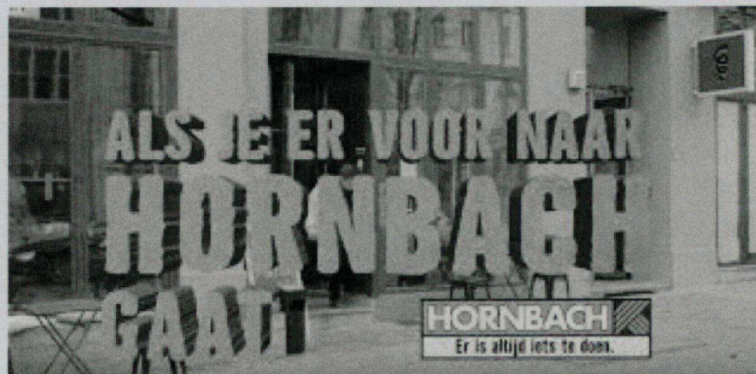


Vergelijking Rapporten Hornbach Vestiging Almelo voor de Provincie Overijssel



Prof.dr. Peter Verhoef
Gouwland 2
9302 GJ Roden
Tel. 06 52155407
18-09-2018

Achtergrond

Hornbach wil zich vestigen in de gemeente Almelo. Vanuit een beleidsperspectief is het de vraag of deze vestiging voldoet aan gestelde criteria. De Hornbach formule heeft zich in Nederland al op een flink aantal plaatsen gevestigd. Naast de Hornbach in Almelo heeft de soortgelijke formule Bauhaus zich gevestigd in Hengelo. Terwijl er ook een voorgenomen vestiging van Hornbach in Enschede is. In de grote regio Twente zullen zich dan mogelijk drie grote Doe-het-Zelf zaken en Tuincentra vestigen.

Door zowel de provincie Overijssel, de gemeente Almelo als Hornbach zijn rapporten opgesteld over de vestiging van Hornbach in Almelo. Dit betreft ten eerst het rapport van onderzoeksbureau BRO voor de gemeente Almelo. Vervolgens heeft het bureau Seinpost het onderzoek van BRO kritisch bekeken en zelf analyses gemaakt. Het laatste rapport van STEC is in opdracht van Hornbach geschreven en vergelijkt de rapporten van BRO en Seinpost en komt op basis van deze vergelijking met een eigen conclusie. Daarnaast zijn ook de rapporten van vestigingen van Bauhaus in Hengelo en Hornbach in Enschede bekeken en is de communicatie tussen de gemeente Almelo en de provincie doorgenomen.

De provincie Overijssel heeft opdracht gegeven om kritisch de 3 rapporten over de vestiging van Hornbach in Almelo te bestuderen. Hierbij zal vooral worden ingegaan op de definitie van de markt of het verzorgingsgebied van de Hornbach in Almelo.

De kernvragen zoals afgesproken in de opdracht zijn als volgt:

1. In kaart brengen wat de belangrijkste verschillen zijn tussen de drie rapporten van Bro, Seinpost en STEC, die specifiek betrekking hebben op de bepaling van het verzorgingsgebied.
2. Oordeel over de gehanteerde systematiek van beide onderzoeken, waaronder afbakening van het verzorgingsgebied en koopstromen;
 - Daarbij de brief van gemeente Almelo aan GS over de gehanteerde systematiek van het Seinpost rapport betrekken;
3. Eventuele leemtes in onderzoeken signaleren en deze waar nodig aanvullen op basis van eigen expertise;
4. Conclusies op grond waarvan partijen een afweging kunnen maken met betrekking tot de ruimtelijk-economische onderbouwing van het plan Hornbach Almelo.

In deze vergelijking van rapporten zal ik niet ingaan op oordelen die worden gegeven over onaanvaardbare leegstand en dergelijke. Oordelen over de gevolgen voor de vestiging van een Hornbach voor de ruimtelijke ordening vallen buiten de scope van deze opdracht. Gezien de focus van de opdracht heb ik me vooral gericht op de DHZ markt, zodat er goed ingegaan kan worden op de verschillende methoden.

Verschillen

Wanneer alle rapporten worden doorgenomen, zijn er een aantal kleine verschillen. Het grote verschil en twistpunt is echter de bepaling van het verzorgingsgebied van de Hornbach in Almelo. Er zijn hierbij twee benaderingen:

- 1) Het rapport van BRO geeft aan dat uit ervaring blijkt dat het grootste deel van deze omzet van Hornbach komt van een gebied op ongeveer 25 autominuten afstand. Echter ze kiezen er voor om bepaalde gemeenten (bijv. Borne, Hengelo en delen Dinkelland), die wel voldoen aan dit afstandscriterium niet op te nemen in het verzorgingsgebied van Hornbach Almelo. Men baseert zich hierbij op het koopstromenonderzoek uit 2015. Dit

koopstromen onderzoek meet waar de huidige omzet van DHZ ketens in Almelo vandaan komt. Hieruit blijkt, dat dit vooral uit Almelo zelf komt en de regio NW Twente. Dit komt er eigenlijk op neer dat er een ongeveer een halve cirkel ten Westen van Almelo als verzorgingsgebied wordt gezien.

