorp zelf zit een supermarkt met moderne afmetingen. In het noordelijk deel van Zuidbroek ligt langs de snelweg nog een moderne Aldi-vestiging. Hierdoor is rekenkundig gezien sprake van een 'overaanbod' in de dagelijkse sector van ruim 1.100 m² wvo. In de niet-dagelijkse sector is sprake van een beperkt overaanbod van ruim 600 m² wvo. Dit niet-dagelijkse aanbod is echter niet structuur-verstorend.

- *Harkstede*

In Harkstede is de situatie vergelijkbaar met Muntendam; in de dagelijkse sector zijn vraag en aanbod in evenwicht, in de niet-dagelijkse sector is sprake van enig overaanbod. Aangezien het in absolute termen om een relatief gering aantal meters gaat kunnen niet direct conclusies op basis hiervan getrokken worden. Niettemin ligt verdere uitbreiding van winkelmeters hier niet voor de hand.

- *Schildwolde*

In Schildwolde is sprake van de aanwezigheid van een sterke supermarkt met grote trekkracht in een groot gebied. Rekenkundig gezien is vanwege de omvang van de supermarkt in de dagelijkse sector sprake van een gering overaanbod. In de niet-dagelijkse sector is sprake van evenwicht tussen vraag en aanbod.

- *Overige dorpen*

In de overige dorpen is in absolute termen sprake van een gering aanbod en/of een gering inwonertal. Hierdoor is het steeds moeilijker om op basis van een rekensom aan te geven of er sprake is van een overaanbod of dat er juist ruimte in de markt aanwezig is voor uitbreiding. Het huidige winkelaanbod in bijvoorbeeld Noordbroek is op dit moment rekenkundig in evenwicht. De supermarkt in Noordbroek gaat binnenkort verbouwen, en een vernieuwing doorvoeren.

4. Kwalitatieve analyse per winkelgebied

De nieuwe gemeente Midden-Groningen is een grote, uitgestrekte gemeente. Hoogezand is de grootste kern, en ligt redelijk centraal in de gemeente. De bereikbaarheid is door de ligging aan de A-7 prima. De trekkracht van de stad Groningen op het hele gebied is groot, maar voor het zuidoostelijke deel is Veendam een mogelijke alternatieve aankoopplaats. Voor het noordoostelijke deel van de gemeente zijn juist Appingedam en Delfzijl dichtbijgelegen grotere kernen.

Met betrekking tot de detailhandel heeft Hoogezand (de Hooge Meeren) een regionale verzorgingsfunctie. Winkelcentrum Martenshoek en Siddeburen kennen een bovenlokale functie. Ook bij het Winkelpark is hiervan sprake. Alle overige dorpen met voorzieningen hebben een lokale verzorgingsfunctie.

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de kwalitatieve positie van de verschillende winkelgebieden. De bestaande winkelstructuur wordt besproken en tevens worden de sterke en zwakke punten genoemd.

a. Hoogezand - De Hooge Meeren

Het winkelgebied de Hooge Meeren is het belangrijkste winkelgebied van de gemeente. Dit winkelgebied heeft als enige in de gemeente een regionale verzorgingsfunctie.

Winkelstructuur

Winkelcentrum de Hooge Meeren is een overdekt winkelgebied, met rondom parkeren. Er is bovendien een parkeergarage. De winkels in het winkelcentrum zijn met name gevestigd aan een lange passage in noord-zuidrichting, met korte afsplitsingen naar de zijkanen. Hier zijn nog enkele kleinere entrees. Aan de buitenrand zijn ook enkele winkels gevestigd, met name aan de oostzijde. Belangrijke trekkers zijn de supermarkten van AH aan de noordkant, en Lidl aan de zuidwestkant. Aan de zuidoostkant bij de entree is de Hema gevestigd. Tussen de AH en Hema zitten diverse winkels, als Bonita, Sterenborg, Zeeman, Pets Place, Kruidvat en Shoeby. In het centrum zijn de echt grote namen niet aanwezig, maar wel vele subtrekkers alsmede diverse lokaal bekende ondernemingen. Tussen de winkels, en met name bij de pleintjes, zijn enkele horecazaken aanwezig. Ook aan de buitenrand is horeca vertegenwoordigd. Direct grenzend aan het winkelcentrum is een bioscoop gevestigd. Losstaand zijn aan de zuidzijde een nieuw theater, bibliotheek en het gemeentehuis (thans in verbouwing) gelegen. Hierdoor wordt het winkelcentrum ook met andere functies volop ondersteund.

De route in het winkelcentrum is duidelijk en overzichtelijk. Het centrum ziet er goed onderhouden uit. De inrichting is desondanks niet erg sfeervol; het oogt kil en steriel. De twee hoofdentrees voldoen prima; de andere entrees aan de zijkanen vallen nauwelijks op en nodigen niet direct uit. Mede hierdoor is de relatie tussen de binnen- en de buitenzijde niet optimaal. Hoewel de leegstand

gering is, is deze vooral aan de buitenrand te vinden. Hier zitten inmiddels vaker horeca, dienstverlening of doelgericht te bezoeken winkels. Rondom is volop en gratis parkeergelegenheid. De bulk van de plaatsen is evenwel bij de supermarkten aanwezig.

Figuur 4.1 Winkelgebied de Hooge Meeren



Bron: Google Earth, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

SWOT-analyse

Het huidige winkelaanbod in zowel dagelijks als niet-dagelijks is ruim, en bovendien sterk. In de dagelijkse sector is sprake van twee elkaar aanvullende supermarkten, en bovendien zijn diverse speciaalzaken aanwezig.

Sterkte	Zwakte
Supermarkten	Naar binnen gericht centrum
Gratis parkeren rondom	Sfeer en gezelligheid
Overdekt winkelcentrum	
Sterk niet-dagelijks aanbod	
Aanvullende functies	
Kansen	Bedreigingen
Groei bevolking	Nabijheid stad Groningen
Beleving toevoegen	Ontwikkeling Sontplein
Samenwerking horeca	

Ook in de niet-dagelijkse sector is met name in de mode volop keus voor winkelend publiek. Voor de echt grote internationale namen gaat de bezoeker

naar de stad Groningen, maar in De Hooge Meeren is in alle branchesegmenten een interessant aanbod aanwezig: een mix van landelijke, regionale en lokale aanbieders. Bovendien zijn er de nodige lokale ondernemers te vinden. Veel winkels opereren in het midden/laagsegment, maar het heeft niet de overhand. Het feit dat het winkelcentrum overdekt is, is een sterk punt. In de regio zijn geen andere overdekte winkelgebieden van deze omvang aanwezig. Bovendien is rondom het winkelcentrum sprake van gratis parkeergelegenheid. Tenslotte is de combinatie van diverse functies in en rondom de Hooge Meeren een sterk punt, waar de winkels en horeca volop van profiteren en elkaar kunnen versterken.

Aan de andere kant is ondanks de nodige verbeteringen de sfeer en gezelligheid in het winkelcentrum nog altijd een lastig punt. De bouwwijze en het materiaalgebruik zijn afkomstig uit een tijd waarin dit gangbaar was, maar nu niet meer. Maar het is niet eenvoudig te veranderen. In een tijd waarin beleving zo belangrijk is geworden is het zaak om hier voortdurend aandacht aan te schenken. Dit geldt ook voor de buitenschil; de relatie binnen-buiten is matig, en de aankleding aan de buitenzijde verdient continue aandacht.

Hoogezand ligt onder de rook van de stad Groningen. De stad groeit fors, en nieuwe ontwikkelingen volgen elkaar hier snel op. Dat geldt ook voor het aanbod op het Sontplein. Maar naast de stad is Hoogezand een aantrekkelijk alternatief voor veel mensen vanuit de regio. De gemeente Midden-Groningen – en juist ook Hoogezand – blijft mede door de trekkracht van de stad Groningen zelf ook groeien in inwonertal. Hierdoor kan de omzet van de Hooge Meeren minimaal op peil blijven. Hiervoor is het wel noodzakelijk om de randvoorwaarden goed voor elkaar te hebben, zoals de beleving. De samenwerking onderling (en vooral ook tussen detaillisten en de horeca) is een eerste vereiste.

b. Hoogezand - Martenshoek

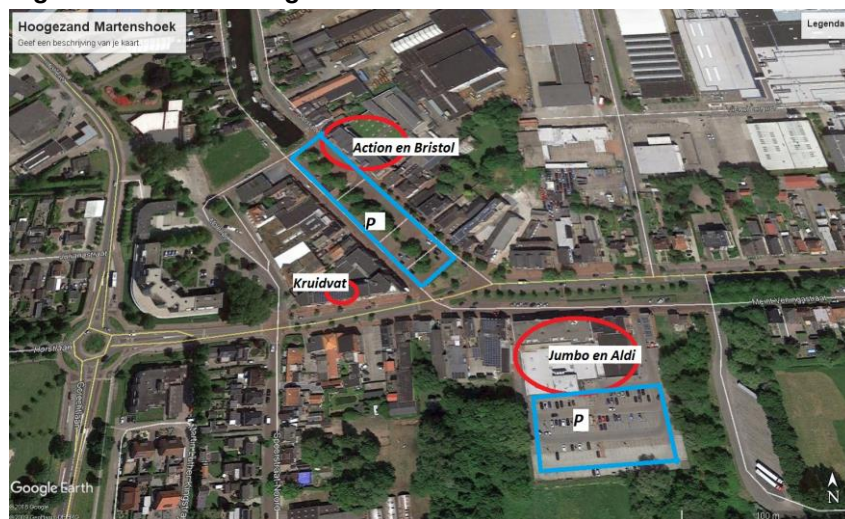
Winkelgebied Martenshoek ligt in het noordwesten van Hoogezand, en is na de Hooge Meeren het tweede winkelgebied van de plaats. Het winkelgebied heeft niet een echt eigen verzorgingsgebied rondom liggen, en is daarmee niet een 'normaal' wijkcentrum. Het heeft zich in de loop der jaren een bepaalde positie verworven, waarbij klanten van buiten Hoogezand getrokken worden. Het winkelgebied heeft dan ook een bovenlokale verzorgingsfunctie.

Winkelstructuur

De Meint Veningastraat is een belangrijke doorgaande route in Hoogezand; aan deze straat lagen oorspronkelijk de meeste winkels, vooral in het deel tussen de Molendijk en de Hora Siccamastraat. Deels is dit nog steeds het geval, maar zeker na de komst van Action aan de Sluiskade is het belang van de winkels aan de Sluiskade toegenomen. Behalve Action is o.a. Bristol hier gevestigd,

maar ook enkele modezaken en een fietsenwinkel. Aan de Meint Veningastraat (aan de parallelweg) liggen de supermarkten van Jumbo en Aldi; deze hebben hun entree aan de achterzijde bij het parkeerterrein. Aan de Meint Veningastraat zelf zijn nog diverse speciaalzaken gevestigd; ook Kruidvat zit hier als trekker. Langs de straat is het mogelijk om te parkeren; ook op de Sluiskade kan men parkeren.

Figuur 4.2 Winkelgebied Martenshoek



Bron: Google Earth, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

In principe liggen de winkels redelijk geconcentreerd bij elkaar, maar van een echte eenheid is geen sprake. Vooral de drukke verkeerssituatie en het feit dat de entrees van de supermarkten aan de achterzijde liggen zijn hieraan debet. Niettemin is het een sterk winkelgebied, dat vooral gericht is op de dagelijks en frequent benodigde (niet-dagelijkse) goederen.

SWOT-analyse

Sterkte	Zwakte
Supermarktaanbod	Verkeerssituatie
Action	Entrees supermarkten
Actieve ondernemers	
Parkeren	
Kansen	Bedreigingen
Parkeren rondom Action	Online shopping
Horeca aanbod	Los van elkaar opereren

Kenmerkend voor het centrum is, dat het doelgericht bezocht wordt; ofwel voor de dagelijkse boodschappen ofwel voor de speciaalzaken en bijvoorbeeld Action. Met een discount- en een fullservice supermarkt, aangevuld met speciaalzaken is het dagelijks aanbod goed verzorgd. De niet-dagelijkse sector kent vooral aanbieders in het midden en laagsegment, maar wel sterke trekkers. Met name Action (de enige van de gemeente) trekt klanten van ver buiten de eigen plaats. De parkeergelegenheid is in principe voldoende in aantal, maar kwalitatief niet optimaal. Gevoelsmatig ligt het parkeerterrein bij de supermarkten op te grote afstand van de overige winkels, terwijl langs de weg en aan de Sluiskade het aantal niet altijd toereikend is. Vooral rondom de Action kan het erg druk zijn. De verkeersrouting op de Sluiskade en aan de Meint Veningastraat is lastig, en niet ongevaarlijk. Momenteel werkt men aan een herinrichting van het gebied. Een sterk punt is de samenwerking van de ondernemers; vrijwel iedereen is lid van de winkeliersvereniging en is hierin ook actief bezig. Aanbod in de daghoreca is met name in de vorm van een viskiosk en een café aanwezig.

