

# Centrumvisie Enter

Gemeente Wierden



# colofon

titel rapport  
**Centrumvisie Enter**

datum  
**22 maart 2021**

projectnummer  
**P03013**

opdrachtgever  
**Gemeente Wierden**

BRO  
Projectleider  
**JCJV**  
Projectteam  
**TB, FS, LVe**

bron Kaft  
**BRO**

BRO  
Bosscheweg 107  
5282 WV Boxtel  
T +31 (0)411 850 400  
E info@bro.nl  
www.bro.nl

**BRO**  
Ruimte | om *in* te leven



*“Als we anderen de ruimte niet gunnen zullen we zelf steeds  
meer opgesloten raken.”*

Prof. Hans Galjaard

# Inhoudsopgave

<b>1 Inleiding</b>	<b>3</b>
1.1 Aanleiding	3
1.2 Centrale vraag	3
1.3 Methode	3
1.4 Opzet rapport	3
<b>2 Uitgangspunten en ambitie</b>	<b>4</b>
2.1 Belangrijkste uitgangspunten	4
2.2 Ambitie centrum Enter	5
2.3 Doelgroepen	5
<b>3 Streefbeeld ruimtelijk</b>	<b>8</b>
3.1 Kernwinkelgebied centrum Enter	8
3.2 Opgaven voor versterken structuur	8
<b>4 Organisatie uitvoering</b>	<b>10</b>
4.1 Introductie	10
4.2 Structurele samenwerking	10
4.3 Monitoren uitvoering	10
<b>5 Actieplan</b>	<b>12</b>
5.1 Inleiding	12
5.2 Uitvoeringsprogramma	12
5.3 Financieel kader	15
5.4 Aan de slag!	15

**Bijlage 1: Centra Wierden en Enter Compact, vitaal en onderscheidend**

**Bijlage 2: Indeling horeca naar sector en branche**

**Bijlage 3: Begrippenlijst**

**Bijlage 4: Juridische verankering**



# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding

### Vitale en aantrekkelijk dorpskernen

De gemeente Wierden hecht aan het behoud van vitale en aantrekkelijke dorpskernen. Vanuit het project Stadsbeweging hebben gemeente en provincie Overijssel zogenaamde Stadsarrangementen afgesloten voor de dorpskernen van Wierden en Enter. Belangrijke opgaven zijn een toekomstbestendige en gevarieerde winkelstructuur, vitale kernwinkelgebieden en minder leegstand.

### Uitvoeringsstrategie

De gemeente heeft BRO gevraagd te ondersteunen bij uitwerking van de uitvoeringsstrategie voor beide centra, primair gericht op de retailfunctie (detailhandel, horeca, dienstverlening, etc.) en met bijzondere aandacht voor het compacter maken van de kernwinkelgebieden en mogelijkheden voor transformatie van rand- en aanloopstraten. De strategie werd opgesteld in nauwe samenwerking met ondernemers, vastgoedeigenaren en andere partijen.

### Economisch & maatschappelijk belang winkelstructuur

Een toekomstbestendige winkelstructuur met vitale en aantrekkelijke centrumgebieden, zoals Enter, is van groot belang, zowel vanuit economisch als maatschappelijk perspectief. In de dynamische wereld van de retail is een gedegen en afgewogen visie op beide centra binnen de gemeente uiterst relevant. Wat is de toekomstige functie van ieder centrum? Wat is een duurzame omvang? Welke functies zijn kansrijk? Et cetera. Uiteraard wordt ook rekening gehouden met de effecten van het Coronavirus en de economische recessie.

Door deze centrumvisie voor Enter op te stellen in samenwerking met ondernemers en vastgoedeigenaren, is gestreefd naar een breed draagvlak om met de uitvoering aan de slag te gaan.

## 1.2 Centrale vraag

De focus in deze visie ligt op een toekomstbestendig, vitaal en aantrekkelijk centrum van Enter. De centrale doelstellingen luiden als volgt:

- Het (indien mogelijk) compacter maken van het kernwinkelgebied en de opties voor transformatie van rand- en aanloopstraten.
- Een aanpak opstellen in samenwerking met ondernemers en vastgoedeigenaren, zowel ruimtelijk als financieel.
- De belangrijkste planologische aspecten (bestemmingsplannen, ook op straatniveau) en keuzes benoemen.

## 1.3 Methode

Deze toekomstvisie is tot stand gekomen in nauwe samenwerking tussen gemeente, ondernemers, vastgoedeigenaren en BRO. Belangrijke stappen waren:

- **Inhoud:** voor het centrum worden keuzes gemaakt, zowel ruimtelijk functioneel (o.a. functiepatroon, branchering, omvang, etc.) als planologisch (o.a. bestemmingsplannen en leegstandbestrijding). De basis vormt een to-the-point analyse van het centrum, met vertaling naar een heldere toekomstvisie, strategie en uitvoeringsprogramma om de visie te realiseren.
- **Proces:** voor een breed gedragen visie én uitvoeringsstrategie is samenwerking in de 'gouden driehoek' van gemeente, eigenaren en ondernemers zeer belangrijk.

Belangrijke onderdelen van het proces waren:

- a. een goed bezochte bijeenkomst met ondernemers en vastgoedeigenaren op 1 september 2020. Hier werden de analyseresultaten gedeeld en keuzes voor de toekomst bediscussieerd;
- b. telefonische interviews met zes belangrijke, lokaal betrokken vastgoedpartijen;
- c. diverse bilaterale contactmomenten (telefonisch) met lokale centrumondernemers;
- d. het onderzoek en het opstellen van de visie werden begeleid door een breed samengestelde, ambtelijke begeleidingsgroep vanuit de gemeente Wierden.

### Ontwikkeldkader

Deze visie en actieplan omvat vele overwegingen, keuzes en maatregelen. Gemeente, ondernemers, vastgoedeigenaren en andere betrokken partijen moeten hierin hun eigen relevante keuzes maken en prioriteiten stellen. Vaak kunnen maatregelen worden gecombineerd met elkaar dan wel met lopende initiatieven. Voor een optimale doorwerking van de visie is het zeer wenselijk dat deze wordt vastgesteld door het College van B&W van de gemeente Wierden als ontwikkelingskader voor het centrum.

## 1.4 Opzet rapport

Deze rapportage is onderverdeeld in enerzijds een kernachtige [visie met actieplan](#) (hoofdstuk 2 t/m 5) en anderzijds een [bijlage](#) met o.a. de basisanalyses, een raming van de markt-ruimte in Enter (detailhandel en horeca) en juridische verankering.

## 2 Uitgangspunten en ambitie

### 2.1 Belangrijkste uitgangspunten

#### Een bijzonder winkeldorp....

De gemeente Wierden is in 2020 door Elsevier uitgeroepen tot 'Beste Gemeente' van Overijssel. Binnen de gemeente is Enter een bijzonder winkeldorp met een grote trekkracht, mede door Roetgerink Mode, met bekendheid tot ver buiten de regio. Ook in de dagelijkse boodschappen biedt het centrum van Enter een stevige basis met Albert Heijn, Aldi en Coop. Wel is het centrum opvallend langgerekt.

#### Ruim aanbod met eigen kleur

Naast vermelde trekkers kent het aanbod diverse zelfstandige zaken die Enter een eigen kleur geven. Het winkelaanbod is opvallend ruim in relatie tot het (bescheiden) inwonertal van Enter. Tegelijkertijd zijn er verschillende ontwikkelingen en plannen voor uitbreiding van commercieel vastgoed. Het nieuwe Middenplein kent een opvallend hoogwaardige vormgeving en invulling en illustreert de dynamiek en potenties van Enter.

#### Positieve waardering, veel toevloeiing

Bezoekers beoordelen veel aspecten van Enter positief, met name de bereikbaarheid per auto en fiets, kwaliteit winkelaanbod en 'netheid'. De toevloeiing van niet-dagelijkse bestedingen van buiten de gemeente is opvallend hoog (trekkracht Roetgerink Mode). Enter heeft eveneens relatief veel en goed beoordeelde horeca. Een belangrijke uitgangspositie voor de toekomst om te behouden.



Figuur 1: Het 'DNA' van centrum Enter: input van ondernemers en vastgoedpartijen tijdens sessie 1 september 2020

#### Aandacht voor functiemix

In de detailhandel bestaat nauwelijks distributieve ruimte voor uitbreiding van het aanbod, in zowel de dagelijkse- als de niet-dagelijkse sector. Eventuele uitbreiding moet dus zijn gericht op complementaire functies en/of structuurversterking van het aanbod. De supermarkten zijn relatief klein en Coop ligt iets noordelijk van het centrum.

#### Uitdaging leegstand en beeldkwaliteit

De leegstand is sinds 2015 gegroeid en ligt qua aantal verkooppunten duidelijk boven de provinciale en landelijke cijfers. Leegstand manifesteert zich op diverse locaties in de Dorpsstraat en de Rijssenseweg. Daarnaast is de beeldkwaliteit van veel panden soms matig, wat extra contrasteert met

de recente herinrichting. In algemene zin is het behoud van een levendig centrum met de langgerekte structuur als 'gegeven' een belangrijke uitdaging. Veel aspecten kunnen echter worden beschouwd als 'oplosbare' verbeterpunten. Deze visie gaat daar nader op in.

#### Boodschappencentrum Plus

De algemene trends in centra met de omvang van Enter duiden op een primaire verzorgingsfunctie in de dagelijkse sector en frequent benodigde niet-dagelijkse artikelen. O.a. door veranderend koopgedrag, vergrijzing, internetbestedingen, concentratie in grotere kernen ondervinden vooral de niet-dagelijkse en in het bijzonder modische branches

veel omzetdruk. Wél ontstaan in centra als Enter nieuwe vestigingskansen voor horeca, ambachtelijke dienstverlening en cultuur; sectoren met minder concurrentie online en die de bezoeken aan het centrum verbreden. Daarnaast zien we een steeds meer prominente woonfunctie in kleinere centra.

### Zorgvuldige afweging initiatieven en samenwerking

De effecten van het Coronavirus en de verwachte recessie zullen waarschijnlijk van tijdelijke aard zijn, maar de komende jaren zeker merkbaar in investeringen en bestedingen, zodat zorgvuldig omgegaan moet worden met nieuwe initiatieven en de inzet op samenwerking nóg belangrijker is.

### Onderscheidend vermogen centraal

Het retaillandschap verandert en steeds meer nadruk komt te liggen op het belang van compacte, levendige en 'toekomstbestendige' centra. Deze moeten tenminste 'iets eigens' bieden, onderscheidend van de omliggende centra. Met een accent op gevarieerd en zelfstandig ondernemerschap, dorpse gezelligheid en kwaliteit die aansluit op de behoeften van de bezoekers (gasten).

### Ontmoetingsfunctie en wervingskracht Roetgerink Mode

Voor Enter ligt er een kans om enerzijds de ontmoetingsfunctie van het centrum te versterken (voor zowel de eigen inwoners als inwoners en verblijfsrecreanten uit de omgeving) en anderzijds meer en breder te profiteren van de grote wervingskracht van Roetgerink Mode. Mede door de coronacrisis gaan Nederlanders meer op vakantie in eigen land. Het Twentse landschap is enorm in trek voor wandel- en fietsvakanties en de dorpen kunnen hiervan profiteren.

### Stakeholders benoemen kernkwaliteiten Enter

Op 1 september 2020 vond een brede bijeenkomst plaats met lokale ondernemers en pandeigenaren. De aanwezigen

noemden als belangrijkste kernkwaliteiten van Enter om op door te bouwen:

- gemoedelijk;
- gezellig;
- gastvrij, vriendelijk;
- divers aanbod;
- mode;
- horeca.

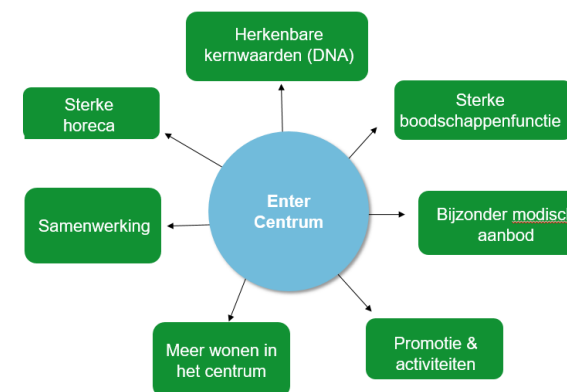
## 2.2 Ambitie centrum Enter

### Ambities centrumgebied Enter

Deze integrale visie streeft naar een centrum, dat qua aanbod, keuze, inrichting en uitstraling aansluit op de verzorgingsfunctie van Enter. Het supermarktaanbod moet worden versterkt (moderne zaken met hedendaagse omvangsmaten), de magneetwerking van Roetgerink Mode kan nog meer worden uitgenut en de bestaande en toeristisch-recreatieve gasten kunnen worden verleid om vaker te komen. Instrumenten als mond-tot-mond reclame, passende activiteiten en marketing zijn hierbij essentieel, evenals nieuwe functies die aansluiten op het profiel.

Het centrum moet de vanzelfsprekende winkel- en horecabestemming zijn en blijven voor tenminste de lokale inwoners en (verblijfs)recreanten in de omgeving. Attractief voor bezoekers en kansrijk voor ondernemers. Voor een optimale focus en een gezamenlijke agenda staan de volgende ambities centraal:

1. herkenbare kernwaarden (DNA);
2. sterke boodschappenfunctie;
3. bijzonder modisch aanbod;
4. sterke, gastvrije horeca;
5. samenwerking ondernemers;
6. bredere promotie, meer activiteiten;
7. versterking woonfunctie van het centrum (ook op begane grond, opvulling leegstand).



## 2.3 Doelgroepen

### Kansrijke doelgroepen

De ambities zijn vertaald naar een visie op het centrum. De meest kansrijke doelgroepen voor het centrum zijn:

- *Inwoners Enter en omliggend gebied.* Zij vormen de basis voor het economisch functioneren en weten het centrum nu goed te vinden (Koopstromenonderzoek Oost-Nederland 2019). Ze zijn de 'ambassadeurs' van het centrum.
- *Recreanten in de regio (verblijfsrecreanten, wandelaars, fietsers, etc.).* Een groeiende en zeer kansrijke doelgroep voor het centrum, mede vanwege de gastvrije benadering en effecten van de coronacrisis.
- *Bezoekers Roetgerink Mode.* Zij zijn reeds bekend met deze belangrijke trekker in Enter, maar is er méér te ontdekken in het centrum.

### Functieverbreiding voor een grotere wervingskracht

Mensen bezoeken Enter vooral voor 'snelle' boodschappen, modische aankopen (Roetgerink), om iets te eten of te drinken of met een ander motief. Meerdere verzorgingsfuncties in één centrum bieden synergie. Gasten kunnen zo tijdens

hun bezoek verschillende bezoekmotieven combineren, blijven langer, besteden meer en komen vaker terug. Enter is reeds veelzijdig, maar er liggen extra ontwikkelingskansen in:

- branchering van het winkelaanbod;
- marktsegmentatie: het hele spectrum van prijsvriendelijk tot hoogwaardig;
- dienstverlening;
- horeca en cultuur;
- activiteiten en evenementen;
- mobiliteit: kort en efficiënt parkeren t.b.v. boodschappen, langparkeren t.b.v. recreatief winkelen en werkenden in het centrum.