- 2) Seinpost gaat uit van een methode waarbij uitgegaan wordt van Almelo en de regio om 20-25 auto-minuten vanaf de Hornbach vestiging. Hiermee wordt een cirkel getrokken rond de vestiging in Almelo van ongeveer 20 km. Hierdoor wordt in vergelijking met BRO ook Borne meegenomen in het verzorgingsgebied van de Hornbach in Almelo. Daarnaast neemt Seinpost in hun rapport een regio-benadering en bekijkt het ook het totale aanbod aan bouwmarkten in de grote regio Twente.
- 3) STEC geeft aan dat door de komst van Bauhaus in Hengelo koopstromen mogelijk gaan wijzigen en dat je dan niet meer uit mag gaan van het koopstromenonderzoek en dat koopstromen waarschijnlijk zullen veranderen. Echter met de geplande vestiging van Hornbach in zowel Enschede en Almelo zullen de verzorgingsfuncties van Almelo, Hengelo en Enschede weer normaliseren naar de situatie voor de vestiging van de Bauhaus in Hengelo. Men onderschrijft hiermee de eindconclusie van BRO, dat het verzorgingsgebied van Hornbach Almelo bestaat uit de regio NW Twente. Impliciet gaat men dus uiteindelijk ook uit van het koopstromen onderzoek, maar erkent men dat koopstromen niet als statisch moeten worden gezien en dat deze kunnen veranderen door een andere concurrentieomgeving.

Analyse van de onderbouwing

De onderbouwing van keuzes in alle rapporten is beperkt. Men kiest voor een bepaalde assumptie, maar onderbouwt deze beperkt. Het rapport van BRO gaat uiteindelijk uit van het koopstromen-onderzoek en veronderstelt dat deze koopstromen het zelfde blijven, wanneer Hornbach zich in Almelo vestigt en de Bauhaus een vestiging heeft in Hengelo. Er wordt maar beperkt beargumenteerd waarom deze assumptie gekozen wordt. Het Seinpost baseert zich dus op de 20-25 autominuten afstand regel en veronderstelt dat dit het juiste verzorgingsgebied is. De argumentatie die hiervoor wordt gebruikt is dat dit gebaseerd is op veel vestiging studies van Hornbach. Ook hiervoor ontbreekt een duidelijke onderbouwing. Het rapport van STEC wijkt in die zin af van het onderzoek van BRO, dat het expliciet wel aangeeft dat koopstromen kunnen veranderen door introductie van geheel andere spelers, zoals Hornbach. Echter men veronderstelt, dus dat wanneer er drie van dit soort formules (2 x Hornbach en Bauhaus) zich vestigen, de koopstromen weer het zelfde worden en dat hierdoor uitgegaan moet worden van het koopstromen onderzoek uit 2015. Hiervoor wordt echter ook geen onderbouwing gegeven. Alle onderzoeken kiezen dus voor een bepaalde marktafbakening op basis van een bepaalde methode, zonder goed te onderbouwen dat deze methode juist is. Kenmerkend is bijvoorbeeld de zinsnede uit het rapport van STEC. *"Het ligt in de rede dat daarmee de verzorgingsfunctie van de drie steden voor DHZ weer normaliseert naar de situatie voor de vestigingen van beide bouwmarkten"*. Kortom, alle rapporten maken veronderstellingen en kiezen voor een bepaalde benadering.

De Methoden vergeleken

Koopstromenonderzoek

Het koopstromen onderzoek bekijkt op basis van uitvragen waar de omzet van bepaalde DHZ en Tuinzaken vandaan komt. Dit onderzoek is uitgevoerd in 2015 voor de vestiging van Bauhaus in Hengelo. Het beschrijft dan ook de status quo van 2015 gebaseerd op het aanbod van DHZ en tuinzaken op dat moment. Hierbij ga ik er vanuit dat het koopstromen onderzoek goed is uitgevoerd volgens geldende goede methodologische normen. Op basis van het

koopstromenonderzoek kan duidelijk worden aangegeven dat de marktregio voor DHZ zaken in Almelo in 2015 vooral NW Twente is.

Bij tuinzaken ligt dat iets genuanceerder, hier komt ook een deel van omzet van buiten deze regio. Uit tabel 3.5 van rapport BRO blijkt dat Almelo hier relatief meer bovenregionale klanten trekt. Ze halen 15% omzet weg uit andere regio's in Twente (zijnde niet Almelo en NW Twente). Dit is een zeer relevante bevinding, omdat dit verklaard wordt door de aanwezigheid van een zeer grote Intratuin in Almelo met een kennelijk aantrekkelijke propositie voor de regio. Hiermee trekt zij ook klanten buiten de veronderstelde regio. Ook wordt vermeld in het rapport BRO dat een tuincentrum in Denekamp consumenten uit Almelo en omgeving trekt.

Voordeel

- het is daadwerkelijk gebaseerd op echt koopgedrag en laat duidelijk de werkelijk bediende regio zien

Nadelen

- het betreft gegevens uit 2015 bij de toen geldende concurrentie en aanwezige aanbieders.
- de introductie van andere formules met een andere waarde-propositie kunnen deze koopstromen beïnvloeden en de bediende regio vergroten. De koopstromen bij de tuincentra laten dit duidelijk zien. De Intratuin is bijvoorbeeld met een sterke formule in staat om mensen buiten de regio NW Twente aan te trekken, terwijl het tuincentrum in Denekamp consumenten uit Almelo en omgeving trekt.

De centrale vraag is dus of de koopstromen bij een veranderend aanbod het zelfde blijven. Het STEC onderzoek onderkent dit en geeft in ieder geval aan, dat de komst van Bauhaus in Hengelo koopstromen kan beïnvloeden. Dit is een realistische veronderstelling.

