

WAAR WINKELT TWENTE?

Onderzoek naar koopgedrag

'Special' bij de Twente Index 2015

1. Inleiding

Twente is een krachtige, herkenbare regio, met een relatief sterk onderling verbonden netwerk van lokale en regionale verplaatsingsstromen in werk, onderwijs, sport, recreatie etc. (het zogenaamde daily urban system). In deze bijdrage kijken we mede vanuit die insteek naar de verplaatsingen van Twentenaren als het gaat om koopgedrag. Waar doet men in Twente dagelijkse aankopen ('food') en waar doet men niet-dagelijkse aankopen ('non-food')? In de eigen woonplaats of bij de 'buren'? Er worden cijfers en kaartbeelden gepresenteerd¹ die de verzorgingspositie van Twente als geheel en ook de samenhang en het onderscheid tussen Twentse gemeenten tonen. We zoomen in op kernniveau en kijken hoe de Twentse hiërarchie van aankooplocaties er uit ziet en welke aankooplocaties het minder of juist meer voor de wind gaat. Afsluitend beschouwen we wat deze uitkomsten betekenen voor Twente; waar liggen (beleidsmatige) opgaven en kansen voor de komende jaren?

Binding, toevloeiing en afvloeiing

Bij onderzoek naar koopgedrag en koopstromen spelen drie begrippen een centrale rol: binding, toevloeiing en afvloeiing. Binding is de mate waarin inwoners van een plaats of gemeente hun aankopen doen in winkels die in die plaats of gemeente zelf gevestigd zijn. Bestedingen die buiten de eigen gemeente of via internet worden gedaan, noemen we afvloeiing. Bij toevloeiing gaat het om bestedingen die door bezoekers van buiten in een plaats/gemeente worden gedaan. Het draagvlak (de omzet) in een regio, gemeente of kern/plaats bestaat uit de som van binding en toevloeiing. Binding en afvloeiing tellen samen op tot het zogenaamde bestedingspotentieel.

2. De verzorgingspositie van Twente als koopregio

2.1 De regio als totaal

Binding in dagelijkse sector blijft op niveau; niet-dagelijkse sector verliest

Het grootste deel (96 procent) van de dagelijkse aankopen door inwoners van Twente blijft binnen de regio Twente. Ten opzichte van 2010 is de verandering gering. In 2010 was de regionale binding namelijk 97 procent. In vergelijking met de dagelijkse sector is het bindingspercentage in de niet-dagelijkse sector lager (85 procent). Die binding bedroeg in 2010 overigens nog 90 procent. De afname wordt volledig gedragen door de groei van het bestedingsaandeel van internet. De niet-dagelijkse bestedingen die bij aankooplocaties buiten de regio landen, zijn namelijk kleiner geworden.

¹ Op basis van het Koopstromenonderzoek Oost-Nederland 2010 en 2015. Zie www.koopstromen.nl.

Anders dan in 2010 is de omzet in de dagelijkse sector nu ook groter dan in de niet-dagelijkse sector. Deels heeft dit te maken met de veranderde consumentenbestedingen (meer food en minder non-food uitgaven), maar de ontwikkeling van de regionale omzet is sterker dan de landelijke ontwikkeling van de detailhandelsbestedingen (landelijk: dagelijks +4 procent en niet-dagelijks -11 procent).

Tabel 1

Binding en afvloeiing regio Twente (bestedingen x € miljoen)

	DAGELIJKS			NIET-DAGELIJKS		
	2010	2015	% ontw.	2010	2015	% ontw.
bindingsomzet	€ 1.511	€ 1.565	+4%	€ 1.447	€ 1.219	-16%
afvloeiing naar fysieke aankooplocaties	€ 37	€ 54	+46%	€ 92	€ 78	-15%
afvloeiing internet	€ 6	€ 12	+100%	€ 66	€ 141	+114%
TOTAAL BESTEDINGSPOTENTIEEL	€ 1.554	€ 1.631	+5%	€ 1.605	€ 1.438	-10%
bindingsomzet	€ 1.511	€ 1.565	+4%	€ 1.447	€ 1.219	-16%
toevoeiing	€ 52	€ 116	+123%	€ 121	€ 125	+3%
TOTAAL OMZET	€ 1.563	€ 1.681	+8%	€ 1.568	€ 1.344	-14%

