



Detailhandel in de gemeente Alphen-Chaam

nummer 110X00169.11435

datum 19 augustus 2004

Distributie-planologische analyse

Inhoudsopgave	pagina
1. TOELICHTING	3
2. DETAILHANDEL CHAAM	5
2.1 Inleiding	5
2.2 Observatie en analyse	5
2.3 Benadering economisch functioneren	8
2.4 Conclusies en motivering	11
3. DETAILHANDEL ALPHEN	13
3.1 Inleiding	13
3.2 Observatie en analyse	13
3.3 Benadering economisch functioneren	15
3.4 Conclusies en perspectief	17
4. DETAILHANDEL STRIJBEK EN GALDER	19
4.1 Draagvlak en oriëntatie	19
4.2 Winkelaanbod uiterst beperkt	19
4.3 Geen veranderingen te verwachten	19

1. TOELICHTING

In het kader van het actualiseren en beheren van bestemmingsplannen in de gemeente Alphen-Chaam is voor het onderdeel detailhandel een distributieplanologische analyse uitgevoerd. Op basis van observatie en een kwalitatieve inventarisatie (eind juni 2004) is het aanwezige detailhandelsaanbod in beeld gebracht. Onderlegger hiervoor vormde het geactualiseerde Locatus-gegevensbestand met vierkante meters verkoopvloeroppervlak (vvo) in winkels van juli 2003. Dit bestand is aangepast op basis van de aangetroffen situatie. Mede aan de hand van door de gemeente verstrekte gegevens (inwoners, woningbouwprogramma, overnachtingen) is een indicatie gepresenteerd over het economisch functioneren en het perspectief van de detailhandel per kern in de gemeente. Er heeft geen consumentenonderzoek plaatsgevonden. De toegepaste kengetallen zijn gebaseerd op erkende bronnen en op ervaringsgegevens van BRO. De belangrijkste constatering zijn opgenomen in een nota van uitgangspunten,



Markante Chaamse winkels

2. DETAILHANDEL CHAAM

2.1 Inleiding

Chaam heeft per 1-1-2004 3.745 inwoners. Deze vormen het primaire draagvlak voor de aanwezige detailhandelsvestigingen (35), die samen ca. 13.000 m² vvo exploiteren. Dit betekent 3,47 m² vvo per hoofd van de bevolking. Landelijk¹ ligt dit gemiddeld, in vergelijkbare situaties naar inwonertal, op ca. 1,17 m² vvo. Naast de koopkracht van de eigen inwoners vormt het toerisme en het recreatief verblijf een extra omzetbron voor de gevestigde detailhandel en dan vooral in de piekperioden.

2.2 Observatie en analyse

Impressie aanbodstructuur

Chaam, als kern van de gemeente Alphen-Chaam, beschikt over verkoopvloeroppervlak (vvo) dat is verdeeld over 35 winkels en verkooppunten. Bewust wordt hier gesproken over verkooppunten omdat er in veel gevallen geen sprake is van een duidelijke en opvallende winkelpresentatie (antiek in hoeves / boerderijschuren en garages, aanbod achter de woning). Bij 11 van de 35 punten gaat het om verkoop van achter een woning of vanuit loods of garage. De meeste 'winkels' (23) bevinden zich aan of nabij de historische as door de kom en dan vooral aan de Dorpsstraat. Naast de enigszins verstopt gesitueerde vestigingen is er verder een mix aan presentaties en typen aanbod. Opvallend naar assortiment is de Gedekte Tafel, met gerenommeerde merken serviesgoed en cassettes. Een andere prominente zaak is Magra door de combinatie van designmeubelen met gallery. Antiek en curiosa is ruim vertegenwoordigd en verspreid gesitueerd: Hoeve de Meijsberg, de Hofstede, het (grote) Looiershuis, het Inboedeltje, de Spieghelhoek, (klein) 't Broekske en (sinds kort) Pracht van Chaam. De voormalige Spar is gesloten. In de nieuwe ontwikkeling aan de Brouwerij bevindt zich al langer een zich goed presenterende supermarkt en inmiddels ook Kruidvat en Lidl.

