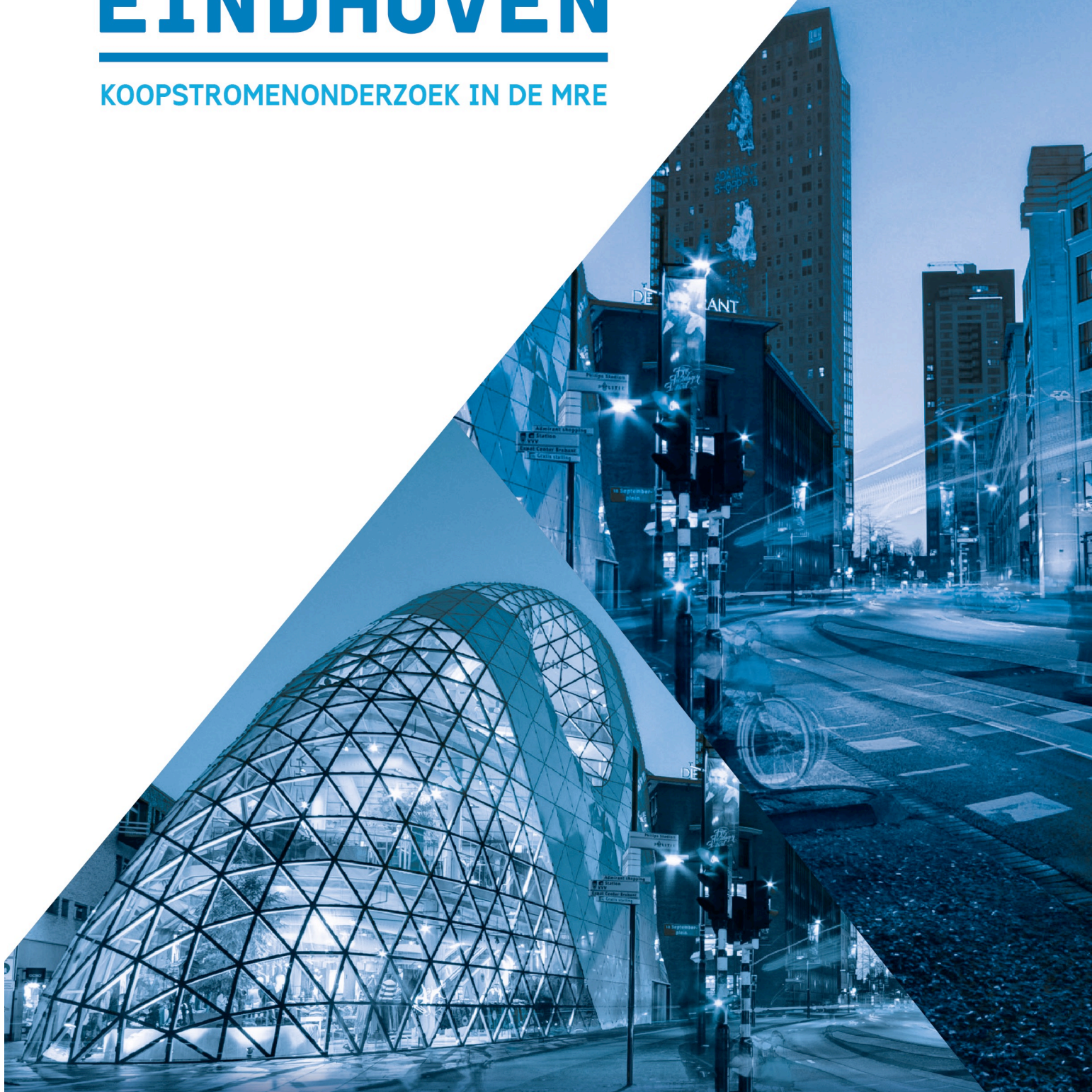


METROPOOL REGIO EINDHOVEN

KOOPSTROMENONDERZOEK IN DE MRE



GEMEENTE HEEZE-LEENDE

Inhoudsopgave

| | |
|---|----|
| Inhoudsopgave | 2 |
| Totstandkoming en aanpak | 3 |
| 1. Inleiding | 4 |
| 2. Winkels en vrijetijdsvoorzieningen in de MRE | 6 |
| 3. Winkels en vrijetijdsvoorzieningen in Heeze-Leende | 9 |
| 4. Detailhandelstructuur en leegstand | 11 |
| 5. Prestaties detailhandel | 14 |
| 6. Koopstromen | 15 |
| 7. Positie vrijetijdssector | 21 |
| 8. Samenvatting | 22 |
| Bijlage I: Bronnen en definities | 24 |
| Colofon | 26 |

Totstandkoming en aanpak

De wereld is veranderd. Dat vraagt een andere aanpak, een andere organisatie. De provincie Noord Brabant heeft de ambitie om de regio te versterken. Het project koopstromen is daar één van.

“Geef me een reden je te bezoeken”

Beoogd effect: Sterke centrumgebieden en winkelcentra die grip hebben op hun toekomstig bestaan. Die zo georganiseerd zijn dat ze (gezamenlijk) beter aansluiten bij de klantwensen van morgen (relevante bestemming), meer en nieuwe klanten trekken (traffic), hogere bestedingen afdingen (conversie), en loyalere klanten weten te creëren (binding).

Koopstromenonderzoek

Keuzes op basis van kennis vraagt kennis. Koopstromen kunnen helpen bij inzicht in hoe de gemeente zich tot elkaar verhouden en welke gebieden en sectoren krachtig of juist zwak zijn. Om het gebieden te (blijven) laten floreren is het van belang dat de individuele gemeenten weten wat hun positie is ten opzichte van omliggende gemeenten. Dan is focus mogelijk en zijn keuzes te maken voor korte en lange termijn. Vervolgens moet dit tot een gezamenlijke koers leiden die lokaal wordt uitgezet. Zie figuur hiernaast voor de aanpak en stappenplan

Voor wie?

De 22 gemeenten binnen de Metropoolregio Eindhoven samen met ondernemersverenigingen en/of centrummanagement, vastgoedpartijen en andere betrokkenen.

Door wie?

Het onderzoek wordt u aangeboden door de provincie Noord Brabant, de Rabobank en De Nieuwe Winkelstraat. Uitgevoerd door Ik Ondernem! B.V. en AnalyZus.



Provincie Noord-Brabant

platform
de nieuwe winkelstraat



Rabobank

IK ONDERNEEM!

AnalyZus

1. Inleiding

Er is voor de regio MRE een koopstromen onderzoek uitgevoerd. Ook in uw gemeente, op basis van uw input. Het doel van dit onderzoek is inzicht krijgen in hoe de gemeenten in de regio zich tot elkaar verhouden en welke gebieden en sectoren krachtig of juist zwak zijn. Met dit inzicht kunt u bepalen welke acties nodig zijn om een krachtig winkelgebied te behouden. Dus:

- Focus op identiteit ten opzichte van omliggende winkelgebieden
- Binden van uw eigen inwoner in dagelijkse- of niet dagelijkse boodschappen
- Inzicht in (regionale) detailhandelsomzet
- Inzicht in vloerproductiviteit
- Inzicht in het winkelgebied in relatie tot vrijetijdssector (Horeca en dagrecreatie)

De koopstromen geven inzicht maar nu bent u aan zet. Wat zijn de keuzes voor de toekomst? Waar liggen kansen en hoe zorg je dat die tot rendement leiden? De vertaling naar focus en actie is nodig om een sterke concurrentiepositie te hebben/houden (denk aan identiteit, relevant zijn voor de klant, klantenbinding etc.). Per gemeente en winkelgebied dient u deze vertaalslag te maken. Dit moet passen in de regio via de regionale afstemming van de MRE. In dit rapport krijgt u inzicht in de uitdagingen voor uw gemeente.

Uw vraag

Voorafgaand aan het onderzoek hebben wij u gevraagd een vragenlijst in te vullen met de specifieke uitdagingen voor uw winkelgebied(en) en de postcodes die wij moesten onderzoeken.

Postcodegebied(en):

- 5591 Kernwinkelgebied Heeze
- 5595 Gebied rond Dorpstraat/Margrietlaan
- 6029 Kern Sterksel

Wat is de lange termijn uitdaging?

- Heeze:
 - Instellen centrummanagement
 - 2 supermarkten in centrum waarvan één discounter
 - Drastische uitbreiding van parkeerplaatsen
- Dorpstraat/Margrietlaan: Alles concentreren rond Margrietlaan voor dagelijkse boodschappen

Wat is de korte termijn uitdaging?

- Heeze: Heroriëntatie na niet doorgaan verplaatsing AH
- Heeze: Bestuur oprichten voor in gang zetten centrummanagement

Welk inzicht heeft u nodig om keuzes voor een volgende stap te kunnen maken?

- Toevloeiing en afvloeiing van de consumenten
- Beter inzicht (cijfers) dagrecreanten o.a. leeftijdsopbouw, inkomensopbouw, bestedingen
- Inzicht verblijf en bestedingen van bezoekers 'Kempenhaege' bij dagopname
- Inzicht bestedingen en invulling verblijf in Heeze van bezoekers aan crematorium
- Noot: Volgens de laatste gegevens zouden er 3 miljoen dagrecreanten Heeze/Leende per jaar bezoeken!