### Horeca en dienstverlening verbreden het aanbod

Horeca is de gastheer van dorps- en winkelcentra. Enter beschikt over opvallend veel hoogwaardige horeca, gegeven de verzorgingsfunctie. Versterking hiervan kan nieuwe doelgroepen trekken, ook gecombineerd met detailhandel. Samen met vastgoedeigenaren en ondernemers moet worden verkend hoe de horecafunctie verder kan worden versterkt en

welke inrichtingsmaatregelen (terrassen!) hiertoe wellicht noodzakelijk zijn.

Het centrum biedt nu al diverse vormen van publieksgerichte en zakelijke dienstverlening. Voorbeelden zijn kapsalons, banken, makelaars, uitzendbureaus en hypotheekverstrekkers. Deze mix benadrukt de veelzijdigheid en vormt deels ook de kracht van dorpscentra als Enter. Dienstverlening is in haar vestigingspolitiek sterk volgend op detailhandel.

### Meer mogelijkheden voor mengfuncties en blurring

Winkels en dienstverleners kunnen hun verzorgingsfunctie en omzetpotentie versterken door activiteiten te ontplooiën, verwant aan hun branche. Voorbeelden zijn cursussen/workshops, proeverijen/modeshows, ambacht/reparatie of 'lichte' horeca-activiteiten. De mogelijkheden zijn in elke branche anders, maar alcoholverstreking ter plekke is voor detailhandel wettelijk uitgesloten. Horecazaken kunnen vanuit dit perspectief bijvoorbeeld proeverijen, pub quizen of andere gastronomische en recreatieve activiteiten (binnen of buiten) aanbieden. Deze activiteiten verbreden de centrumfunctie van Wierden en kunnen nieuwe doelgroepen aantrekken. Voorwaarde is dat deze activiteiten qua belang en omvang (omzet, m<sup>2</sup>) ondersteunend en ondergeschikt zijn aan de hoofdfunctie. Dit kan via het bestemmingsplan worden gefaciliteerd.

### Wonen past goed bij dorpscentra

De Dorpsstraat is het oudste deel van Enter en kent van oudsher een zeer gevarieerd functiepatroon, waarbij in de loop der jaren functies als wonen, ambacht en andere bedrijvigheid geleidelijk zijn vervangen door winkels. De groeiende leegstand wordt echter nooit meer geheel ingevuld met winkels. In dorpscentra is het (net als vroeger) vaak prettig wonen; alle voorzieningen zijn immers dichtbij, er is veel levendigheid en het is goed bereikbaar voor alle vervoermiddelen.

Met name in de straatsdelen tussen de Pleinen is wonen op begane grond een kansrijke functie, ook ter vervanging van leegstand. Het leidt tot een grotere leefbaarheid, ook 's avonds. De vraag naar woningen in centra als Enter is momenteel groot, zo blijkt uit informatie van vastgoedpartijen. Dit biedt perspectief, mits zorgvuldig afgewogen.

### Centrumbrede marketing en promotie

Het centrum moet meer dan nu als één geheel worden gecommuniceerd naar (potentiële) consumenten, creatief inspelend op de kernwaarden (DNA), kwaliteiten en ambities van/voor het centrum, zonder overmatige bescheidenheid. Bij voorkeur met een uniforme, voor de consument herkenbare 'Enterse' huisstijl qua vormgeving, logo's, kleurgebruik, etc. Deze herkenbare stijl is te gebruiken online, als ook offline in elementen in de openbare ruimte, zoals bewegwijzering, straatmeubilair.

Geschikte marketinginstrumenten zijn:

- PR campagnes, adverteren in lokale en regionale media;
- activiteiten en evenementen (groot, klein en doelgroepgericht);
- promotie richting toeristische doelgroepen o.a. via de nabij gelegen verblijfs-accommodaties;
- aansluiten op de uitgebreide, professionele marktwerking van Roetgerink Mode met ludieke acties om zo klantgroepen meer te delen (denk aan spaaracties of lootjes of korting elders bij aankoop van een product).

### Meer profijt van toerisme en recreatie

Enter kan veel meer profiteren van de groeiende toeristisch-recreatieve betekenis van geheel Twente, het Reggedal en het Nationaal Park Sallandse Heuvelrug. Vooral attractieve terrassen en 'unieke' activiteiten en evenementen zijn voor deze doelgroep belangrijk. Enter is een relatief onbekend centrum in de regio. Voor de toeristische markt is dan ook gerichte actie nodig. Gezamenlijke promotie van het centrum

kan bijvoorbeeld gestalte krijgen door het bieden van informatie bij hotels en vakantieparken in de omgeving, als ook uitbreiding van verblijfsaccommodaties in en rond het centrum. Voor de Stichting Gastvrij Wierden-Enter is dit een belangrijk actiepunt.

### **Bestrijding leegstand**

Het centrum van Enter kent zoals vermeld een groeiende (langdurige) leegstand van winkelruimten. Grootschalige en langdurige leegstand bederft de sfeer in winkelcentra en tast de vastgoedwaarde aan, ook van omliggende panden. Bij de bestrijding ervan is samenwerking tussen de 'Gouden Driehoek' vastgoedsector-ondernemers-gemeente essentieel. Kansen benutten (acquisitie nieuwe bedrijven en/of transformatie met andere functies) en goed 'collegiaal' overleg zijn belangrijke uitgangspunten.



## 3 Streefbeeld ruimtelijk

### 3.1 Kernwinkelgebied centrum Enter

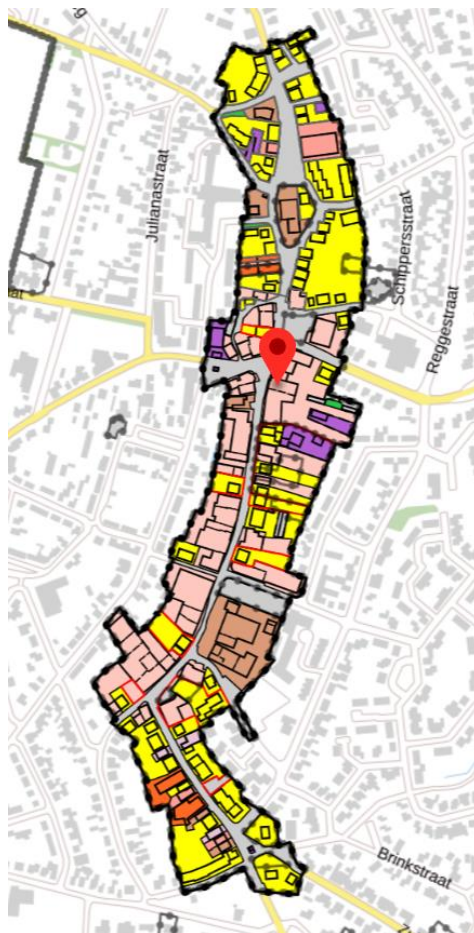
#### Begrenzing kernwinkelgebied

Het kernwinkelgebied van Enter (Dorpsstraat) omvat vrijwel alle reguliere, niet-grootschalige winkels in het dorp. Het aanbod is dan ook relatief uitgebreid in zowel dagelijkse- als niet-dagelijkse artikelen. De kern bestaat evenwel uit dagelijks aanbod (drie supermarkten, diverse speciaalzaken, vooral rond de kruising Pastoor Heimerikxstraat) en de grote modezaak van Roetgerink (Modeplein).

#### Accenten op Pleinen

Met de herinrichting (in uitvoering) krijgt het centrum een forse kwaliteitsslag en wordt de verblijfswaarde aanzienlijk verhoogd. Beleidsmatig ligt al jaren het accent op de drie 'Pleinen' in het centrum, namelijk het Modeplein (rond Roetgerink Mode), het nieuwe Middenplein (o.a. horeca, zorgfuncties) en het noordelijk gelegen Dorpsplein (relatief veel horeca en locatie warenmarkt). Aanbeveling is om in beleidsmatig/planologisch opzicht de aanduiding 'Middenplein' te gebruiken voor het gehele centrale deel van het kernwinkelgebied. Inclusief de supermarkten Albert Heijn en Aldi en omliggende winkels (kruising Pastoor Heimerikxstraat). Een heldere structuur en afbakening in het bestemmingsplan ("wat kan waar wel/niet?") biedt duidelijkheid voor bestaande en nieuwe ondernemers. In onderstaande figuur (uitsnede bestemmingsplan) is de brede bestemming 'Centrumdoeleinden' aangegeven in de kleur lichtroze. Zoals zichtbaar ligt het kerngebied hiervan geheel aan de Dorpsstraat, ruwweg tussen Roetgerink Mode en de Oude Pastoriestraat. Daarnaast betreft het nog enige panden aan de Rijssenseweg. De uitlopers in zuidelijke en noordelijke richting hebben vooral de bestemming Wonen, met uitzonderingen.

Vooraf in de straatdelen tussen de Pleinen is relatief veel leegstand zichtbaar. De Coop supermarkt heeft feitelijk nauwelijks een relatie met het centrum in de zin van combinatiebezoeken. We komen hier later op terug. Deze visie met actieplan beschrijft de belangrijkste maatregelen ter versterking van de centrumfunctie.



Figuur 2: Vigerend bestemmingsplan centrum Enter

### 3.2 Opgaven voor versterken structuur

#### Visie op de ruimtelijk-functionele structuur centrum

Om de lokale en deels zelfs (boven)regionale verzorgingspositie te blijven vervullen zijn de volgende opgaven te onderscheiden in de versterking van de ruimtelijk-functionele structuur.

- **Eenheid in verscheidenheid:** de bijzondere combinatie van 'boodschappen-Plus' centrum, de grote modezaak van Roetgerink en verschillende zelfstandige niet-dagelijkse winkels maakt het centrum van Enter bijzonder. Dit trekt een bijzondere combinatie van doelgroepen, die de meeste dorpen ontberen. Uitbreiding van het aanbod is in principe nog mogelijk in horeca en dienstverlening. Voor detailhandel geldt dat nieuwe zaken bij voorkeur complementair moeten zijn aan het bestaande aanbod. Roetgerink Mode heeft overigens nog uitbreidingsmogelijkheden.
- **Versterken supermarkten.** Deze belangrijke trekkers zijn nu alle relatief kleinschalig. Vooral bij de 'echte' centrumsupermarkten Albert Heijn en Aldi is een verruiming van het vloeroppervlak wenselijk, vooral vanuit kwalitatieve overwegingen (versterking aanbodstructuur). Aldi is oktober 2020 begonnen met een uitbreiding. Hoewel de parkeercapaciteit in Enter nu goed op orde is (zeker na uitbreiding van de parkeergelegenheid bij het Middenplein in Fase 2), kan bij uitbreiding van de supermarkten verruiming van de parkeercapaciteit rond de Pastoor Heimerikxstraat nodig zijn (al dan niet in gebouwde vorm).
- **Focus op de Pleinen, sterkere interactie:** juist door de langgerekte structuur zijn het creëren van sterk geprofileerde 'Pleinen' (qua aanbod, bezoekgedrag, doelgroepen) en het versterken van de relatie tussen de Pleinen (combinatiebezoek) belangrijke uitdagingen.
- **Langgerekte structuur als gegeven:** een daadwerkelijk winkelconcentratiegebied is in Enter onrealistisch. De

leegstand kan onmogelijk nog geheel worden ingevuld door winkels, al is een beperkte uitbreiding van horeca en dienstverlening nog wel kansrijk. Voor de delen van de Dorpsstraat tussen de Pleinen moet dan ook worden gezocht naar alternatieven, waarbij een woonfunctie de meeste kansen biedt. Menging tussen winkels en wonen komt in dorpscentra veelvuldig voor en verschaft het deels hun eigen karakter en levendigheid overdag en 's avonds. Bovendien is, aldus diverse vastgoedpartijen, de markt voor wonen in het Enterse centrum momenteel zeer goed.

- **Sfeer, beleving & ontmoeting:** door de recente herinrichting is (wordt) de belevingswaarde van de openbare ruimte sterk verbeterd. Wel is het gevelbeeld vaak kwalitatief matig. Enige extra horeca (met terrassen) kan de Pleinen op termijn extra wervingskracht geven. De parkeerlocatie Pastoor Heimerikxstraat is ook van belang voor evenementen.
- **Communicatie:** Het centrum kan zich online nadrukkelijker presenteren met de website buitengewoonwinkelen.nl. Met name richting regionale inwoners en toeristen kan dit veel extra klandizie opleveren. Belangrijk is dat de informatie up-to-date en bondig is en er actuele nieuwtjes en activiteiten worden vermeld. Het eigen, gelijknamige beeldmerk behoeft een bredere bekendheid, zowel online als offline (print).
- **Toegankelijkheid:** goed begaanbare trottoirs (breedte, geen uitstallingen en obstakels in de looproute) zijn een basisvoorwaarde en een belangrijk thema voor mindervaliden, senioren (rollators) en jonge gezinnen (kinderwagens). Ook de beschikbaarheid van ruim fietsparkeerlocaties inclusief oplaadfaciliteiten voor e-bikes wordt steeds belangrijker.



Figuur 3: Kaart toekomstvisie en verbeterpunten centrum Enter

- **Bereikbaarheid en parkeren:** worden relatief hooggevalueerd door bezoekers, maar in de Dorpsstraat is het autoverkeer soms hinderlijk voor voetgangers en fietsers. Bezoekers moeten worden 'verleid' om hun auto op de grotere parkeerlocaties te parkeren. Het fietsparkeerlocaties is onvoldoende geordend, maar door de herinrichting (lopend) komt hierin wel verbetering. Het is evenwel een blijvend aandachtspunt, vanwege de groei van het fietsgebruik.

### 1. Dorpsplein

- Authentiek Enter
- Couleur Locale (aanbod, sfeer, service)
- Veelzijdig aanbod
- Accenten: horeca, niet-dagelijks, diensten
- Hogere verblijfswaarde, terrassen, groen

### 2. Middenplein (incl. supermarkten)

- Boodschappen-plus
- Ruimere supermarkten, verzaken
- Frequent benodigd niet-dagelijks
- Dag- en avondhoreca
- Evenementenlocatie

### 3. Modeplein

- Visitekaartje van Enter, bovenregionale impact
- Modisch en verwant aanbod
- Hoogwaardige horeca
- Ruimere parkeerlocaties

## 4 Organisatie uitvoering

### 4.1 Introductie

#### Uitvoeringsprogramma

Het centrum van Enter heeft haar verzorgingsfunctie goed weten te handhaven en na de afronding van de herinrichting (medio 2021) 'ligt het er weer netjes bij'. Een duurzaam vitaal centrum heeft evenwel doorlopend verbeterpunten. Om de ambities en het actieprogramma (zie volgende paragraaf) voor Enter te realiseren en tot daadwerkelijke versterking te komen is een uitvoeringsprogramma met concrete acties en maatregelen opgesteld. Voor de motivering van de actiepunten verwijzen we naar het voorgaande.