Omvang en spreiding; veel aan het oude lint

Van het totale verkoopvloeroppervlak (vvo) is ca. 2.900 m² vvo in gebruik voor de verkoop van dagelijkse artikelen². Zo'n 11.500 m² vvo van het totaal is gesitueerd aan de as Bredaseweg, Dorpsstraat, Baarleseweg, Alphensebaan. Een zaak als bijvoorbeeld bouwmarkt van Riel ligt op enige afstand van de bebouwde kom en dat geldt ook voor Hoeve de Meijsberg.

¹ Locatus, Retailhandboek 2004, bij 3.500-5.000 inwoners.

² Dagelijkse artikelen is supermarktareaal, aanbod in speciaalzaken met voedings- en genotmiddelen en op het gebied van persoonlijke verzorging (drogisterij, parfumerie).



Veel aanbod in antiek

Meegerekend zijn ook bakker van Gils (Gilzeweg) en Sprangers (plant en dier) aan het begin van de Ulicotenseweg. Verspreid en wat verder weg komt nog zo'n 1.000 m² vvo voor en bij campings ca. 300 m².

De branchering wijkt af van gemiddelde situaties

Op basis van de branchering kan worden vastgesteld of er sprake is van een evenwichtige verdeling in het aanbod. Bovendien kan worden vergeleken met landelijke cijfers in relatie tot het inwonertal van Chaam (3.745 inwoners per 1-1-2004). Bij de branchering is al rekening gehouden met de opheffing op korte termijn van de gecombineerde drogisterij / speelgoed / verfzaak aan de Dorpsstraat.

Overzicht branchering in m² vvo (afgerond op 10 m²)

Branchegroep	Chaatm	Ned. gem. bij 3.500 – 5.000 inwoners*
Levensmiddelen (exclusief campingzaken)	2.000	1.080
Persoonlijke verzorging	540	140
Totaal dagelijks	2.540	1.220
Warenhuis	-	40
Kleding / mode	140	250
Schoenen / lederwaren	100	50
Juwelier en optiek	20	20
Huishoudelijke en luxe artikelen	450	150
Antiek en kunst	4.900	70
Sport en spel	30	80
Hobby	-	40
Media	-	40
Plant en dier	480	670
Bruin- en witgoed	-	110
Fiets- en autoaccessoires	50	130
Doe-het-zelf	660	490
Wonen	3.200	920
Overig	-	90
Totaal niet-dagelijks	10.030	3.150
Totaal	12.570	4.370

* Locatus Retailhandboek 2004, toegepast op 3.745 inwoners in Chaam

Veel dagelijkse artikelenmeters

Op basis van de cijfers kan worden geconstateerd dat Chaam beschikt over een uitermate royaal aanbod aan dagelijkse artikelen. In vergelijking met de gemiddelde situatie is er in feite een te groot aanbod in levensmiddelen (dagelijkse goederen). Ook in persoonlijke verzorging zijn er, door de grote Kruidvatzaak, relatief veel meters aanbod. Ook is er veel aanbod op het gebied van antiek / curiosa en 'wonen', door de grote zaken van onder andere 't Looiershuis en Magra (Martens). Enkele branchegroepen ontbreken. Dit heeft ook te maken met schaalvergroting. Kleinere zaken met bijvoorbeeld boeken, computers, radio / TV en huishoudelijke apparatuur zijn niet meer rendabel te exploiteren. Rekening houdend met 'normale' proporties

voor de branchegroepen 'antiek' en 'wonen' komt het aanbod aan niet-dagelijkse artikelen in Chaam uit op ca. 2.730 m² vvo en dat is zo'n 400 m² minder dan gemiddeld.

2.3 Benadering economisch functioneren

Een cijfermatige vergelijking biedt een eerste indicatie over de aanwezigheid van veel of weinig winkel-areaal, waarbij ook specifiek gegroeide situaties bij individuele ondernemers (zoals genoemd antiek en woninginrichting) een rol spelen. Belangrijker is echter hoe het economisch functioneert. Het zal duidelijk zijn dat zaken zoals bijvoorbeeld de Gedekte Tafel en het antiekaanbod een veel bredere klantenkring (moeten) hebben dan alleen de eigen inwoners. Chaam heeft verder een belangrijke recreatieve functie hetgeen positief kan bijdragen aan te realiseren omzetten. Exacte informatie over koopgedrag en onder andere toevloeiing (de herkomst van de omzet) is niet voorhanden. Op basis van ervaringsgegevens kan wel een benadering worden gepresenteerd over de bepalende factoren en het resultaat daarvan.