Dit onderzoek i.r.t. uitdagingen

U heeft samen met lokale stakeholders uw uitdagingen benoemd, niet alle uitdagingen kunnen middels koopstromen worden opgepakt. Uw uitdagingen vragen om actie en keuzes, inzicht kunnen helpen bij de argumentatie van de keuzes, of het volgen van het effect van keuzes.

Het koopstromenonderzoek geeft geen oplossing voor al uw uitdagingen deze dient u lokaal in samenwerking met lokale stakeholders aan te pakken. Het geeft slechts inzicht in hoe de zaken er voor staan. Op termijn geeft het inzicht in de ontwikkeling en kunt u zien of uw acties en keuzes ook positief effect heeft. Met dit rapport en uw beschreven uitdagingen samen kunt u uw strategie op de toekomst bepalen.

2. Winkels en vrijetijdsvoorzieningen in de MRE

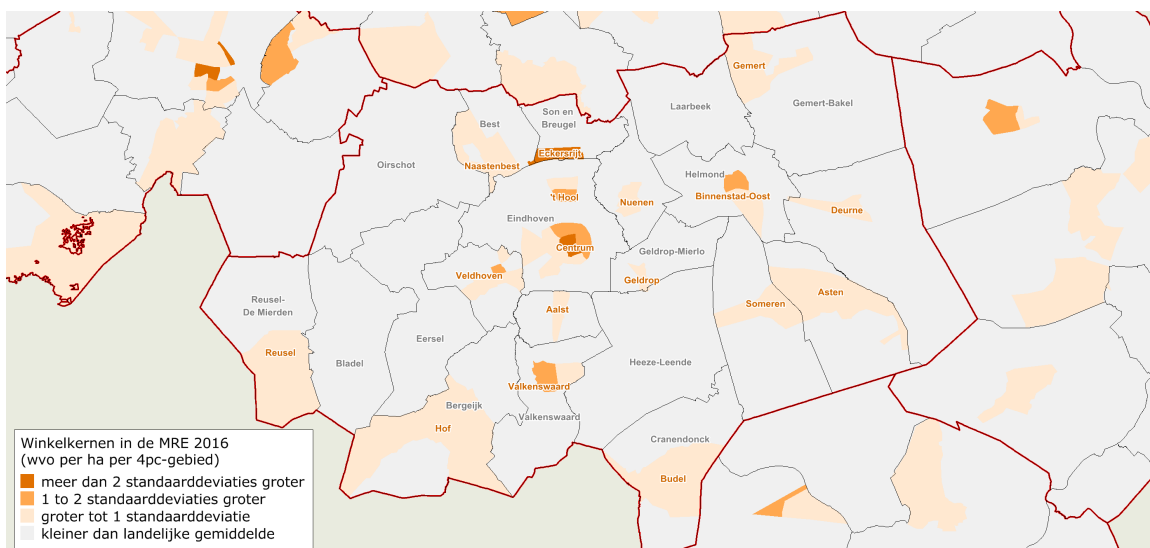
Kernregio MRE

De Metropoolregio Eindhoven (MRE) behoort met 750.000 inwoners, 400.000 banen, een productiewaarde van €30 miljard en een regionaal besteedbaar inkomen van €11,5 miljard tot de economische kern van het land. Doordat de economie en de bevolkingsomvang hier harder groeien dan landelijk, groeit de afzetmarkt in MRE bovendien harder dan gemiddeld.

Voorzieningen volgen bevolking

MRE telt 4.300 winkels en 2.200 horecagelegenheden (2016). In elke gemeente en in vrijwel elke kern in de regio zijn dan ook wel winkels, horecagelegenheden of andere vrije tijdsvoorzieningen te vinden. De spreiding van winkels en horeca over de regio hangt zeer sterk samen met het aantal inwoners. Hoe groter de kern, des te groter het winkelbestand. De MRE vertoont dan ook een duidelijke structuur van winkelkernen. Eindhoven staat daarin aan het hoofd en wordt op afstand gevolgd door Helmond, Veldhoven en Valkenswaard (figuur 1).

Figuur 1. Winkelkernen in de MRE, 2015



Bron: Locatus.

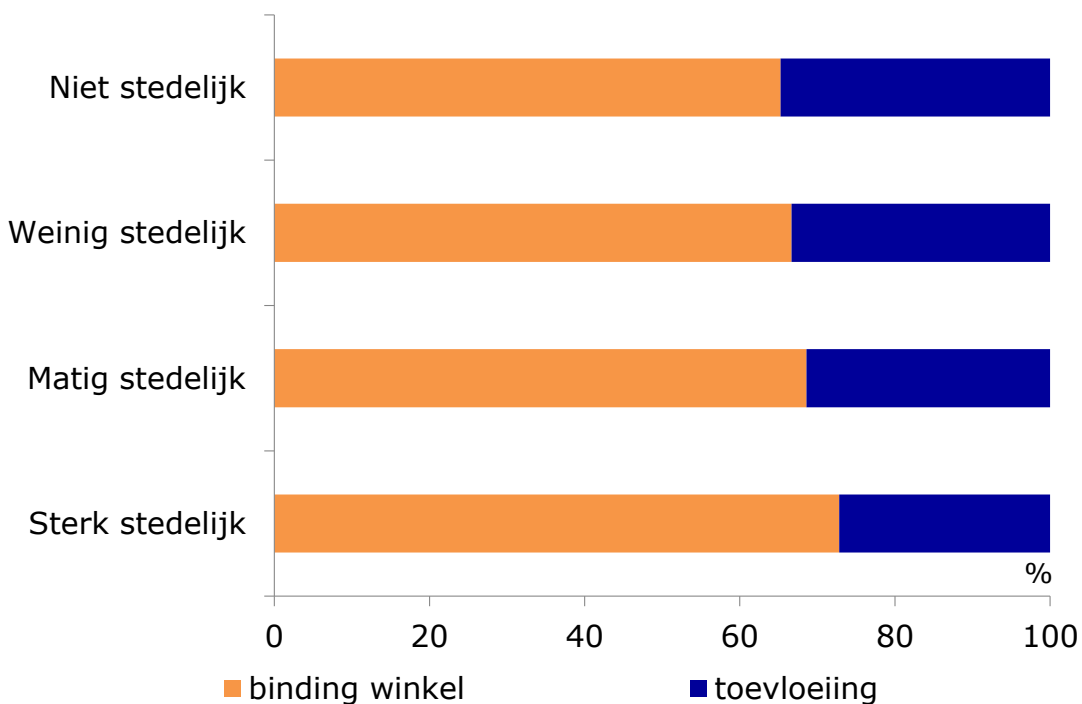
Lokale binding cruciaal

De samenhang tussen het aantal inwoners en het aantal winkels in een kern wijst erop dat consumenten en winkels in een kern sterk met elkaar zijn verbonden. Met andere woorden, de lokale binding van consumenten én detailhandel is sterk. In de MRE is gemiddeld 65% van de winkelomzet afkomstig uit de gemeente waar de winkel is gevestigd. Inwoners van de MRE besteden gemiddeld 69% van hun budget in de lokale detailhandel. Voor de horeca zijn deze cijfers nauwelijks anders. De lokale consument is dus van cruciaal belang voor een winkel of horecagelegenheid.

Forse koopkrachttoevloeiing en –afvloeiing in kleine gemeenten

Ondanks deze sterke ‘lokale omzet- en koopkrachtbinding’ is 35% van de winkel- en horecaomzet in MRE afkomstig van buiten de gemeente waar de onderneming is gevestigd. Inwoners van MRE besteden meer dan 30% van hun inkomen buiten hun woongemeente. Elke gemeente heeft met dergelijke ‘koopkrachtafvloeiing en -toevloeiing’ te maken, maar in kleine gemeenten zijn deze doorgaans sterker dan in grotere gemeenten. Inwoners van grote gemeenten doen een groter deel van hun winkelbestedingen in hun woonplaats dan inwoners van kleinere gemeenten. In grotere kernen zijn niet alleen meer winkels, maar is het winkelaanbod ook meer gevarieerd. Door de omvang van de lokale afzetmarkt zijn in grote kernen winkels en horecagelegenheden minder van ‘klanten van buiten’ afhankelijk dan in kleine kernen (figuur 2).

Figuur 2. Koopkrachtbinding en -toevloeiing detailhandel in de MRE, 2014



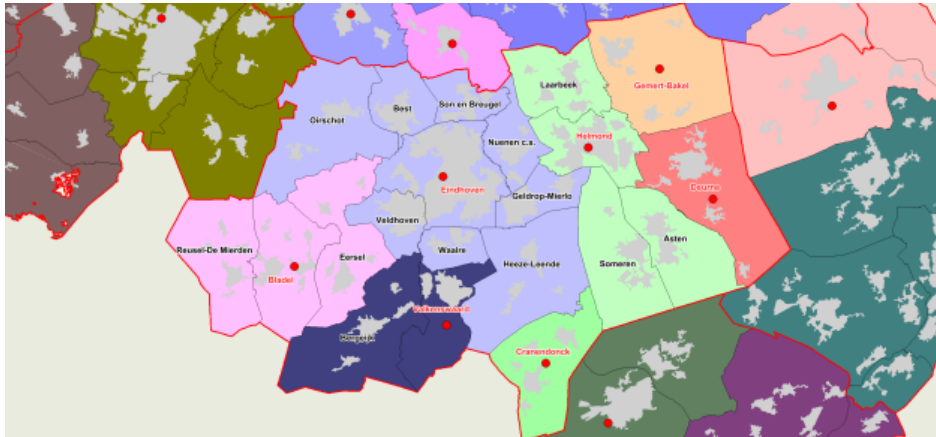
Bron: Rabobank.