Als Twentenaren hun dagelijkse bestedingen buiten de regio doen, zijn zij vooral georiënteerd op de Duitse grensregio. Dit geldt in mindere mate voor de niet-dagelijkse bestedingen. Deze 'waaien' meer uit over verschillende omliggende regio's. Ook Amsterdam plukt bijvoorbeeld nog een graantje mee: er vloeit jaarlijks ongeveer € 4 miljoen niet-dagelijks af naar de regio Groot-Amsterdam.

Tabel 2

Afvloeiing vanuit Twente naar buiten Twente (bestedingen x € miljoen; 2015)

	DAGELIJKS	NIET-DAGELIJKS
Afvloeiing naar fysieke aankooplocaties totaal	€ 54	€ 78
<i>waarvan naar</i> Duitsland	€ 39	€ 24
Overig Nederland, w.o.	€ 15	€ 52
- Zuidwest-Overijssel	€ 3	€ 9
- Noord-Overijssel	€ 3	€ 10
- Achterhoek	€ 3	€ 12

Twente ontvangt meer omzet uit overig Nederland en de Duitse grensregio dan dat er bestedingen daar naar afvloeien. Twente heeft dus een bovenregionale verzorgingspositie. In de dagelijkse sector komen vooral Duitsers naar Twente terwijl ook bij de toevoeiing in de niet-dagelijkse sector de spreiding meer divers is. Wel is er meer toevoeiing vanuit de Achterhoek wat mede te maken heeft met de nabije ligging van Enschede ten opzichte van de Achterhoek.

Tabel 3

Toevloeiing naar Twente (bestedingen x € miljoen; 2015)

		DAGELIJKS	NIET-DAGELIJKS
Toevloeiing totaal		€ 116	€ 125
<i>waarvan uit</i>	Duitsland	€ 90	€ 60
	Overig Nederland, w.o.	€ 26	€ 65
	- Zuidwest-Overijssel	€ 7	€ 15
	- Noord-Overijssel	€ 12	€ 18
	- Achterhoek	€ 6	€ 26

2.2 Gemeentelijk inzicht

Primaire verzorgingsgebieden

Hoewel Twente qua koopstromen verweven is met omliggende regio's, is er dus een sterke kooporiëntatie op de eigen regio. Voor de dagelijkse sector is dit in belangrijke mate de eigen gemeente. Voor de niet-dagelijkse sector geldt dat er duidelijk meer koopstromen lopen tussen de Twentse gemeenten. De onderstaande tabel, waarin herkomst en bestemming van de niet-dagelijkse omzet per gemeente wordt weergegeven, toont de sterke oriëntatie vanuit Twentse gemeenten op hun buurgemeenten. Zo vloeit bijvoorbeeld 38 procent van de niet-dagelijkse bestedingen van inwoners van Borne af naar Hengelo en zijn inwoners van Haaksbergen zowel op Hengelo als Enschede georiënteerd.