#### Werkdocument

Het actieplan is nadrukkelijk geen 'dichtgetimmerde' blauwdruk, maar een 'werkdocument' waarmee alle betrokken partijen aan de slag moeten. De dynamiek rond detailhandel, horeca en dienstverlening is immers groot. Er kunnen altijd andere acties worden toegevoegd, inspelend op actuele trends en consumentengedrag dan wel lokale ontwikkelingen. Nieuwe en creatieve ideeën ter versterking van het centrum en de wervingskracht op (nieuwe) bezoekers en ondernemers moeten altijd serieus worden beoordeeld en desgewenst geïmplementeerd, met de hiervoor beschreven visie als uitgangspunt. Soms kunnen acties worden samengevoegd ('werk met werk').

### 4.2 Structurele samenwerking

Gemeente, ondernemers, pandeigenaren en andere belanghebbenden moeten hun verantwoordelijkheid nemen en een strategie uitzetten richting de toekomst. Met heldere prioriteiten, verantwoordelijkheden en budgetten. Deze visie vormt

daarvoor de basis. Structurele samenwerking is essentieel, omdat acties anders onvoldoende kracht, kwaliteit en samengang krijgen. Een doelgerichte aanpak kent drie belangrijke sporen, die parallel kunnen worden opgepakt.

1. *Betrokken marktpartijen georganiseerd in collectieven*  
Goed en hecht georganiseerde marktpartijen zijn belangrijk voor een effectieve realisatie van de ambities voor het centrum. Deze samenwerking (o.a. in de EOV) heeft in Enter versterking. Het betreft zowel ondernemers als eigenaren, beide met een direct economisch belang. Ondernemers vanuit de gebruikerskant en vastgoedexploitatie en pandeigenaren vanuit waardeontwikkeling en rendement. Iedere partij heeft hierin zijn eigen focus. Sterke collectieven met zeker gestelde financiële middelen voor tenminste enige jaren zijn veel slagvaardiger dan individuele stakeholders.

2. *Gemeente werkt integraal met focus op het centrum*  
De focus van de gemeente ligt op de openbare ruimte (inrichting, uitstraling, beleving), infrastructuur, bereikbaarheid, parkeren, het planologisch kader (wat wordt waar mogelijk gemaakt qua bestemmingsplan), vergunningen, etc. Dat vraagt een effectieve interne organisatie toegespitst op het centrum, zoals dat afgelopen jaren goed heeft gefunctioneerd. Naar de toekomst vraagt dit continuering en een 'extra stap' om de visie te realiseren. Verschillende disciplines stemmen met elkaar af en pakken projecten integraal op, in samenspraak met belanghebbenden. Passende capaciteit en een toereikend budget voor aanpak van het centrum zijn daarin belangrijk.

3. *Centrummanagement door ontwikkelen*

Sterk Centrummanagement betekent slagvaardige samenwerking van de marktpartijen én gemeente die leidt tot zichtbare resultaten. De gemeente Wierden ontwikkelt momenteel in het kader van de Stadsbeweging en samen met de EOV

Centrummanagement. Het is o.a. gericht op leegstands-aanpak, matchen van nieuwe initiatieven, aankleding, evenementen en marketing. Wanneer centrummanagement professioneel georganiseerd wordt en de verschillende partijen vertegenwoordigd en verbindt, kan dit een belangrijke rol spelen in de uitvoering van deze visie. Deze organisatiestructuur heeft een versnelling, vanuit een planmatige opzet en op de eerste plaats met een grotere zichtbaarheid naar ondernemers én eigenaren (de 'Gouden Driehoek' van gemeente, ondernemers en eigenaren). Aan te vullen met de culturele sector en bewoners (mits georganiseerd).



### 4.3 Monitoren uitvoering

#### Monitoring voor tijdig bijsturen

Om het resultaat en economisch rendement van projecten te kunnen meten, te sturen op de geformuleerde ambities en doelstellingen, en ook om draagvlak te creëren bij betrokkenen, is monitoring van belang. Daarvoor is het verstandig om waar mogelijk tevoren een '0-meting' uit te voeren en te bepalen wanneer een project of actiepunt succesvol is. Op

deze manier kan het resultaat van de inspanningen en de effectiviteit hiervan gemeten worden, om zo activiteiten te focussen en in sommige gevallen te kiezen om projecten te stoppen.

#### **Meetbare doelstellingen**

Goed meetbare doelstellingen zijn:

- ontwikkeling koopkrachtbinding en -toevloeiing (actualisering Koopstromenonderzoek 2019 over enige jaren);
- waardering aanbod & sfeer (idem);
- ontwikkeling leegstand (Locatus);
- ontwikkeling functiemenging (Locatus);
- score leefbaarheid (diverse indicatoren gemeente en onderzoek Elsevier);
- ontwikkeling inwonertal in het centrum (CBS);
- ontwikkeling aantal toeristische bezoekers & overnachtingen (gemeente).



## 5 Actieplan

### 5.1 Inleiding

Een centrum als Enter is nooit 'af' en er zijn doorlopend acties en maatregelen nodig om de centrumfunctie optimaal te kunnen vervullen. Onderstaand uitvoeringsprogramma beschrijft hiervoor de belangrijkste maatregelen, onderverdeeld in zes categorieën:

1. Algemeen
2. Ruimtelijk-functioneel
3. Openbare ruimte en beeldkwaliteit
4. Promotie, marketing en evenementen
5. Bereikbaarheid en parkeren
6. Organisatie en samenwerking

### 5.2 Uitvoeringsprogramma

Onderstaande tabel beschrijft kernachtig de belangrijkste actiepunten, zoals die voortkomen uit de hiervoor beschreven ambities en uitgangspunten voor het centrum. Belangrijk is een voor iedereen (ook bezoekers) zichtbare uitvoering: Enter kijkt vooruit!

Gemeente, ondernemers, vastgoedeigenaren en andere betrokken organisaties moeten hun eigen prioriteiten stellen, op basis van de visie. Desgewenst kan een relatief eenvoudig uitvoerbaar actiepunt met een lagere prioriteit met voorrang worden uitgevoerd ('Quick Win').

De belangrijkste speerpunten voor de gemeente Wierden in het kader van deze centrumvisie voor Enter voor de komende 1-2 jaar zijn hieronder als Top 5 geformuleerd (na bestuurlijke vaststelling visie). Voor de motivering en verduidelijking verwijzen we naar onderhavige visie, actieplan en de bijlagen. Dit is nadrukkelijk een selectie uit

de diverse actiepunten; voor alle partijen is volop Werk aan de Winkel!

- Ontwikkeling beeldkwaliteitsplan voor de Dorpsstraat en toetsing/aanpassing gevelbeeld hieraan.
- Ruimtelijke en sectorale doorvertaling visie in bestemmingsplan en andere kaders/beleidsnota's (economie, verkeer, wonen, openbare ruimte, welstand, etc.)
- Faciliteren Citymarketing en (toeristische) promotie Enter.
- Facilitering Centrummanagement inclusief competente centrummanager.
- Inventariseren plancapaciteit detailhandel op ongewenste locaties buiten centrum, creëren voorzienbaarheid in bestemmingsplannen t.b.v. weghalen bestemming detailhandel waar relevant (deels reeds in uitvoering).



<b>Thema en Opgaven</b>	<b>Lead * andere partijen</b>	<b>Rol gemeente</b>	<b>Prioriteit</b>
<b>1. Algemeen</b>			
Vaststellen Centrumvisie door College van B&W, accent op uitgangspunten	Gemeente	Uitvoerend	Hoog
Ruimtelijke en sectorale doorvertaling visie (bestemmingsplan, andere kaders/beleidsnota's zoals bijv. economie, verkeer, wonen, openbare ruimte, welstand, etc.)	Gemeente	Uitvoerend	Hoog
<b>2. Ruimtelijk-functioneel</b>			
Inventariseren plancapaciteit detailhandel op ongewenste locaties in bestemmingsplannen buiten centrum, wegbestemmen, voorzienbaarheid creëren	Gemeente	Uitvoerend	Hoog
Commerciële invulling begane grond panden Dorpsstraat 136-140	Gemeente Pandeigenaren	Faciliterend	Hoog
Stimulerings- en subsidieregeling relocatie verspreid winkelaanbod naar centrum	Gemeente Pandeigenaren	Faciliterend	Midden
Tijdelijk beschikbaar stellen leegstaande winkelruimte(n) t.b.v. 'Springplankwinkel' (broedplaats t.b.v. vaste locatie op termijn)	Pandeigenaren	Zijlijn	Midden
Behoud, relocatie sociaal-maatschappelijke voorzieningen in/naar centrum waar mogelijk	Gemeente	Faciliterend	Laag
<b>3. Openbare ruimte en beeldkwaliteit</b>			
Ontwikkeling Beeldkwaliteitsplan Dorpsstraat (incl. eisen gevelbeeld en –reclame, uitstallingen, etc.). Feitelijk een gebiedsgerichte uitwerking van de Welstandsnota incl. visiekaart en toetsingskader t.b.v. het centrum.	Gemeente	Uitvoerend	Hoog
Stimulerings- en subsidieregeling voor gevelverbetering in kernwinkelgebied	Gemeente	Uitvoerend	Midden
Attractieve markering entrees kernwinkelgebied, incl. fietsenstallingen, aansluitend op herinrichting (zie kaart), plaatsing bloembakken	Gemeente	Uitvoerend	Midden
Maskering, tijdelijke invulling leegstaande panden	Pandeigenaren Ondernemers	Zijlijn	Midden
Attractieve looproute ('Rode Loper') van Roetgerink Mode richting Middenplein (signing, gevelbeeld, functiepatroon, straatmeubilair)	Gemeente Pandeigenaren	Uitvoerend	Midden
<b>4. Promotie, marketing &amp; evenementen</b>			
Opzet Citymarketing, promotiestrategie gebaseerd op kernwaarden (DNA) Enter	Gemeente Ondernemers Gastvrij Wierden-Enter	Faciliterend	Hoog
Actieve promotie centrum bij verblijfsaccommodaties regio (bijv. uitnodigen baliepersoneel in centrum met drankje, goodie bag) en Klompen-Zompenmuseum	Gastvrij Wierden-Enter Ondernemers	Zijlijn	Hoog

<b>Thema en Opgaven</b>	<b>Lead * andere partijen</b>	<b>Rol gemeente</b>	<b>Prioriteit</b>
Ontwikkeling gezamenlijk spaarsysteem (loyalty card)	Ondernemers	Zijlijn	Midden
Verbreding gezamenlijke activiteiten in centrum jaarrond (algemeen, doelgroepgericht, klein en groot)	Ondernemers Gemeente	Faciliterend	Midden
<b>5. Verkeer, bereikbaarheid en parkeren</b>			
Verbetering/clustering fietsparkeren incl. oplaadpunten (i.c.m. markering entrees centrum), i.s.m. herinrichting centrum	Gemeente	Uitvoerend	Midden
Betere, 'gastvrije' uitstraling parkeerlocaties Pastoor Heimerikxstraat, Roetgerink Mode, Middenplein, Dorpsplein	Gemeente	Uitvoerend	Midden
Betere handhaving maximum snelheid auto's (veiligheid)	Politie Gemeente	Uitvoerend	Midden
Bewegwijzering route Klompen-Zompenmuseum richting Dorpsplein	Gemeente	Uitvoerend	Laag
<b>6. Organisatie en samenwerking</b>			
Versterken organisatiegraad ondernemers (EOV)	Ondernemers Centrummanagement	Zijlijn	Hoog
Structurele samenwerking ondernemers, eigenaren, gemeente in Centrummanagement	Gemeente Ondernemers Pandeigenaren	Faciliterend	Hoog
Opstellen functieprofiel, uitvoeringstermijn en werving centrummanager	Gemeente Ondernemers Pandeigenaren	Faciliterend	Hoog
Acquisitie ontbrekende branches/formules detailhandel, horeca, dienstverlening	Ondernemers Centrummanagement	Zijlijn	Midden
Gezamenlijke bezorgservice ondernemers	Ondernemers	Zijlijn	Midden
Kennisuitwisseling met andere gemeenten/centra binnen Stadsbeweging Overijssel ('Best Practices')	Gemeente Ondernemers Centrummanagement	Uitvoerend	Midden
Ondersteunen ondernemers bij bedrijfsopvolging, verkoop zaak	Centrummanagement	Zijlijn	Midden
Gezamenlijke trainingsmodule lokale ondernemers in profilering, marketing, samenwerking, etc.	Centrummanagement INRetail	Zijlijn	Midden
Frequente monitoring uitvoering centrumvisie, eventueel bijsturing, aanvulling	Gemeente Ondernemers Pandeigenaren	Faciliterend	Midden

### 5.3 Financieel kader

#### Middelen, capaciteit en enthousiasme

Naast een sterke uitvoeringsorganisatie staat of valt het succes van het actieprogramma met de beschikbaarheid van voldoende mankracht en financiële middelen, maar zeker ook enthousiasme. Een deel van de actiepunten is beleidsmatig van aard (met soms verhoudingsgewijs lage kosten), maar een ander deel vereist soms aanmerkelijke investeringen. In financiële zin zijn met name de gemeente, ondernemers en vastgoedeigenaren in de positie om structureel bij te dragen aan het centrum.

#### Structurele middelen

Een Ondernemersfonds geeft in wezen de beste garanties voor een duurzame, meerjarige financiering. Voor ondernemers zijn hiervoor twee gebiedsgerichte mogelijkheden (alleen het centrum), namelijk via de Reclamebelasting (wordt reeds geïnd) of een BIZ. Voor de vastgoedsector is alleen de BIZ (Bedrijven Investeringszone) een juridisch bindende methode voor alle eigenaren. Er kan ook gekozen worden voor een gecombineerde ondernemers én eigenaren BIZ. Marktpartijen nemen hiervoor zelf het initiatief, wat veelal wel door de gemeente of de provincie financieel wordt ondersteund.

#### Inzet middelen in overleg

De gemeente is verantwoordelijk voor haar primaire taken, zoals het opstellen van beleid, planologische regeling en aanleg, beheer en onderhoud van de openbare ruimte. Vanuit de Provincie Overijssel zijn gelden beschikbaar voor structuurversterking van centra en planvorming daarvoor vanuit de Stadsbeweging. Projecten kunnen soms door andere partijen en uit andere budgetten worden bekostigd. Dit zal in de uitwerking van het actieprogramma in onderling overleg nader besproken moeten worden.

### 5.4 Aan de slag!

#### Samenwerking en kansen benutten

Dit plan omvat vele maatregelen ter versterking van het centrum. De trekkersfunctie wisselt per actie. In de meeste gevallen is samenwerking met andere partijen noodzakelijk.

Samenwerking, 'schouders eronder', kansen benutten en elkaar af en toe wat gunnen zijn essentieel. Twentse kernwaarden die uitstekend bij Enter passen!