Beperkt eigen draagvlak

Het draagvlak voor de Chaamse detailhandel wordt in de eerste plaats gevormd door de eigen inwoners. Binnen het gemeentelijk totaal gaat het in Chaam om 3.745 inwoners. De oriëntatie op Chaam vanuit andere delen van de gemeente mag als gering worden verondersteld. Alphen ligt op geruime afstand en heeft eigen voorzieningen. In het noordwestelijke deel (Galder, Strijbeek en de delen van Ulvenhout en Bavel) is men, ook al vanuit de historie, gericht op het daar aanwezige aanbod (Ulvenhout, Bavel, Meersel Dreef). De komst van de combinatie Lidl / Kruidvat zal hierin wel enige verschuiving richting Chaam hebben teweeg gebracht.

Overzicht inwonertal gemeente Alphen-Chaam*

Gebied	Inwoners per 1-1-2004
Alphen	3.977
Chaam	3.745
Galder	942
Strijbeek	377
Ulvenhout AC	326
Bavel AC	47
Totaal	9.414

* opgave gemeente

Landelijk wordt gemiddeld per hoofd in winkels ca. € 2.095,- aan dagelijkse en ca. € 2.643,- aan niet-dagelijkse artikelen besteed³. Voor Chaam betekent dat een be-

³ HBD, bestedingen en marktaandelen, prognose 2003

stedingspotentieel van ca. € 7,8 miljoen (dagelijks) en ca. € 9,9 miljoen (niet-dagelijks).

Extra omzet door toerisme

Recreatief verblijf in de omgeving biedt kansen voor extra omzet, waarbij dient te worden aangemerkt, dat met name in de vakantietijd, dit compensatie biedt voor eigen (met vakantie) vertrokken inwoners. Aanknopingspunt voor mogelijke extra koopkracht door toeristen en vakantiegangers vormen de geregistreeerde overnachtingen (toeristenbelastingen). Deze bedragen voor de totale gemeente 246.986 overnachtingen over 2003, met de aantekening dat het feitelijk aantal hoger zal uitvallen (in verband met het afkopen van 45 nachten als maximum bij vaste staanplaatsen). Uitgegaan wordt van ca. 260.000 overnachtingen. De verdeling daarvan hangt samen met de situering van de accommodaties. Bij Chaam liggen De Flaasbloem, Klein Paradijs, De Meijsberg, Eldorado en 't Boswachtertje, de boerderijcampings Beekbal en Eendenplas en enkele kleinschalige verblijfsaccommodaties. Gelet op de overige voorzieningen op het grondgebied van de gemeente, en de capaciteit en situering, kan het aanbod dat op Chaam georiënteerd zal zijn worden geraamd op ca. 60%, ofwel 160.000 (overnachtingen). Over bestedingen van deze groep is op gedetailleerd niveau niet zoveel bekend. Ter indicatie kan gebruik worden gemaakt van een onderzoek in Den Helder, in de toeristische zone Julianadorp⁴. Daar zijn per persoon gemiddelde bestedingen vastgesteld van ca. € 5,- à € 5,20 per dag aan dagelijkse en ca. € 2,30 à € 2,70 per dag aan niet-dagelijkse artikelen.

Kwantificering daarvan naar 2003 levert een extra volume voor Chaam op van ca. € 800.000,- à € 1 miljoen aan dagelijkse en ca. € 400.000,- à € 500.000,- aan niet-dagelijkse artikelen. Hoewel niet onbelangrijk betekent dit niet dat daar structureel voorzieningen op kunnen worden afgestemd, ook vanwege de aanwezigheid van enige campingwinkels. De toeristische bestedingen maken deel uit van de totale toevloeiing.

Overzicht benadering economisch functioneren 2003

	Dagelijks	Niet-dagelijks
Aantal inwoners Chaam ca.	3.750	3.750
Gemiddelde bestedingen per hoofd (niveau 2003)	€ 2.095,-	€ 2.643
Totaal bestedingsvolume	€ 7,8 milj.	€ 9,9 milj.
Gebonden eigen koopkracht (basis kengetallen)	ca. 90 à 95%	ca. 20 à 25%
Omzet van eigen inwoners	€ 7,3 milj. (72%)	€ 2,2 milj. (21%)
Toevloeiing		
• toeristisch	ca. € 0,9 milj. (9%)	ca. € 0,5 milj. (5%)
• van buiten Chaam	ca. € 2,0 milj. (19%)	ca. 7,7 milj. (74%)
Totaal omzetvolume	ca. €10,2 milj. (100%)	ca. € 10,4 milj. (100%)
Aanwezig m ² vvo (excl. campingwinkels)	2.540	10.030
Omzet per m ² vvo	ca. € 4.020,-	ca. € 1.040,-

⁴ Toeristisch doelgroepenonderzoek periode 1994-2000.