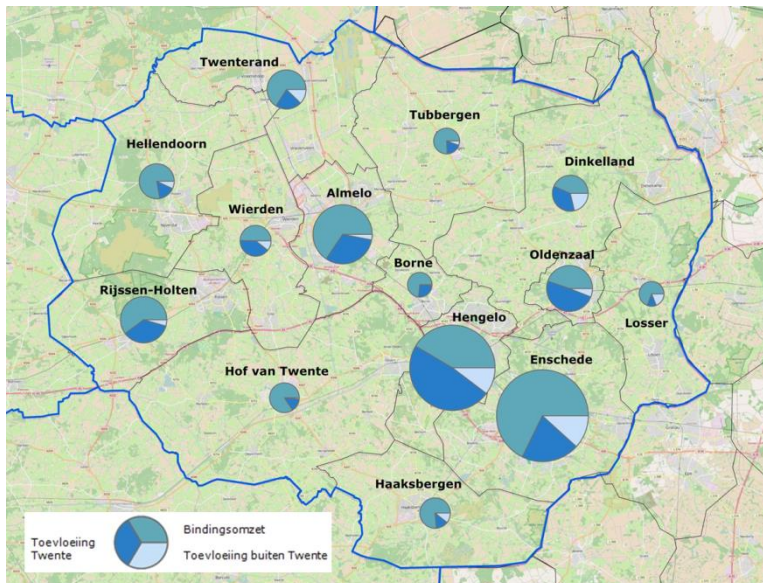
Tabel 4

Gemeentelijke kooporiëntatie Twentse gemeenten niet-dagelijkse sector (in %; 2015).

Van	Naar → Eigen gemeente (binding)	(afvloeiing)				
		Almelo	Enschede	Hengelo	Overig Twente	Buiten Twente
Almelo	60%	-	4%	12%	10%	14%
Borne	35%	4%	5%	38%	14%	8%
Dinkelland	37%	1%	7%	16%	26%	14%
Enschede	69%	0%	-	8%	6%	17%
Haaksbergen	51%	0%	16%	14%	6%	13%
Hellendoorn	48%	7%	3%	6%	24%	19%
Hengelo	69%	1%	7%	-	11%	13%
Hof van Twente	37%	1%	5%	22%	18%	18%
Losser	34%	0%	24%	8%	20%	14%
Oldenzaal	52%	1%	11%	16%	7%	14%
Rijssen-Holten	59%	4%	3%	7%	13%	18%
Tubbergen	41%	18%	4%	11%	30%	14%
Twenterand	53%	15%	3%	6%	21%	17%
Wierden	34%	15%	4%	10%	42%	10%

Kaart 1

Omvang en verdeling omzet niet-dagelijkse sector gemeenten regio Twente (2015).



Op gemeenteniveau hebben de gemeenten Enschede (€ 353 miljoen) en Hengelo (€ 305 miljoen) in de niet-dagelijkse sector veruit de hoogste omzet. Enschede heeft daarbij verhoudingsgewijs meer 'eigen' omzet, terwijl Hengelo meer toevloeiing vanuit Twente heeft. Verklaring hiervoor is de sterke regionale trekkracht van Plein Westermaat (zie onder meer ook de kaarten 5-8). De overige gemeenten volgen op afstand.

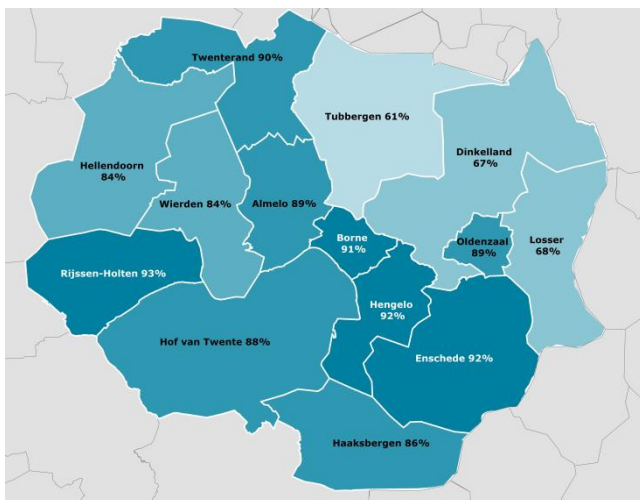
Binding op gemeenteniveau

Vijf Twentse gemeenten hebben minimaal 90 procent binding in de dagelijkse sector. De gemeente Rijssen-Holten heeft met 93 procent de hoogste binding in de dagelijkse sector. De mate waarin inwoners van de (grens-)gemeenten Losser, Dinkelland en Tubbergen hun dagelijkse aankopen in de eigen gemeente doen, ligt duidelijk lager. De gemeentelijke bindingspercentages in de niet-dagelijkse sector liggen lager. De gemeenten Enschede en Hengelo hebben de hoogste binding in de niet-dagelijkse sector (69 procent). Almelo en Rijssen-Holten volgen op enige afstand. In kleinere gemeenten gaan inwoners voor niet-dagelijkse bestedingen in grote(re) mate naar andere plaatsen, buiten de eigen gemeente.