# Bijlage 1

Centra Wierden en Enter Compact, vitaal en onderscheidend, analyserapport

# Centra Wierden en Enter: Compact, vitaal en onderscheidend

Gemeente Wierden

<Status>



titel rapport  
**Centra Wierden en Enter: Compact, vitaal en onderscheidend**

Datum  
**4 november 2020**

projectnummer  
**P03013**

opdrachtgever  
**Gemeente Wierden**

BRO  
Projectleider  
**JCJV**  
Projectteam  
**TB, FS, LVe**

bron Kaft  
**BRO**

BRO  
Bosscheweg 107  
5282 WV Boxtel  
T +31 (0)411 850 400  
E [info@bro.nl](mailto:info@bro.nl)  
[www.bro.nl](http://www.bro.nl)



*“Als we anderen de ruimte niet gunnen zullen we zelf steeds meer opgesloten raken.”*

Prof. Hans Galjaard

# 1 Inleiding

Deze bijlage beschrijft de diverse basisanalyses t.b.v. de hiervoor beschreven visie op het centrum. We gaan achter-eenvolgens in op de volgende aspecten:

- analyses vraag- en aanbodstructuur gemeente, kern en centrum;
- trends en ontwikkelingen (algemeen en lokaal);
- relevante beleidskaders;
- raming toekomstige behoefte detailhandel en horeca lokaal.



## 2 Analyse vraag en aanbod

### 2.1 Consumentendraagvlak

#### Inwonertal en prognose gemeente Wierden

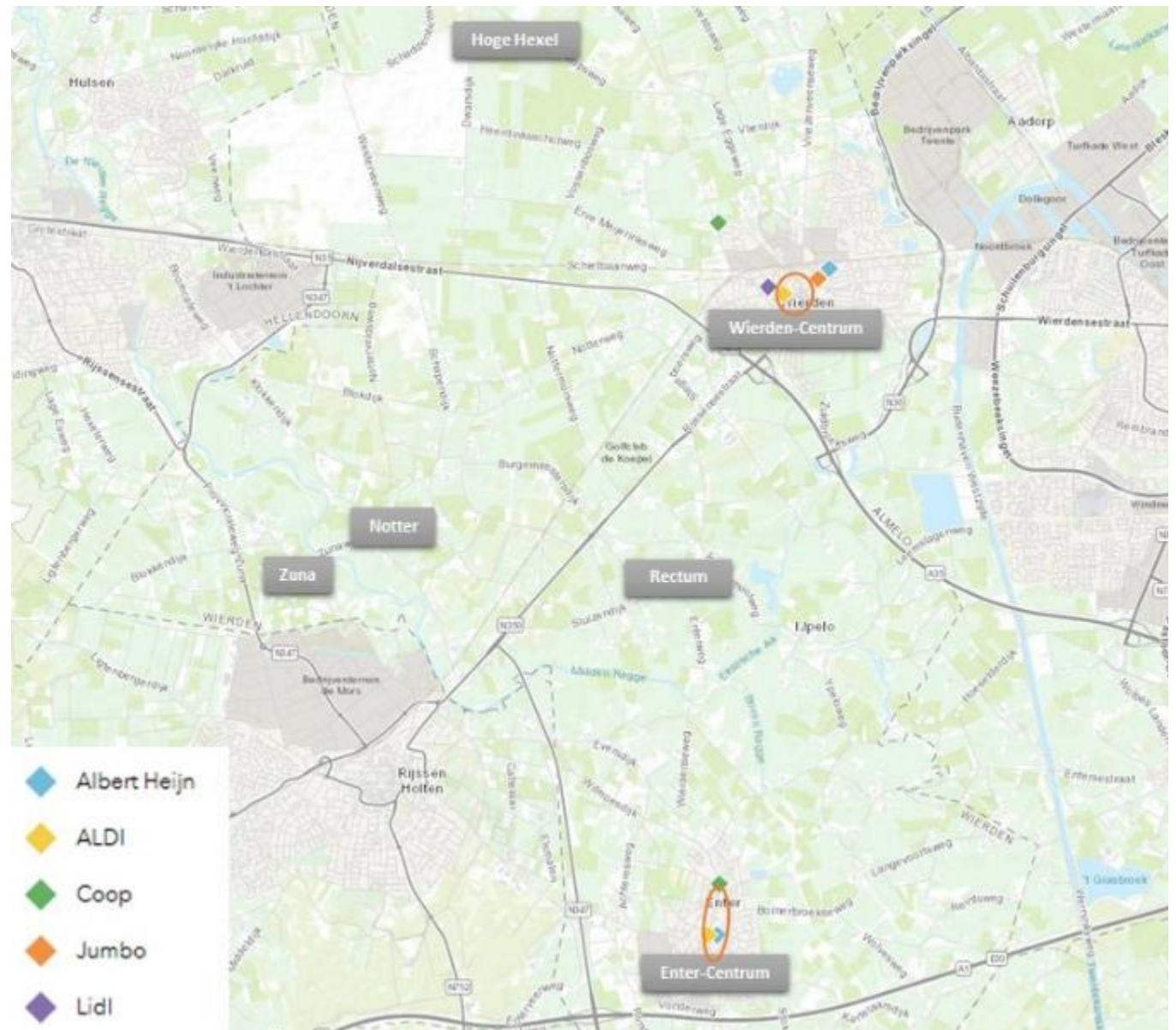
De Overijsselse gemeente Wierden is landelijk gelegen ten westen van Almelo en telt circa 24.350 inwoners<sup>1</sup>. De meeste inwoners wonen in de gelijknamige en grootste kern Wierden (ca. 14.865), gevolgd door Enter (ca. 7.144). Daarnaast kent de gemeente een aantal kleinere kernen en buurtschappen: Hoge Hexel, Rectum, Notter, Zuna, Ypelo en Enterbroek. Volgens Primos prognoses neemt het inwonertal van de gemeente Wierden de komende jaren licht toe tot circa 25.130 inwoners in 2030<sup>2</sup>. Op basis van de woningbouwplannen vindt deze groei voornamelijk plaats in Wierden en Enter.

#### Leeftijdverdeling redelijk gemiddeld

Een groot deel van de inwoners in de gemeente is tussen de 45 en 65 jaar oud (28%), gevolgd door de leeftijdscategorie 25-45 (22%). Circa 20% van de bevolking is 65-plusser<sup>1</sup>. Deze aandelen komen redelijk overeen met landelijk cijfers. Net als in veel landelijke gemeenten heeft ook Wierden te maken met vergrijzing, waardoor het aantal 65-plussers in Wierden stijgt.

#### Inkomensniveau onder landelijk gemiddelde

Het inkomen per inwoner ligt in de gemeente Wierden iets beneden het landelijk gemiddelde. Het gemiddelde bedraagt circa €24.700 per inwoner per jaar en dit is circa 5% beneden het landelijk gemiddelde (€26.000). De verschillende kernen binnen de gemeente zijn qua inkomen vergelijkbaar<sup>1</sup>.



Figuur 1: Spreiding winkelgebieden en supermarkten gemeente Wierden

<sup>1</sup> CBS Statline Kerncijfers wijken en Buurten, peildatum juni 2020

<sup>2</sup> Abf research, Bevolkingsprognose Primos, peildatum juni 2020

## 2.2 Winkelaanbod gemeente, kern en centrum

### 2.2.1 Gemeente Wierden

#### Winkelaanbod geconcentreerd in Wierden en Enter

Het winkelaanbod in de gemeente Wierden heeft een totale omvang van ruim 40.000 m<sup>2</sup> winkelvloeroppervlak (wvo), verdeeld over 118 winkels. Daarvan is circa 10.100 m<sup>2</sup> wvo dagelijks aanbod (36 winkels) en bijna 30.000 m<sup>2</sup> wvo niet-dagelijks aanbod (82 winkels)<sup>3</sup>. Het winkelaanbod is bijna uitsluitend gevestigd in de kernen Wierden en Enter. In Zuna is slechts één (kaas)winkel en de overige kernen hebben geen winkelaanbod.

### 2.2.2 Kern & centrum Enter

#### Winkelaanbod in de kern Enter

Het winkelaanbod in de kern Enter heeft een totale omvang van ruim 20.000 m<sup>2</sup> wvo, verdeeld over 39 winkels<sup>4</sup>. Daarvan is circa 3.400 m<sup>2</sup> wvo dagelijks winkelaanbod (12 winkels) en ongeveer 16.700 m<sup>2</sup> wvo niet-dagelijks winkelaanbod (27 winkels). Net als in Wierden ligt het merendeel van het winkelaanbod in het centrum. Verspreide bewinkeling ligt hier op het bedrijventerrein of is elders in de kern gesitueerd.

#### Sterke trekkracht centrum Enter door non-food

Het centrum van Enter is een hooggewaardeerd centrum met een sterke non-foodsector en veel bezoekers van buiten het dorp. Het winkelaanbod heeft een omvang van circa 9.700 m<sup>2</sup> wvo, verdeeld over 28 winkels, waarvan ruim 3.350 m<sup>2</sup> wvo dagelijks aanbod (11 winkels) en circa 6.350 m<sup>2</sup> wvo niet-dagelijks aanbod (17 winkels).

#### Supermarktaanbod sterke basis dagelijks sector

Het dagelijks aanbod heeft een sterke basis met drie supermarkten in aanvullende segmenten (service en discount). Alle drie supermarkten zijn relatief klein (<1.000 m<sup>2</sup> wvo). Aanvullend kent het centrum versaanbod met twee bakkerijen, een slager, een slijter, een tabak- en lectuur winkel en een visspecialzaak. En voor persoonlijke verzorging twee drogisten. Het dagelijkse winkelaanbod voor een centrum als Enter is daarmee redelijk compleet.

#### Sterk aanbod in Mode & Luxe en In & Om Huis

Het niet-dagelijks winkelaanbod in het centrum van Enter bestaat uitsluitend uit de branchegroepen 'Mode & Luxe' en 'In & om Huis'. Binnen de groep 'Mode & Luxe' zijn vijf mode-winkels (met name damesmode), twee schoenwinkels en een optiekzaak. Een zeer prominente speler is modewarenhuis Roetgerink met een omvang van bijna 4.000 m<sup>2</sup> wvo.

#### Modewarenhuis Roetgerink een begrip

Roetgerink is in 1854 opgericht in uitgegroeid tot een echt familiebedrijf en een begrip in de regio Twente en zelfs daarbuiten ('Hét Modeplein van Twente'). Roetgerink is een belangrijke trekker voor het centrum van Enter en trekt vele bezoekers uit een grote regio, ook van buiten de gemeente.

#### Divers zelfstandig aanbod In & Om Huis

De branchegroep 'In en om Huis' is in het centrum redelijk divers met twee bloemen-/plantenzaken, twee elektronica-zaken, twee fietsenwinkels en drie woonwinkels.



Enter-Centrum beschikt over een sterke dagelijkse basis



Modewarenhuis Roetgerink: een begrip in de regio

Het niet-dagelijks winkelaanbod bestaat bijna uitsluitend uit (lokale) zelfstandige ondernemers. De beide elektronica-zaken zijn de enige formulebedrijven (Electro World en EP).

<sup>3</sup> Locatus retailverkenner, peildatum juni 2020

<sup>4</sup> Locatus retailverkenner, peildatum juni 2020

### Positieve waardering voor Enter centrum

Koopstromenonderzoek Oost-Nederland 2019 toont dat het centrum van Enter goed wordt beoordeeld, waarbij bezoekers van buiten Enter iets positiever zijn dan de eigen inwoners<sup>5</sup>. Het gemiddelde cijfer is 8,1 (hoger dan in 2015). Onder meer de aspecten kwaliteit en omvang van het winkelaanbod worden zeer hooggewaardeerd (van 7,8 tot 8,2).

### Benchmark winkelaanbod centrum Enter

In figuur 2 is het winkelaanbod en de leegstand in Enter centrum vergeleken met 10 vergelijkbare centra. Het betreft centra in kernen met een vergelijkbaar inwonertal en verzorgingsgebied en getypeerd als 'kernverzorgend centrum klein' (Locatus)<sup>6</sup>.

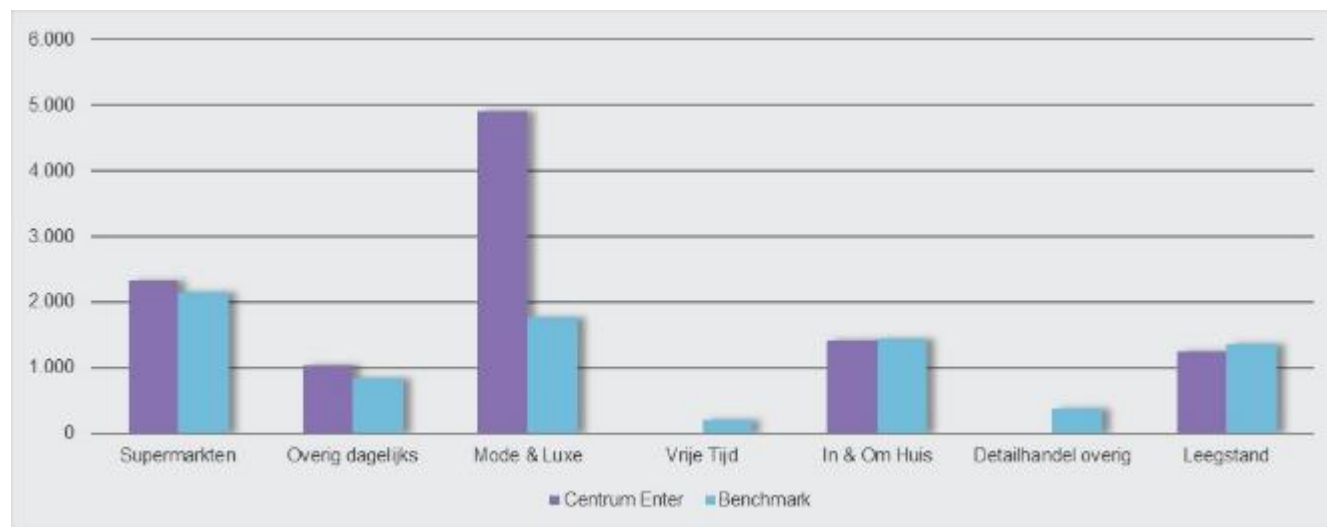
- Het dagelijks aanbod (supermarkten en overig dagelijkse) is in Enter centrum beperkt ruimer aanwezig.
- Het niet-dagelijks winkelaanbod is significant groter dan elders. Met name door modewarenhuis Roetgerink.
- Een nadere analyse op brancheniveau laat zien dat het aanbod herenmode en huishoudelijke artikelen achterblijft. De branches zijn afzonderlijk niet aanwezig. Daarbij voorziet Roetgerink wel in herenmode.
- De groep In & Om Huis is vergelijkbaar met de benchmarkcentra.
- In het centrum van Enter zijn geen winkels in vrije tijd (sport of hobby) of overige detailhandel gevestigd. Deze

beide branches zijn sowieso niet sterk vertegenwoordigd in kernen van vergelijkbare omvang.

- De leegstand ligt in het centrum van Enter is iets lager dan de benchmarkcentra

### Ambachtelijke diensten in Enter centrum vrij eenzijdig

In het Enterse centrum zijn elf dienstverleners gevestigd. Dit betreft overwegend ambachtelijke dienstverlening, waaronder zes kappers en een schoonheidssalon. Hiervoor is voldoende perspectief vanwege de beperkte vervangbaarheid door online aanbieders. Wel is het aanbod in Enter centrum tamelijk eenzijdig. Verder zijn er vier zakelijke dienstverleners, waaronder twee banken, een makelaar en een auto-wasserij. Commerciële dienstverlening met baliefunctie zijn er niet, maar hiervoor is in een centrum als Enter ook onvoldoende perspectief.