De toegepaste koopkrachtbinding is relatief hoog, waarbij rekening is gehouden met de aanwezigheid van 2 supermarkten en de relatief grote afstand tot kernen van hoger niveau. De toevloeiende koopkracht komt uit de omliggende dorpen waaronder Alpen.

Functioneren dagelijkse artikelensector staat onder druk

De resulterende gemiddelde omzet per m² vvo in de dagelijkse artikelensector is te laag. Gelet op de situering van Chaam en de formules zou een gemiddelde omzet van ca. € 6.000,- à € 6.500,- reëel zijn. De berekende gemiddelde omzet heeft te maken met het (veel te) grote aanbod in dagelijks. Zou men de meters van één supermarkt (ca. 900 m² vvo) buiten beschouwing laten dan zou de gemiddelde omzet, mede door minder toevloeiing, meer in de richting gaan van de kengetallen in de sector.

Een andere benadering is de claim van het aanwezige aanbod. Uitgaande van ca. € 6.000,- per m² vvo heeft het aanwezige aanbod van 2.540 m² vvo ca. € 15,2 miljoen omzet nodig. Dat is bijna het dubbele van het totale eigen bestedingspotentieel in Chaam (van € 7,8 miljoen). De toevloeiing zou dus, bij 100% eigen koopkrachtbinding, bijna 50% van de totale omzet moeten bedragen en dat is niet realistisch.

Omzet in niet-dagelijks sterk beïnvloed door antiek en 'wonen'

In niet-dagelijkse artikelen komt het gemiddelde omzetniveau relatief laag uit. Hier speelt het omvangrijke antiek- en woninginrichtingsaanbod –met relatief lage omzetten per m²– een rol. Het belang van de trekkende Chaamse winkels wordt onderstreept door het grote deel omzet dat afkomstig is van buiten Chaam. In aanbodstructuren met niet zo'n zwaar aandeel in antiek en woninginrichting beweegt het omzetniveau zich gemiddeld tussen de € 2.000,- en € 3.000,- per m² vvo.

Stabilisatie van het eigen draagvlak in de toekomst

De toekomstige mogelijkheden op het gebied van de detailhandel zijn mede afhankelijk van de ontwikkeling van het draagvlak, ofwel het woningbouwprogramma. Voor de gemeente is een woningbouwplanning opgesteld voor de periode 2002 tot 2015 (Uitwerkingsplan van de landelijke regio) met in totaal 322 woningen. In Chaam gaat het om een relatief beperkt programma, namelijk:

- periode 2002-2005: totaal 128 woningen, waarvan 72 in Chaam;
- periode 2005-2010: totaal 89 woningen, waarvan 41 in Chaam;
- periode 2010-2015: totaal 105 woningen, waarvan 46 in Chaam.

Op basis van het relatief geringe programma, de lange looptijd en enige verdunning van het gemiddelde aantal personen per woning, zal de Chaamse bevolking zich waarschijnlijk stabiliseren op of rond het aanwezige aantal. Extra draagvlak voor winkels zal derhalve niet ontstaan.

2.4 Conclusies en motivering

Onevenwichtigheid in dagelijks aanbod

Chaam heeft nu in de dagelijkse artikelensector 2 supermarkten, een grote drogist (na opheffing vestiging Dorpsstraat), 2 bakkers en slijterij. Het inwonertal zal zich naar verwachting stabiliseren en de (toeristische) toevloeiing betekent alleen iets extra. De benadering van het economisch functioneren en de daarbij geplaatste kanttekeningen maken duidelijk dat er sprake is van overbewinkeling. Dit zal effecten opleveren, waarbij de kracht van de individuele ondernemingen en het ondernemerschap bepalend zijn voor het toekomstperspectief.