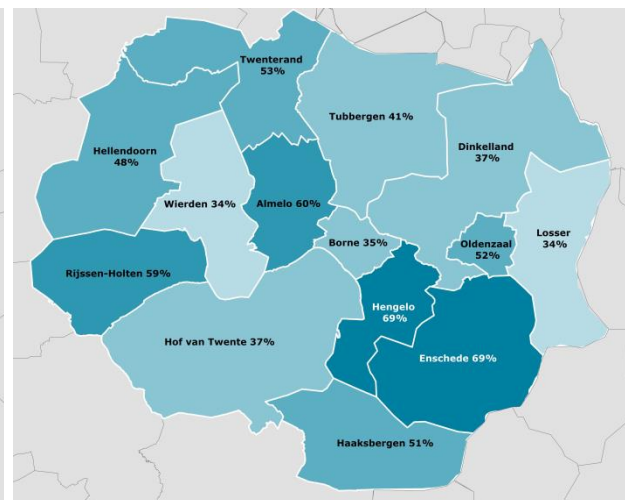
Kaarten 2 en 3

Bindingspercentages gemeenten regio Twente (2015).

Dagelijkse sector



Niet-dagelijkse sector

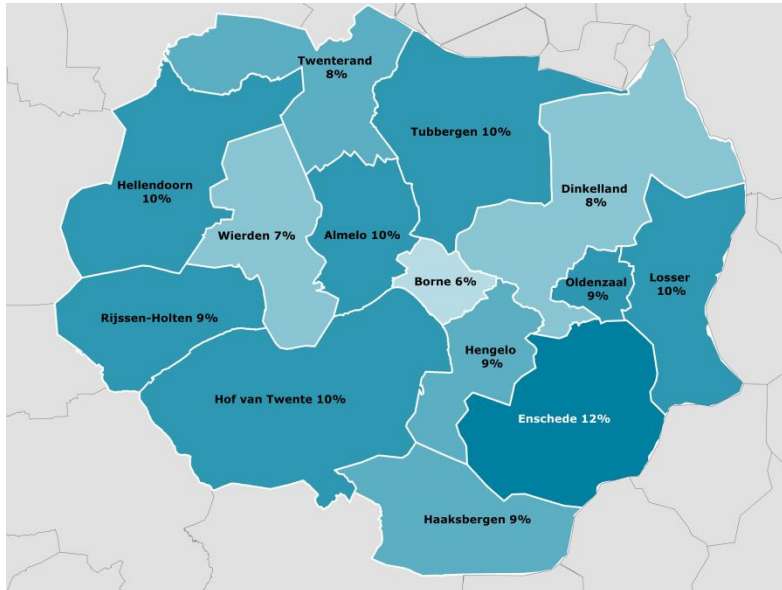


Afvloeiing naar internet het grootst in Enschede

De totale afvloeiing naar internet bedraagt in de regio Twente € 152 miljoen. In de niet-dagelijkse sector bedraagt de totale afvloeiing naar internet regionaal gemiddeld 9,8 procent. Daarbij geldt dat het bestedingsaandeel van internet sterk varieert naar gelang het type branche. Het internet trekt relatief de meeste bestedingen in de artikelgroep elektronica. Ook in de artikelgroepen kleding en schoenen bedraagt het bestedingsaandeel van internet minstens 10 procent. Bij doe-het-zelf en bloemen en planten heeft internet voornamelijk een relatief gering bestedingsaandeel.

Kaart 4

Bestedingsaandeel van internet in de niet-dagelijkse sector gemeenten regio Twente (2015).



Op gemeenteniveau is enig verschil zichtbaar in het bestedingsaandeel van internet in de niet-dagelijkse sector. Borne heeft verhoudingsgewijs de minste afvloeiing naar internet, terwijl Enschede de hoogste internetoriëntatie heeft. Dit heeft mede te maken met de jongere bevolkingssamenstelling van Enschede (meer 20-30 jarigen; digitale generatie). Verwacht mag worden dat deze relatie de komende jaren zwakker wordt.