De entrees van de supermarkten bevinden zich niet aan de straatkant, maar aan de achterkant van de gebouwen, uit het zicht, direct bij het eigen P-terrein. De relatie tussen de entrees van de supermarkten en de Meint Veningastraat is hierdoor slecht; de overige winkels kunnen onvoldoende profiteren van de bezoekers van de supermarkten. De minder fraaie achterkanten van de supermarkten liggen in het zicht aan de straatkant.

Aan de Sluiskade liggen ook enkele panden met een niet-winkelfunctie, zoals de Vegter fabriek. Overdag geeft dit een gesloten beeld en een onderbreking van het winkelfront. Hierin schuilt het gevaar dat op den duur de afzonderlijke winkels als eilandjes gaan opereren, waarbij de eenheid nog verder onder druk komt te staan. Zeker wanneer het online shoppen verder toeneemt en mogelijk meer panden leeg komen te staan, schuilt hierin een bedreiging voor de toekomst.

c. Hoogezand – Winkelpark

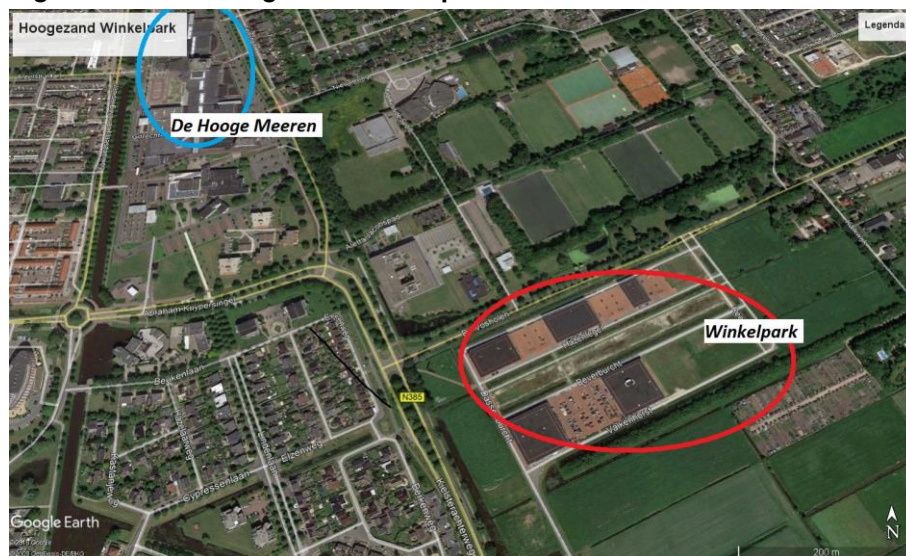
Het Winkelpark in Hoogezand is een specifiek en planmatig ontwikkeld park voor perifere detailhandel. Vanuit het bestemmingsplan zijn op het Winkelpark uitsluitend de woon- en DHZ-branches toegestaan, alsmede een tuincentrum. Het ligt aan de zuidoostkant van Hoogezand, op zo'n 500 meter afstand van De Hooge Meeren.

Winkelstructuur

De structuur op het Winkelpark is duidelijk. In twee stroken liggen de grote winkels naast en tegenover elkaar, met parkeergelegenheid tussen de panden. Elke winkel heeft hierdoor parkeergelegenheid vlakbij de entree. Tussen de twee blokken aan de Hazenleger en Beverburcht ligt een grote groenstrook.

Deze groenstrook is verder niet ingevuld, en heeft geen specifieke functie. Hierdoor vormt deze strook eerder een barrière dan een doorgang/wandelroute naar de winkels aan de overzijde. Gevoelsmatig is voor bezoekers de afstand tussen de panden erg groot; er wordt niet gewandeld in het gebied. Alles is ingericht op autoverkeer. De auto's komen via de Vosholen (meestal) of de Dassenburcht op het Winkelpark; hierna is sprake van eenrichtingverkeer. De entrees lijken ver van de winkels vandaan te liggen. De bevoorrading is gescheiden van de bezoekers; dit geschiedt aan de achterzijde van de winkels.

Figuur 4.3 PDV-gebied Winkelpark



Bron: Google Earth, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

Belangrijke aanbieders op het Winkelpark zijn onder meer Praxis, Gamma, Jysk en Beter Bed. Op het Winkelpark is sprake van structurele leegstand. Bovendien is er fysiek nog ruimte aanwezig voor verdere toevoegingen in de genoemde branches. De eigenaar van het Winkelpark zou graag meer branches willen toelaten op het park, terwijl de gemeente – mede door de nabijheid van De Hooge Meeren en het aanwezige overaanbod aan vierkante meters detailhandel – heel kritisch is in verruiming.

SWOT-analyse

Sterkte	Zwakte
Duidelijk afgebakend gebied	Groots, leeg en kaal
Volop parkeren	Geen beleving
Woningbouw in omgeving	Geen eenheid
Kansen	Bedreigingen
Onderzoek verruiming branchering	Online shopping
Invullen/afmaken groenstrook	Toenemende leegstand
Verkeersstructuur	

De sterkte van het Winkelpark is dat het aanbod aan met name bouwmarkten goed is. Bovendien zijn er voldoende gratis parkeerplaatsen aanwezig. Ook de bereikbaarheid vanuit Hoogezand en directe omgeving is goed. Vanuit het noordelijk deel van de gemeente is de bereikbaarheid minder; de route vanaf de snelweg langs de Hooge Meeren is lang en onhandig. De nieuwbouw van Hoogezand vindt veelal in de omgeving van het Winkelpark plaats; dit is gunstig voor de aanwezige winkels.

Het grootste zwakke punt van het Winkelpark is vooral de totale aanblik. De braakliggende stukken terrein, de kaalheid en het ontbreken van sfeer in het algemeen doen het terrein geen goed. Er is geen sprake van een echte eenheid. Ook uit het PDV-onderzoek kwam een zeer matige waardering voor het gebied naar voren. Het Winkelpark wordt uiterst doelgericht bezocht, meer dan andere PDV-gebieden in de provincie. Wel zijn er genoeg mogelijkheden om het gebied aantrekkelijker te maken. Hierbij is het van belang, dat de grote groenstrook een functie in het geheel gaat krijgen. In combinatie met een andere verkeerstructuur kan naar een andere invulling gezocht worden. Ook het afronden van het gebied, waardoor meer beslotenheid ontstaat, is aan te bevelen.

De huidige toegestane branchering is strak ingevuld; op andere PDV-gebieden in de regio zijn er iets meer mogelijkheden. Op dit moment belemmert het een verdere invulling van het Winkelpark, terwijl de bezoeker aangeeft het nodige te missen op het Winkelpark. Verder onderzoek naar een beperkte verruiming van de branchering is uit oogpunt van de consument aan te bevelen; dit dient niet te leiden tot verstoring van de winkelstructuur. Uiteraard dient hierbij wel kritisch gekeken te worden naar mogelijke branches en de afmetingen.

De verschillende PDV-gebieden hebben zware tijden gekend tijdens de economische crisis; dit is evenwel niet de enige dreiging. Ook de sterke toename van het online shoppen trekt een zware wissel op het functioneren van diverse winkels en ketens op PDV-gebieden. Wanneer de randvoorwaarden op een park onvoldoende zijn ingevuld, is het internet een steeds makkelijker alternatief. Veel voorwaarden zijn goed op het park, maar de bezoeker geeft duidelijk aan dat met name het aantal winkels en de beleving achterblijven op het Winkelpark. Het gevaar van een neerwaartse spiraal, met toenemende leegstand, is aanwezig.

d. Sappemeer

Sappemeer ligt aan de noordoostzijde van Hoogezand, en is vastgegroeid aan deze plaats. De Noorderstraat is een belangrijke doorgaande route van oost naar west en vice versa; deze gaat midden door Sappemeer heen. Aan de Noorderstraat liggen vrijwel alle winkels. In het deel tussen de Slochterstraat en de Dr. Aletta Jacobsstraat is sprake van een concentratie van winkels. De belangrijkste trekkers in dit winkelgebied zijn de supermarkten. Naast een moderne Jumbo zijn hier zowel Lidl en Aldi als discounters gevestigd. Het winkelgebied wordt vooral doelgericht bezocht en kent een lokale verzorgingsfunctie.

Winkelstructuur

De winkelstructuur van Sappemeer is duidelijk; de winkels liggen aan beide zijden van de straat. Wel is oorspronkelijk het lint langer geweest, waardoor nu diverse panden ofwel een andere functie hebben gekregen ofwel leeg staan. De ligging van de 3 supermarkten is bepalend voor het druktebeeld. De winkelconcentratie is dan ook het sterkst op korte afstand van de supermarkten. De entree van de Jumbo is gelegen aan de Noorderstraat, met parkeren aan de achter/zijkant, maar de entrees van Lidl en Aldi liggen niet aan de Noorderstraat. Aldi heeft een afgesloten parkeerterrein aan de achter- en zijkant, met een entree aan de zijkant. De entree en het parkeren van Lidl liggen aan de Kleinemeesterstraat. Overigens liggen er ook de nodige parkeerplaatsen in de Noorderstraat en aan de parallelweg. Hierdoor kan men bij de overige winkels voor de deur parkeren.

Figuur 4.4 Winkelgebied Sappemeer



Bron: Google Earth, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

SWOT-analyse

Sterkte	Zwakte
Supermarkten	Uitstraling diverse panden
Aankleding winkelstraat	Veel vrachtverkeer
	Matige samenwerking
Kansen	Bedreigingen
Samenwerking ondernemers	Vergrijzing en opvolging
Horeca aanbod	Leegstand

Sappemeer heeft een sterk dagelijks aanbod. Met drie supermarkten wordt dit echte boodschappencentrum vooral doelgericht bezocht. De Noorderstraat is keurig heringericht, waarbij aandacht is geschonken aan het parkeren in de straat, maar ook aan de aankleding. Het geheel ziet er verzorgd uit. Dat geldt niet voor alle winkelpanden. Diverse panden zijn slecht onderhouden; tussen de winkelpanden zijn diverse andere functies gekomen, of is sprake van leegstand. Helaas werken diverse ondernemers weinig samen; mede door de aanwezigheid van (dominante) filialen ligt de organisatiegraad op een laag niveau. Bovendien ligt de gemiddelde leeftijd van de aanwezige ondernemers relatief hoog, hetgeen voor de toekomst een bedreiging kan vormen. Deze vergrijzing en mogelijke problemen bij de opvolging geven wellicht aanleiding voor verdere versnippering van het aanbod en mogelijk meer leegstand in de toekomst.

Een zwak punt van het winkelgebied is de aanwezigheid van veel vrachtverkeer door de straat. De Noorderstraat is een belangrijke verbindingroute. Dit draagt niet bij aan een gezellige en veilige omgeving om te winkelen. In de omgeving van de supermarkten zijn wel duidelijke oversteekplaatsen aangegeven, waardoor de verbinding tussen noord- en zuidzijde enigszins verbeterd is. Aan de Noorderstraat is wel de nodige horeca aanwezig; het is evenwel nogal eenzijdig met de nadruk op het snacken. Een lunchroom en/of koffiezaak zou een goede aanvulling kunnen zijn.

e. Siddeburen

Siddeburen ligt in het noordoostelijke deel van de gemeente. De N33 loopt aan de oostkant langs Siddeburen, terwijl de N387 de verbindingsweg is vanaf Siddeburen via diverse andere dorpen naar Hoogezand. Deze afstand is zo'n 14 kilometer. De afstand naar Appingedam bedraagt ruim 10 kilometer, en naar de stad Groningen en Winschoten is het ca. 25 kilometer. Rondom Siddeburen liggen diverse andere kleinere dorpen, waarvan de inwoners voor de dagelijkse boodschappen vaak naar Siddeburen gaan. Siddeburen heeft altijd een interessant aanbod en een goede naam in de omgeving gehad, waardoor de bezoekers ook van buiten het eigen dorp komen. Siddeburen heeft dan ook een bovenlokale verzorgingsfunctie.