Winkelregio's in de MRE

Als zij niet de winkels en horecagelegenheden in hun woonplaats bezoeken, richten consumenten zich doorgaans op een nabijgelegen kern die beschikt over een interessant winkelaanbod en aantrekkelijk verblijfsklimaat. Met andere woorden, de koopkrachtafvloeiing concentreert zich sterk op één of enkele kernen. Zo'n kern die de afvloeiing uit gemeenten in haar omgeving aantrekt, is de spil van een 'winkelregio' of 'vrijetijdsregio'. In de MRE vervullen Eindhoven, Helmond, Bladel en Valkenswaard zo'n rol op winkelgebied (figuur 3). Op het gebied van vrije tijdsbesteding zijn –naast Eindhoven– Bergeijk, Oirschot, Someren, Valkenswaard én Deurne uitgaanscentra (figuur 4). Net als de win-

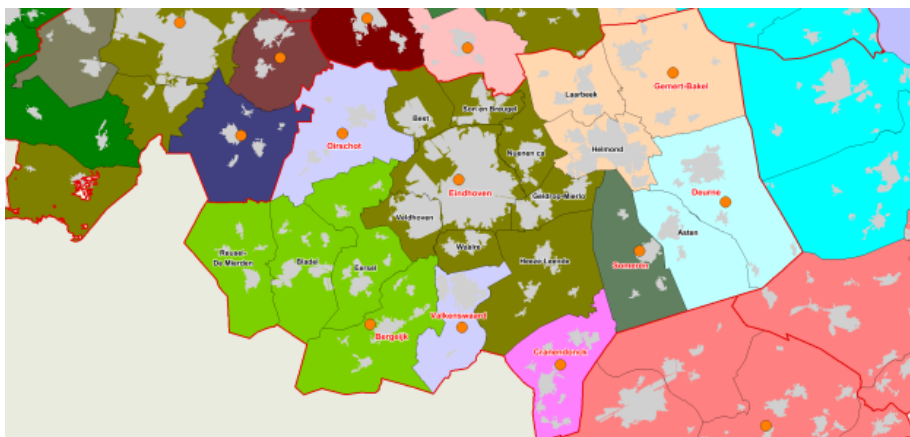
kel- en uitgaanskernen vervullen ook deze winkel- en uitgaansregio's een duidelijke structuur. Eindhoven gaat met afstand aan kop. De andere winkel- en vrijetijdsregio's zijn veel kleiner.

Figuur 3. Winkelregio's in de MRE, 2014



Bron: Rabobank.

Figuur 4. Vrijetijdsregio's in de MRE, 2014



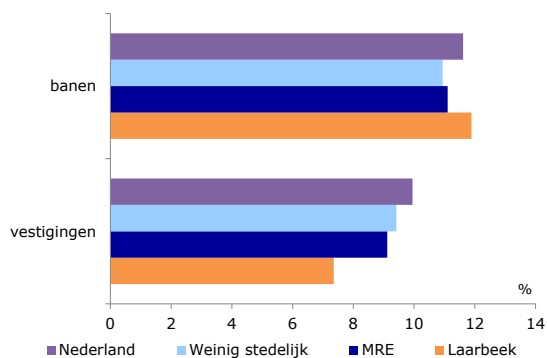
Bron: Rabobank.

Let op: Met betrekking tot de Retail én de vrijetijdsbestedingen valt op dat men sterk op Eindhoven is georiënteerd. Wanneer mensen niet meer in hun eigen plaats besteden, trekken ze naar het 'oranje punt'.

3. Winkels en vrijetijdsvoorzieningen in Heeze-Leende

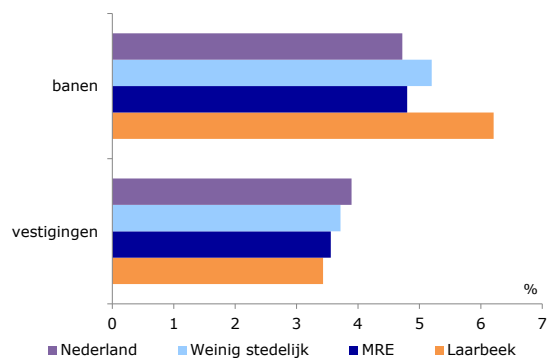
Heeze-Leende telt bijna 15.500 inwoners, ruim 1.600 bedrijven en instellingen en bijna 6.300 banen. De gemeente vervult voornamelijk een woonfunctie. De detailhandel in Heeze-Leende is met 140 winkels goed voor ruim 700 banen, de 70 horecagelegenheden voor bijna 450 banen. In vergelijking met het aandeel dat detailhandel en horeca in MRE, weinig stedelijke gemeenten en Nederland in het aantal vestigingen en de werkgelegenheid hebben, is in beide sectoren het aantal vestigingen in Heeze-Leende klein, maar de werkgelegenheid fors.

Figuur 5. Aandeel detailhandel, 2015



Bron: Rabobank.

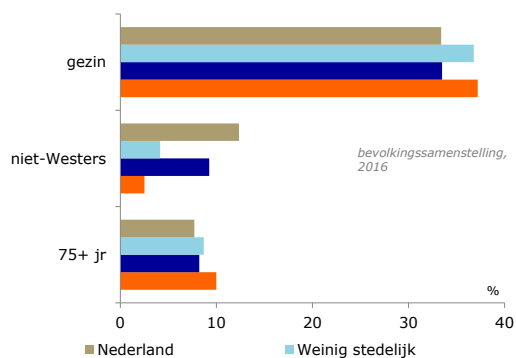
Figuur 6. Aandeel horeca, 2015



Bron: Rabobank.

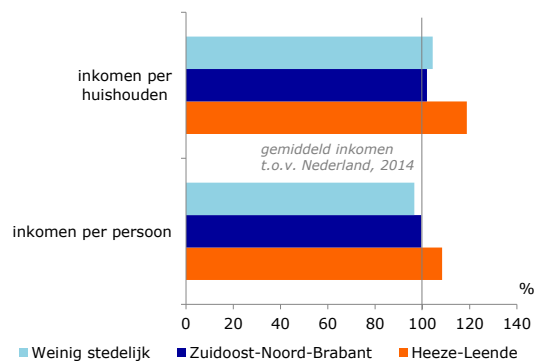
Heeze-Leende vertoont de voor een landelijke gemeente gebruikelijke bevolkingssamenstelling, met een fors aandeel van gezinnen en ouderen (figuur 5). Heeze-Leende is welvarend. Niet alleen het persoonlijk inkomen is hoog, maar dankzij het grote aandeel van tweeverdieners ook het inkomen per huishouden (figuur 6).

Figuur 7. Bevolkingssamenstelling, 2016



Bron: CBS.

Figuur 8. Besteedbaar inkomen, 2014



Bron: CBS.

LET OP: Het inkomen per hoofd van de bevolking in Heeze-Leende ligt hoger dan gemiddeld in andere 'weinig stedelijke' kernen. Dit betekent een hogere bestedingsruimte en dat de verdien capaciteit voor de kernen kern groot is. Een toekomststrategie gericht op het ontwikkelen van een passend aanbodprofiel gelet op deze bestedingsruimte biedt kansen. Het verdient grote aanbeveling om aanbod af te stemmen op heel specifieke klantgroepen, zodat zij zullen kiezen voor de kernen in de gemeente. Het werkt versterkend als deze profilering afgestemd wordt met de andere kernen in de regio.

Sterkste bevolkingsgroei in en rond Eindhoven

De bevolkingsomvang van Heeze-Leende –en daarmee de omvang van de lokale afzetmarkt– zal de komende jaren stagneren. De bevolkingsgroei in de MRE komt vooral voor rekening van Eindhoven en dat zal naar verwachting in de komende jaren zo blijven. In de rest van MRE komt de bevolkingsgroei per saldo niet boven het landelijke gemiddelde uit.

Eindhoven is in trek bij jongvolwassenen, maar ziet wel gezinnen en ouderen vertrekken naar de voorsteden. Eindhoven vertoont daardoor een typisch grootstedelijke bevolkingssamenstelling met een relatief jonge, maar weinig welvarende bevolking. De meeste andere gemeenten in de regio zijn welvarend, maar vergrijsen sterk en zien hun bevolkingsontwikkeling stagneren. Op het moment dat de huidige grote generatie jongvolwassenen over enkele jaren aan gezinsvorming begint, komen de gemeenten rond Eindhoven waarschijnlijk weer in trek. Gezinnen vestigen zich immers graag in het groen. Daardoor zal het aantal inwoners in de buurgemeenten van Eindhoven mogelijk wat sterker toenemen dan in De Peel en de Kempen.