3. Economisch functioneren kernen en winkelgebieden

De regionale en gemeentelijke cijfers bieden een meer geaggregeerd inzicht in de 'koopkracht' van Twente en de 14 gemeenten. Maar voor detailhandelsbeleid en -keuzes is nadere detaillering nodig. Consumenten kiezen niet voor een gemeente maar voor een aankoopplaats. Veel Twentse gemeenten zijn opgebouwd uit meerdere kernen. Welke dorpen en steden bezoeken inwoners voor de dagelijkse en wekelijkse boodschappen, en voor de niet-dagelijkse aankopen? En welke aankoopplaatsen springen eruit?

Aantal middelgrote en kleine kernen heeft toename binding in dagelijkse sector

Tabel 5 laat de bindingspercentages voor dagelijkse sector in de 24 deelnemende kernen uit Twente zien voor 2010 en 2015. Hoewel de meeste kernen te maken hebben met een daling van de binding, zijn de procentuele afnames bij veel kernen relatief beperkt. De grootste procentuele veranderingen in 'negatieve zin' hebben zich voorgedaan in de plaatsen met 5.000-10.000 inwoners. Terwijl de kernen tussen de 10.000-20.000 inwoners allemaal juist een hogere binding hebben dan vijf jaar geleden. Ook drie van de kernen tot 5.000 inwoners kennen een hogere binding dan 5 jaar geleden. Waarschijnlijk speelt schaalvergroting van supermarkten hier een rol.

Tabel 5

Bindingspercentage dagelijkse sector per kern (2010-2015).

		2010	2015	% ontw. '10-'15*)
kernen > 50.000 inwoners	Almelo	92%	92%	0%
	Enschede	93%	92%	-1%
	Hengelo (Ov.)	93%	92%	-1%
kernen 20.000-50.000 inwoners	Borne	87%	91%	4%
	Nijverdal	90%	87%	-3%
	Oldenzaal	89%	88%	-1%
	Rijssen	90%	91%	1%
kernen 10.000-20.000 inwoners	Goor	88%	90%	2%
	Vriezenveen	82%	86%	4%
	Wierden	85%	91%	6%
kernen 5.000-10.000 inwoners	Delden	76%	79%	3%
	Den Ham (Ov.)	59%	51%	-8%
	Denekamp	81%	78%	-3%
	Enter	72%	76%	4%
	Hellendoorn	54%	56%	2%
	Holten	77%	81%	4%
	Markelo	63%	60%	-3%
	Tubbergen	78%	67%	-11%
	Vroomshoop	87%	90%	3%
	kernen < 5.000 inwoners	Albergen	48%	41%
Geesteren (Ov.)		53%	59%	6%
Ootmarsum		74%	76%	2%
Weerselo		58%	64%	6%
Westerhaar		44%	42%	-2%

*) Ontwikkeling in procentpunten

In niet-dagelijkse sector hebben bijna alle plaatsen lokale koopkracht verloren

In de niet-dagelijkse sector is de dynamiek zoals verwacht veel groter. De meeste plaatsen hebben te maken met een daling van 2010 en 2015. Tubbergen en Oldenzaal hebben de sterkste teruggang, gevolgd door Almelo, Enschede en Nijverdal. Wierden is de enige kern die de afgelopen vijf jaar de binding niet-dagelijks licht zag stijgen.

Tabel 6

Bindingspercentage niet-dagelijkse sector per kern (2010-2015).