Winkelstructuur

Siddeburen kent twee belangrijke doorgaande wegen in oost-west richting; dat zijn de Oudeweg en de Hoofdweg. Vanaf de N33 komt men via de Oudeweg in het dorp; hier ligt nog een enkele winkel aan, zoals het tegelcentrum. De busroute gaat ook via de Oudeweg.

De meeste winkels en de overige functies bevinden zich aan de Hoofdweg; ook het relatief nieuwe Koopcentrum de Kei is hieraan gevestigd. Koopcentrum de Kei bestaat primair uit de supermarkt van AH met een Gall & Gall, en daarnaast zijn enkele andere winkels aanwezig, zoals een drogist (DA) en een slagerij. Het nieuwe centrum is gebouwd om én de ruimte te bieden aan een grotere

supermarkt en om verdere concentratie in het dorp te bewerkstelligen. Dit laatste is in beperkte mate gelukt; nog altijd staan diverse panden leeg. Wel zijn er onlangs een bloemenshop en een lunchroom bij gekomen. De concentratie van de bewinkeling in dit deel is sterk verbeterd.

Niettemin liggen verspreid over het dorp nog andere winkels; de modezaak Sterenborg, Hubo (gaat op korte termijn sluiten) en het tegelcentrum bijvoorbeeld liggen solitair langs de Hoofdweg en Oudeweg. Oostelijk van de N33 ligt onder meer Bosker Wonen en Slapen.

Figuur 4.5 Siddeburen



Bron: Google Earth, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

Overige functies als horeca zijn verspreid in het dorp aanwezig, maar nu ook bij De Kei. En hoewel de school vlakbij het winkelcentrum ligt, is de bibliotheek verderop gelegen. Een multifunctioneel centrum (inclusief de bibliotheek) zal op termijn vlakbij het winkelcentrum gebouwd worden.

Parkeergelegenheid ligt centraal tussen de winkels bij het koopcentrum. Verder is er vooral sprake van langsparkeren.

SWOT-analyse

Sterkte	Zwakte
Sterk dagelijks aanbod	Bereikbaarheid OV
Plussegment non-food aanwezig	Enige versnippering
Jonge ondernemers	Leegstand
Positie in omgeving	
Kansen	Bedreigingen
Samenwerking functies, o.a. horeca	Online shopping
Verplaatsingen	Nabijheid van o.a. Appingedam
	Beperkt draagvlak

Het dagelijks aanbod is in Siddeburen sterk aanwezig, zowel een supermarkt van voldoende omvang als diverse speciaalzaken. Bovendien is er sprake van een plussegment in het niet-dagelijkse aanbod. Zo zijn enkele modezaken aanwezig, waaronder Sterenborg, maar ook een tegelcentrum; de Hubo gaat sluiten. Aan de oostzijde van de kern ligt een bedrijventerrein met onder meer een woninginrichtingszaak. Siddeburen heeft dan ook een sterke positie in de omgeving. Veel ondernemers in het dorp zijn relatief jong en werken goed samen om het aanbod zo aantrekkelijk mogelijk te houden. Relatief zwakkere punten in Siddeburen zijn de leegstand en de aanwezige versnippering. Met name bij het Koopcentrum staan al jaren enkele panden leeg, op strategische locaties. Dit is uitermate hinderlijk voor de uitstraling. Ondanks het feit dat met de bouw van het Koopcentrum de concentratie wel is toegenomen, en de meeste winkels ook in dit gedeelte te vinden zijn, zijn er toch nog winkels verspreid in het dorp gevestigd. De bereikbaarheid van het winkelgebied met de auto is goed te noemen door de ligging aan de Hoofdweg.

Kansen voor de detailhandel in Siddeburen liggen vooral in het blijven zoeken naar invulling voor de leegstaande panden in het Koopcentrum, waarbij verdere concentratie immer een optie is. Een onderzoek naar de mogelijkheden om Sterenborg te verplaatsen naar het centrumgebied draagt bij aan een compacter centrum; op de achterblijvende locaties kunnen mogelijk woningen gerealiseerd worden. Gunstig is de verplaatsing van de bibliotheek richting het centrumgebied, bij het multifunctionele centrum. Daarnaast is de samenwerking in het dorp over het algemeen goed te noemen, maar ook tussen de diverse sectoren (detailhandel, horeca, dienstverlening ed.) is dit in een plaats als Siddeburen van groot belang. Het draagvlak is relatief gering en zal de komende jaren ook niet veel groter worden door de vergrijzing in Siddeburen, en alternatieven zijn vlakbij. Het is belangrijk dat het winkelgebied toekomstbestendig en aantrekkelijk blijft. De alternatieven voor consumenten liggen in de grotere plaatsen op relatief korte afstand, maar ook in het online shoppen. De bovenlokale verzorgingsfunctie staat hiermee onder druk.

f. Muntendam

Muntendam ligt op ruim 10 kilometer afstand van Hoogezand, maar de afstand tot Veendam is aanzienlijk kleiner. De afstand tot het Autorama Center in Veendam (met onder meer AH, Aldi en Action) bedraagt slechts enkele kilometers. Muntendam en Zuidbroek waren de belangrijkste kernen van de voormalige gemeente Menterwolde; het gemeentehuis stond in Muntendam. Op dit moment zijn er nog tijdelijk ambtenaren gevestigd in het gemeentehuis tot het moment dat het nieuwe gemeentehuis in Hoogezand gereed is. Het aantal winkels in Muntendam is beperkt; het gaat vooral om de dagelijkse sector, aangevuld met enkele andere winkels. Er is dan ook sprake van een lokale verzorgingsfunctie.

Winkelstructuur

De winkels van Muntendam liggen allemaal aan de doorgaande route van Zuidbroek naar Veendam. De Coop-supermarkt is de belangrijkste trekker in het dorp; deze ligt centraal in het dorp met een ruim parkeerterrein ernaast. Vrijwel aangrenzend zijn enkele vers speciaalzaken gevestigd, zoals een bakker, een groenteboer en een slager. Er is dus sprake van een uitstekende concentratie van aanbieders. Verder is er een fietsenzaak aanwezig, en een elektrowinkel met slechts beperkte openingstijden. Solitair in het dorp, niet aan de hoofdroute door het dorp, is een grote kringloopwinkel gevestigd.

Figuur 4.6 Muntendam



Bron: Google Earth, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

De basisschool is op korte afstand van de belangrijkste aanbieders in het dorp gelegen. Het gemeentehuis ligt iets verder naar het westen, niet echt op loopafstand.

SWOT-analyse

Sterkte	Zwakte
Supermarkt	Samenwerking ondernemers
Vers aanbod	Beperkt draagvlak
Gemeentehuis	
Kansen	Bedreigingen
Samenwerking tussen sectoren	Twee Coop's vlakbij elkaar (Zuidbroek)
	Nabijheid Veendam
	Vertrek gemeentehuis

Het aanwezige aanbod in Muntendam bevindt zich redelijk geconcentreerd bij elkaar, op een goed bereikbare locatie. De onlangs vernieuwde supermarkt is

van voldoende oppervlakte. Het vers aanbod met speciaalzaken is ook goed. Aanvullend is sprake van een beperkt aanbod. Het geringe aantal inwoners alsmede de nabijheid van Veendam spelen hier een belangrijke rol. De ondernemers werken weinig samen; de Coop is een filiaal, waardoor samenwerking vaak lastiger tot stand komt. Mogelijk dat er kansen liggen om met de aanwezige horeca tot verdere samenwerking te komen. Zowel in Muntendam als in Zuidbroek (op slechts een paar kilometer) zijn filialen van Coop aanwezig. Beide hebben een lokale verzorgingsfunctie, en bedienen een ander – doch beperkt - marktgebied. Van elkaar aanvullende supermarktformules is hierdoor geen sprake. De aanwezigheid van andere voorzieningen zoals een gemeentehuis is altijd een pluspunt voor winkels. Ondanks de afstand zullen ongetwijfeld sommigen (een deel van) de boodschappen in Muntendam doen. Als over enige tijd het gemeentehuis deze functie verliest zal dat dan ook merkbaar zijn voor de ondernemers in het dorp. Op dit moment is nog niet duidelijk wat de toekomstige invulling of bestemming van het gebouw zal zijn.

g. Zuidbroek

Zuidbroek ligt aan een afslag van de A-7 en was één van de twee grotere dorpen in de voormalige gemeente Menterwolde. Dwars door het dorp loopt het Winschoterdiep, en aan de zuidzijde loopt de spoorlijn van Groningen naar Winschoten. Zuidbroek heeft een treinstation. Het winkelaanbod van Zuidbroek is gering; er is sprake van een lokale verzorgingsfunctie.

Winkelstructuur

De winkelstructuur in Zuidbroek bestaat uit de Spoorstraat en het zuidelijke deel van de Kerkstraat, aan beide zijden van de brug. Voor het dorp zelf is dit een duidelijke structuur.

Figuur 4.7 Zuidbroek



Bron: Google Earth, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

Het afwijkende is gelegen in de vestiging van Aldi; deze ligt direct aan de afslag van de A-7, solitair. De Aldi ligt aan de noordzijde van de snelweg, niet aan de kant van Zuidbroek. Behalve dat deze Aldi veel klanten uit de regio trekt, gaan uiteraard ook klanten vanuit Zuidbroek (en Noordbroek) hier naartoe. In een dorp met een beperkt draagvlak heeft dit uiteraard gevolgen. De locatie van Aldi draagt niet bij aan een sterker winkelgebied.

De belangrijkste trekker in Zuidbroek zelf is de supermarkt van Coop. Deze is goed bereikbaar, en heeft aan de overzijde van de straat voldoende parkeerplaatsen. Ten noorden en zuiden van de supermarkt zijn nog enkele andere winkels gevestigd, vooral in de dagelijkse sector. Zo is er een bakker, een slager en een viswinkel. Aanvullend is er in de niet-dagelijkse sector onder meer een fietsenwinkel gevestigd.

SWOT-analyse

Sterkte	Zwakte
Supermarkt	Aldi buiten dorp
Aanvullend dagelijks aanbod	Geen samenwerking ondernemers
	Beperkt draagvlak
	Druk verkeer
Kansen	Bedreigingen
Toerisme/ recreatie	Online shopping
	Twee Coop's op korte afstand (Muntendam)

Het sterke punt van Zuidbroek is het dagelijkse aanbod, met zowel een moderne supermarkt als vers speciaalzaken. Aldi zit in het noorden van het dorp en zorgt niet voor versterking van de winkelstructuur; wel is dit een discounter, terwijl in het dorp een fullservice supermarkt gevestigd is. Tussen de ondernemers vindt geen onderling overleg plaats; juist in een plaats met een gering inwonertal is het belangrijk om goed samen te werken en de krachten te bundelen. De afgelopen jaren zijn wel enkele winkels gesloten; in veel hiervan is horeca teruggekomen. Vooralsnog heeft dit nog niet tot hernieuwde samenwerking geleid. De aanwezigheid van een klein haventje in het centrum zou mogelijk voor enige extra inkomsten kunnen zorgen. Ook hier is samenwerking dan wel belangrijk.

Het verkeer in Zuidbroek wordt als behoorlijk druk ervaren; het ligt aan een afslag van de A-7 en vormt de doorgaande weg naar Muntendam en Veendam (binnendoor). De (vracht)auto's gaan door de winkelstraat, wat de sfeer niet ten goede komt.

Zowel in Muntendam als in Zuidbroek zijn filialen van Coop aanwezig. Beide hebben een lokale verzorgingsfunctie, en bedienen een ander – doch beperkt - marktgebied. Van elkaar aanvullende supermarktformules is hierdoor geen sprake.

De groei van het online shoppen zal blijven; hierin schuilt een gevaar voor plaatsen met een beperkt aanbod.

h. Harkstede

Harkstede ligt in het westen van de gemeente in de nabijheid van de stad Groningen. De stad komt door de uitbreidingen steeds dichterbij Harkstede te liggen; Meerstad ligt hemelsbreed op slechts enkele kilometers. In Harkstede is sprake van nieuwbouw, met name Borgmeren is recentelijk gebouwd/uitgebreid. Het winkelgebied kent een lokaal verzorgende functie.