4. Detailhandelstructuur en leegstand

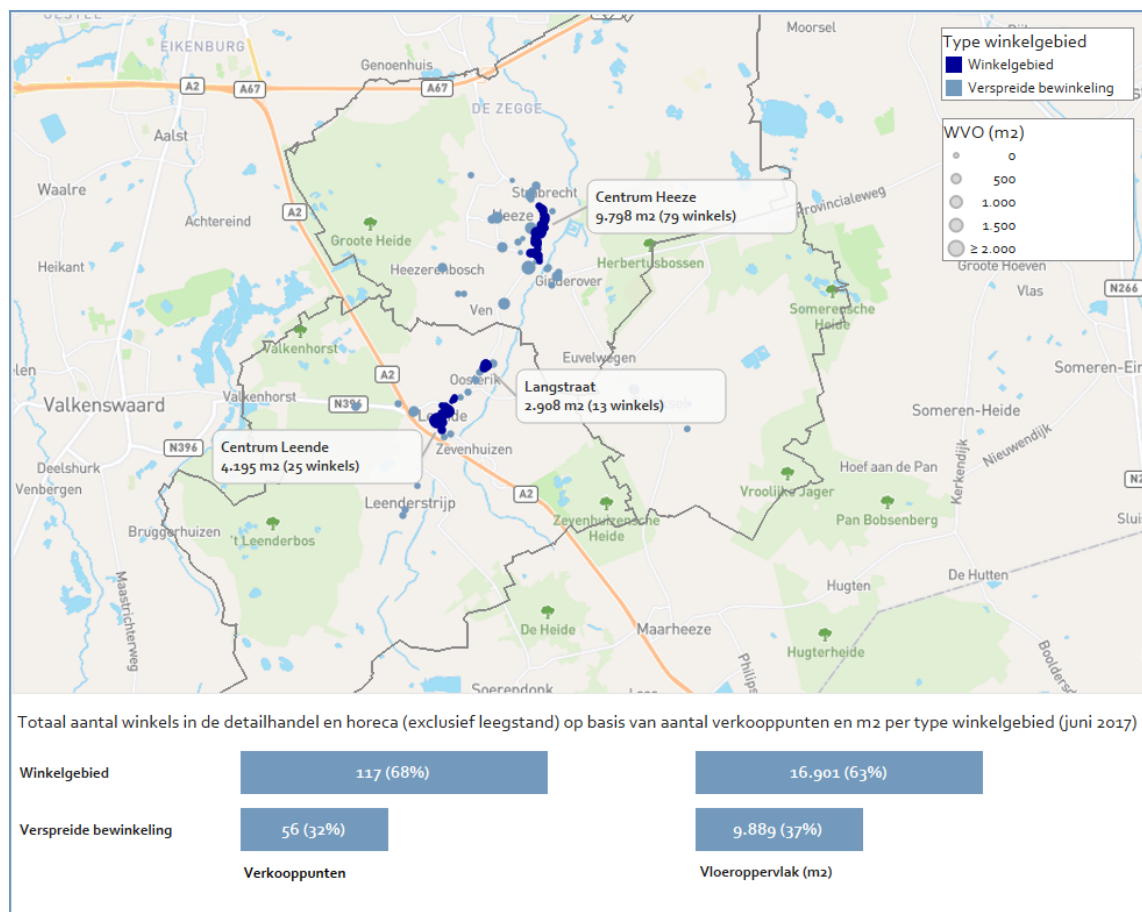
Spreiding winkelaanbod

De winkelmarkt in de gemeente Heeze-Leende heeft een winkelvloeroppervlak (WVO) van circa 26.800 m² verdeeld over 173 verkooppunten. Ongeveer 32% van de verkooppunten valt onder de categorie *verspreide bewinkeling*. Dit betreft winkels die solitair of in zeer kleine concentraties liggen.

Circa 68% van de verkooppunten ligt in een *winkelgebied*. Het centrum van Heeze is met afstand het grootste en bestaat uit 79 verkooppunten, ofwel bijna 46% van het totaal in de gemeente. Het centrum van Leende telt 25 verkooppunten, wat overeen komt met 14% van alle verkooppunten in de gemeente. Een kleinere winkelconcentratie met enkele grote winkelformules is de Langstraat, waar 13 verkooppunten liggen.

Gemeten naar omvang in WVO ligt 63% van de winkelvoorraad in de in de verschillende winkelgebieden. De gemiddelde omvang van de winkels is hier dus kleiner dan de overige winkels in de gemeente. De verkooppunten die buiten de winkelgebieden liggen hebben dus gemiddeld een groter WVO (figuur 9).

Figuur 9: Winkelmarktstructuur gemeente Heeze-Leende 2017



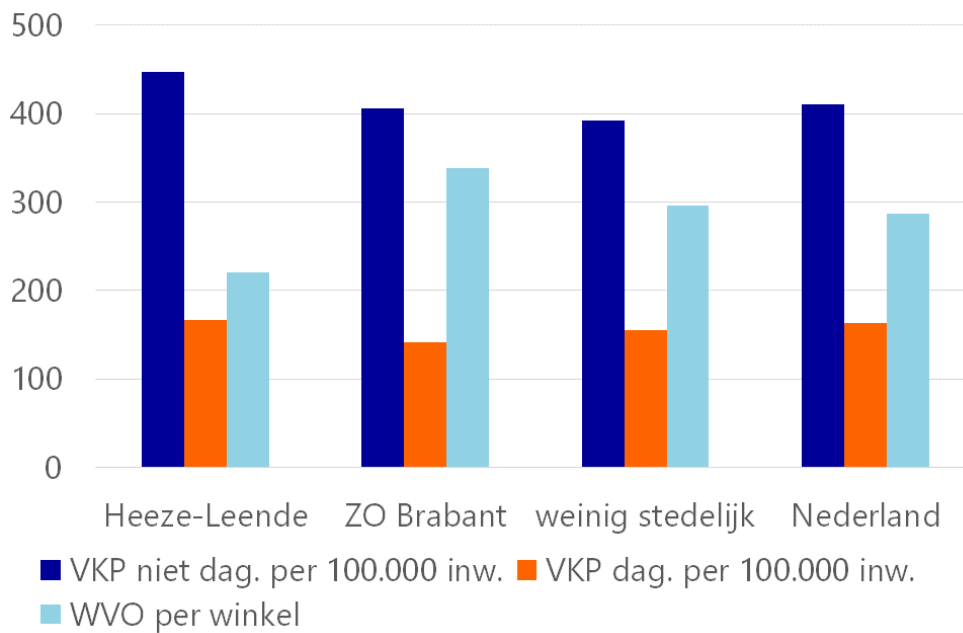
Bron: Locatus, bewerking Rabobank.

Let op: Zeker in de categorie 'weinig stedelijk' is door natuurlijk verloop kans op een versnippering in aanbod. In Heeze-Leende valt dit mee (32% *verspreide bewinkeling*). Een compact centrum is belangrijk voor de toekomst.

Branchering en schaalgrootte

Onderstaande grafiek zet het winkelaanbod af tegen de bevolkingsomvang van de gemeente Heeze-Leende. Hieruit blijkt dat Heeze-Leende voor een weinig stedelijke gemeente veel winkels telt ten opzichte van de bevolkingsomvang van de gemeente. Dit geldt zowel voor de dagelijkse als de niet-dagelijkse sector. Verder zien we dat de het winkelaanbod een stuk kleinschaliger (gemiddeld WVO per winkel) is dan gemiddeld in weinig stedelijke gemeenten.

Figuur 10: Branchering en schaalgrootte detailhandel gemeente Heeze-Leende (1-1-'16)

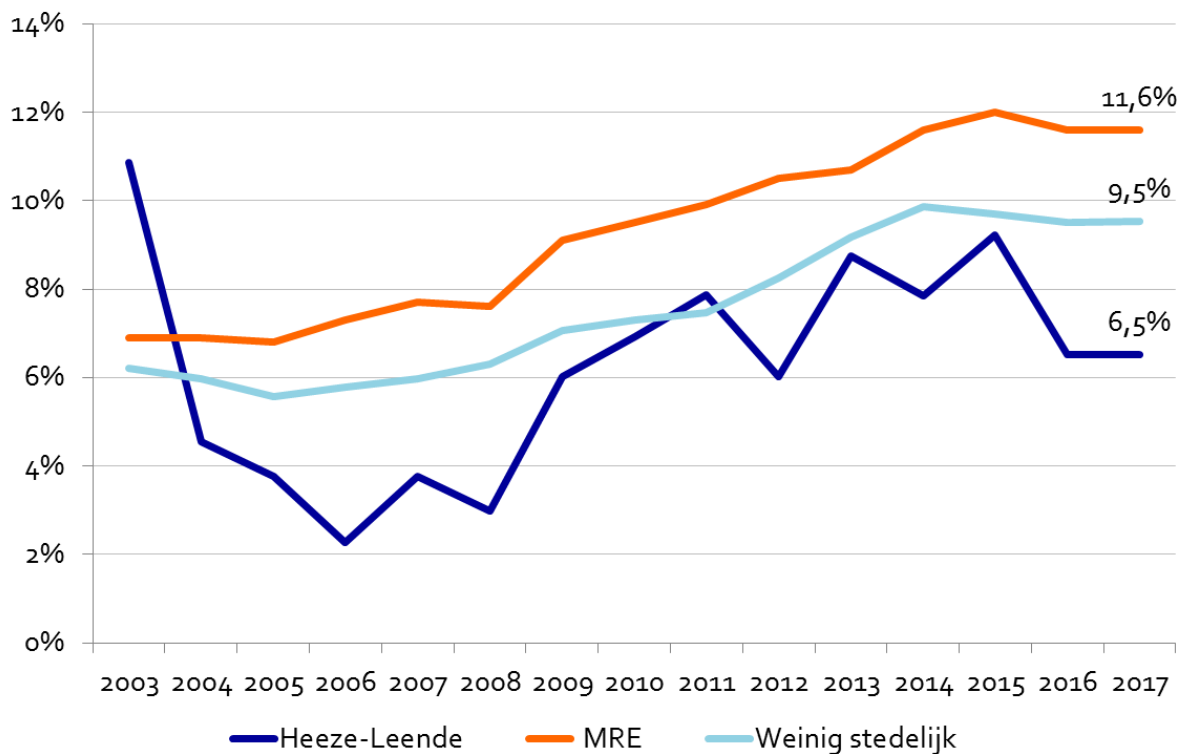


Bron: Locatus, bewerking Rabobank.