Figuur 2: Benchmark aanbod Enter-Centrum

<sup>5</sup> I&O research (2020), Koopstromenonderzoek Oost-Nederland

<sup>6</sup> In de benchmark zijn de centra in de volgende kernen meegenomen: Abcoude, Bunnik, Damwald, Goor, Hedel, Heerde, Hilvarenbeek, Simpelveld, Swalmen en Tubbergen.



### Positieve waardering van horeca in Enter centrum

In het centrum van Enter zijn 13 horecavoorzieningen met een omvang van circa 1.450 m<sup>2</sup> vwo. Onderstaande tabel maakt een onderscheid naar drie categorie horeca op basis van HorecaDNA (zie bijlage voor nadere beschrijving).

Centrum Enter	Aantal	m <sup>2</sup> vwo
Drankverstrekker	2	407
Fastservice	3	142
Restaurant	8	903
<b>Totaal</b>	<b>13</b>	<b>1.632</b>

De horeca in Enter bestaat overwegend uit restaurants met een divers aanbod. Aanvullend drie fastservicezaken (grillroom, catering en ijssalon) en twee cafés. Gasterij Het Middenplein, gehuisvest in authentiek Saksische bouwstijl, is sterk beeldbepalend. De horeca in het centrum wordt door bezoekers beoordeeld met een fraaie 8.

### Overige voorzieningen

- Op het dorpsplein wordt elke zaterdagochtend een warenmarkt gehouden. Dit is doorgaans de beste dag voor een warenmarkt. Rondom de markt zijn diverse winkels en horecavoorzieningen die profiteren van de aanwezigheid van de markt (synergie).
- Verder zijn er vaste standplaatslocaties aangewezen op een centrale locatie in het kernwinkelgebied (Dorpsplein en Pastoor Heimerikxstraat).
- Het centrum beschikt over een beperkt aantal niet-commerciële voorzieningen, waaronder twee musea en een galerie.
- Aanvullend telt Enter centrum enkele medische voorzieningen zoals een apotheek, fysiotherapiepraktijk en een gezondheidscentrum.

- Sportvoorzieningen of andere leisurevoorzieningen zijn er niet.
- In het centrum van Enter (Dorpsstraat) zijn daarnaast veel woningen gesitueerd, ook tussen de commerciële functies.

### Leegstand in Enter centrum bovengemiddeld

De leegstand in het centrum van Enter bedraagt circa 1.250 m<sup>2</sup> vwo, verdeeld over 9 panden. De leegstand bevindt zich in het zuidelijk deel van de Dorpsstraat en aan de Rijssenseweg. Het leegstandscijfer bedraagt circa 9,5% van het totale vwo en dit is redelijk vergelijkbaar met het provinciale (9,2%) gemiddelde, maar boven het landelijke (8,5%) gemiddelde. In aantal verkooppunten bedraagt de leegstand circa 14%; aanmerkelijk hoger dan het provinciale (9,4%) en landelijke gemiddelde (8,4%). Sinds 2015 is de leegstand in het centrum van Enter zeer beperkt toegenomen met per saldo circa 130 m<sup>2</sup> vwo (4 verkooppunten).

### Langgerekte lintstructuur

Het Enterse centrum heeft een opvallend langgerekte lintstructuur, met een totale lengte van circa 800 meter. De Dorpsstraat vormt de hoofdader, waarbij sprake is van drie structuurbepalende pleinen. Van zuid naar noord: het Middenplein (Roetgerink Mode, Roos Enter, Brasserie R-1854), Middenplein (o.a. Albert Heijn, Aldi, Gasterij Het Middenplein) en het Dorpsplein (o.a. diverse horecazaken). Het zuidelijk en middengedeelte vormen het zwaartepunt van het centrum. Supermarkt Coop ligt aan het noordelijk uiteinde (buiten het zicht vanuit zuidelijke richting) en heeft functioneel gezien nauwelijks een relatie met het centrum.

### (Auto)bereikbaarheid en parkeren positief gewaardeerd

De autobereikbaarheid van het centrum van Enter wordt gewaardeerd met een 8,1. Ook de parkeermogelijkheden scoren goed met een 7,8. Bij modewarenhuis Roetgerink zijn er

## 2 Analyse vraag en aanbod

Centra Wierden en Enter: Compact, vitaal en onderscheidend



Figuur 3: Brancheverdeling Enter-Centrum



ruim 200 parkeerplaatsen. Ook bij onder meer supermarkt Albert Heijn kan dicht bij de winkel worden geparkeerd. De bereikbaarheid per fiets wordt het hoogst gewaardeerd (8,3). De stallingsmogelijkheden voor de fiets scoort een 7,6. De bereikbaarheid per openbaar vervoer wordt daarentegen relatief laag beoordeeld. Het centrum beschikt over twee bushaltes: aan de Rijssenseweg en aan de Dorpsstraat (R.K. kerk).

**Hoge score netheid, sfeer & uitstraling; groen kan beter**

Het centrum scoort daarnaast goed op de aspecten netheid, sfeer, uitstraling, faciliteiten en de 'algemene kwaliteit van de verblijfsruimte'. De aanwezigheid van groen wordt naar verhouding iets lager beoordeeld.

**Aanbod verspreid buiten het centrum**

In Enter is ruim 10.000 m<sup>2</sup> vwo winkelaanbod gevestigd buiten het centrum, vooral elders binnen de bebouwde kom en op bedrijventerrein. Behalve een slijterij betreft dit uitsluitend niet-dagelijks aanbod binnen de branchegroep 'In en Om Huis', waaronder het grootschalige Babypark (>3.500 m<sup>2</sup> vwo). Een aantal winkels is geclusterd op bedrijventerrein De Elsmoat en De Vonder (o.a. keuken- en badkamerzaak, doe-het-zelfzaak, plant- en dierwinkel). Dit zijn hoofdzakelijk grootschalige winkels (>600 m<sup>2</sup> vwo). Tevens zijn er enkele relatief kleinschalige winkels, die in de toekomst mogelijk ook een aanvulling zouden kunnen zijn voor het centrum (o.a. bruin- en witgoed, woonwinkels). Buiten het centrum liggen tevens diverse leisurevoorzieningen, waaronder een bibliotheek en twee fitnesscentra. Dit type voorzieningen heeft perspectief als het gaat om clustering van voorzieningen in een compleet en vitaal centrum.

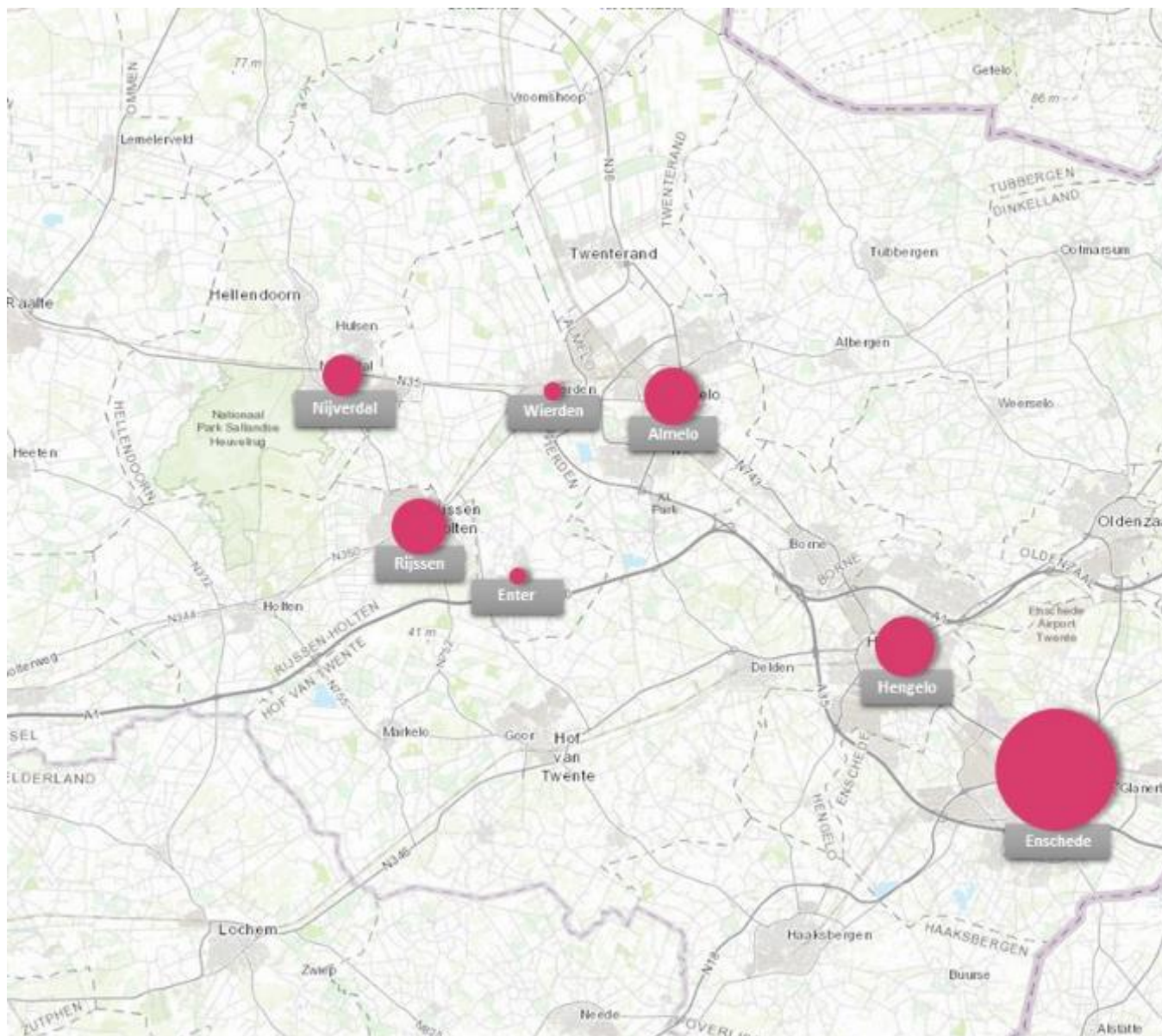
## 2.3 Aanbod in de regio

### Beperkt of geen aanbod in nabijgelegen kernen

In de omgeving liggen diverse kleine kernen en buurtschappen zoals Hoge Hexel, Rectum, Notter, Zuna en Ypelo. In deze kernen is geen of slechts zeer beperkt dagelijks winkel-aanbod aanwezig. Geen van de kernen beschikt over een supermarkt. Voor dagelijkse aankopen zijn inwoners van deze kernen redelijkerwijs deels georiënteerd op Wierden en Enter. In beperkte mate zijn ook inwoners uit de gemeenten Almelo, Twenterand, Hellendoorn en Rijssen-Holten (1%) georiënteerd op Wierden en Enter<sup>7</sup>. Voor niet-dagelijkse aankopen is het verzorgingsgebied groter. Inwoners uit onder meer Almelo, Hof van Twente, Rijssen-Holten zijn georiënteerd op de gemeente, met name naar Enter. Dit heeft naar verwachting overwegend te maken vestiging van regionale trekker Roetgerink in het centrum van Enter.

### Diverse centra met uitgebreider en diverser aanbod

Binnen 30 minuten rijafstand liggen middelgrote centra van Almelo (34.600 m<sup>2</sup> vvo), Rijssen (33.900 m<sup>2</sup> vvo), Nijverdal (26.600 m<sup>2</sup> vvo) Hengelo (37.000 m<sup>2</sup> vvo) en het grootste centrum in de regio: Enschede (82.000 m<sup>2</sup> vvo). Het winkelaanbod in deze centra is een stuk uitgebreider en diverser dan in Wierden en Enter, met name binnen de niet-dagelijkse sector. Het winkelaanbod in Enschede is zeer uitgebreid en divers, met name in de niet-dagelijkse sector (onder meer zeer uitgebreid modisch aanbod). Het centrum van Enschede beschikt bovendien over een grote diversiteit aan horeca en andere vrijetijdsfuncties en heeft een grote, populaire warenmarkt. Daarmee is Enschede in de regio bij uitstek de stad om vergelijkend en recreatief te winkelen en uit te gaan, met tevens een (boven)regionale verzorgingsfunctie (ook voor Duitsers).



Figuur 4: Positie centra Wierden en Enter in de regio (winkelaanbod geschaald naar m<sup>2</sup> vvo)

<sup>7</sup> I&O research (2020), Koopstromenonderzoek Oost-Nederland 2019.

## 2.4 Trends en ontwikkelingen

### 2.4.1 Retail algemeen

- De online bestedingen zijn de afgelopen jaren sterk toegenomen, net als het aanbod online. Toch blijven toonbankbestedingen domineren. Bovendien raken online en offline steeds meer met elkaar verweven (omnichannel, multichannel).
- De opkomst van het internetwinkelen zet de fysieke winkelmarkt onder druk, met name binnen de niet-dagelijkse sector. Meerdere winkelketens zijn al failliet gegaan. Tot 2019 nam de leegstand af, mede door transformatie van winkels naar andere functies (o.a. horeca, wonen). Sinds 2019 neemt de leegstand weer toe, onder meer door verzadiging van de horecamarkt en als gevolg van de recente coronacrisis.
- De vraag naar fysieke winkels zal ook in de toekomst blijven bestaan. In veel gebieden ligt de focus op versterking van het bestaande aanbod, dan wel het toevoegen van vernieuwend en onderscheidend aanbod (kwaliteit boven kwantiteit). Vaak gaat dit samen met een streven naar compactere, levendige centra ("Loop doet Leven").
- De boodschappensector heeft vooralsnog slechts beperkt last van het internet. Toch doen consumenten in toenemende mate hun boodschappen online, wat door de coronacrisis een sterke vlucht neemt. Bekende formules bieden online diensten (o.a. Albert Heijn, Jumbo) en het aantal 'pure online' aanbieders vanuit detailhandel (o.a. Picnic, HelloFresh). Horeca neemt online eveneens enorm toe door de corona-maatregelen.

### 2.4.2 Wijzigend consumentengedrag

- De opkomst van internet heeft geleid tot een structureel gewijzigd koopgedrag door consumenten. De consu-

ment is bovendien steeds mobieler. Voor de coronacrisis steeg de bereidheid grote(re) afstanden af te leggen. Door de coronamaatregelen remt deze trend, de vraag is voor hoelang.

- De winnaars zijn vooralsnog de grotere Nederlandse binnensteden, zoals Enschede. Zij onderscheiden zich met een (zeer) uitgebreid niet-dagelijks winkelaanbod in combinatie met een grote diversiteit in horeca. Het zijn bij uitstek de centra om recreatief en vergelijkend te winkelen. Hoe zich dit verder ontwikkelt is nog ongewis.
- Dorps- en wijkcentra zoals die van Wierden en Enter hebben veel perspectief als aankooplocatie voor dagelijkse boodschappen en producten in het verlengde daarvan (frequent benodigde niet-dagelijkse boodschappen als bloemen, huishoudelijke artikelen, lectuur), nabij de woonomgeving. Een sterk dagelijks aanbod in dit type centrum biedt perspectief voor de toekomst en is een belangrijk voorwaarde om ook het bestaande niet-dagelijkse aanbod zoveel mogelijk in stand te houden.