Autominuten benadering

De autominuten benadering van 20-25 minuten afstand per auto is gebaseerd op eerder onderzoek van Hornbach. Hornbach geeft zelf aan dat bij veel vestigingen van Hornbach uitgegaan moet worden van deze regio-functie. Dit wordt ook bevestigd door STEC. Echter zij geven aan, dat het verzorgingsbereik afneemt naar mate het netwerk van grote bouwmarkten fijnmaziger wordt. Op basis hiervan is het logisch te veronderstellen dat de huidige Bauhaus in Hengelo een verzorgingsgebied heeft van een cirkel van 20-25 auto-minuten, omdat er nu nog geen andere grote bouwmarkten in Twente zijn. Echter, het is onduidelijk of dit dus stand houdt wanneer er een tweetal grote andere bouwmarkten bij zouden komen in Hengelo en Enschede. Zoals aangegeven veronderstelt STEC, dat dit niet meer geldt en dat er weer een normalisatie van koopstromen ontstaat.

Voordelen:

- het is gebaseerd op onderzoek van het bereik van bestaande Hornbach vestigingen, die uniek zijn in hun soort in vergelijking met bestaande bouwmarkten, zoals Gamma en Karwei.

Nadelen:

- dit onderzoek gaat er vanuit dat elke vestiging van Hornbach of een andere soortgelijke bouwmarkt de zelfde reisafstand heeft. Dit hangt echter ook af van de regio en de concurrentie in die regio.
- het onderzoek lijkt uit te gaan van de aanwezigheid van één grote bouwmarkt, maar het is onduidelijk hoe dit verandert wanneer er meer grote bouwmarkten vestigen in dezelfde regio.

De 20-25 autominuten regio is op zich zelf verdedigbaar, maar daarmee veronderstel je wel dat bij elke vestiging van een grote bouwmarkt deze 20-25 minuten grens geldt. Zoals aangegeven bij het koopstromenonderzoek is het bij de vestiging van een grote bouwmarkt wel te verwachten dat de koopstromen veranderen.

Het belangrijkste issue is wat de consequentie is van de vestiging van 3 grote bouwmarkten. STEC geeft dus alleen aan dat volgens onderzoek deze 20-25 minuten regio niet meer geldt bij een fijnmaziger netwerk van grote bouwmarkten. Maar hoe het dan exact gaat is onduidelijk. Men veronderstelt vervolgens dat in deze concrete situatie de verzorgingsgebieden zoals bediend door de huidige bouwmarkten weer gaan gelden. Deze veronderstelling wordt echter beperkt beargumenteerd. Het leest meer als een constatering.

Hoe relevant zijn de verschillen voor de implicaties?

Door het gebruik van deze methoden kom je tot twee verschillende conclusies voor de regio Twente. Het koopstromen onderzoek leidt tot drie separate elkaar beperkt of niet overlappende verzorgingsgebieden van de drie bouwmarkten. Dit betekent, dat je de gevolgen van de vestiging van een bouwmarkt kan bekijken per verzorgingsgebied. Dat is bij de hantering van deze methode terecht. Het zijn volgens deze methode immers drie separate niet overlappende sub-regionale markten. Er is dan is nog steeds sprake van overcapaciteit bij bijvoorbeeld de DHZ zaken in Almelo (17% lagere omzet per m2 dan het landelijke gemiddelde (zie tabel 2.9 rapport BRO)).

Wanneer de 20-25 minuten afstand regel gebruikt wordt gaan de verzorgings-regio's van de drie grote bouwmarkten overlappen (zie rapport Seinpost Figuur 5). Seinpost kiest er dan ook voor om de regio Twente te bekijken in hun effect-analyses. Bij de gebruikte veronderstelling is dat terecht. Immers er zullen koopstromen van de sub-regio's naar elkaar zijn, waardoor er een grote regionale markt ontstaat. Seinpost komt dan tot een groot overaanbod in m2 bij de vestiging van drie grote bouwmarkten van 33% bij DHZ en 25-30% bij tuinzaken (zie tabellen 6 & 7 Seinpost). (Deze cijfers kunnen niet vergeleken worden met de 17% van BRO voor Almelo; Seinpost heeft hiervoor na eigen berekening een cijfer van 24% lagere omzet per m2 dan het landelijke gemiddelde in de regio Twente).

De twee methoden leiden dus tot twee verschillende marktbenaderingen een regionale en een sub-regionale. Bij beide benaderingen ligt de gemiddelde omzet per m2 onder het NL gemiddelde. BRO concludeert echter dat dit niet heel problematisch is. Het STEC rapport geeft wel aan, dat ze verwachten dat er een bouwmarkt zal sluiten in de regio NW Twente, omdat de Hornbach ongeveer € 4,2 miljoen uit die regio aan extra omzet moet halen. Bij de regio-benadering wordt deze gemiddelde omzet per m2 zo laag en het overaanbod zo groot, dat Seinpost concludeert dat er geen ruimte is in de markt voor nog een extra grote bouwmarkt in Almelo. Het verschil in gekozen methode is dus nogal relevant, omdat het perspectief anders wordt.