Leegstand

Medio 2017 is 6,5% van de winkels in de gemeente als leeg geregistreerd. Het leegstandsniveau is daarmee lager dan in de MRE (11,6%) en ook lager ten opzichte van de andere weinig stedelijke gemeenten in Nederland (9,5%). Het leegstandsniveau bevindt zich vanaf 2009 in een stijgende lijn en daarmee wijkt de gemeente niet af van de MRE en de benchmark. Na 2015 zien we dat de leegstand scherp daalt tot het huidige niveau (figuur 11).

Figuur 11: Winkelleegstand in de gemeente Heeze-Leende 2003-juli 2017



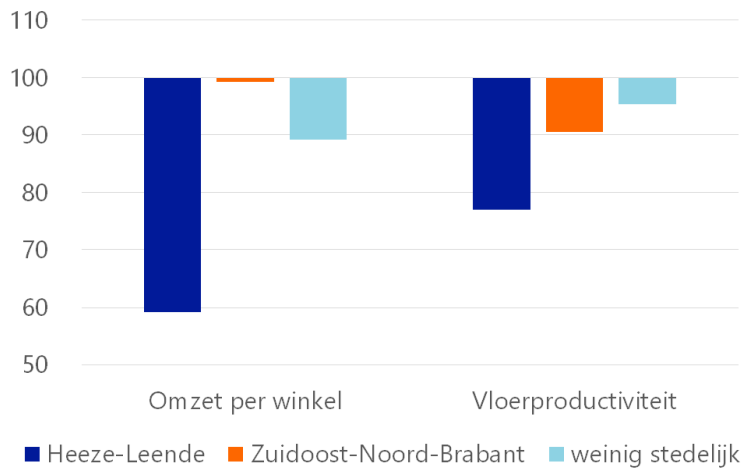
Bron: Locatus, bewerking Rabobank.

Let op: kleinere centra (zoals weinig stedelijk) zijn erg gevoelig voor verandering. Hoewel het leegstandsniveau nu relatief laag is (positief), is de impact van een verandering groot. Er is constant aandacht nodig om de leegstand niet te laten oplopen, dit vraagt ook niet-populaire keuzes zoals verbieden van ontwikkelingen, het actief 'verplaatsen' van aanbod naar de kern, ten koste van leegstand buiten de kern.

5. Prestaties detailhandel

In deze paragraaf laten we zien hoe de detailhandel in Heeze-Leende in 2015 heeft gepresteerd. Hiervoor kijken we naar de vloerproductiviteit (omzet per vierkante meter) en de gemiddelde omzet per winkel in Heeze-Leende. De analyse is uitgevoerd met behulp van de Regionaal Economische Thermometer van de Rabobank (zie bijlage voor een toelichting). Het resultaat voor de gemeente Heeze-Leende staat weergegeven in figuur 12.

Figuur 12: Functioneren detailhandel gemeente Heeze-Leende (2015, NL=100)



Bron: Rabobank.

Uit de grafiek blijkt dat de detailhandel in Heeze-Leende in 2015 niet goed heeft gepresteerd. Zowel de gemiddelde winkelomzet als de gemiddelde vloerproductiviteit liggen er fors lager dan gemiddeld in weinig stedelijke gemeenten en dan gemiddeld in de MRE. Vaak zien we dat de detailhandel in meer landelijke regio's een lagere score op deze indicatoren laat zien dan de detailhandel in meer stedelijke gebieden. Bovendien zien we een hoge gemiddelde winkelomzet vaak samen gaan met een lage vloerproductiviteit vanwege de schaal grootte van het winkelaanbod.

Gemeenten met veel grootschalige winkels (in bijvoorbeeld wonen en/of doe-het-zelf) realiseren vaak een hoge omzet per winkel in combinatie met een lage omzet per vierkante meter. Gemeenten met veel kleinschalig winkelaanbod hebben juist vaak een lage omzet per winkel in combinatie met een hoge vloerproductiviteit. In het vorige hoofdstuk hebben we gezien dat de gemiddelde winkel in Heeze-Leende een stuk kleiner is dan gemiddeld in weinig stedelijke gemeenten. Bij dit type winkelaanbod zou je vooral een hogere vloerproductiviteit verwachten.

Let op: Ten opzicht van vergelijkbare gebieden in Nederland én ten opzichte van de MRE zijn de productiviteit van meters en van de winkel laag. Het inkomensniveau per hoofd is op orde (hoofdstuk 3) en er is niet te veel leegstand (hoofdstuk 4). Al deze punten hebben invloed op elkaar. Er dient een strategie gevolgd te worden die de positieve zaken inzet om de negatieve tendens te kantelen. Hier horen (niet-populaire) keuzes bij die dit beeld gaan kantelen in de toekomst.

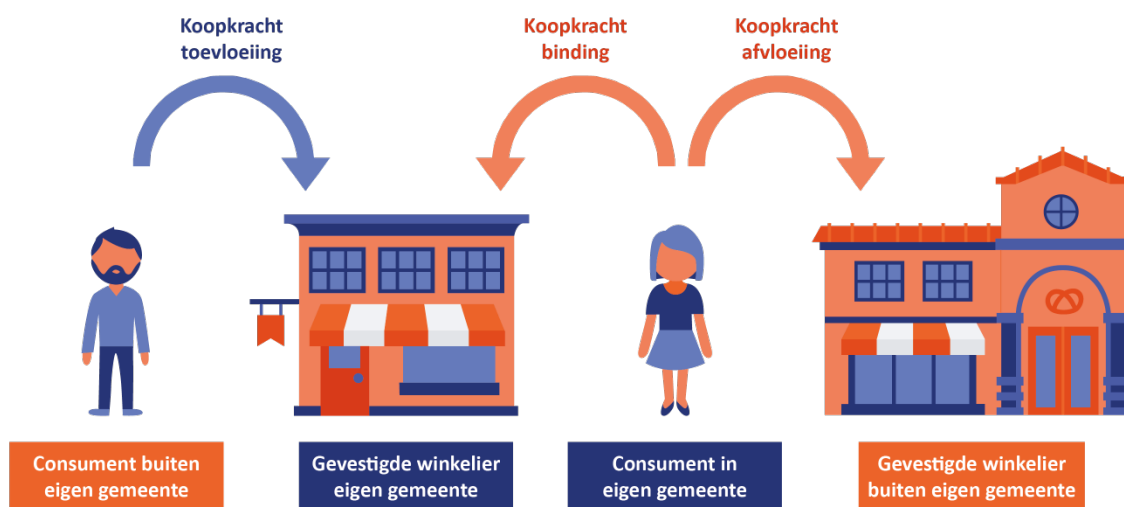
6. Koopstromen

Inleiding

Behalve naar het functioneren van de detailhandel, hebben we gekeken waar de omzet van de winkels in Heeze-Leende vandaan komt en waar de inwoners van Heeze-Leende zelf hun detailhandelsaankopen doen (koopstromen). Op deze manier kan het verzorgingsgebied van de detailhandel in Heeze-Leende worden vastgesteld en krijgen we een beeld van concurrerende aankoopplaatsen. In deze paragraaf laten wij het volgende zien:

- Koopkrachtbinding: welk deel van de detailhandelsbestedingen van de inwoners van Heeze-Leende komt in de eigen gemeente terecht? De koopkrachtbinding wordt vastgesteld vanuit de portemonnee van de consument.
- Koopkrachttoevloeiing: welk deel van de bestedingen die bij de detailhandel in Heeze-Leende worden gedaan, is afkomstig van inwoners van buiten de eigen gemeente? Koopkrachttoevloeiing wordt vastgesteld vanuit de kassa van de ondernemer.

Koopstromen zelf zeggen weinig over het functioneren van de winkels: ze geven aan wie waar besteedt en daarmee wat de positie van een gemeente (of winkelgebied) is binnen het koopspectrum van de consument. Uiteindelijk gaat het om de vraag of vanuit deze kooporiëntatie van de consument voldoende omzet wordt gegenereerd om rendabel te kunnen functioneren.



Behalve naar de detailhandel kijken we in dit hoofdstuk naar de vrijetijdsector. We laten onder andere zien waar de bestedingen in deze sector vandaan komen. Hiermee ontstaat een beeld van de recreatieve functie van de gemeente Heeze-Leende.