### 2.4.3 Ontwikkeling supermarkten

- Supermarkten vormen de basis voor een sterk dagelijks winkelaanbod. In deze branche is een sterke schaalvergroting zichtbaar. Kleinere supermarkten (<1.000 m<sup>2</sup> wvo) verdwijnen steeds vaker uit de structuur (met uitzondering van de 'to-go' formules in grotere binnensteden). Een moderne maat tussen 1.000 en 1.500 m<sup>2</sup> wvo sluit aan bij de wens van de hedendaagse consument, die behoefte heeft aan supermarkten met een groot assortiment en een ruime opzet.



Toename onlineverkoop zet fysieke winkelmarkt onder druk



Ook online boodschappen neemt toe, mede door coronacrisis



Sterk dagelijks aanbod vormt de basis in kleinere centra



- Supermarkten vervullen een belangrijke trekkersrol voor centrumgebieden. Een gemiddelde servicesupermarkt van circa 1.200 m<sup>2</sup> vwo trekt wekelijks zo'n 10.000 bezoekers waar omliggende winkels van kunnen profiteren. Hoewel een discountsupermarkt wekelijks minder bezoekers trekt, heeft deze wel vaak een groter verzorgingsgebied. Hierdoor zijn beide supermarkten structuurbepalend voor het functioneren van winkelgebieden.
- Uit onderzoek van adviesbureau DTNP blijkt dat 44% van de respondenten een supermarktbezoek combineert met een bezoek aan een of meerdere andere voorzieningen<sup>8</sup>. Dit combinatiebezoek neemt toe naarmate voorzieningen dichterbij een supermarkt gelegen zijn.

#### 2.4.4 Functieverbreiding centrumgebieden

- Diverse winkelketens zijn de afgelopen jaren failliet gegaan als fysiek aankoopkanaal (o.a. V&D, Hudson's Bay, Promiss, Didi, Cool Cat, etc.). Mede vanwege wijzigend consumentengedrag en de gevolgen van de recente coronacrisis heroverwegen winkelketens hun vestigingsstrategie. Het aantal winkelketens neemt de komende jaren naar verwachting af.
- Het is dus noodzakelijk om in te zetten op aanvullende bezoeken om centra aantrekkelijk te houden en voldoende consumenten te blijven trekken. Hierbij kan worden gedacht aan versterking van de verblijfskwaliteit in de openbare ruimte, horeca, terrassen en toevoeging van andere publieksaantrekkende functies (maatschappelijk, medisch, cultuur, etc.).
- Een sterkere verblijfsfunctie draagt bij aan de behoefte aan sfeer en beleving die de afgelopen jaren sterk is toegenomen. Centra veranderen van 'places to buy' naar 'places to be'. In dorpscentra draagt sfeer en beleving in hoge mate bij aan de functie als 'huiskamer van

het dorp'. De horecasector speelt hierin een cruciale rol, als 'gastheer'.

#### 2.4.5 Versterking ruimtelijke randvoorwaarden

Een aantrekkelijk en goed functionerend centrum wordt niet alleen bepaald door het aanwezige voorzieningenaanbod. Te meer van belang zijn de juiste ruimtelijke randvoorwaarden. Daarbij wordt ingezet op de 3C's: compleet, compact en comfortabel.

- **Compleet:** een uitgebreid en divers voorzieningenaanbod, passend bij de verzorgingsfunctie van het centrum.
- **Compact:** voorzieningen zijn zoveel mogelijk geconcentreerd in een compact centrum met duidelijke routing en heldere zichtlijnen. Daarbij is het van belang dat er voldoende samenhang is en niet te veel (deel)gebieden.
- **Comfortabel:** bezoekgemak- en comfort zijn op orde. Dit betekent dat een centrum goed bereikbaar moet zijn met voldoende parkeercapaciteit (auto's en fietsen) en een goede kwaliteit van openbare ruimte (o.a. inrichtingselementen, groen, verblijfskwaliteit).

#### 2.4.6 Effecten van corona

De coronacrisis gaat overduidelijk gevolgen hebben voor de economie. Verschillende sectoren, waaronder horeca en detailhandel, worden zwaar geraakt. De (langdurige) effecten zijn naar branche verschillend en in hoge mate afhankelijk van hoe lang de crisis gaat aanhouden en in relatie daarmee hoe diep de economische recessie gaat zijn die hierop volgt. In de basis verwachten we dat bepaalde autonome trends worden versneld:

- **Online versnelt:** ondernemers proberen in deze tijden alternatieve verkoopkanalen in te zetten. Online verkoop ligt het meest voor de hand. Retailers richten een web-

shop op of starten samen met andere lokale ondernemers een integraal platform. Horecaondernemers doen meer aan thuisbezorging. De digitale opgave en integratie van off- en online neemt daarmee toe. Ook de consument is in deze tijd meer genooddaakt online aankopen te doen. Dit betekent een versnelling van online winkelen.

- **Heroverweging winkellocaties:** mede door teruglopende inkomsten en blijvende kosten zijn filiaalbedrijven genooddaakt keuzes te maken. Wij verwachten dat dit met name in de middelgrote en dorpscentra gevolgen met zich meebrengt.
- **Faillissementen:** een toename van het aantal faillissementen in detailhandel en horeca is op dit moment onvermijdelijk. Niet alleen de reeds marginaal functionerende ondernemingen worden getroffen, ook meer vitale ondernemingen worden geraakt. De omvang en schaal van deze faillissementen zullen afhangen van de wijze waarop het virus en bijbehorende maatschappelijke maatregelen en onzekerheid zich in de toekomst zullen ontwikkelen. Een groeiende leegstand is te verwachten.
- **Een 'Nieuwe Werkelijkheid':** ondanks de negatieve gevolgen kan de coronacrisis ook positieve, noodzakelijke opgaven van winkelgebieden versnellen. Het inzetten op compacte centra en transformatie van randgebieden wordt belangrijker dan ooit. De solidariteit en de maatschappelijke betrokkenheid die nu zichtbaar wordt in Nederland leidt mogelijk tot meer draagvlak voor professionele samenwerking in winkelgebieden en het versneld in gang zetten van processen voor structuurversterking. Allerlei creatieve nieuwe ideeën worden geopperd en vaak binnen korte termijn uitgevoerd, zonder dat deze geremd worden door 'traditionele' structuren. Dit alles biedt ook kansen voor de verdere uitwerking van de centrumvisie van Wierden en Enter.

<sup>8</sup> DTNP (2016), Passantenonderzoek trekkersrol supermarkten



## 2.5 Lokale ontwikkelingen en plannen

### 2.5.1 Voorzieningen

- In Wierden wordt op de hoek Nijverdalsestraat/Stationsstraat een nieuwe winkelruimte gerealiseerd.
- Supermarkt Jumbo in Wierden heeft het plan om uit te breiden tot circa 1.500 m<sup>2</sup> wvo (+500 m<sup>2</sup> wvo). Daarmee krijgt Jumbo een moderne omvang voor een servicesupermarkt die aansluit bij de hedendaagse consumentenbehoefte (groter assortiment, ruimere opzet). Het bestemmingsplan biedt voldoende ruimte.
- Ook Albert Heijn in Wierden heeft uitbreidingsplannen, in oostelijke richting (gemeentewerf). Het gaat om circa 450 m<sup>2</sup> wvo en omvat ook extra parkeergelegenheid. Dit plan heeft een zachte status en past niet in het bestemmingsplan.
- Er zijn al jaren plannen om het Binnenhof in Wierden beter op het overige centrum en met name het Burg. J.C. van den Bergplein aan te sluiten.
- In het centrum van Enter (Middenplein) wordt een commerciële ruimte gerealiseerd met ruimte voor onder meer horeca, een fysiotherapeut, tandarts en dienstverlening, met woningen op verdieping.
- Voor de locatie aan de Dorpsstraat 136 – 140 in Enter zijn plannen voor de realisatie van circa 458 m<sup>2</sup> commerciële ruimte en vier levensloopbestendige woningen.

### 2.5.2 Woningbouw

Op diverse plekken binnen de gemeente vinden woningbouwontwikkelingen plaats. De meeste ontwikkelingen vinden plaats buiten de centra (o.a. aan de Jan Jansweg in Wierden en nieuwbouwontwikkeling Berghorst in Enter). In het centrum van Wierden (Nijverdalsestraat) worden drie woningen gerealiseerd. Dit betreft een appartement boven Modehuys Ter Morsche en twee tweekappers. Op het bin-

nenterrein komt parkeerruimte voor de toekomstige bewoners. Daarnaast wordt het hoekpand op de Nijverdalsestraat/Stationsstraat vervangen door nieuwbouw. Het betreffen twee appartementen en een penthouse. Vlak bij het centrum wordt de wijk Zuidbroek gerealiseerd waar in totaal 600 woningen in drie deelgebieden komen. De wijk bestaat uit diverse soorten woningen (vrijstaand, twee-onder-een-kap, rijenwoning, zowel huur als koop). Ten noorden van Wierden-centrum wordt het woongebied Zenderink gerealiseerd van 80 woningen (vrije kavels).

### 2.5.3 Openbare ruimte

De Dorpsstraat in Enter wordt heringericht, waarbij momenteel het middendeel van de straat wordt aangepakt. De herinrichting voorziet onder meer in de toevoeging van bomen en stallingsmogelijkheden voor fietsers (nabij horecazaken). Ten behoeve van verkeersveiligheid wordt de gehele rijbaan 5,50 meter breed.

## 3 Beleidskaders

### 3.1 Provinciaal beleid

De ambitie zoals geformuleerd in de omgevingsvisie van provincie Overijssel is een vitale en zichzelf vernieuwende regionale economie<sup>9</sup>. De provincie faciliteert de economische ontwikkeling door het bieden van flexibele vestigingsmogelijkheden en een passend vestigingsklimaat.

- Het is belangrijk dat er wordt geïnvesteerd in aantrekkelijke winkelomgevingen en dat cultuurhistorische kwaliteiten worden benut.
- Samenwerking tussen gemeenten, retailers en vastgoedeigenaren om winkelgebieden vitaal te krijgen en te houden.
- Ondersteuning van goed functionerende binnensteden, door te sturen op concentratie van detailhandel in kernwinkelgebieden. Detailhandelsvestigingen buiten bestaande kernwinkelgebieden zijn daarom alleen bij uitzondering en onder voorwaarden toegestaan.

Binnen de retail vinden structurele veranderingen plaats die effect hebben op de winkeliers, werknemers en vastgoedeigenaren. In de provinciale Retail deals (tevens ondertekend door de provincie Overijssel) is vastgelegd dat provincies de regie nemen in regionale samenwerking en afstemming en dat ze (ruimtelijke) instrumenten inzetten om vitale en toekomstbestendige winkelgebieden te realiseren en winkel-leegstand tegen te gaan en te voorkomen<sup>10</sup>. Op provinciaal niveau is het project Stadsbeweging gestart gericht op de energie binnen stads- en dorpscentra en ondersteunt 'stadsbeweger' met een mooi pakket aan instrumenten. Zowel Wierden als Enter zijn hiermee aan de slag.

### 3.2 Lokaal beleid

In 2009 is door BRO reeds een verkennend onderzoek uitgevoerd voor een detailhandelsvisie voor de gemeente Wierden<sup>11</sup>. Speerpunt van de gemeente is het verbeteren van de dorpscentra van Wierden en Enter.

- De focus ligt over verbetering en optimalisering van het bestaande winkelaanbod in Wierden en Enter. Kansen hebben onder meer betrekking op modernisering van het aanbod en verplaatsing van winkelmeters naar betere, meer kansrijke locaties.
- Nieuwe ontwikkelingen vinden zoveel mogelijk plaats binnen de aangewezen concentratiegebieden. Ontwikkelingen daarbuiten zijn enkel toegestaan wanneer deze aantoonbare meerwaarde hebben voor de structuur.

Speerpunten voor Wierden-Centrum in de visie van 2009:

- Het efficiënt-recreatieve karakter dient behouden te blijven. De nadruk ligt op een compleet boodschappenaanbod, aangevuld met niet-dagelijkse winkels. Supermarkten blijven dé belangrijkste motoren voor het centrum en aanvullend horeca-aanbod is wenselijk.
- Gestreefd moet worden naar een centrumgebied dat zo compact mogelijk is met heldere entrees.
- Creëren van een centrale ontmoetingsplek met horeca heeft prioriteit.
- Doorgaand verkeer moet zoveel mogelijk uit het centrum worden geweerd. Evenwichtige spreiding van parkeerplaatsen in en om het centrum is cruciaal.

Speerpunten voor Enter centrum in de visie van 2009:

- Het centrum van Enter heeft ook in de toekomst primair een lokale boodschappenfunctie. Wel kan de regionale trekkracht van Roetgerink beter worden benut.
- Gestreefd moet worden naar een centrumgebied dat zo compact mogelijk is. Daarbij dient het centrumgebied eenduidig te worden ingericht zodat het meer aandoet als één geheel.
- Een centraal dorpshart met trekkers kan het centrum meer pit geven (o.a. supermarkt, daghoreca en/of bibliotheek).
- Het behoud van de autobereikbaarheid is cruciaal. Oplossingen dienen te worden gezocht voor onder meer het bestemmingsverkeer en het laden en lossen door vrachtwagens.

De gemeentelijke Structuurvisie geeft een strategische en duurzame ruimtelijke visie op de ontwikkeling van Wierden voor tot 2030<sup>12</sup>. De gemeente geeft hierin aan waar ruimtelijke ontwikkelingen binnen de gemeente worden voorgestaan en hoe deze worden gerealiseerd. Het speerpunt van de gemeente Wierden ten aanzien van detailhandel is het verbeteren van de dorpscentra van Wierden en Enter. De ruimtelijk-functionele verbeterpunten en suggesties zijn onder meer:

- Er wordt ingezet op clustering. Vestiging van winkels op verspreide locaties moet in de toekomst worden tegengegaan.
- Het efficiënt-recreatieve karakter van Wierden-centrum wordt gewaarborgd. Een sterke uitbreiding van het winkelaanbod is niet aan de orde wegens het ontbreken van marktmogelijkheden. Extra (dag)horeca is wenselijk. Het creëren van een centrale ontmoetingsplek inclusief

<sup>9</sup> Provincie Overijssel (2017), Omgevingsvisie Overijssel 2017

<sup>10</sup> Provinciale retaildeals (2016))

<sup>11</sup> BRO (2009), Verkennend onderzoek detailhandelsvisie

<sup>12</sup> Gemeente Wierden (2010), Structuurvisie Wierden

horeca heeft hierbij prioriteit. Daarnaast is de autobereikbaarheid voor Wierden-centrum cruciaal, maar het doorgaande verkeer moet uit het centrum worden geweerd. Een evenwichtige spreiding van parkeerplaatsen is eveneens van belang.