Winkelstructuur

De winkels van Harkstede liggen redelijk geconcentreerd aan de doorgaande route, de Hoofdweg. Behalve een supermarkt van Coop zijn hier nog een andere winkel en een pizzeria gevestigd. Tussen de supermarkt en de overige winkels is parkeergelegenheid gelegen. Aan de overzijde van de doorgaande route is een fietsenwinkel aanwezig. Iets verderop in het dorp ligt solitair een verouderde vestiging van Marskramer; deze ligt aan een zijweg.

Figuur 4.8 Harkstede



Bron: Google Earth, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

SWOT-analyse

Sterkte	Zwakte
Supermarkt	Weinig aanvullends en verspreid
Groeiend inwonertal	
Kansen	Bedreigingen
Groei Meerstad	Online shopping
	Ontwikkeling Meerstad

De aanwezigheid van een supermarkt van redelijke omvang in het dorp is voor de inwoners heel belangrijk. Het inwonertal van Harkstede zal de komende jaren nog beperkt blijven groeien, waardoor het draagvlak op peil zal blijven. Verder is er weinig aanbod aan winkels in het dorp. De aanwezige winkels, die deels verspreid in het dorp liggen, worden vooral gericht bezocht. Op korte afstand ligt de nieuwbouwwijk Meerstad van Groningen; gezien de geringe afstand en het voorlopig nog ontbreken van voorzieningen in deze wijk vormt Harkstede voor sommige inwoners van deze wijk een aantrekkelijk alternatief. Op den duur is in Meerstad wel voorzien in minimaal een supermarkt; afhankelijk van de grootte en de formule van deze supermarkt(en), zal dan juist ook een omgekeerde beweging kunnen ontstaan. Met name voor de overige winkels in Harkstede vormt de groei van het online shoppen in de toekomst een steeds grotere bedreiging.

i. Schildwolde

Schildwolde ligt in het noorden van de gemeente, en ligt hemelsbreed slechts zo'n 4 kilometer ten westen van Siddeburen. Het winkelgebied kent een lokaal verzorgende functie, hoewel 'lokaal' verder gaat dan uitsluitend Schildwolde.

Winkelstructuur

Het aantal winkels in Schildwolde is relatief beperkt; ze liggen vooral langs de Hoofdweg, de doorgaande route vanaf Hoogezand naar Siddeburen. De Plus-supermarkt is hier de grote trekker, aansluitend is tevens een drogist aanwezig. Aangezien in het aangrenzende dorp Slochteren nauwelijks winkels aanwezig zijn vervullen de voorzieningen in Schildwolde ook voor deze plaats een belangrijke rol; dit geldt zeker voor de supermarkt. De supermarkt ligt goed bereikbaar aan de Hoofdweg, in feite op de route van Schildwolde naar Slochteren in.

Figuur 4.9 Schildwolde



Bron: Google Earth, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

SWOT-analyse

Sterkte	Zwakte
Supermarkt	Weinig aanvullend aanbod en verspreid
Goede parkeergelegenheid	
Relatief jonge bevolking	
Goede bereikbaarheid	
Kansen	Bedreigingen
	Online shopping

De aanwezigheid van een supermarkt van moderne omvang in het lint is voor de inwoners van zowel Schildwolde als Slochteren heel belangrijk. Bovendien heeft de supermarkt via internet een behoorlijk regiogebied aan zich weten te binden. De overig aanwezige winkels, die deels verspreid in het dorp liggen, deels in de nabijheid van de supermarkt, worden vooral gericht bezocht. Het parkeerterrein is goed toegankelijk en biedt plaats aan voldoende auto's. Waar internet de supermarkt kansen heeft geboden vormt de groei van het online shoppen in het algemeen in de toekomst een steeds grotere bedreiging voor overige winkels, die hierin onvoldoende mee kunnen gaan. Het bevolkingsprofiel in Schildwolde is gunstig met veel jonge mensen.

j. Overige dorpen

Voor de overige dorpen geldt dat er weinig winkelvoorzieningen aanwezig zijn. In sommige van de andere plaatsen zijn kleine supermarkten aanwezig, zoals in Noordbroek en Meeden. De supermarkt in Noordbroek gaat zich verder versterken in dit jaar. Verder gaat het dan vooral om solitaire winkels met hun eigen trekkracht, zoals o.a. de Meubelhallen in Kolham. In deze kleinere dorpen zal de nadruk met name op de leefbaarheid liggen, waarbij de detailhandel mogelijk een onderdeel kan zijn. Het gaat evenwel ook om overige voorzieningen zoals een dorpshuis, een huisarts of een fysiotherapeut.

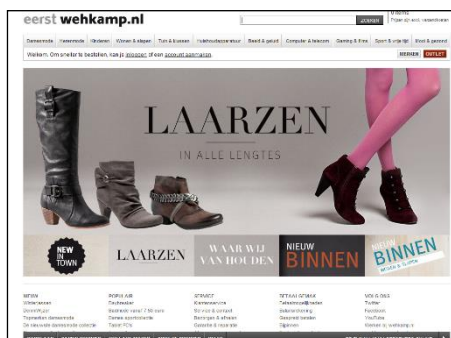
5 Trends en ontwikkelingen in de detailhandel

Op landelijk niveau spelen trends die ook op regionaal of lokaal niveau zichtbaar zijn. Diverse trends zullen vroeg of laat gevolgen hebben voor het te voeren gemeentelijke detailhandelsbeleid. De belangrijkste trends geven we hier weer. Voor de demografische ontwikkelingen verwijzen we naar hoofdstuk 2.2.

Diversiteit bezoeks-motieven

De dynamiek in de detailhandel is groot. Vraag en aanbod zijn sterk in ontwikkeling. Ontgroening en vergrijzing veranderen de samenstelling van de bevolking. Door de veranderende economische bestedingsmogelijkheden per doelgroep en de toenemende mobiliteit en vrije tijd worden steeds hogere eisen gesteld aan het aanbod. Ontwikkelingen in communicatie, informatica en logistiek maken nieuwe formules en afzetkanalen mogelijk (factory outlet, e-commerce). Naast schaalvergroting (fusies, grotere units, filialisering en ruimere openingstijden) vindt verdere specialisatie plaats naar doelgroepen en producten. Formules volgen elkaar steeds sneller op, het trekkerbeeld in centra wijzigt en nieuwe buitenlandse formules komen op de markt. Ook vervallen de grenzen tussen detailhandel, horeca en andere aanbieders. Nieuwe integrale vormen van vrijetijdsbesteding (leisure) ontstaan.

Deze nieuwe vorm van tijdsbesteding is het sterkst waarneembaar in de winkelcentra van grote steden. Ook winkelcentra van kleinere kernen die meer bieden dan de dagelijkse voorzieningen kunnen van deze trend profiteren. De mate waarin een centrum als gezellig wordt ervaren, een goede samenstelling van het winkelaanbod, branchering, aanwezigheid van horeca en een gunstige verkeerssituatie (bereikbaarheid, parkeren en veiligheid) zijn daarvoor belangrijke voorwaarden.



Thuiswinkelen

De opkomst van het gebruik van internet voor het doen van aankopen is de afgelopen jaren sterk blijven stijgen. In 2007 bedroegen de bestedingen ongeveer 5 miljard, in 2013 ruim 10 miljard euro, en in 2018 inmiddels ruim 23 miljard euro. De groei is de afgelopen jaren steeds sneller gegaan.

Bij het online shoppen wordt onderscheid gemaakt in producten en diensten (o.a. tickets, reizen). Voor de retail zijn vooral de onlineproducten van belang. Deze laten een veel sterkere groei zien dan de diensten. Inmiddels zijn de bestedingen aan producten ook hoger dan die aan diensten. Het aandeel bestedingen, dat online gedaan wordt aan producten is van bijna 8% in 2014 gestegen naar inmiddels 13 à 17% in 2018. Behalve de branches mode en speelgoed laat ook de food sector – hoewel in absolute zin nog klein - sterke groeipercentages zien. De bezorgservices en maaltijdboxen spelen hierin een grote rol.

De 'social media' vervullen een steeds belangrijker rol in het leven van een consument. De smartphone is onontbeerlijk geworden. Potentiële consumenten kunnen op elke gewenste plek altijd van de meeste actuele aanbiedingen op de hoogte gehouden worden en kunnen daar vervolgens ook naar handelen. De social media worden volledig geïntegreerd in de online proposities. Zij dichten de kloof tussen het online en offline aanbod. Winkels maken inmiddels veel gebruik van de technische mogelijkheden; apps bieden vele kansen.

Hoewel de komst van het internet aanvankelijk heeft geleid tot het deels verdwijnen van bepaalde soorten winkels (fotozaken, reisbureaus), zien we nu ook een omgekeerde trend ontstaan. Enkele online-aanbieders kiezen ervoor om ook met een fysieke winkel in de stad aanwezig te zijn. Coolblue is hier een goed voorbeeld van.

Schaalvergroting

Voor kleinschalige winkelcentra is het steeds moeilijker aan de toenemende eisen van de consument te voldoen. Er vindt een schaalvergroting plaats in de voorzieningenstructuur. De consument verwacht een completer assortiment, of het nu gaat om levensmiddelen, mode of meubelen. De noodzakelijk benodigde massa (=aantal m² wvo) voor een winkelgebied neemt toe. Ook op het niveau van de winkel vindt dit proces plaats: tien jaar geleden was een supermarkt van 600 à 800 m² wvo voldoende groot, tegenwoordig heeft een fullservice supermarkt het dubbele nodig. Inmiddels is voor fullservice supermarkten de oppervlakte redelijk naar wens; de discounters wensen veelal nog wel te vergroten. Ondernemers hebben daardoor soms een groter pand nodig om zich te huisvesten. Deze extra ruimte is in de bestaande compacte, historische centra vaak beperkt beschikbaar. Mede gezien de gewenste bereikbaarheid voor de consument en een efficiënte bevoorrading wordt de vraag naar een vestiging buiten bestaande winkelcentra steeds groter.

Branchevervaging en blurring

Sterk samenhangend met de schaalvergroting is de trend van de branchevervaging. Eenieder kent de voorbeelden in zijn eigen omgeving; bouwmarkten verkopen ook planten, tuincentra verkopen ook huishoudelijke artikelen, supermarkten verkopen ook mediaproducten. Hier is sprake van een onomkeerbaar proces. Ook tussen sectoren treedt vervaging op,

horecaconcepten met detailhandelsverkoop en omgekeerd komen steeds meer in beeld ('blurring'). Meerdere disciplines worden onder een dak aangeboden, zoals retail, horeca, cultuur en vermaak. Een al langer bestaand voorbeeld is de bakker met lunchroom, maar ook in het kader van de behoefte aan beleving (zie verderop) komen steeds meer nieuwe concepten in beeld.

Toenemende concurrentie van winkelgebieden

De detailhandel heeft te maken met een toenemend aantal vierkante meters aan winkelruimte. De groei van winkelruimte is veel groter dan de groei van de bevolking en de bestedingen. De uitbreiding van het aantal vierkante meters en de komst van nieuwe, vaak in de periferie van steden gelegen winkelgebieden kan leiden tot extra (verdringings-)concurrentie. Het legt in tijden van stagnerende bestedingen een grote druk op de vloerproductiviteit. Afnemende vloerproductiviteit en de druk op marges kunnen het rendement van de detailhandel ondermijnen.

Identiteit en authenticiteit, beleving

De laatste jaren zijn identiteit en authenticiteit belangrijke thema's in het ruimtelijk beleid, en een middel om een gebied onderscheidend vermogen te geven. Hierdoor kan een stad, wijk of regio op de kaart en in de markt geplaatst worden. De consument is door de toegenomen mobiliteit en behoefte aan andere vormen van tijdsbesteding bereid om langere afstanden af te leggen naar aantrekkelijke winkelcentra. Het onderscheid tussen het doen van boodschappen – efficiënt aankopen doen – en shoppen is steeds duidelijker geworden. Wanneer de consument ervoor kiest om te gaan shoppen, zijn de omgeving, sfeer en ambiance heel belangrijk. De 'beleving' van een winkelgebied wordt bepaald door diverse elementen. Het gaat dan onder andere om de servicegraad, de parkeergelegenheid, de inrichting van de openbare ruimte, de aanwezigheid van evenementen, de kwaliteit van de (dag)horeca, technologische snufjes zoals gratis wifi en apps met aanbiedingen. Dit alles draagt sterk bij aan het realiseren van een eigen identiteit van een stad of kern.