De resultaten van Heeze-Leende plaatsen we in perspectief door ze te vergelijken met die van de andere Nederlandse gemeenten in dezelfde stedelijkheidsklasse. Deze benchmark is gekozen omdat uit landelijke analyses de toename in stedelijkheid (positief) blijkt te correleren met de koopkracht-

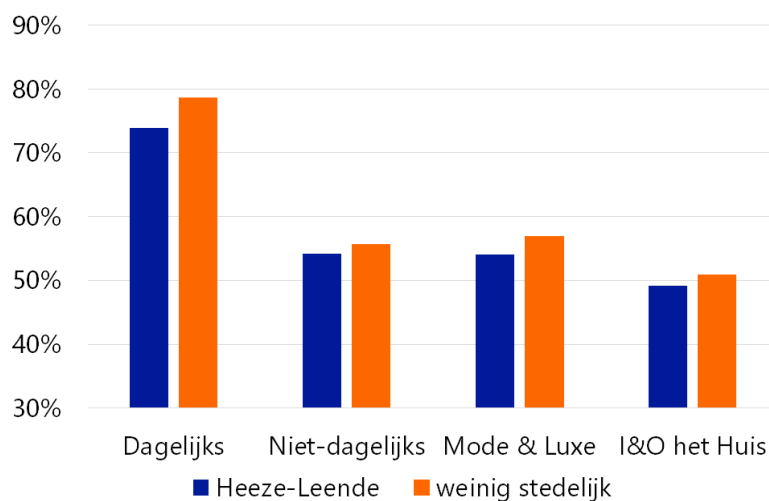
binding en (negatief) met de koopkrachttoevloeiing. In de bijlage is een overzicht opgenomen van alle MRE-gemeenten per stedelijkheidsklasse.

Waar besteedt de inwoner van Heeze-Leende?

Let op: het gaat hier om de portemonnee van de inwoner. Hoeveel procent van haar bestedingen in een bepaalde sector besteedt zij in de eigen kern.

Figuur 13 laat de koopkrachtbinding zien. In Heeze-Leende ligt de binding in de dagelijkse sector met 74% iets lager dan gemiddeld in weinig stedelijke gemeenten (79%). De binding aan de niet-dagelijkse sector ligt met 54% ook wat lager dan gemiddeld (56%). In 2009 de bedroeg de koopkrachtbinding in de dagelijkse sector 76% en in de niet-dagelijkse sector 48%. Hiermee is de lokale oriëntatie op de dagelijkse winkelvoorzieningen de afgelopen vijf jaar iets afgenomen en op de niet-dagelijkse winkelvoorzieningen juist iets toegenomen.

Figuur 13: Koopkrachtbinding inwoners gemeente Heeze-Leende (2014)



Bron: Rabobank.

Let op: Het is een landelijke tendens dat de lokale binding in de dagelijkse sector toe neemt. Toch is deze in de gemeente Heeze-Leende afgenomen. Dit is niet goed. De toename in de niet-dagelijkse sector biedt een kans en vraagt verdieping. Een totaalaanpak inclusief gerichte evenementen, uitingen en profilering is een kans voor de kernen in Heeze-Leende.

Wat zijn de belangrijkste alternatieve aankooplocaties voor de inwoners van Heeze-Leende?

Onderstaande tabel laat zien in welke gemeenten de afvloeiende detailhandelsbestedingen van de inwoners van Heeze-Leende vooral terecht komen. In de tabel is de top 5 van belangrijkste alternatieve aankooplocaties voor zowel dagelijkse als niet-dagelijkse aankopen opgenomen. Voor zowel dagelijkse als niet-dagelijkse aankopen is Geldrop-Mierlo de belangrijkste alternatieve aankooplocatie gevolgd door de gemeente Eindhoven.

Tabel 1a: Afvloeiing dagelijks (2014)

| | |
|----------------|-----|
| Geldrop-Mierlo | 11% |
| Eindhoven | 4% |
| Cranendonck | 3% |
| Valkenswaard | 3% |
| Someren | 1% |

Tabel 1b: Afvloeiing niet-dagelijks (2014)

| | |
|----------------|-----|
| Geldrop-Mierlo | 12% |
| Eindhoven | 9% |
| Valkenswaard | 7% |
| Cranendonck | 4% |
| Someren | 3% |

Let op: de binding van de bestedingen zegt niets over de reden waarom men kiest om te besteden. Dit zal per klantgroep verschillen. Bijvoorbeeld 65+ of gezin, duurzaam of juist op ratio (korting), 'gewoon' of juist 'hip'. De kernen dienen dus goed te weten wie kiest om in Heeze of Leende haar euro's te besteden en wie niet. De grootste afvloeiing vindt plaats naar Geldrop-Mierlo, juist de onderscheidende onderdelen moeten worden gevonden. Dit geldt ook voor omliggende plaatsen. Een goede regionale afstemming van elkaar versterkende profielen maakt een compleet aanbod in de regio.

Waar komt de omzet van de detailhandel in Heeze-Leende vandaan?

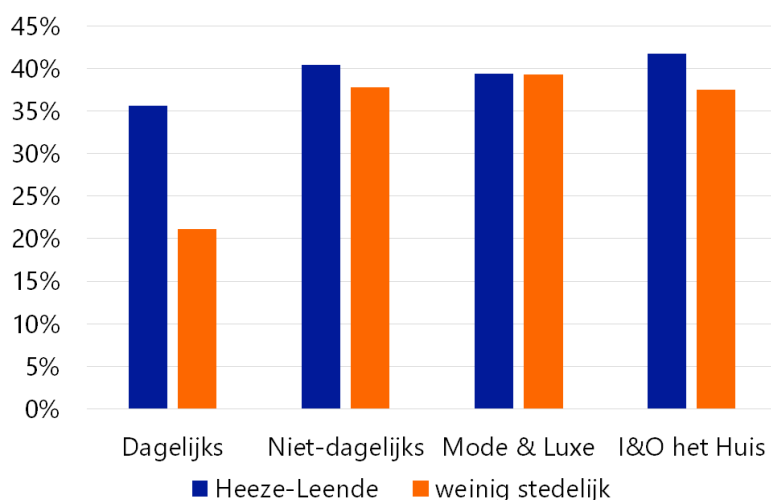
Let op: hier gaat het om de kassa van de ondernemer gevestigd in Heeze-Leende. Deze wordt gevuld door bestedingen van inwoners én van bestedingen van andere bezoekersgroepen. Ook geeft het een verdeling van herkomst aan, niet de prestatie (zie hoofdstuk 5).

Figuur 14 toont de koopkrachttoevloeiing¹. De koopkrachttoevloeiing ligt in Heeze-Leende iets hoger dan gemiddeld in weinig stedelijke gemeenten. Met name de dagelijkse sector weet de nodige koopkracht van buiten de eigen gemeente aan te trekken. Vaak wordt een hoge toevloeiing veroorzaakt door een lage binding. Immers doordat de eigen inwoners beperkt in hun eigen woonplaats kopen neemt het relatieve belang van de bestedingen van buiten toe. Die situatie lijkt ook in Heeze-Leende aan de orde.

Verderop in dit hoofdstuk laat tabel 3 zien waar de bestedingen in de individuele kernen van de gemeente Heeze-Leende vandaan komen.

¹ Het gaat hier alleen om Nederlandse bestedingen.

Figuur 14: Koopkrachttoevloeiing winkels gemeente Heeze-Leende (2014)



Bron: Rabobank.

Let op: Toevloeiing is geen maat voor succes. Het is vooral een logisch gevolg van een lage binding. Er blijft gelden dat Heeze en Leende moeten blijven werken aan deze binding. Zeker als de grotere plaatsen ook meer gaan werken aan eigen trekkracht.

Wie koopt nog meer bij de detailhandel in Heeze-Leende?

Onderstaande tabel laat zien waar de omzet van de detailhandel in Heeze-Leende – voor zover die niet van de eigen inwoners afkomstig is – vandaan komt. In zowel de dagelijkse als in de niet-dagelijkse sector zijn de inwoners van Geldrop-Mierlo verantwoordelijk voor het grootste deel van de toevloeiing naar Heeze-Leende. Gezien de eveneens grote afvloeiing naar deze gemeente is er sprake van een zekere interactie tussen deze gemeenten. Per saldo echter vloeit er veel meer koopkracht af naar Geldrop-Mierlo dan dat er toevloeit uit deze gemeente.

Tabel 2a: Toevloeiing dagelijks (2014)

| | |
|----------------|----|
| Geldrop-Mierlo | 5% |
| Eindhoven | 4% |
| Cranendonck | 4% |
| Someren | 2% |
| Valkenswaard | 2% |

Tabel 2b: Toevloeiing niet-dagelijks (2014)

| | |
|----------------|----|
| Geldrop-Mierlo | 6% |
| Cranendonck | 6% |
| Eindhoven | 5% |
| Valkenswaard | 4% |
| Someren | 4% |

Let op: Hoewel Geldrop-Mierlo veel bestedingen naar zich toe trekt, blijkt Heeze-Leende ook in staat bestedingen naar zich toe te trekken. Het is zaak om de specifieke klantgroepen uit de regio die passen bij Heeze en/of Leende te definiëren. Welke onderscheidende punten hebben de kernen t.o.v. de omliggende plaatsen en is dat te versterken.

Waar komen de bestedingen in de kernen van Heeze-Leende vandaan?

Tabel 3a en 3b laten zien waar de bestedingen in de kernen Heeze (postcode 5591) en Leende (postcode 5595) vandaan komen.² Hierbij valt op dat vooral de dagelijkse sector in Heeze en de niet-dagelijkse sector in Leende veel bestedingen van buiten de eigen gemeente aantrekken.