		2010	2015	% ontw. '10-'15*)
kernen > 50.000 inwoners	Almelo	68%	61%	-7%
	Enschede	76%	69%	-7%
	Hengelo (Ov.)	71%	69%	-2%
kernen 20.000-50.000 inwoners	Borne	39%	36%	-3%
	Nijverdal	58%	51%	-7%
	Oldenzaal	61%	51%	-10%
	Rijssen	66%	61%	-5%
kernen 10.000-20.000 inwoners	Goor	40%	39%	-1%
	Vriezenveen	36%	36%	0%
	Wierden	35%	37%	2%
kernen 5.000-10.000 inwoners	Delden	35%	35%	0%
	Den Ham (Ov.)	31%	24%	-7%
	Denekamp	48%	43%	-5%
	Enter	28%	26%	-2%
	Hellendoorn	12%	11%	-1%
	Holten	29%	26%	-3%
	Markelo	18%	16%	-2%
	Tubbergen	55%	43%	-12%
	Vroomshoop	46%	45%	-1%
	kernen < 5.000 inwoners	Albergen	11%	6%
Geesteren (Ov.)		30%	28%	-2%
Ootmarsum		20%	18%	-2%
Weerselo		18%	18%	0%
Westerhaar		15%	14%	-1%

*) Ontwikkeling in procentpunten

Voor 2010 was het algehele beeld van een krimpende binding in de niet-dagelijkse sector vooral samenhangend met het meer diffuse winkelgedrag van consumenten ('men laat zich minder binden') en de voorzichtige opkomst van internet als aankoopkanaal². De ontwikkeling tussen 2010 en 2015 is grotendeels een weerslag van meer afvloeiing naar internet, waardoor verhoudingsgewijs een minder groot deel van de bestedingen landt bij winkeliers in de eigen woonplaats. Overigens kunnen internetbestedingen een ruimtelijke component hebben, wanneer bijvoorbeeld een product afgehaald wordt in de winkel. Daarnaast hebben lokale winkeliers ook steeds vaker naast de fysieke winkel een webshop waarbij onder andere oude collecties online worden aangeboden. Een deel van de afvloeiing naar internet zal dus ook wel lokaal 'terugvloeien'. Echter, hoe groot deze component is en waar deze bestedingen terecht komen, is onbekend.

Welke plaatsen in Twente ontvangen meer dan dat ze 'weggeven'?

In de dagelijkse sector hebben veel plaatsen een grotere toevloeiing van omzet dan dat er naar andere plaatsen afvloeit. Dit heeft mede te maken met de oriëntatie van consumenten die in het buitengebied en

² Op basis van het Koopstromenonderzoek Oost-Nederland 2000-2010. Zie www.koopstromen.nl.

kleine kernen wonen en dan voor de boodschappen 'aangewezen' zijn op een nabijgelegen aankoopplaats. Daarnaast hebben vooral kernen aan de Duitse grens een positief koopstromensaldo.

In de niet-dagelijkse sector is het beeld omgekeerd. De meeste plaatsen verliezen meer omzet dan dat ze ontvangen. Hengelo onderscheidt zich met een zeer groot 'overschot' aan toevloeiing, op ruime afstand gevolgd door Rijssen en Enschede. Voor Hengelo geldt in sterke mate het onderscheid tussen Plein Westermaat (waar grootschalige aanbieders als IKEA en Mediamarkt onder meer gevestigd zijn) en Hengelo Centrum. Vooral Plein Westermaat is bijdragend aan dit positieve koopstromensaldo voor Hengelo (zie ook kaart 5-8). Ten opzichte van 2010 is het beeld op hoofdlijnen onveranderd, met Hengelo als uitschieter. Wel hadden Enschede, Almelo en Oldenzaal in 2010 een groter positief koopstromensaldo. De regionale 'invloed' van Plein Westermaat lijkt zich de afgelopen jaren sterker te hebben doorgezet.

Dat kleinere kernen zoals Enter en Denekamp ook een positief saldo hebben in de niet-dagelijkse sector heeft in veel gevallen te maken met de aanwezigheid van een of enkele veelal grote winkels met een sterke regionale aantrekkingskracht (voor Enter is dat Roetgerink Mode en voor Denekamp Tuincentrum Oosterik).

Tabel 7

Saldo toevloeiingsomzet minus afvloeiingsomzet dagelijkse en niet-dagelijkse sector (2015).