Niet-dagelijkse artikelensector onvolledig maar ook apart

Het relatief geringe draagvlak weerspiegelt zich in de onvolledigheid van de branchering en in gevoerde 'vreemde' assortimentsgroepen. Wel heeft Chaam specifiek en sterk aanbod met regionale en zelfs landelijke trekkracht. Dit aanbod zal men moeten koesteren omdat hiermee Chaam 'op de kaart' wordt gezet. Ze zijn al genoemd: de Gedekte Tafel, Magra, antiek en in mindere mate woningstoffering. In de niet-dagelijkse sector zal –zoals trouwens in de gehele detailhandel van Chaam– de aandacht moeten uitgaan naar een sterkere presentatie en profilering van het aanbod, in samenhang met bundeling (zo dicht mogelijk bij elkaar en goed zichtbaar). Er zijn in Chaam teveel elementen zonder goede frontpresentatie. Voorbeelden zijn onder andere de slijterij, de dier- en plantaak van Sprangers en 'verkoop aan huis' op enige locaties.

Ruimtelijke aanbevelingen; streven naar verdere bundeling

De Brouwerij ontwikkelt zich –op een goede positie in de dorpskern– tot het zwaartepunt in de bewinkeling. De verdere realisatie van het plan schept extra ruimte voor concentratie. Dit dient te worden bewerkstelligd door gevestigde ondernemers omdat er geen distributieve ruimte is (en zal ontstaan) voor nieuwe toevoeging. Eerder is het omgekeerde van toepassing. Passende aanvullingen zijn bijvoorbeeld artikelen die met hoge frequentie worden aangeschaft en goed aansluiten bij het supermarktaanbod. Bundeling van levensmiddelspecialzaken (zoals een bakker) zou ook positief zijn, maar dit is –gelet op de bestaande vestigingen– geen reële optie (bakkers zijn dichtbij de Brouwerij gevestigd). Wel kan verplaatsing de drankenhandel een betere zichtlocatie opleveren. Natuurlijk spelen hierbij op plaatselijk niveau en de als relatief hoog aangemerkte huren bij nieuwe ontwikkelingen, in verhouding tot lage lasten op huidige locaties. Uitbreiding van de Brouwerij in noordelijke richting zal ervoor zorgen dat er ook een sterke 'overkant' ontstaat (Gedekte Tafel).



Impressie Alphen

3. DETAILHANDEL ALPHEN

3.1 Inleiding

Alphen heeft per 1-1-2004 bijna 4.000 inwoners (3.977). Deze vormen het draagvlak voor de in Alphen aanwezige winkels en dat zijn er 22, met in totaal ca. 3.570 m² verkoopvloeroppervlak (vvo). Dit komt neer op gemiddeld 0,90 m² vvo per hoofd en dat is minder dan landelijk bij deze kerngrootte (ca. 1,17 m² vvo per hoofd in kernen met 3.500-5.000 inwoners).

3.2 Observatie en analyse

Impressie aanbodstructuur

Van het totale Alphense winkelaanbod is ongeveer 2.000 m² vvo (in 10 winkels) vrij centraal gesitueerd (Raadhuisstraat en Van Leuvenlaan) in de omgeving van het gemeentehuis. De trekkende zaak is de Plus-supermarkt van – gelet op de hedendaagse schaalgrootte – relatief kleine omvang. Aanvullend aanbod in de dagelijkse artikelensector wordt gevormd door drogisterij, parfumerie, slager en bakker. Verder maken huishoudelijke artikelen, interieurzaak, bloemen, mode en hobbyartikelen deel uit van dit als concentratie aan te merken gedeelte. De parfumeriezaak is gecombineerd met een schoonheids- en kapsalon. De parkeercapaciteit is in die omgeving niet overdadig.

Verder daar vandaan, verspreid over het dorp, zijn er nog 12 winkels te vinden in diverse branches waarvan de Boerenbond en Baderie Baijens de grootste zijn. Sommige liggen ver uit de richting zoals de witgoedzaak Van den Broek (St. Janstraat) en tuincentrum v.d. Vloet (Goedentijd). In de loop der jaren is het verspreide aanbod, zoals aan de Stationsstraat en de Raadhuisstraat (richting Baarle-Nassau), duidelijk afgenomen.

De winkels die het meest centraal gevestigd zijn presenteren zich goed. Het ziet ernaar uit dat de mode / schoenenzaak (Paskedé) gaat sluiten.

Onvolledige branchering

De branchering in Alphen is vergeleken met de gemiddelde landelijke cijfers voor kernen met 3.500-5.000 inwoners, met het volgende resultaat.