Tabel 3a: Herkomst bestedingen winkels kern Heeze

| | Heeze (5591) | |
|----------------|--------------|----------------|
| | Dagelijks | Niet dagelijks |
| Heeze-Leende | 59% | 74% |
| Geldrop-Mierlo | 7% | 6% |
| Eindhoven | 5% | 3% |
| Cranendonck | 3% | 3% |
| Valkenswaard | 2% | 3% |
| Someren | 4% | 3% |
| Asten | 1% | 1% |
| Waalre | 1% | 1% |
| Helmond | 1% | 1% |
| Nuenen ca. | 1% | 1% |
| Deurne | 0% | 0% |
| Veldhoven | 1% | 0% |
| Weert | 1% | 0% |
| Elders | 17% | 4% |

Bron: Rabobank.

Tabel 3a: Herkomst bestedingen winkels kern Heeze

² Sterksel is buiten beschouwing gelaten vanwege een te beperkt aantal waarnemingen in de steekproef om betrouwbare uitspraken te kunnen doen.

| | Leende (5595) | |
|----------------|---------------|----------------|
| | Dagelijks | Niet dagelijks |
| Heeze-Leende | 74% | 42% |
| Cranendonck | 7% | 10% |
| Geldrop-Mierlo | 2% | 7% |
| Valkenswaard | 4% | 7% |
| Eindhoven | 4% | 6% |
| Someren | 0% | 6% |
| Weert | 1% | 5% |
| Bergeijk | 0% | 2% |
| Waalre | 0% | 2% |
| Veldhoven | 1% | 2% |
| Helmond | 1% | 2% |
| Nuenen ca. | 0% | 1% |
| Best | 0% | 1% |
| Asten | 0% | 1% |
| Eersel | 0% | 1% |
| Bladel | 0% | 1% |
| Nederweert | 0% | 1% |
| Elders | 6% | 6% |

Bron: Rabobank.

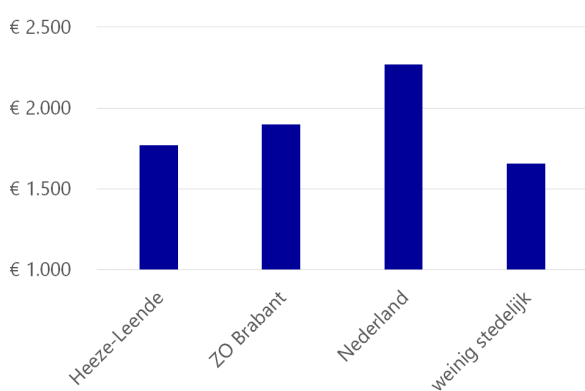
7. Positie vrijetijdsector

Figuur 15a laat zien hoe de vrijetijdsector in Heeze-Leende functioneert. Hieruit blijkt dat de omzet van de vrijetijdsector in Heeze-Leende ten opzichte van het aantal inwoners van de gemeente, iets boven het gemiddelde niveau van weinig stedelijke gemeenten ligt en iets onder het gemiddelde van de MRE.

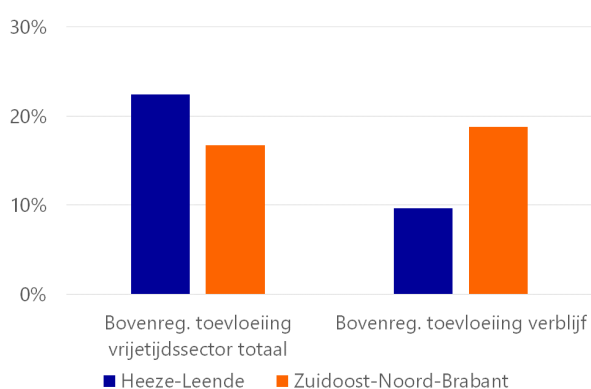
Figuur 15b laat zien welk deel van de bestedingen in deze sector van buiten de MRE afkomstig is. Dit aandeel ligt in Heeze-Leende hoger dan gemiddeld in de MRE. De bovenregionale trekkracht specifiek van de verblijfssector daarentegen is juist kleiner dan gemiddeld in de regio.

Ten slotte zien we in figuur 16 dat de koopkrachtbinding aan de horeca (met name de restaurants) in Heeze-Leende iets lager is dan gemiddeld in weinig stedelijke gemeenten.

Figuur 15a: Omzet vrijetijdsector per inwoner

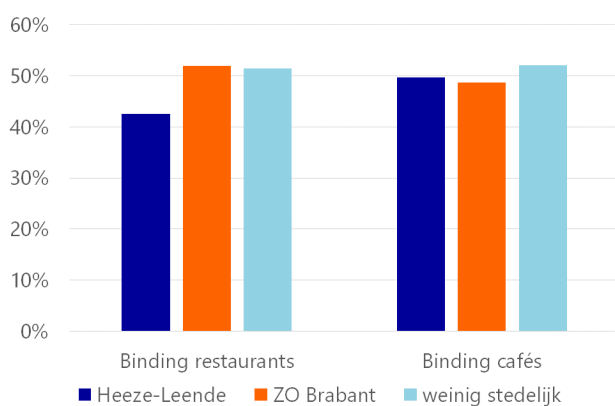


Figuur 15b: Bovenregionale toevloeiing



Bron: Rabobank.

Figuur 16: Koopkrachtbinding horeca inwoners Heeze-Leende



Bron: Rabobank.

Let op: De grote werkgelegenheid in de Horeca uit hoofdstuk 3 wordt mede verklaard door de bestedingen. Er zijn duidelijk veel bestedingen in de Horeca van buiten de regio. Een betere koppeling tussen de recreatie en de retail biedt kansen.