Wegvallen van het middensegment

Juist het afgelopen jaar hebben we gezien dat de afhankelijkheid van een keten of franchiseformule risico's met zich meebrengt. Diverse bedrijven hebben te kampen gekregen met een faillissement. Met name het middensegment heeft hier hinder van ondervonden. De profilering is niet altijd meer de juiste, waardoor de bedrijfseconomische situatie voor meerdere ketens nijpender is geworden. Door een onvoldoende onderscheidend eigen gezicht zijn reeds diverse formules omgevallen. De omgevallen formules beperken zich niet alleen tot middelgrote spelers, maar ook de grote formules met weinig eigen profilering hebben het erg lastig. Bekende voorbeelden die moeilijke tijden doormaken zijn onder meer Hema en Blokker, maar zij hebben het tij (voorlopig) nog kunnen keren. Voor onder meer V&D is dit helaas niet gelukt.

Wijzigend trekkerbeeld

Tot in de jaren '90 van de vorige eeuw waren vooral de Nederlandse warenhuizen belangrijke ankerpunten in de verzorgingsstructuur. Het succes van de drie grote Nederlandse warenhuizen (V&D, Bijenkorf en HEMA) is de afgelopen tijd echter zeer wisselend geweest; V&D is inmiddels verdwenen. Nieuwe winkelketens bepalen nu de looproutes in winkelgebieden. De positionering van nieuwe formules als de Mediamarkt, Sting en Zara is voor de winkelstructuur zeer belangrijk.

Sanering supermarkten

In de supermarktbranche is Albert Heijn in 2003 gestart met een prijsverlagingsslag. Andere supermarkten volgden snel met prijsverlagingen. Deze langdurige strijd tussen supermarkten heeft geleid tot een saneringsslag binnen de supermarktsector, die nog altijd gaande is. Naast het verdwijnen van de kleinere supermarkten zijn ook diverse supermarktformules, waaronder Edah, Konmar, Nieuwe Weme, C1000 en EmTé verdwenen. Een verdere reorganisatie van de branche is niet ondenkbaar. Dit zal gevolgen hebben voor de supermarktstructuur in de bestaande winkelgebieden.

Opvolgingsproblematiek

De komende jaren bereiken veel ondernemers de pensioengerechtigde leeftijd. Veel zelfstandige ondernemers hebben de laatste jaren echter problemen met de opvolging van hun bedrijf. Het automatisme van 'overdracht van vader op zoon' verdwijnt. Dat betekent uiteindelijk dat veel winkels leeg komen te staan of van gedaante veranderen. Zowel in grote als kleine kernen speelt dit, maar de effecten zijn niet overal gelijk. In grotere plaatsen komt wellicht een filiaalbedrijf in het pand, mede afhankelijk van de locatie van de winkel. In kleinere kernen met een beperkt draagvlak ontstaat vaker leegstand. De ondernemer heeft door de vaak lage vaste lasten het nog lang kunnen volhouden, maar voor een nieuwe start na overname is de exploitatie niet meer rendabel te maken. Behalve leegstand in een dorp geeft dit voor de ondernemer nog meer problemen, aangezien het pand vaak ook dienstdeed als pensioenvoorziening. Omdat er in de noordelijke provincies relatief veel kleine dorpen zijn, speelt deze problematiek hier sterker dan elders in het land.

Financiering en huurniveau

Bij gewenste investeringen in een onderneming - of het nu gaat om de start van een onderneming, een vergroting, of een interieuraanpassing - lopen ondernemers vaak aan tegen een financieringsprobleem. Banken blijken veelal niet, of alleen tegen zeer forse tarieven, bereid tot financiering. Ook bij beleggers staat het noorden van het land niet boven aan het lijstje om te gaan investeren. Alternatieve vormen van financiering komen steeds meer in beeld. Crowdfunding en kredietunies bieden nieuwe financieringskansen voor ondernemers. Maar niet alleen de financiering roept problemen op; ook de huurprijzen geven vaak aanleiding tot discussies. De afgelopen jaren zijn op diverse locaties de huurniveaus gedaald, maar niet in alle gevallen is het

huurprijsniveau aangepast aan de huidige werkelijkheid. Bovendien blijkt bij onderhandelingen over de huurprijs dat vastgoedpartijen vaak te weinig flexibel zijn om tot een acceptabele constructie voor de huur te komen.

Toenemende problemen met perifere detailhandelsclusters

Onder andere door de schaalvergroting, maar ook door het door de overheid gestimuleerde beleid inzake perifere en grootschalige detailhandel, zijn op meerdere plaatsen perifere detailhandelsclusters ontwikkeld, zoals ook in Hoogezand. Hierbij kan verder onder andere gedacht worden aan de M.L. Kingsingel in Drachten, het Sontplein en omgeving en het Hoendiep in Groningen en de woonboulevard aan de Nijbracht in Emmen. Bijna zonder uitzondering hebben deze perifere detailhandelsvestigingen het economisch lastig; diverse factoren spelen hierbij een rol, zoals de branchevervaging en de groei van internetaankopen.

6. Structuur detailhandel en uitvoeringsagenda

In dit hoofdstuk geven we eerst aan welke kaders een rol spelen bij het opstellen van een visie en een uitvoeringsagenda per plaats. Vervolgens beschrijven we de toekomstige detailhandelsstructuur voor de gemeente Midden-Groningen. Daarna gaan we per kern en winkelgebied in op de uitvoeringsagenda en hoe het plan van aanpak eruit kan zien.

Op basis van de analyse van de huidige situatie, rekening houdend met de trends en ontwikkelingen, zal de prioriteit de komende jaren gelegd moeten worden bij het *gezamenlijk* oppakken van de actiepunten, waarbij elke partij (ondernemers, vastgoedeigenaren, gemeente) een eigen verantwoordelijkheid heeft. Daarnaast adviseren we op basis van het voorgaande prioriteit te leggen bij een drietal winkelgebieden, te weten het Winkelpark, de kern Siddeburen en Sappemeer (toekomstvisie met vastgoedstrategie). Daarna volgen de Hooge Meeren (binnen-/buiten relatie) en Martenshoek (infrastructuur). Bij de andere winkelgebieden zal het accent zoveel mogelijk liggen op het in standhouden van het bestaande winkelaanbod en dit waar mogelijk te versterken met andere centrumfuncties.

a. Kaders toekomstvisie en uitvoeringsagenda

De hieronder genoemde Europese, landelijke en provinciale kaders zijn van invloed op het gemeentelijk beleid. De gemeenteraad hierop geen invloed. Voor de vaststelling van de uitvoeringsagenda is het van belang om met de genoemde kaders rekening te houden. Na de bovengemeentelijke kaders gaan we in op de gemeentelijke kaders.

Europese/landelijke kaders

Europese Dienstenrichtlijn

De Dienstenrichtlijn is in 2006 door het Europees Parlement en Raad van de Europese Unie vastgesteld. Op 30 januari 2018 heeft het Europees Hof bevestigd dat de Europese Dienstenrichtlijn van toepassing is op detailhandel. Op basis van deze uitspraak wordt duidelijk dat de Europese Dienstenrichtlijn zich niet verzet tegen het opnemen van een branchebeperking, mits aan alle in artikel 15 lid 3 van de Dienstenrichtlijn genoemde voorwaarden wordt voldaan. Concreet betekent dit dat moet worden voldaan aan het discriminatieverbod en de eisen van noodzakelijkheid en evenredigheid.

1. Non-discriminatie betekent dat het verboden is om bedrijven of personen te beperken op grond van de nationaliteit.
2. Branchebeperkingen zijn alleen mogelijk als er algemene belangen zijn die worden gediend. Algemeen belangen kunnen belangen zijn t.a.v. milieu, volksgezondheid of openbare veiligheid. Onder milieu wordt ook het stedelijk milieu of de ruimtelijke ordening gevat.
3. Een verbod/regeling moet evenredig zijn tot het doel. Als het probleem op een andere manier kan worden opgelost door het nemen van

bepaalde maatregelen, dan kan een algeheel verbod op vestiging van (een bepaalde vorm van) detailhandel op een bepaalde plek te zwaar zijn.

Om leegstand te voorkomen en leefbaarheid te behouden is het mogelijk een brancheringregeling op te nemen in een detailhandelsvisie en bestemmingplannen. Een rechtszaak tussen de gemeente Appingedam en Visser Vastgoed dit jaar over de Europese Dienstenrichtlijn en een brancheringregeling voor een woonplein heeft deze zomer duidelijk gemaakt dat onder strikte voorwaarden en juiste onderbouwing branchering mogelijk is.

Ladder voor Duurzame Verstedelijking

In 2012 is het Besluit ruimtelijke ordening (Bro) gewijzigd en is hier de 'Ladder voor Duurzame Verstedelijking' aan toegevoegd; de Ladder is gewijzigd per 1 juli 2017. Doel van de Ladder is zorgvuldig en duurzaam ruimtegebruik, met oog voor toekomstige ruimtebehoefte en ontwikkelingen in de omgeving. Gemeenten moeten plannen die een nieuwe stedelijke ontwikkeling mogelijk maken, motiveren volgens de Ladder.

Regionale kaders

Provinciale Omgevingsvisie 2016-2020

De provincie Groningen wil inzetten op een toekomstbestendige detailhandelsstructuur. Dit wil ze doen door de positie van de kernwinkelgebieden te versterken en perifere vestigingen te beperken. In de "Omgevingsvisie provincie Groningen 2016-2020" staat de wens om te komen tot (regionale) detailhandelsvisies. De visie over detailhandel dient, aldus de omgevingsvisie, bij voorkeur de volgende aspecten te bevatten:

- Streven naar goed evenwicht tussen vraag en aanbod;
- Streven naar concentratie van de (grootschalige) voorzieningen;
- Inzicht geven in de positie en het perspectief van de verschillende winkelgebieden;
- Alternatieven voor kansarme gebieden (herstructurering, sloop, functieverandering); aandacht besteden aan de ruimtelijke effecten van online detailhandel;
- Toetsingskader voor nieuwe ontwikkelingen.

Retaildeal

De gemeenten Oldambt, Veendam, Stadskanaal, de voormalige gemeente Hoogezand-Sappemeer en de provincie Groningen hebben in 2016 gezamenlijk een Retaildeal met de minister van Economische Zaken gesloten. De Retaildeal is gesloten in het kader van de landelijke Retailagenda. Begin 2015 heeft de minister de Retailagenda gepresenteerd. Hierin zijn afspraken tussen marktpartijen en overheden vastgelegd om bestaande winkelgebieden gezond te houden. Doel van de Retailagenda is winkelgebieden compacter en

aantrekkelijker te maken. Met het ondertekenen van de Retaildeal hebben de vier gemeenten aangegeven als regio de komende jaren te werken aan o.a.:

- In overleg met de belangrijkste stakeholders een visie op de detailhandel en/of bredere binnenstad (door) te ontwikkelen
- Hierbij concreet beleid en een actieplan met prioriteiten te ontwikkelen
- Daarin het toekomstig winkelareaal te benoemen en duidelijke keuzes te maken welk deel kansrijk is en welk deel kansarm
- De visie, het beleid en het actieplan in regionaal verband af te stemmen, zo nodig onder regie van de provincie.

Gemeentelijke kaders

Coalitieakkoord

Economie van de toekomst is één van de thema's in het coalitieakkoord 2018-2022 van Midden-Groningen. Het bestaand detailhandelsbeleid wordt herzien zodat flexibeler ingespeeld kan worden op nieuwe ontwikkelingen en huidige winkeliers genoeg ruimte behouden. Deze flexibiliteit brengt met zich mee dat er geen uitgebreid beleidsplan wordt geschreven, maar een detailhandelsvisie met een meerjaren-uitvoeringsstrategie.

Detailhandelsbeleid Hoogezand-Sappemeer

Op 15 april 2013 heeft de Raad van de voormalige gemeente Hoogezand-Sappemeer het detailhandelsbeleid voor Hoogezand-Sappemeer vastgesteld. Dit was een actualisatie van het beleid van 1996 van deze gemeente. Doel van de beleidsnota uit 2013 is het ondersteunen van detailhandel in de (voormalige) gemeente door het creëren van de juiste randvoorwaarden. De beleidsnota is interactief tot stand gekomen, zowel intern als extern (platform detailhandel).