Overzicht branchering in m² vvo (afgerond op 10 m²)

Branchegroep	Alphen	Ned. gem. bij 3.500 – 5.000 inwoners*
Levensmiddelen	720	1.150
Persoonlijke verzorging	170	150
Totaal dagelijks	890	1.300
Warenhuis	-	40
Kleding / mode	170	270
Schoenen / lederwaren	-	50
Juwelier en optiek	50	20
Huishoudelijke en luxe artikelen	360	160
Antiek en kunst	-	80
Sport en spel	-	90
Hobby	20	50
Media	-	40
Plant en dier	320	710
Bruin- en witgoed	150	120
Fiets- en autoaccessoires	110	140
Doe-het-zelf	920	520
Wonen	580	980
Overig	-	90
Totaal niet-dagelijks	2.680	3.360
Totaal	3.570	4.660

* Locatus Retailhandboek 2004, toegepast op 3.977 inwoners uit Alphen

De branchering is, zoals vaker in kleinere plaatsen, onvolledig. Wel worden daarom in bepaalde winkels ter aanvulling extra assortimenten gevoerd. In Alphen gebeurt dat bijvoorbeeld bij de drogist en bij de detaillist aan de Raadhuisstraat.

Schaalgrootte supermarkt onvoldoende

De belangrijkste constatering is dat het aanbod aan levensmiddelen in Alphen achterblijft bij de gemiddelde situatie. Dit heeft alles te maken met de geconstateerde kleine schaal van de aanwezige supermarkt. Een fullservice supermarkt dient tegenwoordig en op het niveau van Alphen ca. 900 à 1.000 m² vvo te zijn. Dit is nodig om het volledige assortiment te kunnen aanbieden en de klant comfortabel te laten winkelen. Een onvolledig supermarktassortiment leidt tot afvloeiing naar andere aankoopplaatsen en dus tot een (te) lage of afnemende koopkrachtbinding (het aandeel van de Alphenese koopkracht dat in de eigen winkels terecht komt). Het aanbod aan persoonlijke verzorging is op orde en in de rest van de branchering verschilt het volume hier en daar met de landelijke gemiddelden. Per saldo ligt het aanbod in dagelijkse artikelen zo'n 400 m² vvo onder het gemiddelde en in niet-dagelijkse artikelen ca. 700 m² vvo.

3.3 Benadering economisch functioneren

De vergelijking in aanbodvolume per branche geeft inzicht in de mate van verzorging van de inwoners in de verschillende artikelgroepen. Hierin is uiteraard de dagelijkse artikelensector op het niveau van Alphen het meest relevant vanwege de boodschappenfunctie. In andere branches is het in veel gevallen moeilijk te concurreren met plaatsen met een hoger voorzieningenniveau. De kracht van de ondernemingen is daarbij van vitaal belang, waarbij ook een ruimere functie dan alleen voor de eigen plaats soms noodzakelijk is (zoals bij v.d. Broek en Baderie, motorenzaak en dergelijke).

Beperkt eigen draagvlak en oriëntatie

De Alphense detailhandel is op de eerste plaats afhankelijk van de koopkracht van de eigen inwoners. Dit zijn er – zoals al eerder aangegeven – bijna 4.000. De oriëntatie op Alphen vanuit het omliggende gebied zal alleen op individueel niveau voorkomen, op basis van bijvoorbeeld kwaliteit, service, eigen klantenkring. De afvloeiing, het weglekken van koopkracht, kan bijvoorbeeld het gevolg zijn van de toegevoegde combinatie Kruidvat / Lidl in Chaam. Vaak is dit in het begin (nieuwsgierigheid) wat sterker dan in een latere fase. Binnen de gemeente is Alphen de grootste kern al is het verschil met Chaam niet zo groot.

Overzicht inwonertal gemeente Alphen-Chaam*

Gebied	Inwoners per 1-1-2004
Alphen	3.977
Chaat	3.745
Galder	942
Strijbeek	377
Ulvenhout AC	326
Bavel AC	47
Totaal	9.414

* opgave gemeente

Landelijk wordt gemiddeld per hoofd in winkels ca. € 2.095,- aan dagelijkse artikelen uitgegeven en in niet-dagelijkse artikelen ca. € 2.643,-⁵. Voor Alphen betekent dit een totaal bestedingspotentieel van ca. € 8,4 miljoen in dagelijkse artikelen en ca. € 10,6 miljoen in niet-dagelijkse artikelen.