- Voor het Enterse centrum staat de lokale verzorgingsfunctie centraal. De (boven)regionale trekkracht van Roetgerink kan worden gebruikt door een betere verbinding met de rest van het centrum te realiseren. Ook hier is het streven naar compactheid van belang. Enige extra trekkers realiseren, zoals een bibliotheek, is wenselijk. Ook voor Enter-centrum geldt de voorwaarde van een goede autobereikbaarheid.

Met de Economische visie wil de gemeente bijdragen aan een gezond economisch klimaat<sup>13</sup>. De gemeente Wierden vindt een goed economisch klimaat belangrijk, waar men de kans krijgt om met hun talenten, ervaringen en inzichten een eerlijk inkomen te verwerven. De visie bestaat uit een aantal hoofdlijnen, waaronder:

- *De ondernemer staat centraal.* Er is ruimte om te ondernemen. Hiervoor is een ondernemersvriendelijke dienstverlening bij de gemeente een belangrijke voorwaarde, waarbij de bedrijfsvoering van de ondernemer centraal staat, niet de regelgeving van de gemeente. Bij een goed ondernemersklimaat hoort dat in vroeg stadium met ondernemers in gesprek wordt gegaan en dat ze mee mogen denken over plannen en visies.
- *De dorpscentra zijn van vitaal belang voor prettig wonen en leven.* Detailhandel is van vitaal belang voor behoud van een goed voorzieningenniveau in de gemeente. De kernwinkelgebieden zijn redelijk compact en hebben daarnaast een belangrijke functie voor bezoekers van de gemeente. De detailhandel in de gemeente Wierden is aan veranderingen onderhevig door diverse trends en

ontwikkelingen. Hierdoor verdwijnen vertrouwde concepten en wordt leegstand steeds zichtbaarder. De gemeente heeft de volgende speerpunten opgesteld:

- de leegstand terugdringen;
  - de centra van Wierden en Enter toekomstbestendig maken;
  - de samenwerking tussen retailondernemers verbeteren;
  - investeren in de openbare ruimte en op peil houden van aantrekkelijke centra om de verblijfsduur van bezoekers te verlengen.
- Vrijtijdseconomie is een stuwende sector. De vrijetijdsector is een belangrijke sector in de gemeente Wierden. Recreatie biedt niet alleen werkgelegenheid, de bestedingen van toeristen en recreanten zijn tevens van belang voor onder meer retailers en horeca.

<sup>13</sup> Gemeente Wierden (2019), Economische visie gemeente Wierden 2019 -2024

## 4 Behoeftes kern Enter

### 4.1 Marktruimte winkelaanbod

#### 4.1.1 Dagelijkse sector

##### Indicatie functioneren op basis van berekening

Om een indicatie te geven van de kwantitatieve marktruimte in de dagelijkse sector is het economisch functioneren berekend voor de huidige en toekomstige situatie. De berekening is indicatief. Voor de dagelijkse sector in Enter wordt uitgegaan van een verzorgingsgebied dat primair bestaat uit inwoners van de eigen kern (lokale verzorgingsfunctie).

##### Koopstromen

In de gemeente Wierden is recentelijk koopstromenonderzoek uitgevoerd (KSO Oost-Nederland)<sup>14</sup>. De resultaten van dit onderzoek geven onder meer inzicht in de huidige koopkrachtbinding en -toevoeiing van bestedingen binnen de dagelijkse sector. Voor de toekomstige situatie is een zorgvuldige inschatting gemaakt, waarbij de huidige cijfers het uitgangspunt vormen, maar tevens rekening is gehouden met trends en ontwikkelingen in kleinere centra.

- **Koopkrachtbinding:** In de huidige situatie is sprake van een binding van circa 78%. Met andere woorden, 78% van de inwoners van de kern Enter is voor dagelijkse aankopen georiënteerd op de eigen kern. De binding is een stuk lager dan in Wierden. Logisch te verklaren. Supermarkten zijn voornaamste trekkers binnen de dagelijkse sector. Hoewel inwoners van Enter de beschikking hebben over drie supermarkten, zijn deze alle drie relatief klein en sluiten daardoor niet aan bij de hedendaagse consumentenbehoefte. Voor modern supermarktaanbod kunnen inwoners van Enter terecht in Rijsen of in Wierden.

Tabel 1: *Indicatief economisch functioneren dagelijks aanbod kern Enter*

	2020	2030
Aantal inwoners primair verzorgingsgebied	7.144	7.404
Bestedingen per hoofd (€)	2.696	2.696
Bestedingspotentieel primair verzorgingsgebied (in mln. €)	19,3	20,0
Koopkrachtbinding primair verzorgingsgebied (%)	78%	80 à 85%
Gebonden bestedingen primair verzorgingsgebied (in mln. €)	15,0	16,0 à 17,0
Koopkrachttoevoeiing als aandeel van de omzet (%)	6%	10%
Koopkrachttoevoeiing absoluut (in mln. €)	1,0	1,8 à 1,9
Totale besteding (in mln. €)	16,0	17,7 à 18,9
Winkelvloeroppervlak (m <sup>2</sup> wvo)	3.404	3.404
Omzet per m <sup>2</sup> wvo	4.700	5.225 à 5.550
Vergelijkbaar vijfjaarsgemiddelde (€)	7.975	7.975
Verschil omzet met vijfjaarsgemiddelde (%)	-41%	-34 à -30%
<b>Verschil ten opzichte van huidige functioneren</b>	<b>n.v.t.</b>	<b>+7 à 11%</b>

- **Koopkrachttoevoeiing:** De beperkte omvang van de supermarkten maakt Enter voor inwoners van buiten de kern nauwelijks aantrekkelijk als dagelijkse aankooplocatie. Dit komt duidelijk naar voren uit de koopkrachttoevoeiing, die 'slechts' 6% is. Met andere woorden, 6% van de bestedingen die terecht komen bij dagelijkse winkels in de kern Enter is afkomstig van buiten de kern.
- **Toekomstige situatie:** Voor de toekomstige situatie wordt een binding van 80 à 85% haalbaar geacht. Een toename van de binding is reëel aangezien consumenten voor dagelijkse aankopen en toenemende mate lokaal georiënteerd zijn. Een binding van 80 à 85% is echter uitsluitend haalbaar bij optimalisering van het dagelijks aanbod. Modernisering van het supermarktaanbod is daarbij cruciaal. Moderne supermarkten maken Enter

ook aantrekkelijker voor inwoners van buiten de kern. Een toevoeiing van 10% wordt in dat geval haalbaar geacht.

##### Economisch functioneren beneden gemiddeld

In de huidige situatie functioneert het dagelijks winkelaanbod in Enter fors beneden het landelijk vijfjaarsgemiddelde. Hoewel winkels in kleinere kernen, onder meer als gevolg van lagere exploitatielasten, stabiel beneden het landelijk gemiddelde kunnen functioneren, tonen de huidige cijfers dat vraag en aanbod niet in verhouding staan tot elkaar.

##### Ook naar de toekomst functioneren beneden gemiddeld

In de toekomstige situatie, rekening houdend met een lichte toename van het inwonertal in de kern Enter en een hogere

<sup>14</sup> I&O research (2020), Koopstromenonderzoek Oost-Nederland 2019



binding en toevloeiing (optimalisering supermarktaanbod noodzakelijk), ligt de gemiddelde vloerproductiviteit nog altijd beneden het huidige vijfjaarsgemiddelde. In kwantitatieve zin is er in beginsel geen ruimte voor uitbreiding van het dagelijks aanbod, tegelijkertijd is nadrukkelijk een kwalitatieve behoefte om het supermarktaanbod (qua omvang) te moderniseren.

### Modernisering supermarktaanbod cruciaal

Het economisch functioneren is het resultaat van berekeningen die gebaseerd zijn op meerdere aannames. Het gaat immers om toekomstige ontwikkelingen die op voorhand nooit exact kunnen worden voorspeld. In dit verband is het van belang om aan te geven dat bij winkelontwikkelingen meer waarde moet worden gehecht aan kwalitatieve aspecten (zoals modernisering) dan aan kwantitatieve mogelijkheden. In de ruimtelijke ordening dient op basis van ruimtelijk relevante argumenten beoordeeld te worden of het consumentenbelang op de lange termijn wordt gediend; het gaat niet om verslechtering van de concurrentiepositie voor individuele bedrijven (economische ordening).

Wanneer in het kader van structuurverbeteringen meer wordt gerealiseerd dan de aanwezige distributieve ruimte, hoeft dit niet erg te zijn, vooropgesteld dat de effecten per saldo positief zijn.

- De voornaamste opgave in Enter is modernisering van het supermarktaanbod. De huidige supermarkten zijn allemaal te klein en voldoen niet aan de wens van de hedendaagse consument die behoefte heeft aan ruim opgezette supermarkten met uitgebreid assortiment.
- Gelet op de kwantitatieve mogelijkheden is er hooguit ruimte voor twee moderne supermarkten en zelfs dan zal het economisch functioneren beneden het landelijk

gemiddelde liggen. Twee moderne supermarkten in aanvullende segmenten (service én discount) hebben het meeste perspectief.

- De huidige ligging van supermarkten in het centrum is optimaal, met uitzondering van supermarkt Coöp die helemaal aan de noordkant ligt en functioneel gezien de minste relatief heeft met het centrum. Dit geldt te meer aangezien het zwaartepunt in het centrum in het zuidelijk deel en het middelgedeelte ligt.

#### 4.1.2 Niet-dagelijkse aanbod

##### Beperkt perspectief voor uitbreiding aanbod

Het niet-dagelijkse aanbod in het centrum van Enter is relatief uitgebreid. Dit heeft voor een groot deel te maken met de aanwezigheid van warenhuis Roetgerink (mode en schoenen). In algemene zin is er onvoldoende perspectief voor uitbreiding van het niet-dagelijks winkelaanbod in Enter. Net als voor Wierden geldt ook voor Enter dat het perspectief voor niet-dagelijkse winkels afneemt en als gevolg daarvan dat het winkelaanbod eerder af- dan toeneemt. Eventuele uitbreiding van het winkelaanbod moet zijn gericht op complementaire branches/formules en/of structuurversterking van het aanbod.

##### Coronacrisis zet perspectief aanbod verder onder druk

De coronacrisis heeft het perspectief voor niet-dagelijkse winkels alleen maar onzekerder gemaakt. Afhankelijk van de duur van de maatregelen en de algehele impact kunnen winkels in het centrum van Enter verdwijnen. Dit is mede afhankelijk van de duur van de maatregelen, de impact van de verwachte economische recessie en de ondersteuning van de sector door de overheid.

##### Inzet op behoud aanbod met sterke basis

Idealiter wordt zo veel mogelijk ingezet op behoud van de huidige niet-dagelijkse winkels. Het belang van een sterke

dagelijkse winkelbasis, met moderne supermarkten, wordt hierbij wederom benadrukt. Dit is in toenemende mate bepalend voor het functioneren van dorpscentra en bovendien is het een belangrijke voorwaarde om het niet-dagelijks aanbod (voor de lokale consument) zo veel mogelijk in stand te houden. De unieke (regionale) positie van Roetgerink mag daarbij niet over het hoofd worden gezien. Ook Roetgerink trekt veel bezoekers naar het centrum en heeft daarmee een belangrijk aandeel in het functioneren van het centrum.

##### Wel mogelijkheden voor verplaatsing en clustering

Buiten het centrum zijn enkele kleinschalige winkels gevestigd die (op termijn een aanvulling kunnen zijn voor het centrum (o.a. bruin- en witgoedzaak EP: en enkele woonwinkels). Daarmee wordt het winkelaanbod in Enter per saldo niet uitgebreid, maar vindt wel clustering plaats en wordt neemt verspreide bewinkeling af. Ook dit draagt bij aan versterking van de structuur.

## 4.2 Horeca

### Versterking horeca rond Midden- of Modeplein

Enter heeft verhoudingsgewijs (qua inwonertal) meer horeca dan het dorp Wierden. Het aanbod in Enter is redelijk gevarieerd, maar met relatief weinig fastservice en veel restaurants in het centrum. De 13 zaken in het centrum presenteren zich goed, met soms attractieve terrassen. Wel is de horeca nogal verspreid over het centrum. Uit een indicatieve, distributieve raming (zie bijlage 2) blijkt dat er in Enter nog enige marktruimte bestaat voor nieuwe horeca. Deze moet bij voorkeur worden ingevuld rond de beeldbepalende locaties Middenplein of Modeplein. Clustering van zaken verhoogt het bezoekpotentieel en de omzetpotenties. Ook in Enter is belangrijk dat de horeca zich optimaal kan presenteren met terrassen met aantrekkelijk uitzicht, die aansluiten op de inrichting van de openbare ruimte.

### 4.3 Overige voorzieningen

#### Concentratie van publieksgerichte voorzieningen

De echte winkelfunctie van Enter-Centrum is beperkt en zal de komende jaren naar verwachting alleen maar verder afnemen. Het centrum heeft primair functies als boodschappenlocatie en voor doelgerichte aankopen (ook Roetgerink). Om in de toekomst zo veel mogelijk bezoekers te blijven trekken, worden publieksgerichte voorzieningen in Enter idealiter zo veel mogelijk geconcentreerd in een (compact) centrum. Dit zorgt voor meerdere bezoekmotieven en draagt daarmee bij aan de vitaliteit van het centrum. Als bezoekers eenmaal in het centrum zijn, neemt de kans toe dat ze ook andere voorzieningen c.q. winkels in het centrum bezoeken. Niet-dagelijkse winkels zijn sterk gebaat bij veel passanten.

#### Medisch en leisure/cultuur op orde

De aanwezigheid van medische voorzieningen (o.a. apotheek, huisarts, tandarts, voetzorg) is een sterk punt voor het centrum van Enter. Op het gebied van leisure/cultuur beschikt het centrum over twee musea en een galerie. Kanttekening daarbij is dat beide musea aan de uiterste noordkant van het centrum ligt. Bij verdere inkrimping (compact centrum) maakt deze locatie naar verwachting geen onderdeel meer uit van het centrum.

#### Versterking ambachtelijke dienstverlening

Het aanbod ambachtelijke dienstverlening is eenzijdig (kappers en schoonheidssalon). Tegelijkertijd is juist ambachtelijke dienstverlening kansrijk in toekomstige centra (niet tot nauwelijks concurrentie door internet). Bij uitbreiding kan bijvoorbeeld worden gedacht aan een kledingmaker en/of een schoen-/sleutelmaker.

#### Clustering door verplaatsing

Buiten het centrum zijn ook enkele leisurevoorzieningen gevestigd die een aanvulling kunnen zijn voor het centrum,

waaronder fitnessvoorzieningen en een bibliotheek. Clustering van deze voorzieningen draagt bij aan een compleet centrum. De bibliotheek ligt op relatief korte afstand, maar kan (op termijn) mogelijk een meer prominente plek krijgen (zoals de Dorpsstraat).

## 5 Raming marktruimte horeca

### Indicatie marktruimte horeca kern Enter

In nevenstaande tabel is de indicatieve marktruimte voor nieuwe horeca in de kern Enter bepaald op basis van een distributieve methodiek. We benadrukken overigens dat de marktruimte in de horeca altijd sterk afhankelijk van de omvang, variatie, spreiding en bijzondere kwaliteiten van het aanbod en de lokale/regionale uitgaanscultuur. Daarom nemen we de gehele kern als uitgangspunt en niet alleen het centrum.