Wetenschappelijke Inzichten

Zoals geschetst is er geen duidelijk juiste methode. Beide methoden maken veronderstellingen. Wat er wel vast gesteld kan worden is dat de komst van drie grote bouwmarkten met een duidelijke nieuwe propositie de markt zal veranderen. De wetenschappelijke literatuur heeft ook onderzoek gedaan naar de impact van de introductie van grote nieuwe formules. Dit worden ook wel "big-box stores" genoemd. Deze nieuwe type formules werken vaak efficiënter en kunnen producten tegen een lagere prijs leveren dan concurrerende winkels. Dit kan leiden tot sluiting van concurrerende bestaande winkels en mogelijk ook een lagere werkgelegenheid omdat de efficiency van de nieuwe ketens er voor zorgt dat zij relatief minder personeel nodig hebben dan de bestaande ketens. Daar tegenover staat dat er juist meer werkgelegenheid kan komen, omdat consumenten meer koopkracht krijgen door de lagere prijzen en dat de nieuwe

winkels een positief effect hebben op de omgeving door bijv. vestiging van complementaire activiteiten, zoals restaurants bij dit soort winkels. In Amerika is Wall Mart het meest bekende voorbeeld van zo'n type winkel. Hornbach en Bauhaus kunnen ook als zo'n type keten worden. In hun propositie bieden zij meer waarde richting klanten (groter assortiment, meer service) tegen concurrerende prijzen.

De conclusie van de onderzoeken is dat de markt verandert. Er worden negatieve effecten gevonden op bestaande winkels in de directe omgeving van de vestiging en in de daarom heen liggende gebieden. Wanneer de afstand tot de nieuwe vestiging groter wordt neemt het effect wel af. Overigens speelt hier ook de overlap in het assortiment een grote rol. Wanneer er veel overlap is hebben concurrenten meer last van de nieuwe keten¹. Ook zullen zaken die het nu al moeilijk hebben en zwaar gefinancierd zijn eerder moeten sluiten. Deze onderzoeken hebben echter bijna allemaal betrekking op de komst van Wall Mart. Er is één onderzoek dat kijkt naar de effecten van een komst van een IKEA. Voor IKEA vinden de onderzoekers een heel positief effect. De komst van een IKEA leidt tot een stijging van de omzet met 20% van duurzame goederen in de vestigingsplaats. De negatieve effecten op omliggende gemeenten zijn minimaal. IKEA is echter niet geheel vergelijkbaar met bijvoorbeeld Walmart, omdat het een heel eigen concept heeft met een heel specifiek assortiment².

De Hornbach heeft een vergelijkbaar maar uitgebreider assortiment als veel bestaande bouwmarkten en zal in die zin meer vergelijkbaar zijn met de vestiging van een nieuwe Walmart. De grootste effecten op bouwmarkten zullen te vinden zijn in de vestigingsplaats zelf en de nabije omgeving. Wat die nabije omgeving exact is, is echter niet duidelijk. Het is dus te verwachten dat de vestiging van een Hornbach in Almelo een effect zal hebben op bestaande DHZ- en tuinzaken in Almelo en de regio. Dit effect wordt in alle rapporten erkend! Het BRO rapport geeft aan dat er bijvoorbeeld ongeveer € 4,2 miljoen euro aan extra DHZ omzet uit de regio gehaald moet worden en dat er € 7,3 miljoen omzet uit Almelo gehaald moet worden. Het STEC rapport gaat er vanuit dat winkels zullen moeten sluiten³. Omdat er al sprake is van enig overaanbod in m2 en er in de crisis een sterke teruggang was in de DHZ omzet, is het ook waarschijnlijk dat een aantal bouwmarkten al financieel niet heel sterk staan. Cijfers hierover ontbreken echter. Dit zou een aantal huidige aanbieders extra kwetsbaar kunnen maken, zeker wanneer ze relatief dichtbij de vestiging van Hornbach in Almelo liggen.

De Almelo Vestiging

Wat maakt de Almelo vestiging van Hornbach zo specifiek? Wanneer alleen in Almelo een grote bouwmarkt had gevestigd, was het duidelijk dat deze zaak een aantrekkingskracht zou hebben op de regio Twente. In Almelo zou dan de grote bouwmarkt van Twente staan en die zou een deel van hun koopstromen zeer waarschijnlijk ook buiten het traditionele verzorgingsgebied van Almelo verkrijgen (NW Twente) (zie ook conclusie STEC en eerder analyse). Waarschijnlijk zou dan de 20-25 autominuten reisafstand als verzorgingsgebied worden gehanteerd. Doordat er al een Bauhaus is in Hengelo en er ook een Hornbach gepland staat in Enschede is de situatie complexer. De vraag is dan wat er gebeurt? Welke verzorgingsgebieden zijn dan relevant? Er zijn volgens mij twee mogelijke scenario's:

¹ Zie o.a.: Gielens K., L.M. van de Gucht, J.B.E.M. Steenkamp and M. G. Dekimpe (2008) Dancing with a Giant: The Effect of Wal-Mart's Entry into the United Kingdom on the Performance of European Retailers. *Journal of Marketing Research*, 45 (5), 519-534.; Ailawadi, K.L, J. Zhang, A. Krishna, and M. W. Kruger (2010) When Wal-Mart enters: How incumbent retailers react and how this affects their sales outcomes. *Journal of Marketing Research* 47(4), 577-593.

² S.O. Daunfeldt, O. Miahescu, H. Nilsson and N. Rudholm (2017), What happens when IKEA comes to town, *Regional Studies*, 51 (2), 313-323

³ Dit geldt bijvoorbeeld voor Wierden. Daar gaat het rapport BRO uit van een totale afvloeiing van 96% bij een vestiging van Hornbach in Almelo (Tabel 1) . Wanneer dit zich voor doet, zal in Wierden nog maar voor een DHZ omzet overblijven van € 194K afkomstig uit de gemeente Wierden. Er zijn in Wierden nu 3 bouwmarkten met 2335 m2 vloerooppervlak.