Enige extra omzet uit toerisme

Hoewel niet substantieel betekent verblijfstoerisme vaak wat extra omzet 'in het laadje'. Op basis van ca. 260.000 overnachtingen in de gemeente⁶, gemiddelde daguitgaven van deze groep van ca. € 5,10 in dagelijkse en ca. € 2,50 in niet-dagelijks en

⁵ HBD, bestedingen en marktaandeelen, prognose 2003.

⁶ Geregistreerd 246.986 over 2003, opgave gemeente.

een aandeel van ca. 30% in Alphen (60% in Chaam en 10% in Galder / Strijbeek) betekent dit:

- ca. € 400.000,- extra in dagelijkse artikelen;
- ca. € 200.000,- extra in niet-dagelijkse artikelen.

De toeristische bestedingen maken deel uit van de toevloeiing.

Overzicht benadering economisch functioneren 2003

	Dagelijks	Niet-dagelijks
Aantal inwoners Alphen ca.	4.000	4.000
Gemiddelde bestedingen per hoofd (niveau 2003)	€ 2.095	€ 2.643
Totaal bestedingsvolume	€ 8,4 milj.	€ 10,6 milj.
Gebonden eigen koopkracht (basis kengetallen)	ca. 70 à 75%	ca. 20 à 25%
Omzet van eigen inwoners	€ 6,1 milj. (88%)	€ 2,4 milj. (75%)
Toevloeiing		
• toeristisch	ca. € 0,4 milj. (6%)	ca. € 0,2 milj. (6%)
• van buiten Chaam	ca. € 0,4 milj. (6%)	ca. 0,6 milj. (19%)
Totaal omzetvolume	ca. € 6,9 milj. (100%)	ca. € 3,2 milj. (100%)
Aanwezig m² vvo	890	2.680
Omzet per m² vvo	ca. € 7.750,-	ca. € 1.160,-

Relatief hoge omzet in dagelijkse artikelen

De gemiddelde resulterende omzet per m² vvo in dagelijkse artikelen is, in vergelijking met een algemeen gemiddelde op dit niveau van ca. € 6.000,- à € 6.500,- per m² vvo, relatief hoog. Dit heeft alles te maken met het te krappe aanbod aan supermarktareaal. Bij een grotere moderne supermarkt zal de omzet zich verdunnen over meer meters (comfortabel), maar per saldo ook toe kunnen nemen door een hogere te realiseren koopkrachtbinding (vollediger assortiment, meer keuze).

In de niet-dagelijkse artikelensector staat de vloerproductiviteit (gemiddelde omzet per m² vvo) onder invloed van relatief grotere winkels met lagere gemiddelde omzet per m² vvo zoals Van Tilborg, Baderie en ook wel de Boerenbond. Zonder woninginrichting en doe-het-zelf ligt de gemiddelde omzet in deze plaatsen meestal tussen de € 2.000,- en € 3.000,-. In Alphen ligt het niveau bij de resterende zaken op ca. € 1.600,- à € 1.700,- gemiddeld per m² vvo.

Redelijk stabiel blijvend eigen draagvlak

Uitbreiding van winkelareaal – wanneer dat tenminste al in evenwicht is – is voor het grootste deel afhankelijk van een groei van het eigen draagvlak en dan moet het ook substantieel zijn. De gemeente Alphen-Chaam werkt voor wat betreft de toekomstige woningbouw met de planning in het 'Uitwerkingsplan van de landelijke regio', met daarin ca. 322 woningen in de periode 2002-2015 (opgave gemeente).

Gefaseerd betekent dat –rekening houdend met het programma voor Chaam en beperkte woningbouw in Galder- naar verwachting:

- 2002-2005 : totaal 128 woningen, waarvan 51 in Alphen;
- 2005-2010 : totaal 89 woningen, waarvan ca. 43 in Alphen, (+ extra 40 ruime kavels);
- 2010-2015 : totaal 105 woningen, waarvan ca. 54 in Alphen.

De woningbouw is uitgesmeerd over een vrij lange periode en bij realisatie zal er tevens een geleidelijke verdunning plaatsvinden van de gemiddelde woningbezetting. Het aantal inwoners zal hooguit beperkt toenemen, met als consequentie dat in de toekomst daarop geen wezenlijke uitbreiding van extra winkelareaal kan worden gebaseerd. Wel kan het aanbod worden geoptimaliseerd.