- De gemiddelde besteding per inwoner aan horeca is gebaseerd op het landelijke cijfer (2018). Vanwege het indicatieve karakter van deze raming nemen we de totale horecabestedingen als uitgangspunt, zonder ophoging. Dit mede vanwege de verwachte economische recessie door het coronavirus. Horeca is relatief conjunctuurgevoelig; op kortere termijnen kunnen vaak grote omzetfluctuaties optreden (9/11 2001, kredietcrisis 2008), maar die buigen op langere termijn (> 3-4 jaar) vrijwel altijd om in een positieve trend. De verwachte bevolkingsgroei is overigens ook niet verdisconteerd. De raming kan dan ook als 'behoudend' worden beschouwd.
- Het KSO Oost-Nederland 2019 geeft actuele koopstroomcijfers, maar gericht op detailhandel. Uit onderzoek blijkt dat de binding aan niet-dagelijkse sector veel verwantschap heeft met horecabezoek, maar vaak iets hoger zal uitvallen. Dit omdat regulier horecabezoek aan bijvoorbeeld snackbars juist wat meer lijkt op boodschappen, met veelal een hogere binding

- De binding van de lokale inwoners op de sector niet-dagelijkse artikelen in geheel Enter is 29%. We ronden dit hier af op 32-35%.
- De toevloeiing van bestedingen in de niet-dagelijkse sector bedraagt in Enter 80%. Aangezien deze zeer hoge toevloeiing zich in hoge mate op een specifieke zaak richt (Roetgerink) gaan we hier uit van gemiddeld 70%.
- Er zijn in de kern Enter momenteel totaal 17 horecazaken. De zogenaamde **omzetclaim** voor de gevestigde horeca bedraagt dus totaal € 6,9 mln.<sup>15</sup>
- Conclusie uit doorrekening van deze uitgangspunten is dat er in Enter een marktruimte voor extra horeca bestaat ad € 0,5 - € 1,2 mln. per jaar. We hanteren voor nieuwe horecazaken een normatieve omzet van € 0,45 mln. per zaak i.c. het landelijk gemiddelde +10%, omdat nieuwe zaken doorgaans hogere omzetnormen hebben. Overigens hebben restaurants veelal een hogere omzet, maar fastservicezaken juist lager.
- Bovenstaande kan worden vertaald in (afgerond) 1 a 2,5 extra horecazaken t.o.v. de huidige capaciteit in Enter,

uitgaande van reguliere en zelfstandige zaken. Gegeven de verzorgingsfunctie moet deze horeca zich bij voorkeur vestigen in het centrum.

Tabel 2: Indicatie marktruimte horeca kern Enter

	MIN	MAX
Aantal inwoners kern in 2020 (afgerond)	7.144	7.144
Besteding horeca per jaar in €	971	971
Binding inwoners gemeente op lokale horeca in %	32%	35%
Toevloeiing van buiten gemeente in %	70%	70%
Vraagpotentieel totale horeca (in mln. € )	7,4	8,1
Omzetclaim huidig aanbod totaal (zie tekst, in mln. € )	6,9	6,9
Marktruimte horeca gemeente totaal in € per jaar	0,5	1,2
Normatieve omzet nieuwe horecazaak gemiddeld (in mln. € )	0,45	0,45
<b>Marktruimte horeca kern in aantal zaken (indicatief, afgerond)</b>	<b>+1,1 zaken</b>	<b>+2,7 zaken</b>

<sup>15</sup> Normcijfer gemiddelde omzet per horecazaak € 404.000,- (cijfers over 2018, incl. BTW). Bron: CBS / HorecaDNA.

[www.bro.nl](http://www.bro.nl) | [info@bro.nl](mailto:info@bro.nl)

**Hoofdvestiging Boxtel**

Boscheweg 107  
5282 WV Boxtel  
T +31 (0)411 850 400

**Vestiging Amsterdam**

Rhijnspoorplein 38  
1018 TX Amsterdam  
T +31 (0)20 506 19 99

**Vestiging Venlo**

Industriestraat 94  
5931 PK Tegelen  
T +31 (0)77 373 06 01



# Bijlage 2

Indeling horeca naar sector en branche

### Gebruikte databronnen algemeen

BRO heeft bewust gekozen voor het gebruik van de data van HorecaDNA en Locatus, zoals ook door ons verantwoord in par. 2.1.

In praktijk vertonen databronnen cijfermatig (bijvoorbeeld t.a.v. horecazaken) soms grote afwijkingen, mede vanwege hun gebruiksdoel en uitgangspunten. Essentieel voor het onderzoek van BRO is dat het daadwerkelijk functionerende (geopende) horecazaken betreft en we deze data kunnen verifiëren tot op adresniveau, branche, formulenaam en omvang. Bij de meeste andere dataleveranciers is verificatie op pandniveau vaak onmogelijk en bestaat bovendien vaak veel onduidelijkheid over de herkomst van de data, branche-afbakening, actualiteit, gebiedsafbakeningen (wat is 'binnenstad'?) en het kwaliteitsbeheer. Het zijn in zekere zin soms 'black boxes'.

Met name de branche-indeling van eetcafés en lunchrooms (worden soms als restaurant gekenmerkt) is in andere databestanden vaak onduidelijk en soms worden branches vermeld die niet binnen de horecaderfinitie van het onderhavige onderzoek vallen: catering, bedrijfsrestaurants, hotels, overige verblijfsrecreatie, eetkramen, etc.

### Branche-indeling HorecaDNA

HorecaDNA hanteert een bedrijfstypenindeling gebaseerd op het product dat wordt verstrekt (dranken, ijs, etc.), op de specifieke ligging van het bedrijf (strand, camping, etc.) en op een aantal andere onderscheidende kenmerken.

Deze bedrijfstypen worden als volgt beschreven.

### Indeling horecabedrijven naar sector

#### Drankensector

- café/bar
- ontmoetingscentrum
- discotheek
- zalen-/partycentrum
- coffeecorner
- kiosk
- strandbedrijf
- coffeeshops, shishalounges (met zitgelegenheid)
- horeca bij sportaccommodatie
- horeca bij recreatie/leisurebedrijf

#### Fastfood/fastservice

- snackbar/cafetaria
- fastfoodrestaurant
- shoarmazaak
- ijssalon
- crêperie
- restauratie
- lunchroom
- spijsverstrekkers n.e.g., delivery

#### Restaurantsector

- bistro
- café-restaurant
- restaurant
- wegrestaurant

# Bijlage 3

Begrippenlijst

## Begrippenlijst

### BVO/WVO

- *Bruto vloeroppervlak*: Het bruto vloeroppervlak is de oppervlakte van een ruimte of groep van ruimten, gemeten op vloerniveau langs de buitenomtrek van de opgaande scheidingsconstructies, die de desbetreffende ruimte of groep van ruimten omhullen. Meten vindt plaats op basis van NEN 2580
- *Winkelverkoop vloeroppervlak*: alleen de voor het publiek toegankelijke ruimten (dus exclusief magazijn, kantoor, etalage, etc.)

### Detailhandel (als activiteit)

Het bedrijfsmatig te koop aanbieden, waaronder de uitstalling ten verkoop, verkopen en/of leveren van goederen aan de uiteindelijke gebruiker of verbruiker.

### Dagelijkse sector

Voedings- en genotmiddelen (vgm) en artikelen op het gebied van persoonlijke verzorging. In de praktijk gaat het hierbij om supermarktaanbod, aanbod in vgm-speciaalzaken, drogisterij- en parfumeriezaken.

### Niet-dagelijkse sector

Winkels die artikelen verkopen met een doorgaans lagere koopfrequentie dan dagelijkse artikelen. In de praktijk gaat hierbij om winkels in huishoudelijke artikelen, kleding, mode, schoenen, sport, rijwielen, bruin- en witgoed, rijwielen, doe-het-zelf, wonen, tuinartikelen en dierenartikelen.

### Bestedingspotentieel

Totaal aan toonbankbestedingen in winkels die door de inwoners van een bepaald gebied gedaan kunnen worden. Gebaseerd op inwoneraantal en gemiddelde (landelijke) netto omzet per hoofd van de bevolking.

### Hoofddetailhandelsstructuur

De concentratiegebieden c.q. (winkel)centra waar beleidsmatig op wordt ingezet.

### Koopkrachtbinding

Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun bestedingen verrichten bij winkels die in dat gebied gevestigd zijn.

### Koopkrachtafvloeiing

Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun detailhandelsbestedingen plaatsen bij gevestigde winkels buiten dat gebied.

### Koopkrachttoevloeiing

Mate waarin inwoners van buiten een bepaald gebied detailhandelsbestedingen plaatsen bij winkels die in dat gebied gevestigd zijn (aandeel omzet van buiten).

### Koopstroomgegevens

Onderzoeksresultaten uit koopstromenonderzoek. In de basis wordt hiermee de koopkrachtbinding, -afvloeiing en -toevloeiing bedoeld. Ook kunnen kwalitatieve aspecten worden bedoeld, zoals koopmotieven, beoordelingen en persoonskenmerken.

### Leegstand (op basis van Locatus)

Locatus registreert een pand als leegstand indien het redelijkerwijs de verwachting is dat in het (leegstaande) pand een verkooppunt in de detailhandel, horeca of consumentgerichte dienstverlening zal terugkomen. Het betreft dus leegstand van verkooppunten en niet leegstand van uitsluitend winkels.

### Plancapaciteit (hard)

In principe wordt met plancapaciteit de harde plan-capaciteit bedoeld, tenzij expliciet anders vermeld. Harde plancapaciteit zijn de directe vestigingsmogelijkheden voor detailhandel die

zijn vastgelegd in een juridisch bindend planologisch kader, zoals vastgestelde bestemmingsplannen, uitwerkingsplannen, gebieden zonder bestemmingsplan (witte vlekken) en verleende (kruimel) omgevingsvergunningen.

### Vloerproductiviteit

Gemiddelde omzet in gevestigde winkels per m<sup>2</sup> winkel-vloeroppervlak (wvo).



**Bijlage 4**  
Juridische verankering

## Juridische verankering

### Duurzaam ruimtegebruik en leegstand voorkomen

Voor duurzaam ruimtegebruik en het voorkomen van substantiële leegstand is het essentieel de ladder voor duurzame verstedelijking en de dienstenrichtlijn toe te passen.

### Initiatieven en de Ladder voor duurzame verstedelijking

Nieuwe initiatieven (in of buiten centra) die moeten worden beschouwd als 'nieuwe stedelijke ontwikkeling' moeten per definitie worden getoetst aan de ladder. Dit betekent dat de behoefte van het initiatief moet worden aangetoond en dat de ruimtelijk-functionele effecten op de consumentenverzorging, de hoofdstructuur, de leegstand en in het verlengde daarvan het woon-, leef- en ondernemersklimaat aanvaardbaar moeten zijn.

### Dienstenrichtlijn

In de gemeentelijke bestemmingsplannen kunnen (op basis van deze visie) aan met name detailhandel beperkingen worden opgelegd. Het doel hiervan is om onaanvaardbare leegstand in de centra te voorkomen en de leefbaarheid op peil te houden. Dit speelt in op een algemeen belang en voldoet aan de noodzakelijkheidseis van de Dienstenrichtlijn.

Op basis van jurisprudentie rondom de Dienstenrichtlijn is een concrete onderbouwing van 'het brede pakket aan maatregelen' noodzakelijk. De volgende stappen moeten door gemeente worden doorlopen.

#### Stap 1: Match/mismatch plancapaciteit en beleid detailhandel

Een analyse die inzicht biedt in de match/mismatch tussen de huidige plancapaciteit in detailhandel (bestemmingsplan), de distributieve marktruimte en het beleid t.a.v. het centrum is noodzakelijk voor inzicht in noodzakelijke ingegrepen.

#### Stap 2: Uitwerken aanpak reduceren plancapaciteit

Op basis van de uitkomst (mismatch) van de vorige stap moet een aanpak worden geformuleerd hoe ongewenste plancapaciteit gesaneerd gaat worden in bestemmingsplannen. Mogelijke lijnen zijn:

- **Uitsterfconstructie:** na bijvoorbeeld twee jaar leegstand verdwijnt de detailhandelbestemming.
- **Herziening/reparatie:** als onderdeel van algemene bestemmingsplanherzieningen en/of reparaties kan detailhandel op locaties waar momenteel feitelijk geen detailhandel aanwezig is (onbenutte plancapaciteit of restcapaciteit) worden wegbestemd.
- **Parapluplan:** alle ongewenste onbenutte plancapaciteit voor detailhandel wordt via een parapluplan wegbestemd (na termijn voorzienbaarheid om planschade te voorkomen).

#### Stap 3: Onderbouwing Dienstenrichtlijn

Flankerend aan het beleid gericht op vitale centra is detailhandel (en horeca) *buiten de aangewezen hoofd-, wijk- en buurtcentra* alleen wenselijk indien deze in de centra ruimtelijk of functioneel redelijkerwijs niet inpasbaar is. Bijvoorbeeld grootschalige of volumineuze detailhandel (woninginrichting, doe-het-zelf, etc.). Deze branchebeperkingen kunnen op basis van coherent en systematisch beleid en de uitgevoerde analyses goed worden onderbouwd. Desalniettemin is het verstandig de beperkingen die zijn/worden opgenomen in de bestemmingsplannen van de gemeente in het kader van de Dienstenrichtlijn nog expliciet te onderbouwen.

#### **Toelichting Dienstenrichtlijn**

De Dienstenrichtlijn is van toepassing zodra er in bestemmingsplannen sprake is van 'beperkingen' binnen de detailhandel, bijvoorbeeld via branchering of minimale/maximale maatvoering (zie: Retailagenda 2019, Risico-inventarisatie Dienstenrichtlijn). Beperkingen zijn alleen toegestaan indien met 'specifieke gegevens' onderbouwd kan worden dat deze voldoen aan:

1. niet-discriminerend;
2. noodzakelijkheid;
3. evenredigheid.

Met name de 'evenredigheid' zorgt er in de praktijk voor dat niet zomaar keuzes kunnen worden gemaakt ten aanzien van branchering of maatvoering. Om te kunnen voldoen aan de evenredigheidseis moet immers het volgende worden aangetoond:

- De maatregel moet geschikt zijn om het beoogde doel te bereiken.
- De maatregel wordt op coherente en systematische wijze uitgevoerd (hypocrisietest).
- De maatregel gaat niet verder dan nodig is; er moet worden beoordeeld of het beoogde doel niet ook met andere en/of minder beperkende middelen kan worden bereikt.

[www.bro.nl](http://www.bro.nl) | [info@bro.nl](mailto:info@bro.nl)

**Hoofdvestiging Boxtel**

Boscheweg 107  
5282 WV Boxtel  
T +31 (0)411 850 400

**Vestiging Amsterdam**

Rhijnspoorplein 38  
1018 TX Amsterdam  
T +31 (0)20 506 19 99

**Vestiging Venlo**

Industriestraat 94  
5931 PK Tegelen  
T +31 (0)77 373 06 01