Scenario 1: Na de introductie van de twee nieuwe Hornbachs in Almelo en Enschede ontstaat na enige jaren een nieuw evenwicht, waarin de verzorgingsgebieden gelijk zijn aan de verzorgingsgebieden van voor de introductie van deze grote bouwmarkten. Hornbach Almelo bedient dan vooral NW Twente. (Visie van STEC en BRO)

Scenario 2: Na de introductie van de twee nieuwe Hornbachs in Almelo en Enschede ontstaat na enige jaren een nieuw evenwicht, waarin de verzorgingsgebieden elkaar overlappen (Visie Seinpost) (20-25 autominuten cirkel), maar waar iedere bouwmarkt ook duidelijk zijn eigen verzorgingsgebied heeft.

De vraag is welk scenario het meest waarschijnlijk. Om dit te bepalen hanteer ik een aantal uitgangspunten:

- 1) de introductie van de grote bouwmarkten beïnvloedt de houding van consumenten t.o.v. het aankopen van DHZ en tuin artikelen in de regio, dusdanig dat zij meer bereid zijn om hun DHZ en tuinartikelen aan te schaffen bij een winkel die verder van hun woonplaats ligt. Grotere afstanden afleggen voor deze producten wordt normaal, zeker wanneer men een voordeel kan behalen. Dit is bijvoorbeeld nu al normaal bij tuinartikelen, waar de grote Intratuin in Almelo ook een substantieel deel van hun klanten buiten NW Twente aantrekt. Bovendien zijn de waarde proposities van deze bouwmarkten zo goed met meer service voor een lagere prijs dan de concurrentie, dat dit een grote verandering de markt en in het consumentengedrag zal veroorzaken⁴.
- 2) Huidige klanten van Bauhaus uit de regio hebben een positieve waardering voor deze formule en een deel van deze klanten zullen gedeeltelijk loyaal blijven aan deze formule en houden een voorkeur voor Bauhaus⁵.
- 3) De drie nieuwe grote bouwmarkten hebben dusdanige omzet-ambities in een verdringingsmarkt (er is al een overaanbod van m2; figuren 18 & 19 in rapport Seinpost), dat zij zeer sterk zullen inzetten op de werving van klanten door een sterke inzet op marketing communicatie en acties. Het is te verwachten dat Bauhaus en Hornbach samen sterk zullen gaan concurreren om hun klanten en dat ook buiten het traditionele regionale verzorgingsgebied (bij Almelo NW Twente) zullen gaan doen. Waarom zou de Hornbach in Almelo geen klanten gaan werven in Borne? En waarom zal de Bauhaus niet het zelfde gaan doen in bijv. Tubbergen? Ook online kan men buiten de sub-regio werven. Deze nieuwe competitieve situatie zal leiden tot meer koopstromen vanuit bijv. regio NW Twente naar Hengelo en vanuit de regio rond Hengelo /Enschede naar Almelo. Onderzoek laat ook zien, dat formules die heel erg op elkaar lijken en het meest van elkaar te duchten hebben, het sterkst reageren op de komst van een nieuwe concurrent⁶.

Op basis van deze uitgangspunten acht ik scenario 2 het meest realistisch. De veranderende situatie in het aanbod van DHZ- en tuinzaken leidt tot een structurele wijziging in het koopgedrag van klanten. Hoe dit exact zal gaan is moeilijk te voorspellen. De exacte grenzen van het verzorgingsgebied zijn namelijk lastig op voorhand aan te geven. Het alleen vast houden aan het koopstromen onderzoek van voor de vestiging van grote bouwmarkten is echter niet

⁴ Zie bijv. Kumar, N., Scheer, L., & Kotler, P. (2000). From market driven to market driving. *European Management Journal*, 18(2), 129-142.

⁵ Rust, R.T., K.N. Lemon, and V.A. Zeithaml (2004) "Return on Marketing: Using Customer Equity to focus Marketing Strategy", *Journal of Marketing*, 68 (1), 109-127.

⁶ Ailawadi, K.L, J. Zhang, A. Krishna, and M. W. Kruger (2010) When Wal-Mart enters: How incumbent retailers react and how this affects their sales outcomes. *Journal of Marketing Research* 47(4), 577-593.

houdbaar, omdat er structurele grote wijzigingen in het aanbod en de concurrentie-structuur zijn. Een regionale benadering van dit vraagstuk is dan ook meer op zijn plaats in plaats van een sub-regionale benadering.

Wat betekent dit voor de afweging:

De provincie moet kijken naar drie factoren:

1. voorziet de ontwikkeling in een behoefte, kwantitatief en kwalitatief
2. leidt de vestiging tot onevenredige aantasting van het voorzieningenniveau in de betreffende regio en het woon, leef- en ondernemersklimaat
3. regionale afstemming e.d.

Op basis van bovenstaande analyse voor criterium 1 zal men vooral een afweging moeten maken op regio niveau en niet op sub-regio niveau volgens het koopstromen onderzoek. Hierbij kan men aangeven, dat met de aanwezigheid van een Bauhaus in Hengelo er al een goed alternatief is voor inwoners van Borne, Wierden, en Almelo met een auto, omdat deze een reisafstand hebben binnen 20-25 autominuten⁷. Men zou daar echter zeker ook in mee moeten nemen, dat andere gemeenten in de regio NW Twente (vooral Hellendoorn en Rijssen-Holten en in mindere mate Tubbergen en Twenterand) minder toegang hebben tot aantrekkelijke formules als Hornbach en Bauhaus, wanneer de Hornbach niet in Almelo gevestigd wordt. De conclusie zou dan zijn, dat voor een groot deel van Twente met een voorgenomen vestiging van Hornbach in Enschede en de al aanwezige vestiging van Bauhaus in Hengelo er voldoende aanbod is van dit soort type bouwmarkten. Echter voor inwoners in een aantal andere gemeenten in vooral NW Twente zijn deze (voorgenomen) vestigingen relatief ver weg en is er dus kwalitatief wel een behoefte gegeven de uniciteit van deze formules.