3.4 Conclusies en perspectief

Optimalisering dagelijks aanbod belangrijk

Uit de analyse van het aanbod en de benadering van het economisch functioneren komt duidelijk naar voren dat Alphen zo snel mogelijk dient te beschikken over een moderne supermarkt, met een hedendaagse maat (ca. 900 à 1.000 m² vvo). Een dergelijke supermarkt is niet alleen belangrijk uit oogpunt van verzorging van de eigen inwoners (volledig en comfortabel), maar ook noodzakelijk voor de continuering van de betreffende voorziening. De positieve effecten hiervan zijn:

- een mogelijk sterkere oriëntatie op en koopkrachtbinding aan de eigen winkels, waarvan de supermarkt onmiskenbaar de trekker vormt. Derhalve dus beperking van afvloeiing en uitwijkgedrag (het weglekken van koopkracht);
- het is dus ook goed voor de andere winkels;
- betere exploitatiemogelijkheid en perspectief voor betreffende ondernemer.

In ruimte kan gedacht worden aan vergroting van de huidige supermarkt met ca. 300 à 400 m² vvo, waarbij de centrale positie in het dorp behouden dient te blijven. Dit betekent op een locatie in het zwaartepunt van de Alphense bewinkeling (Raadhuisstraat / Van Leuvenlaan) inclusief voldoende parkeerfaciliteiten voor de super in samenhang met de andere winkels.

Mogelijkheden in niet-dagelijks beperkt

Het draagvlak voor niet-dagelijkse artikelen is bij ca. 4.000 inwoners beperkt. De beste kansen zijn er in de branches met zogenoemde probleemloze artikelen die relatief hoogfrequent worden gekocht, zoals bloemen, huishoudelijke artikelen, dierenbenodigdheden. In recreatief en vergelijkend winkelen (kleding / schoenen / optiek en dergelijke) geeft de consument de voorkeur aan concentraties met veel keuzemogelijkheden, waar men ook anoniem kan winkelen. Het perspectief voor

diverse Alphense winkels bestaat uit de opgebouwde naamsbekendheid, eigen klantenkring en servicegerichtheid.

Waar mogelijk komen tot bundeling

Ruimtelijk heeft zich in Alphen een proces van concentratie voltrokken. Dit is positief vanwege het elkaar ondersteunend effect, ook in een kleiner dorp. De concentratie van winkels dient te worden behouden en waar mogelijk verder te worden doorgezet. De komende omleiding zal gunstig uitpakken voor het winkelklimaat en voor inrichtings- en routingsmogelijkheden.

4. DETAILHANDEL STRIJBEЕК EN GALDER

4.1 Draagvlak en oriëntatie

De beide kernen Strijbeek en Galder van de gemeente Alphen-Chaam beschikken per 1-1-2004 over respectievelijk 377 en 942 inwoners. Deze aantallen duiden al op beperkte mogelijkheden voor de exploitatie van winkels. De geografische situering, niet alleen op het grondgebied van de gemeente maar ook ten opzichte van Ulvenhout en Meerle (Dreef), en de infrastructuur wijzen in de richting van winkeloriëntaties en aankoopplaatsen die hoofdzakelijk buiten de gemeente liggen.

4.2 Winkelaanbod uiterst beperkt

Strijbeek heeft geen winkels. Galder heeft geen aanbod in de dagelijkse artikelen-sector. Het winkelareaal is ruim 680 m² vvo groot, verdeeld over 3 vestigingen, die naast elkaar liggen aan de Galderseweg op de grens met Meersel Dreef. Een radio / TV-zaak, rijwielen, en kachels en haarden die waarschijnlijk familie van elkaar zijn. De winkels kunnen alleen functioneren binnen een royale regio, op basis van individueel ondernemerschap en bekendheid. Enige positieve invloed zal worden ondervonden van de attractiviteit van Meersel Dreef met relatief veel horecazaken en onder andere een bakker en slager.

4.3 Geen veranderingen te verwachten

Aanvulling met winkels is niet aan de orde door het ontbreken van voldoende bestedingspotentieel en vastliggende oriëntaties. Gevestigde winkels functioneren op basis van eigen kwaliteit en eigen klantenkring.