Een aantal beleidsvoornemens uit dit detailhandelsbeleid:

- Alleen vestiging en uitbreiding van detailhandel in aangewezen winkelgebieden
- Alleen kwalitatieve uitbreiding van winkelmeters zonder dat de detailhandelsstructuur wordt aangetast
- Webwinkels een goede plek geven in de gemeente zonder dat de detailhandelsstructuur wordt verstoord.
- Detailhandel op bedrijventerreinen is niet toegestaan tenzij vestiging van bedrijven in winkelgebieden niet wenselijk of mogelijk is
- Goede afronding van Winkelpark Hoogezand, komen tot een zo goed mogelijk totaalconcept dat de detailhandelsstructuur van Hoogezand-Sappemeer versterkt. De volgende branches zijn op het Winkelpark toegestaan: Doe-Het-Zelf, woninginrichting, tuininrichting, kleinschalige horeca (uitsluitend middenstrook), auto's, boten en caravans.
- Niet actief detailhandels- of centrumbestemming van leegstaande panden opheffen. De mogelijkheid van een fonds onderzoeken waarmee panden aangekocht/opgeknapt kunnen worden.

Detailhandelsbeleid voormalig Menterwolde

De voormalige gemeente Menterwolde had geen specifiek detailhandelsbeleid.

Detailhandelsbeleid voormalig Slochteren

De voormalige gemeente Slochteren had geen specifiek detailhandelsbeleid.

Woonvisie Nieuw Midden-Groningen 2019-2028

Op 28 februari 2019 heeft de gemeenteraad de woonvisie vastgesteld. In de woonvisie wordt de gemeentelijke koers voor het wonen en de woonomgeving vastgelegd. Harkstede, de combinatie Slochteren-Schildwolde, Siddeburen, de combinatie Zuidbroek-Noordbroek, Muntendam en Meeden worden in de woonvisie gezien als voorzieningendorpen. In deze dorpen zet de gemeente in op behoud of versterking van fysiek aanwezige basisvoorzieningen die voor veel mensen dagelijks nodig zijn, zoals o.a. basisonderwijs, zorg, goede bereikbaarheid en detailhandel. Het centrum van Hoogezand heeft met een regionale functie meer voorzieningen zoals zorg, onderwijs, horeca en detailhandel. De gemeente werkt een overkoepelend plan uit om de entrees en randen van het centrum te verbeteren om het vernieuwde centrum meer onderdeel te laten zijn van Hoogezand en om de positieve uitstraling ervan te vergroten.

b. Visie detailhandelsstructuur gemeente

Het doel van de visie voor de detailhandel is met name om de positie van de winkelgebieden in de toekomstige voorzieningenstructuur van de gemeente en de regio duidelijk neer te zetten. Tevens geeft de structuur aan hoe de winkelgebieden zich verder kunnen ontwikkelen tot toekomstbestendige centra. De gemeentelijke detailhandelsvisie is opgebouwd vanuit een aantal algemene belangrijke uitgangspunten. De basisuitgangspunten zijn:

- *Begrenzing winkelgebieden behouden;*

Voor een aantal winkelgebieden bestaan duidelijk omschreven begrenzingen. Dan gaat het om Hoogezand-De Hooge Meeren, Hoogezand-Martenshoek, Sappemeer, en Winkelpark Hoogezand. Alleen binnen de reeds vastgelegde begrenzing is vestiging en uitbreiding van detailhandel toegestaan. Voor het Winkelpark geldt dat, in overleg met de eigenaar, de begrenzing van het winkelpark compacter kan worden gemaakt. Buiten de begrenzing van de winkelgebieden is alleen de reeds aanwezige detailhandel toegestaan. De locaties Hoogezand-Pleiaden en de Winkelhoek blijven voorlopig detailhandelssteunpunten, maar als een winkel sluit of hier vertrekt en niet wordt ingevuld dient de functie detailhandel gesaneerd te worden. Dat geldt ook voor andere winkels buiten de begrensde winkelgebieden.

Voor enkele andere winkelgebieden in de gemeente is het gewenst om ook een begrenzing aan te geven. Voor eenieder is het dan duidelijk waar de mogelijkheden voor vestiging liggen, en waar geen detailhandel is toegestaan.

Bij de uitvoeringsagenda zal, waar gewenst, per winkelgebied hiervoor een voorzet worden gegeven.

Eerst verantwoordelijke: gemeente

- *Uitbreiding van detailhandel buiten bestaande winkelgebieden is niet toestaan;*

Door duidelijk aan te geven binnen welk gebied detailhandel is toegestaan wordt ook duidelijk waar dit niet (meer) mogelijk is. Nieuwe locaties voor detailhandel buiten de bestaande winkelgebieden zijn niet gewenst. Op plaatsen waar op dit moment detailhandel buiten aangewezen winkelgebieden aanwezig is, kan deze hier gevestigd blijven.

Eerst verantwoordelijke: gemeente

- *Terugdringen overaanbod; compacte centra;*

In de gemeente is sprake van een fors overaanbod aan winkelmeters. Het is gewenst en noodzakelijk om zoveel mogelijk het aantal meters terug te dringen, zodat de leegstand op een acceptabel niveau blijft. Verdere concentratie van het aanbod in compacte centra is aan te bevelen. Hiertoe bestaan een aantal mogelijkheden:

- Veegactie bestemmingsplan voor leegstaande winkelpanden; door de detailhandelsbestemming van deze lege panden af te halen kan op papier het aantal meters detailhandel worden teruggedrongen. Hiermee wordt voorkomen dat nieuwe toetreders zich vestigen op niet-gewenste locaties. Na een jaar van leegstand vervalt de bestemming detailhandel op het pand; de gemeente dient hierop te handhaven.
- Transformatie van functie detailhandel/ centrumdoeleinden naar een passende andere functie; eigenaren van een winkel kunnen een verzoek doen om de bestemming detailhandel te veranderen in een bestemming die passend is. Veelal is hiervoor maatwerk gewenst. De gemeente kan hierin een actieve rol spelen, door na een jaar de bestemming in het bestemmingsplan daadwerkelijk aan te passen. Bij iedere transformatie neemt het aantal winkelmeters af;
- Verplaatsing van winkels; hoewel is aangegeven, dat ondernemers buiten de begrenzing van een winkelgebied mogen blijven zitten, kunnen er redenen zijn om toch te verplaatsen naar het begrensde gebied. Dit leidt direct tot een compacter winkelgebied. Het achterblijvende pand kan dan getransformeerd worden naar een niet-detailhandelsbestemming.

Eerst verantwoordelijke: gemeente

- *Optimalisatie en concentratie overige centrumvoorzieningen in huidige winkelgebieden;*

Voor de bestaande winkelgebieden is het belangrijk dat de nadruk op de kwaliteit wordt gelegd, en niet op kwantiteit. Immers, het winkelaanbod in meters is groot genoeg. De toekomstbestendigheid en leefbaarheid in de dorpen vraagt om specifieke aandacht. De combinatie van centrumfuncties is

hierbij van belang. Hoe kleiner de plaats, hoe belangrijker de combinatie van functies wordt. Het aantrekkelijk houden van centra met overige centrumfuncties, zoals een bibliotheek, een buurtcentrum, of een medisch centrum biedt ondersteuning aan de ondernemers met een detailhandelszaak. Eerst verantwoordelijke: alle betrokken partijen

- *Gezamenlijke aanpak nodig van alle betrokkenen;*

In een winkelgebied gaat het om een samenspel van alle betrokkenen; dan is de kans op het toekomstbestendig houden van een gebied het grootst. Naast de ondernemers zelf gaat het dan onder meer om de gemeente, vastgoedeigenaren en vertegenwoordigers van andere functies als dienstverlening, culturele en maatschappelijke voorzieningen en de bewoners. Een actieve rol in de uitvoeringsagenda per winkelgebied is het uitgangspunt. Eerst verantwoordelijke: alle betrokken partijen

c. Uitvoeringsagenda per winkelgebied

Op basis van de algemene uitgangspunten kan per winkelgebied gekeken worden naar de belangrijkste opgaven. In de uitvoeringsagenda worden hier per winkelgebied de belangrijkste actiepunten beschreven.

Hoogezand – De Hooge Meeren

- *Verbeteren relatie binnen- en buitenkant*
- *Zij-entrees duidelijker aangeven en markeren*

Deze beide actiepunten zijn sterk met elkaar verbonden. De zij-entrees van het winkelcentrum zijn momenteel niet goed vormgegeven. De relatie tussen de binnen- en buitenzijde wordt onvoldoende duidelijk ingevuld. Vanaf de parkeergelegenheid rondom winkelcentrum De Hooge Meeren zijn op afstand én van dichtbij de entrees matig vormgegeven. Het gaat hierbij met name om de entrees aan de oost- en westzijde van het winkelcentrum. Hierdoor is het voor ondernemers aan de buitenzijde van het centrum ook lastiger om als een onderdeel van het gehele winkelcentrum te functioneren. De relatie kan worden verbeterd door bijvoorbeeld glaspuien van de winkels door te trekken (inclusief winkelentree), entrees naar voren te trekken en te accentueren met een heldere signing van het centrum, versterking van de geleiding in de looproute door met lichtelementen en -geleiding te werken enzovoort. Hier kunnen nog aanzienlijke verbeteringen gerealiseerd worden.

Eerst verantwoordelijke: eigenaar/eigenaren

- *Verbeteren beleving in het winkelcentrum*

Het winkelcentrum ziet er keurig onderhouden uit. Niettemin ontbreekt het aan voldoende sfeer. Dit heeft onder meer te maken met het materiaalgebruik en de huidige kleurstelling. De eigenaren zijn inmiddels al bezig hierin verbetering aan te brengen. Meer groen in het centrum, werken met natuurlijke materialen en een andere vloer zijn hierin belangrijke elementen. Het gehele centrum kan

heirdoor een warmere en aangenamere sfeer krijgen. In de toekomst – met een voortdurend veranderende consument en nieuwe trends – blijft aandacht voor de beleving gewenst.

Eerst verantwoordelijke: eigenaar

- *Marketing op basis van DNA*

Het winkelcentrum is het grootste van de gemeente en heeft de consument veel te bieden. Het is belangrijk dat de Unique Selling Points van het winkelgebied goed over het voetlicht worden gebracht. Zowel eigenaren als ondernemers (inclusief personeel) zullen hier een eensluidend verhaal dienen te vertellen.

Eerst verantwoordelijke: ondernemers

Hoogezand – Martenshoek

- *Verkeerssituatie verbeteren*
- *Parkeren omgeving Action optimaliseren*
- *Rijrichting onderzoeken*

De verkeerssituatie in Martenshoek is complex en niet optimaal voor bezoekers aan het winkelgebied. In het najaar van 2019 worden verbeteringen van de huidige situatie doorgevoerd; zo komen er meer parkeerplaatsen (o.a. in de omgeving van Action), verdwijnen hierdoor enkele groenveldjes en komen er twee oversteekplaatsen in plaats van één. De openbare ruimte wordt hiermee effectiever benut. De situatie van het winkelgebied wordt hiermee al verbeterd; toch zal ook in de toekomst de verkeerssituatie gemonitord moeten worden om te zien of de aanpassingen voldoende van omvang zijn.

Eerst verantwoordelijke: gemeente

- *Looproutes en zichtlijnen versterken*

Juist omdat de verkeerssituatie erg de aandacht trekt is het belangrijk dat de zichtlijnen en looproutes helder zijn voor de bezoeker. Zodra de aanpassingen zijn doorgevoerd is het aan te bevelen om deze routes nog eens goed tegen het licht te houden. Op dit moment is het winkelgebied niet in z'n geheel goed te overzien en zijn looproutes niet ondersteunend. Het feit dat de entrees van de supermarkten aan de achterzijde zijn gesitueerd helpt hierbij niet, maar hierin is vooralsnog geen verandering te verwachten.

Eerst verantwoordelijke: ondernemers

- *Marketing op basis van DNA*

Het winkelgebied van Martenshoek betreft geen 'normaal' wijkcentrum; het heeft zich in de loop der jaren steeds verder ontwikkeld tot een winkelcentrum voor dagelijkse en doelgerichte aankopen met een interessant trekkerbeeld. Het is goed om juist ook hier het onderscheidend vermogen duidelijk naar voren te laten komen middels een uitgekiende marketing.