Voor criterium 2 heb ik gekeken naar de impact op vestigingen van DHZ op relatief kleine afstand van de vestiging en wat een eventuele sterke concurrentie tot gevolgen zou hebben voor het aanbod in deze regio's. Dit afstandscriterium is ook relevant, om onderzoek daadwerkelijk aangeeft dat vooral concurrenten op relatief korte afstand vooral een stevige omzetsdaling zullen ervaren. Het gaat hierbij vooral op de impact op de overlappende gemeenten (Almelo, Hengelo, Borne, Wierden en in mindere mate Twenterand en Dinkelland). In de uiteinden van de regio Twente zullen de effecten waarschijnlijk kleiner zijn, omdat de reisafstand groot is. Dus specifiek zal gekeken moeten worden hoe dichtbij zijnde gebieden met overlap van in bediening door de vestiging van de Hornbach in Almelo beïnvloed worden. In deze gebieden zal zeer waarschijnlijk een heftige concurrentie plaats vinden om klanten te werven en te behouden. Hierdoor zal het afvloeiings-effect naar de verschillende grote bouwmarkten het grootst zijn.

Specifiek zou ik de analyse bij criterium 2 als volgt implementeren. Ik adviseer om in de beschouwing twee scenario's door te rekenen bij de afvloeiing van omzet uit de gemeenten Borne, Wierden, Twenterand en Dinkelland.

Scenario 1: Huidig koopstromen-onderzoek (analyse BRO)

Scenario 2: Er vindt een extra ombuiging van koopstromen plaats. Dit heeft als gevolg dat:

- NW Twente: De ombuiging vanuit de regio naar Almelo mogelijk lager wordt dan BRO aangeeft, omdat men ook naar de Bauhaus blijft gaan. De ombuiging naar de rest van de regio (Bauhaus Hengelo) wordt hoger. Totaal zal de afvloeiing hoger zijn. Hiervoor zou

⁷ Hiermee ga ik er wel vanuit, dat meeste klanten van DHZ met auto komen. Deze auto is vaak ook noodzakelijk voor de grote DHZ aankopen. Voor inwoners van Almelo zonder auto is de Bauhaus in Twente minder bereikbaar. Dit element kan evt. meegenomen worden in de afweging. De vraag is wel voor hoeveel procent van de klanten van DHZ markten dit daadwerkelijk het geval is.

bijvoorbeeld een toename van 25% kunnen worden genomen. In de berekening ben ik uitgegaan van de verhoging van de afvloeiing naar de rest van de regio.

- Twente Oost (Borne, Dinkelland): De afvloeiing naar Hengelo wordt waarschijnlijk lager, terwijl de afvloeiing vanuit deze gemeenten naar Almelo hoger wordt. Totaal leidt dit ook tot een hogere afvloeiing vanuit deze twee gemeenten.

Ik heb bovenstaande uitgewerkt voor de gemeente Twenterrand o.b.v. cijfers van BRO om zo inzicht te krijgen in het mogelijke effect van deze extra afvloeiing naar de regio. In Twenterrand is een afvloeiing van 19% o.b.v. het koopstromen onderzoek uit 2015. Dit wordt volgens BRO met de komst van Hornbach 40%, doordat er een extra afvloeiing is naar Almelo van € 1334K naast ombuigingen van reeds bestaande koopstromen. Stel nu dat de ombuiging naar de overige regio ook met 25% stijgt. Dan wordt de extra omzet die wegvloeit uit de Twenterrand € 110K. De totale afvloeiing van de omzet wordt in Twenterrand dan 42%. Voor Twenterrand maakt dit dus relatief weinig uit!

Voor Wierden kan in principe ook deze berekening worden uitgevoerd. Er is echter al een hoge afvloeiing van DHZ omzet uit Wierden (zie voetnoot 3) van 63%, die met een extra afvloeiing naar Almelo van € 1.603K stijgt naar 96%. Een stijging van 25% van de afvloeiing van omzet naar buiten de regio is gezien deze cijfers niet mogelijk, tenzij dit ten koste gaat van de verwachte afvloeiing naar Hornbach. Voor Borne en Dinkelland ontbreken de cijfers in de rapporten.

De berekening voor Twenterrand laat in ieder geval zien, dat de effecten van de extra afvloeiing naar Bauhaus op de omzet in Twenterrand beperkt zijn bij een toename van bovenregionale afvloeiing van 25%. Zelfs bij een toename van 50% zou de stijging in de totale afvloeiing relatief beperkt zijn. De grootste effecten op de omzet in gemeentes worden verwacht door de mogelijke komst van een Hornbach in Almelo.

De conclusie is dus, dat het rekening houden met een grotere concurrentie tussen de Bauhaus en de Hornbach maar een beperkte impact zal hebben op de afvloeiing. Resultaten op basis van het koopstromenonderzoek zijn dan ook relatief goed bruikbaar voor de schatting van mogelijke effecten.

Overige punten

In de rapporten staan nog een aantal andere punten, die aandacht verdienen.