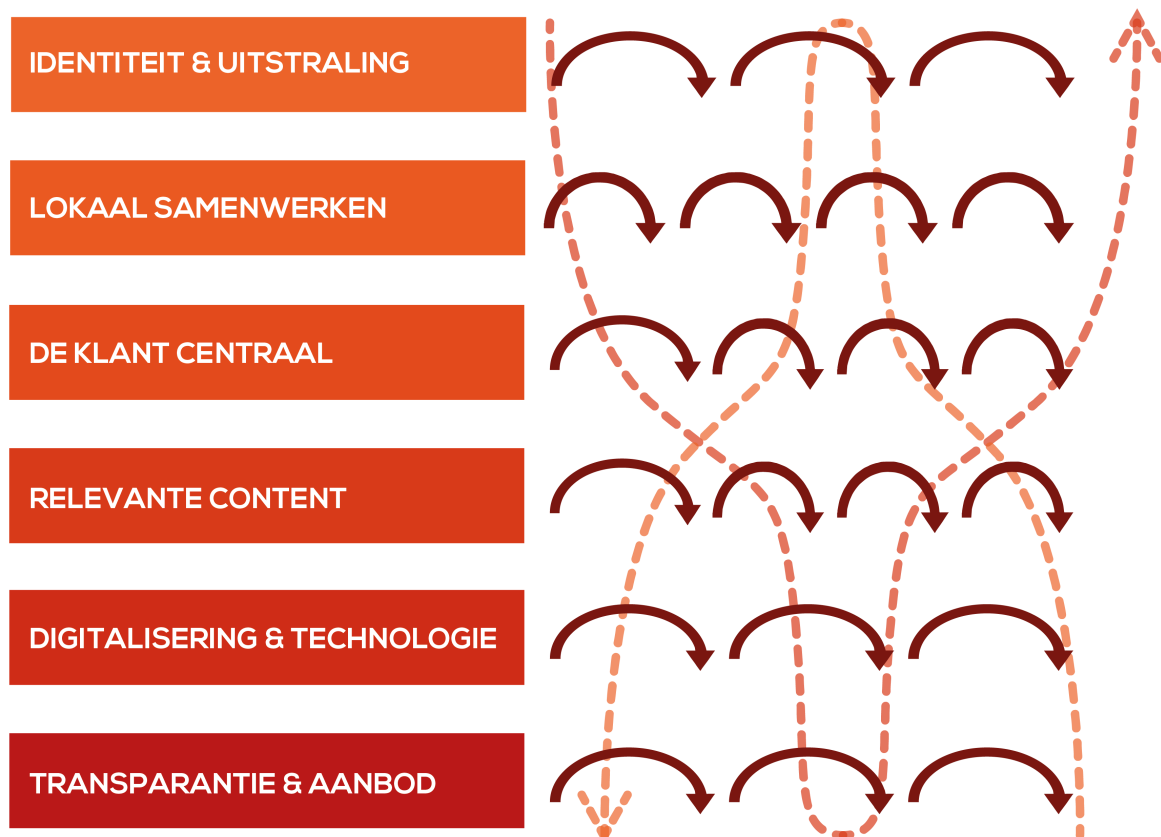
8. Samenvatting

- Met betrekking tot de Retail én de vrijetijdsbestedingen valt op dat men sterk op Eindhoven is georiënteerd. Wanneer mensen niet meer in hun eigen plaats besteden, trekken ze naar de 'oranje punt'.
- Het inkomen per hoofd van de bevolking in Heeze-Leende ligt hoger dan gemiddeld in andere 'weinig stedelijke' kernen. Dit betekent een hogere bestedingsruimte dat de verdien-capaciteit voor de kernen kern groot is. Een toekomststrategie gericht op het ontwikkelen van een passend aanbodprofiel gelet op deze bestedingsruimte biedt kansen. Het verdient grote aanbeveling om aanbod af te stemmen op heel specifieke klantgroepen, zodat zij zullen kiezen voor de kernen in de gemeente. Het werkt versterkend als deze profilering afgestemd wordt met de andere kernen in de regio.
- Zeker in de categorie 'weinig stedelijk' is door natuurlijk verloop kans op een versnippering in aanbod. IN Heeze-Leende valt dit mee (32% *verspreide bewinkeling*). Een compact centrum is belangrijk voor de toekomst.
- Kleinere centra (zoals weinig stedelijk) zijn erg gevoelig voor verandering. Hoewel het leegstands-niveau nu relatief laag is (positief), is de impact van een verandering groot. Er is constant aandacht nodig om de leegstand niet te laten oplopen, dit vraagt ook niet-populaire keuzes zoals verbieden van ontwikkelingen, het actief 'verplaatsen' van aanbod naar de kern, ten koste van leegstand buiten de kern.
- Ten opzicht van vergelijkbare gebieden in Nederland én ten opzichte van de MRE zijn de productiviteit van meter en van de winkel laag. Het inkomensniveau per hoofd is op orde (hoofdstuk 3) en er is niet te veel leegstand (hoofdstuk 4). Al deze punten hebben invloed op elkaar, er dient een strategie gevolgd te worden die de positieve zeken izet om de negatieve tendens te kantelen. Hier horen (niet-populaire) keuzes bij die dit beeld gaan kantelen in de toekomst.
- Het is een landelijke tendens dat de lokale binding in de dagelijkse sector toe neemt. Toch is dit in de gemeente afgenomen, dit is niet goed. De toename in de niet-dagelijkse sector biedt een kans en vraagt verdieping. Een totaal aanpak inclusief gerichte evenementen, uitingen en profilering is een kans voor de kernen in Heeze-Leende.
- De binding van de bestedingen zegt nies over de reden waarom men kiest om te besteden. Dit zal per klantgroep verschillen. Bijvoorbeeld 65+ of gezin, duurzaam of juist op ratio (korting), 'gewoon' of juist 'hip'. De kernen dienen dus goed te weten wie kiest om in Heeze of Leende haar euro's te besteden en wie niet. De grootste afvloeiing vindt plaats naar Geldrop-Mierlo, juist de onderscheidende onderdelen moeten worden gevonden. Dit geldt ook voor omliggende plaatsen. Een goede regionale afstemming van elkaar versterkende profielen maakt een compleet aanbod in de regio.

- Toevloeiing is geen maat van succes. Het is vooral een logisch gevolg van een lage binding. Er blijft gelden dat Heeze en Leende moeten blijven werken aan deze binding. Zeker als de grotere plaatsen ook meer gaan werken aan eigen trekkracht.
- Hoewel Geldrop-Mierlo veel bestedingen naar zich toe trekt, blijkt Heeze-Leende ook in staat bestedingen naar zich toe te trekken. Het is zaak om de specifieke klantgroepen uit de regio die passen bij Heeze en/of Leende te definiëren. Welke onderscheidende punten hebben de kernen t.o.v. de omliggende plaatsen en is dat te versterken.
- De grote werkgelegenheid in de Horeca uit hoofdstuk 3 wordt mede verklaart door de bestedingen. Er zijn duidelijk veel bestedingen in de Horeca van buiten de regio. Een betere koppeling tussen de recreatie en de retail biedt kansen.

U heeft nu aanknopingspunten om aan de slag te gaan met uw winkelgebied. Onderstaand figuur (bron: Ik Ondernem!) geeft nog eens weer welke speerpunten uw focus moet hebben. Het is belangrijk dat u weet wat uw winkelgebied uniek maakt (identiteit), naar welke klant u zich moet richten (klantinzicht), dat uw organisatie en fysieke ruimte in orde zijn en natuurlijk hoe u ondernemers actief betrokken houdt. Veel winkelgebieden kampen ook met een overschot aan vierkante meters winkelloppervlak, het vergt lef en strategie om dit echt aan te pakken. Als u na onderstaande punten kampt met vragen en u heeft hulp nodig om de acties op te pakken, neemt u dan contact op met Ik Ondernem! Zie contactgegevens in het colofon.

Figuur 17: 6 Speerpunten



Bron: Ik Ondernem!

Bijlage I: Bronnen en definities

Rabobank KoopstromenMonitor

Koopstromen brengen in beeld waar consumenten hun aankopen doen. Voor de KoopstromenMonitor vormen de gemeten pintransacties van Rabobank-klanten de basis. Deze geven voor de gevestigde detailhandel de belangrijkste informatie over het ruimtelijk koopgedrag van consumenten. Belangrijk is om hierbij te benadrukken dat het alleen om de Nederlandse koopstromen gaan. Bestedingen in of uit het buitenland worden dus buiten beschouwing gelaten. Naast de pintransacties is ook gekeken naar de incassotransacties, waarmee consumenten een omvangrijk deel van de aankopen van vooral duurzame goederen betalen. Tevens wordt op basis van metingen van geldopnames bij geldautomaten en afstortingen van contant geld door bedrijven, een schatting gemaakt van de charitale koopstromen.

De belangrijkste bron van de KoopstromenMonitor is een database met tientallen miljoenen feitelijke transacties van Rabobank-klanten (consumenten) naar Rabobank-klanten (detailhandel en vrijetijdssector). Omdat de klantenkring van de Rabobank breed is vertegenwoordigd onder alle lagen van de bevolking en in alle delen van Nederland, is sturen op representativiteit en dekking niet nodig. Om toch eventueel optredende vertekening ten opzichte van de Nederlandse populatie huishoudens en bedrijven tegen te gaan, zijn de uitkomsten gecorrigeerd aan de hand van aanvullende databronnen zoals het handelsregister van de KvK, de statistiek besteedbaar inkomen van Nederlandse huishoudens en de productiestatistieken van het CBS.

Regionaal Economische Thermometer

De Regionaal Economische Thermometer (RET) meet de economische prestaties van het bedrijfsleven in de Nederlandse gemeenten. De prestaties zijn berekend op basis van verschillende bronnen. Dit zijn onder andere de MKB-database en de Monitor Bedrijfsactiviteit van de Rabobank, de financiële jaarrekeningen van het CBS en de werkgelegenheidscijfers uit het zogenoemde LISA-bestand (Landelijk Informatie Systeem Arbeidsorganisaties). De RET wordt door de Rabobank jaarlijks geactualiseerd met cijfers over het voorgaande jaar.

Branche-indeling

| Branchegroep | Hoofdbranche |
|------------------------------|--|
| Detailhandel | |
| Dagelijks | Algemene levensmiddelen Gespecialiseerde levensmiddelen Persoonlijke verzorging |
| In en om het huis | Auto & fiets Bruin- en witgoed Doe-Het-Zelf Plant & Dier Wonen |
| Mode & luxe | Antiek & Kunst Huishoudelijke artikelen Kleding en textiel Optiek & Juwelier Schoenen Warenhuizen |
| Vrije tijd | Hobby Media Sport & Spel |
| Vrijtijdssector | |
| Verblijfsrecreatie | |
| Restaurantsector | |
| Drankensector | |
| Cultuur en overige recreatie | |
| Sport | |

Gemeenten MRE naar stedelijkheid

Niet stedelijk

Bergeijk

Matig stedelijk

Best

Nuenen, Gerwen en Nederwetten

Valkenswaard

Geldrop-Mierlo

Sterk stedelijk

Helmond

Veldhoven

Zeer sterk stedelijk

Eindhoven

Weinig stedelijk

Asten

Deurne

Eersel

Oirschot

Someren

Son en Breugel

Waalre

Gemert-Bakel

Bladel

Laarbeek

Reusel-De Mierden

Cranendonck

Heeze-Leende

Colofon

Auteurs

Frits Oevering (Rabobank): hoofdstuk 2 en 3

Jacob Velleman (Rabobank): hoofdstuk 4

Anouk Smeltink-Mensen (AnalyZus): hoofdstuk 5, 6 en 7

Rob Weiss (Ik Onderneem!): inleidende hoofdstukken, tekstboxen en samenvatting

Vormgeving en eindredactie

Ik Onderneem!

Datum

November 2017

Betrokken partijen

De provincie Noord-Brabant

De provincie Noord-Brabant heeft de ambitie om de regio te versterken. Zij initieert en steunt projecten die hieraan bijdragen. Het project koopstromen is daar één van.

De Rabobank

Het koopstromen onderzoek is op basis van miljoenen pintransacties. Koopstromen op basis van deze bronnen kan alleen in samenwerking met de Rabobank in verband met eigendom van de data. In de MRE zijn er 7 Rabobank regio's actief te weten; Groenewoud Zuid, de Kempen, Helmond, Gemert – Brakel, Eindhoven – Veldhoven, Geldrop en Dommelstreek.

De Nieuwe Winkelstraat

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

Ik Onderneem!

Ik Onderneem! is een projectbureau die innovatieve projecten initieert en begeleidt op het gebied van ondernemerschap en toekomstvaste winkelgebieden.

AnalyZus

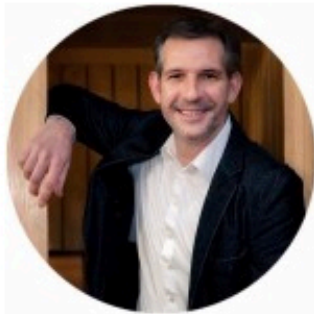
AnalyZus voorziet organisaties van kennis en advies bij het ontwikkelen van beleid en het maken van (strategische) keuzes rondom de positionering van consumentenvoorzieningen en de locaties waarop zij gevestigd zijn.

Heeft u nog vragen?

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

[Rob Weiss](#)

06-39836882



I.hilvering@ik-onderneem.nl

026-8448682 / 06-83675912