Eerst verantwoordelijke: ondernemers

Hoogezand – Winkelpark

- *Groenstrook functioneel inzetten*

De grote groenstrook tussen de winkelpanden in oogt groots en kaal. De ruimte heeft geen duidelijke functie; het biedt uitsluitend overzicht over het winkelaanbod op het Winkelpark. De strook is dermate breed dat bezoekers de groenstrook niet lopend oversteken. Het ontbreken van bebouwing in de groenstrook leidt tot een weinig besloten ruimte; in het midden voelt een consument zich verloren en niet op zijn gemak. Door een afronding van het gebied te realiseren met een bebouwing kan hierdoor de sfeer verbeterd worden. Daarnaast kan de groenstrook gedeeltelijk benut worden voor bijvoorbeeld activiteiten en parkeerruimte, en kan het als verbinding dienen tussen de reeds aanwezige winkels op het winkelpark.

Eerst verantwoordelijke: eigenaar

- *Sfeer en beleving verbeteren*

Door bebouwing in de groenstrook kan de sfeer en beleving worden verbeterd. Het Winkelpark kan dan in een compactere variant dan eerder bedacht veel meer een eenheid worden. Op het moment dat het voor een bezoeker aangenaam is om een winkelgebied te bezoeken, is de kans groter dat hij/zij ook langer in het gebied verblijft. Het doelgerichte bezoek zal op het Winkelpark altijd voorop blijven staan, maar de sfeer en inrichting moet ook in dit type gebieden geen 'dissatisfier' zijn.

Eerst verantwoordelijke: eigenaar

- *Verkeersrouting onderzoeken*

De huidige verkeersrouting is niet logisch en leidt tot onvrede bij de consument. De verkeersstructuur en de entrees van het Winkelpark zijn op dit moment voor een consument niet logisch. Men heeft het gevoel dat men veel moet omrijden in een vrijwel leeg gebied. De scheiding van bevoorrading met bezoekers is en blijft een belangrijk uitgangspunt, maar voor de consument is het raadzaam om te komen tot één heldere entree die zo direct mogelijk leidt tot de winkels.

Eerst verantwoordelijke: eigenaar, in overleg met gemeente

- *Terugdringen leegstand*

Op het Winkelpark staat relatief veel winkelruimte leeg. Door de grote oppervlaktes valt dit erg op, hetgeen de aanblik en de sfeer van het Winkelpark niet ten goede komt. Momenteel loopt voor de bovenverdieping van Beter Bed een aanvraag voor een Wereldrestaurant. Binnen de huidige mogelijkheden zal alles op alles gezet moeten worden om de ruimtes gevuld te krijgen. Verplaatsingen vanuit andere locaties in de gemeente dienen meegenomen te worden (bijvoorbeeld de vestiging van de Welkoop). Uiteindelijk wenst eenieder een versterking van het aanbod op het Winkelpark, zodat het meer gaat voldoen aan de oorspronkelijke doelstellingen en aan de verwachtingen van de consument. Naast de reeds bestaande leegstand biedt het huidige bestemmingsplan de mogelijkheid om nog meer dan 10.000 m² aan

bedrijfsvloeroppervlakte toe te voegen. Het saneren van deze meters zal in overleg met de huidige eigenaar van het Winkelpark moeten worden opgepakt. Eerst verantwoordelijke: eigenaar

- *Heroverweging branchering en concept*

De relatief lage waardering van de consument voor het Winkelpark is deels gelegen in het feit dat het aanbod niet tegemoetkomt aan de verwachtingen voor een dergelijk winkelgebied. Het beperkte aanbod heeft onder meer te maken met de gehanteerde brancheringregeling. Conform het huidige bestemmingsplan zijn op het Winkelpark alleen de specifieke detailhandelsvormen “woninginrichting” en “bouwmarkt en tuinrichting” toegestaan. Het gevoerde beleid is iets ruimer door ABC (auto's, boten, caravans) -goederen en landbouwwerktuigen toe te staan. In vergelijking met andere PDV-gebieden in de provincie zien wij dat het aanbod op die locaties veelal iets diverser is.

Uitgangspunt van de visie is een toekomstbestendige detailhandelsstructuur. Gezien de recente rechterlijke uitspraken en jurisprudentie is een zorgvuldige heroverweging van de huidige branchering met een volledige onderbouwing per branche dan ook op zijn plaats. Belangrijk is dat een verstoring van de detailhandelsstructuur ongewenst is en voorkomen moet worden. De zorgvuldig opgebouwde evenwichtige winkelstructuur moet niet verstoord worden. In deze heroverweging is het van belang om ook andere mogelijke functies (zoals wonen) in het totale concept mee te nemen.

Eerst verantwoordelijke heroverweging: gemeente

Sappemeer

- *Verdere concentratie indien mogelijk*

Het winkelgebied van Sappemeer is redelijk compact; met name de supermarkten liggen op korte afstand van elkaar. Toch liggen ook in Sappemeer niet alle winkels in het centrale deel; hierdoor kunnen ze niet voldoende van elkaar profiteren. Wanneer de mogelijkheid tot verdere concentratie zich voordoet, is dit een positieve ontwikkeling. Hiermee neemt de kans op verdere leegstand af.

Eerst verantwoordelijke: eigenaren panden

- *Transformatie winkelfunctie naar andere functies waar mogelijk*

In Sappemeer is sprake van een gemengd milieu, met diverse functies. Tussen de winkels zijn diverse andere functies vertegenwoordigd, zodat niet alle panden met een bestemming detailhandel (of centrum) gevuld zijn met een winkel. Wanneer de mogelijkheid of de wens zich voordoet tot transformatie van een winkelpand naar een andere functie, dan kan dit bijdragen aan het terugdringen van het teveel aan winkelmeters in Sappemeer. Vooral de leegstand en het transformeren van winkelfuncties in met name de aanloopzones dienen aangepakt te worden. Hiervoor is het mogelijk om een strategisch vastgoedfonds op te richten.

Eerst verantwoordelijke: eigenaar; uitvoeren wijziging bestemmingsplan:
gemeente

- *Kwalitatieve versterking horeca, indien mogelijk*

Op dit moment is aan de Noorderstraat in Sappemeer horeca aanwezig, deels functioneert deze horeca ter ondersteuning van de detailhandel. Het aanbod is evenwel nogal eenzijdig; een kwalitatieve versterking geeft een gevarieerder aanbod aan de bezoeker. Het is echter reëel om de mogelijkheden hiertoe niet te hoog in te schatten. De economische haalbaarheid is niet groot en de markt regelt dit in principe zelf.

Eerst verantwoordelijke: ondernemers

- *Samenwerking en professionalisering ondernemers*

In het winkelgebied van Sappemeer is de samenwerking tussen ondernemers voor verbetering vatbaar. Hierbij gaat het om samenwerking tussen detaillisten, maar ook tussen horeca, dienstverlening en winkels. De aanwezigheid van ketenbedrijven en een relatief hoge gemiddelde leeftijd van ondernemers belemmert professionele samenwerking. Juist in een winkelgebied als Sappemeer kunnen de ondernemers goed van elkaar profiteren.

Eerst verantwoordelijke: ondernemers

Siddeburen

- *Aantrekkelijk en toekomstbestendig houden van het winkelaanbod*

Siddeburen heeft een bovenlokale verzorgingsfunctie. Om deze in stand te houden is naast een aantrekkelijk en geconcentreerd aanbod ook compactheid van belang. Als er op korte termijn geen duidelijke verbetering in de bestaande situatie komt is het niet ondenkbeeldig dat het winkelbestand langzaam maar zeker achteruit zal gaan. Als toekomstig winkelgebied wordt geadviseerd om de Hoofdweg tussen de Viskenijstraat en Molenlaan aan te wijzen als centrumgebied.

Eerst verantwoordelijke: gemeente

- *Leegstand invullen, bij voorkeur relocatie*
- *Zo nodig functiewijziging strategische lege panden*

In de kern Siddeburen staat op een centrale strategische locatie al geruime tijd winkelruimte leeg. Dit is een storend beeld. Het invullen van de centrale leegstaande ruimte dient hoge prioriteit te krijgen. Het invullen van de leegstaande units met (te verplaatsen) winkels heeft de voorkeur. Te denken valt bijvoorbeeld aan de winkel van Sterenborg. Pas wanneer alle mogelijkheden zijn onderzocht is het te overwegen om de ruimte met andere functies (bij voorkeur met een publieksfunctie) te vullen.

Eerst verantwoordelijke: eigenaar; uitvoeren wijziging bestemmingsplan:
gemeente

- *Samenwerking ondernemers tussen sectoren*

Over het algemeen werken diverse ondernemers van Siddeburen al goed samen. Ook samenwerking tussen de verschillende sectoren (zoals tussen detailhandel en horeca, detailhandel en dienstverlening) is van belang om het totaalaanbod voor de consument zo helder mogelijk te maken.

Eerst verantwoordelijke: ondernemers

Muntendam

- *Samenwerking en professionalisering ondernemers*

In Muntendam ligt het dagelijks aanbod vrij geconcentreerd bij elkaar. Goede samenwerking tussen alle ondernemers in plaatsen van geringe omvang is van belang om de consument ook in de toekomst aan de plaats te blijven binden. Uitgangspunt in Muntendam dient het behoud van het huidige winkelaanbod te zijn.

Eerst verantwoordelijke: ondernemers

Zuidbroek

- *Samenwerking en professionalisering ondernemers*

Met uitzondering van de winkels ten noorden van de A-7 (zoals Aldi) ligt het overige aanbod in de nabijheid van de supermarkt, maar wel aan beide zijden van de brug. Gezien het geringe draagvlak in de plaats is samenwerking tussen en verdere professionalisering van de diverse ondernemers aan te bevelen.

Eerst verantwoordelijke: ondernemers

- *Mogelijkheden arrangementen i.v.m. haven optimaliseren*

Het parkeerterrein t.b.v. de supermarkt ligt tussen de supermarkt en de haven in. Het aantal bezoekers van de haven op jaarbasis ligt niet op een hoog niveau, maar het benutten van de kansen die de vaarrecreant biedt kan zorgdragen voor wat extra bestedingen. Daarvoor is het aan te raden om een goed (marketing)-product aan te kunnen bieden. Een slim winkelarrangement kan in door de ondernemers, in samenspraak met havenmeester, uitgevoerd worden.

Eerst verantwoordelijke: ondernemers, in overleg met havenmeester

Harkstede

- *Behoud winkelaanbod en optimaliseren randvoorwaarden voor winkels*

In Harkstede zijn de meeste winkels geconcentreerd bij elkaar gevestigd. Het behoud van de bestaande winkels is de uitdaging voor de komende jaren. Het is belangrijk dat de randvoorwaarden voor het kunnen functioneren van de winkels goed zijn ingevuld. Bereikbaarheid en parkeren is essentieel. Het gaat naast voldoende ook over kwalitatief goede parkeergelegenheid, zeker bij een supermarkt. Wanneer deze niet optimaal zijn ingevuld komt de toekomstbestendigheid in het geding; het consumentendraagvlak is immers gering. De nabijheid van Meerstad biedt kansen, maar ook bedreigingen. Een deel van de consumenten van Meerstad kan aan het winkelbestand van Harkstede worden gebonden, maar bij de realisatie van een nieuw

winkelcentrum in Meerstad kan de consument van Harkstede ook naar Meerstad vertrekken.

Eerst verantwoordelijke: ondernemers

Schildwolde

- *Behoud winkelaanbod en optimaliseren randvoorwaarden voor winkels*

Evenals in Harkstede geldt ook voor Schildwolde dat het belangrijk is dat de randvoorwaarden voor de aanwezige winkels goed zijn ingevuld. Dan gaat het onder meer om de bereikbaarheid en voldoende en kwalitatief goede parkeergelegenheid, zeker bij een supermarkt. Momenteel is de bereikbaarheid en het parkeren prima ingevuld.