- Het rapport van BRO beschrijft de effecten van de toetreding van formules, zoals Hornbach op het aantal DHZ zaken. Hierbij beschrijft ze dat, er geen duidelijk beeld is. Dit is ook lastig, omdat je hier al snel appels en peren vergelijkt⁸. De markt- en concurrentie-situatie is in elke regio verschillend. Idealiter zou je alleen regio's kunnen vergelijken, die relatief gelijk zijn. Wel valt op, dat wanneer er zich twee of meer van deze formules zich vestigen, er een relatief groot effect is op het aantal DHZ zaken. Ook hier moet weer worden opgepast met sterke conclusies, vanwege de mogelijke onvergelykbaarheid van regio's. Het is mogelijk wel een indicatie dat vestiging van drie grote bouwmarkten in de regio Twente een grote negatieve impact kan hebben op het aantal DHZ zaken in de regio.

⁸ Daunfeldt, S.O., O. Miahescu, H. Nilsson and N. Rudholm (2017), What happens when IKEA comes to town, *Regional Studies*, 51 (2), 313-323

- In het rapport BRO zou een wat duidelijker impact getoond kunnen worden van de verschuivingen in omzet en specifiek de gevolgen voor de regio. De lezer moet zelf uit de verschillende tabellen berekenen wat de impact zal zijn. Het gaat hier om de tabellen 3.11 tot en met 3.13 (pagina's 35-36 rapport BRO). In tabel 1 heb ik aantal zaken zelf doorgerekend op basis van cijfers uit beide rapporten. In kolom 2 van deze tabel staat het huidige totale afvloeiingspercentage zoals weergegeven in Tabel 3.11. Vervolgens heb ik de extra afvloeiing naar Almelo door de komst van de Hornbach uit Tabel 3.13 kolom 5 opgeteld bij de huidige totale afvloeiing in Euro's en deze gedeeld door de DHZ bestedingen. Deze extra afvloeiing uit het rapport van BRO komt dus bovenop de bestaande afvloeiing, zoals al weergegeven in Tabel 3.13. Hiermee wordt het percentage totale afvloeiing vanuit een gemeente na de komst van Hornbach berekend. Dit staat weergegeven in kolom 3 van Tabel 1. Dit is dus bij Wierden 96% en bij Twenterand 40%.

Om inzicht te krijgen in de effecten voor DHZ zaken in een gemeente heb ik vervolgens de verwachtte DHZ omzet in een plaats berekend en gekeken wat de benodigde omzet is volgens een omzetnorm per m². Hierbij ben ik als volgt te werk gegaan. Ik heb eerst de DHZ omzet gebaseerd op Tabel 3.11 berekend en deze vermenigvuldigd met 100%-afvloeiingspercentage uit kolom 3. Omdat er ook nog omzet naar een bepaalde plaats van buiten de regio komt heb ik daarbij gebaseerd op het Seinpost rapport (Tabel 6, p. 32) 19% van de DHZ omzet in een plaats bij opgeteld⁹. Dit getal staat in kolom 4 van Tabel 1. Op basis van Seinpost cijfers uit Tabel 5 over de aanwezige m² per plaats en de benodigde omzet per m² (Tabel 6 van Seinpost) is de benodigde omzet berekend gegeven het huidige aanbod van DHZ zaken (kolom 5 van Tabel 1). Hierbij ben ik uitgegaan van de lage omzetnorm zoals gegeven door Seinpost¹⁰, om zo aan de voorzichtige kant te zitten. Tenslotte heb ik berekend wat de verhouding is tussen de verwachte omzet en de benodigde omzet, om zo inzicht te krijgen in het overaanbod en het mogelijke voortbestaan van DHZ zaken in deze gemeenten. Dit percentage staat in kolom 6 van Tabel 1.

Met al deze cijfers geeft Tabel 1 per gemeente een duidelijker beeld wat de mogelijke gevolgen zijn van een opening van een Hornbach in Almelo. Hieruit blijkt dat bij Wierden, Twenterand en Tubbergen, het percentage lager ligt dan 50%. Vooral in Wierden is er een groot effect. Wanneer de Hornbach echt in staat is om de extra afvloeiing te realiseren, zou dit wel moeten leiden tot sluiting van DHZ zaken in deze gemeenten. De vraag is overigens of het realistisch is dat Hornbach deze afvloeiing gaat realiseren. Dit zou in Wierden bijvoorbeeld een zeer hoog marktaandeel van Hornbach betekenen. Het is dan volgens mij ook niet evident dat Hornbach zijn omzet doelstellingen gaat halen met vooral een focus op NW Twente. Dit zou betekenen, dat Hornbach Almelo zich ook moet gaan richten op andere delen van Twente, wat weer pleit voor een regionale benadering. Wanneer men dit echter wel zou halen, dan wordt er wel veel omzet weggehaald uit een aantal omliggende gemeenten in NW Twente.

⁹ Dit heb ik gedaan om zo rekening te houden bovenregionale toevloeiing. Of dit daadwerkelijk ook geldt voor elke gemeente is de vraag, omdat de cijfers gegeven worden voor de gehele regio Twente en niet per plaats. Mogelijk is er ook nog toevloeiing vanuit andere gemeenten naar de betreffende plaats. Hier zijn echter geen gegevens over, en dat is dan ook niet meegenomen in de berekening.

¹⁰ Deze omzetnorm is € 1.400 per m² blijkend uit Tabel 6 van Seinpost op p. 32. In Tabel 3.9 van het rapport van Bro op p. 32 een landelijk gemiddelde omzet per m² gerapporteerd van € 1.536.

Tabel 1: Mogelijke omzetgevolgen per gemeente NW Twente excl. Alemelo¹¹

Gemeente	Huidige Afvloeiing	Afvloeiing incl. Hornbach extra afvloeiing volgens BRO	Overgebleven omzet	Benodigde omzet	Omzet/benodigde omzet
Wierden	63%	96%	€ 1.118.319	€ 3.079.865	36%
Twenterand	19%	40%	€ 5.080.285	€ 10.530.896	48%
Tubbergen	25%	48%	€ 2.969.050	€ 6.572.577	45%
Hellendoorn	25%	27%	€ 6.494.186	€ 10.096.945	64%
Rijssen-Holten	7%	8%	€ 8.113.961	€ 12.310.227	66%

- BRO geeft terecht aan dat de ontwikkeling van nieuwe retail vormen en ketens hoort bij hoe markten zich ontwikkelen. Dit is een bekend fenomeen, wat ook wel de Wheel of Retail wordt genoemd. De nieuwe formules zorgen er voor, dat oude vormen zullen verdwijnen. De impact hiervan op het voorzieningsniveau in specifieke gemeenten is echter een andere vraag. Daar zijn geen specifieke normen voor.
- BRO geeft aan dat het economisch beter gaat en dat er de omzet nu stijgt. Dat is terecht. Echter men moet oppassen hier te veel waarde aan te hechten. DHZ is bij uitstek een conjunctuur gevoelige markt, en de DHZ markt heeft juist voor de recente stijging een sterke teruggang gekend door de ongekend diepe economische recessie.

Conclusie

Hornbach wil zich gaan vestigen in Almelo. Een kernvraag is wat voor gevolgen dit heeft voor de regio. De vraag is dan hoe je deze regio en het verzorgingsgebied definieert. In dit rapport zijn de verschillen tussen drie rapporten bekeken. De belangrijkste conclusies zijn als volgt:

- De drie rapporten hanteren veronderstellingen over hoe koopstromen zich zullen ontwikkelen. De gehanteerde methoden hebben hun voor- en nadelen. Op basis van theorie en inzichten heb ik aangegeven, dat een meer regionale benadering theoretisch op zijn plaats is, omdat Bauhaus en Hornbach zullen sterk gaan concurreren om hun forse omzetdoelstellingen te gaan halen. Hierdoor zal er meer afvloeiing vanuit omliggende gemeenten naar Hengelo en Almelo zijn. Dit kan mogelijk grote effecten hebben op de omzet van vooral DHZ zaken in de nabije gemeenten om Hengelo en Almelo. Voor de vestiging van Almelo zal dat vooral gaan om Borne, Dinkelland, Twenterand en Wierden. (*Antwoord vraag 1*)
- De geplande komst van Hornbach in Almelo, de voorgenomen komst van Hornbach in Enschede en de gerealiseerde vestiging van Bauhaus in Hengelo, zullen een impact hebben op de markt en concurrentie. Het koopgedrag van consumenten zal veranderen en ze zullen delen van hun aankopen bij deze grote formules doen.
- Wanneer de bovenregionale afvloeiing wordt verhoogd (bijv. van Twenterand stroomt er meer omzet naar Hengelo), vanwege de heftige concurrentie tussen Bauhaus en Hornbach, zien we inderdaad een verdere afname in de verwachte DHZ omzet veroorzaakt in omliggende gemeentes. Dit effect is echter relatief klein. Ik concludeer dan ook, dat ondanks dat er meer bovenregionale afvloeiing het koopstromenonderzoek

¹¹ Almelo is niet meegenomen, omdat de focus vooral ligt op de gevolgen voor gemeenten om Almelo.

een redelijke inschatting kan geven van de mogelijke afvloeiingseffecten (*Antwoord vraag 2*).

- Na verdere bestudering en doorrekenen met de afvloeiingscijfers blijkt echter wel een grote impact van de Hornbach vestiging op de omzet van DHZ zaken in omliggende plaatsen. Het grootste geprognoseerde omzetverlies wordt al gerealiseerd door de komst van Hornbach in Almelo wanneer zij hun omzetdoelstellingen willen halen (zie Tabel 3.13 rapport BRO en Tabel 1 in dit rapport). Dit komt waarschijnlijk ook omdat Hornbach fors moet inzetten op de gemeenten in NW Twente, omdat ze verwachten deze omzet niet uit Oost Twente te halen. Er komt dus een grote druk op DHZ zaken in een aantal gemeenten in deze specifieke sub-regio in Twente. Het is niet evident dat Hornbach deze omzetdoelstellingen ook gaat halen. Als dat wel zou lukken, zal dat zeker ten koste gaan van een aantal DHZ zaken in omliggende plaatsen (*Antwoord vraag 3*).
- Beleidsmakers zullen zelf een afweging moeten maken of het voorzieningsniveau qua DHZ- en tuin zaken in de betreffende gemeentes op een voldoende niveau blijft. Dat dit voorzieningsniveau minder wordt in de omliggende gemeentes van Almelo is evident, omdat er zeer waarschijnlijk een aantal DHZ zaken in deze gemeenten moet sluiten. Of dit leidt tot een te laag voorzieningsniveau is aan de beleidsmaker. Echter daar staat tegenover, dat de consument met de Hornbach (en ook met de Bauhaus), DHZ zaken krijgen met een betere waarde propositie (meer service, lagere prijzen). Dit kan goed zijn voor de consument. Men krijgt meer waarde voor hun geld en men bespaart mogelijk geld. Hiervoor zal de consument uit de regio wel per auto moeten reizen (*Antwoord vraag 4*).