Eerst verantwoordelijke: ondernemers

Overige winkelgebieden en winkelvormen

In enkele andere dorpen zijn voorzieningen op het gebied van detailhandel aanwezig, maar niet overal is dit het geval. In kleine kernen is een centrale ontmoetingsplaats heel belangrijk. Dit is vaak een supermarkt (zoals in Schildwolde), maar niet overal is deze nog aanwezig. Het is voor het behoud van leefbaarheid aan te bevelen om zoveel mogelijk de verschillende functies (detailhandel, horeca, dienstverlening, dorpshuis ed.) aan elkaar te koppelen, en zo mogelijk ook fysiek. Hoe sterker het cluster van voorzieningen, hoe groter de saamhorigheid en kans op levendigheid in het dorp. Met de huidige onlinemogelijkheden kunnen boodschappen aan huis worden bezorgd, maar er kan ook gedacht worden aan een centraal pick-up-point voor allerlei zaken. Dat kunnen de boodschappen zijn, maar ook een stomerijservice, apotheekdienst, bibliotheekruimte enz. Een dorpshuis kan zo een centrale rol vervullen, maar dat kan ook een zorgcentrum of een huisartsenpost/fysiopraktijk zijn. De mogelijkheden en het succes van dergelijke nieuwe concepten zijn over het algemeen sterk afhankelijk van de aanwezige ondernemers, uit welke branche dan ook.

In plattelandsgemeenten komt het nogal eens voor dat er sprake is van de verkoop van producten vanuit een agrarisch bedrijf. Ook komt het wel voor dat er sprake is van, in meer of mindere mate, verkoop van producten vanaf een bedrijventerrein. Gezien het belang van het in standhouden van de verschillende winkelgebieden en de problemen waar zij mee te maken hebben is het niet wenselijk om nieuwe detailhandel buiten winkelgebieden toe te staan. De verkoop van eigen producten vanuit agrarische bedrijven kan in beperkte mate worden toegestaan. Dit zal echter moeten gaan om een beperkte oppervlakte van het totaal (ondergeschiktheid) en om beperkte openingstijden.

Winkels in het buitengebied zijn hier veelal al diverse jaren gevestigd; vaak gaat het om een combinatie van productie en verkoop (zoals ook bij agrarische bedrijven), soms productie en verkoop via internet, soms vinden ook proeverijen plaats. Waar op dit moment detailhandel is gevestigd – al dan niet

ondergeschikt – kan de huidige situatie gehandhaafd blijven. Nieuwe detailhandel toevoegen is niet gewenst; hiervoor adviseren we om de bestaande structuur te benutten.

Detailhandel op bedrijventerreinen kan alleen als duidelijk ondergeschikte nevenactiviteit van een bedrijf. Hierbij gaat het dan ook om de ter plaatse vervaardigde producten. Groothandel is veelal ook op bedrijventerreinen gevestigd. Webwinkels met verkoopactiviteiten (met toonbank en/of showroom) zijn in feite winkels, en vallen onder de normale detailhandelsstructuur; deze behoren thuis in de aangewezen winkelgebieden. Een webwinkel zonder toonbank en/of kassa, met uitsluitend een afhaal- en retourfunctie, kan ook elders gevestigd worden.

Pop-up-winkels of outletstores zijn in principe ‘normale’ detailhandelsactiviteiten, en behoren om deze reden dan ook zoveel mogelijk in de bestaande structuur te worden opgenomen. Wanneer het om reguliere detailhandel gaat betreft dit de bestaande winkelgebieden; in geval van een grootschalige pop-up zou dit – afhankelijk van de branche – ook op een PDV-gebied kunnen zijn.

In diverse kernen vindt ook middels een vent- of standplaatsvergunning verkoop van producten plaats aan de consument. Hiervoor zijn door de gemeente aparte regels en voorwaarden opgesteld. In veel gevallen betreft het verkoop van producten die verder niet of in beperkte mate in een kern aangeboden worden. Hierdoor kan een ‘kraam’ een meerwaarde hebben voor een dorp. Dit is evenwel niet overal het geval. Wanneer het om ‘meer van hetzelfde’ gaat – zeker in kernen met een beperkt draagvlak – is de toegevoegde waarde gering. Zowel voor bestaande ondernemers als voor deze tijdelijke ondernemers is onderscheidend vermogen van belang. Het is aan te bevelen om het aantal en type vergunningen per kern nog eens kritisch te onderzoeken. Eerst verantwoordelijke: gemeente

Bijlage 1 Verklarende woordenlijst

Dagelijkse artikelen	Levensmiddelen (food) en artikelen voor de persoonlijke verzorging.
Niet-dagelijkse artikelen	Alle artikelen die niet onder dagelijks vallen (o.a. kleding, elektronica, huishoudelijke artikelen, DHZ-artikelen, bruin- en witgoed, wonen, vrije tijdsartikelen)
Food	Voedings- en genotmiddelen
Frequent benodigd non-food	Huishoudelijke artikelen, drogist, parfumerie
Modisch recreatief	Kleding, schoenen, lederwaren
Overig recreatief	Warenhuis, juwelier, optiek, hobby, media, sport, antiek
Doelgericht non-food	Doe-het-zelf, wonen, bruin- en witgoed, plant & dier, auto & fiets
Overige detailhandel	2 ^e hands artikelen, audicien, erotiek
Koopkrachtbinding	De mate waarin inwoners uit een bepaald gebied (kern of gemeente) hun bestedingen in dat betreffende gebied doen.
Koopkrachtafvoeiing	De mate waarin inwoners uit een bepaald gebied hun bestedingen buiten dat gebied doen.
Koopkrachttoevoeiing	De mate waarin bestedingen in het betreffende gebied afkomstig zijn van inwoners van buiten dat gebied.
Wvo=winkelvloeroppervlak	Winkelvloeroppervlak dat voor de consument toegankelijk is (dus exclusief kantoren, magazijn ed.)
Koopstromen	Koopkrachtbewegingen tussen kernen, gemeenten of winkelgebieden door binding, afvoeiing en toevoeiing van koopkracht.
Vloerproductiviteit	Gemiddelde detailhandelsomzet per vierkante meter winkelvloeroppervlak

Bijlage 2 Leden begeleidingscommissie

Op verzoek van de gemeente is een begeleidingscommissie ingesteld, om het proces om te komen tot een detailhandelsvisie zo optimaal mogelijk te laten verlopen. Vanuit elke kern met detailhandel is verzocht tot deelname aan deze bijeenkomsten. Voor zover aanwezig is dit via de ondernemersverenigingen verlopen. Tevens is MKB-Noord en vertegenwoordiging vanuit de vastgoedsector gevraagd om deel te nemen. De volgende vertegenwoordigingen hebben plaatsgenomen in de commissie:

- Winkelcentrum De Hooge Meeren: K. Hensen
- VVE de Hooge Meeren: P. Schuit, J. de Wolf
- Winkelpark Hoogezand: R. Galliard
- Sappemeer: B. van Rotterdam
- Hoogezand Martenshoek: G. Smit
- Zuidbroek: J. Dijkhuis
- Siddeburen: H. Zweepe, R. Pot
- Harkstede/Scharmer: M. van der Luit
- Vastgoed: M. Mol en A. Visser namens Visser Vastgoed

Ook naar Schildwolde, Muntendam, Noordbroek en Slochteren, en naar MKB-Noord zijn uitnodigingen gestuurd; hier is geen vertegenwoordiger afgezonden.

Vanuit de gemeente Midden-Groningen waren tijdens het proces aanwezig:

- Wethouder J. Borg
- L. Hoekstra
- H. de Muinck

Tevens zijn er een tweetal ondernemersbijeenkomsten geweest. Tenslotte zijn er een informerende en een kaderstellende raadsbijeenkomst alsmede een collegebijeenkomst geweest.

Bijlage 3 Distributieplanologische berekening per kern

Hoogezand, incl. Martenshoek	Dagelijks	Niet-dagelijks
Omzet per hoofd (excl. btw)	€ 2.430	€ 1.994
Inwoners	24.388	24.388
Koopkrachtbinding (%)	90%	64%
Omzet verzorgingsgebied	€ 53.343.415	€ 31.118.073
Toevloeiing koopkracht (%)	20%	39%
Omzet toevloeiing	€ 13.335.854	€ 19.895.162
Totale omzet	€ 66.679.269	€ 51.013.235
Vloerproductiviteit	€ 7.634	€ 1.819
Potentieel winkelaanbod m²	8.735	28.045
Aanwezig winkelaanbod m²	10.646	36.062
Tekort in marktruimte	-1.911	-8.017

Sappemeer	Dagelijks	Niet-dagelijks
Omzet per hoofd (excl. btw)	€ 2.430	€ 1.994
Inwoners	7.985	7.985
Koopkrachtbinding (%)	89%	13%
Omzet verzorgingsgebied	€ 17.271.380	€ 2.069.545
Toevloeiing koopkracht (%)	22%	29%
Omzet toevloeiing	€ 4.871.415	€ 845.307
Totale omzet	€ 22.142.795	€ 2.914.852
Vloerproductiviteit	€ 7.634	€ 1.819
Potentieel winkelaanbod m²	2.901	1.602
Aanwezig winkelaanbod m²	3.984	1.740
Tekort in marktruimte	-1.083	-138

Siddeburen	Dagelijks	Niet-dagelijks
Omzet per hoofd (excl. btw)	€ 2.430	€ 1.994
Inwoners	3.263	3.263
Koopkrachtbinding (%)	75%	30%
Omzet verzorgingsgebied	€ 5.947.582	€ 1.951.618
Toevloeiing koopkracht (%)	24%	35%
Omzet toevloeiing	€ 1.878.184	€ 1.050.871
Totale omzet	€ 7.825.766	€ 3.002.490
Vloerproductiviteit	€ 7.634	€ 1.819
Potentieel winkelaanbod m²	1.025	1.651
Aanwezig winkelaanbod m²	1.282	4.001
Tekort in marktruimte	-257	-2.350

Muntendam	Dagelijks	Niet-dagelijks
Omzet per hoofd (excl. btw)	€ 2.430	€ 1.994
Inwoners	4.674	4.674
Koopkrachtbinding (%)	75%	15%
Omzet verzorgingsgebied	€ 8.519.460	€ 1.397.773
Toevloeiing koopkracht (%)	15%	10%
Omzet toevloeiing	€ 1.503.434	€ 155.308
Totale omzet	€ 10.022.895	€ 1.553.081
Vloerproductiviteit	€ 7.634	€ 1.819
Potentieel winkelaanbod m²	1.313	854
Aanwezig winkelaanbod m²	1.329	2.805
Tekort in marktruimte	-16	-1.951

Zuidbroek	Dagelijks	Niet-dagelijks
Omzet per hoofd (excl. btw)	€ 2.430	€ 1.994
Inwoners	3.609	3.609
Koopkrachtbinding (%)	73%	12%
Omzet verzorgingsgebied	€ 6.402.828	€ 863.425
Toevloeiing koopkracht (%)	21%	6%
Omzet toevloeiing	€ 1.702.018	€ 55.112
Totale omzet	€ 8.104.846	€ 918.537
Vloerproductiviteit	€ 7.634	€ 1.819
Potentieel winkelaanbod m²	1.062	505
Aanwezig winkelaanbod m²	2.214	1.161
Tekort in marktruimte	-1.152	-656

Harkstede	Dagelijks	Niet-dagelijks
Omzet per hoofd (excl. btw)	€ 2.430	€ 1.994
Inwoners	3.579	3.579
Koopkrachtbinding (%)	60%	10%
Omzet verzorgingsgebied	€ 5.218.853	€ 713.540
Toevloeiing koopkracht (%)	10%	10%
Omzet toevloeiing	€ 579.873	€ 79.282
Totale omzet	€ 5.798.726	€ 792.822
Vloerproductiviteit	€ 7.634	€ 1.819
Potentieel winkelaanbod m²	760	436
Aanwezig winkelaanbod m²	741	1.453
Ruimte/tekort in markt	19	-1.017

Schildwolde	Dagelijks	Niet-dagelijks
Omzet per hoofd (excl. btw)	€ 2.430	€ 1.994
Inwoners	1.727	1.727
Koopkrachtbinding (%)	70%	10%
Omzet verzorgingsgebied	€ 2.938.005	€ 344.309
Toevloeiing koopkracht (%)	60%	10%
Omzet toevloeiing	€ 4.407.007	€ 38.257
Totale omzet	€ 7.345.012	€ 382.566
Vloerproductiviteit	€ 7.634	€ 1.819
Potentieel winkelaanbod m2	962	210
Aanwezig winkelaanbod m2	1.578	250
Tekort in markt	-616	-40