	(X 1 MILJ. €)	DAGELIJKS	NIET-DAGELIJKS
kernen > 50.000 inwoners	Almelo	7,6	-7,2
	Enschede	20,9	7,7
	Hengelo (Ov.)	8,2	121,6
kernen 20.000-50.000 inwoners	Borne	10,3	-22,9
	Nijverdal	5,8	-9,3
	Oldenzaal	10,4	4,8
kernen 10.000-20.000 inwoners	Rijssen	6,5	13,5
	Goor	14,0	-11,6
	Vriezenveen	6,7	-6,9
kernen 5.000-10.000 inwoners	Wierden	8,6	-18,0
	Delden	4,7	-5,9
	Den Ham (Ov.)	-6,7	-5,5
	Denekamp	23,1	2,8
	Enter	-3,0	3,4
	Hellendoorn	-3,3	-12,4
	Holten	2,0	-14,6
	Markelo	-5,9	-14,0
	Tubbergen	5,5	4,3
	Vroomshoop	19,0	4,2
kernen < 5.000 inwoners	Albergen	-4,9	-7,9
	Geesteren (Ov.)	-3,2	-3,7
	Ootmarsum	10,5	-6,5
	Weerselo	-0,5	-4,2
	Westerhaar	-4,8	-5,2

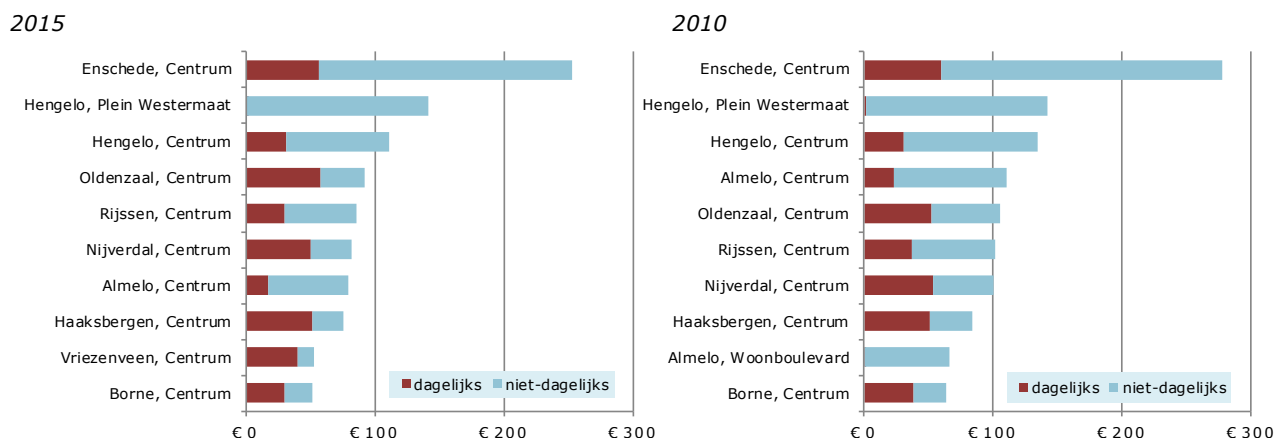
Grootste aankooplocaties in Twente

Figuur 1 en 2 brengen de 10 grootste Twentse in beeld voor 2015 en 2010. Samen zijn deze locaties goed voor ruim € 1,0 miljard omzet, wat 33 procent van de totale detailhandelsomzet in de regio Twente vertegenwoordigt. In 2010 was dat aandeel nog 38 procent.

De top 3 van aankooplocaties wordt gevormd door de binnenstad van Enschede, Plein Westermaat en de binnenstad van Hengelo. Ten opzichte van 2010 hebben de meeste aankooplocaties omzet ingeleverd. Alleen Plein Westermaat heeft een bijna gelijk gebleven omzet, wat gezien de landelijk gemiddelde daling van de detailhandelsbestedingen in de niet-dagelijkse sector verhoudingsgewijs een sterke ontwikkeling is. Nieuwkomer in de top 10 - Vriezenveen-centrum - heeft een lichte omzettoename (+1 procent). Almelo heeft relatief veel terrein verloren. De binnenstad is gedaald van 4^e naar de 7^e plaats en de Woonboulevard is uit de top 10 gevallen.

Figuur 1 en 2

Top 10 aankooplocaties in Twente, totale detailhandelsomzet (milj. €).



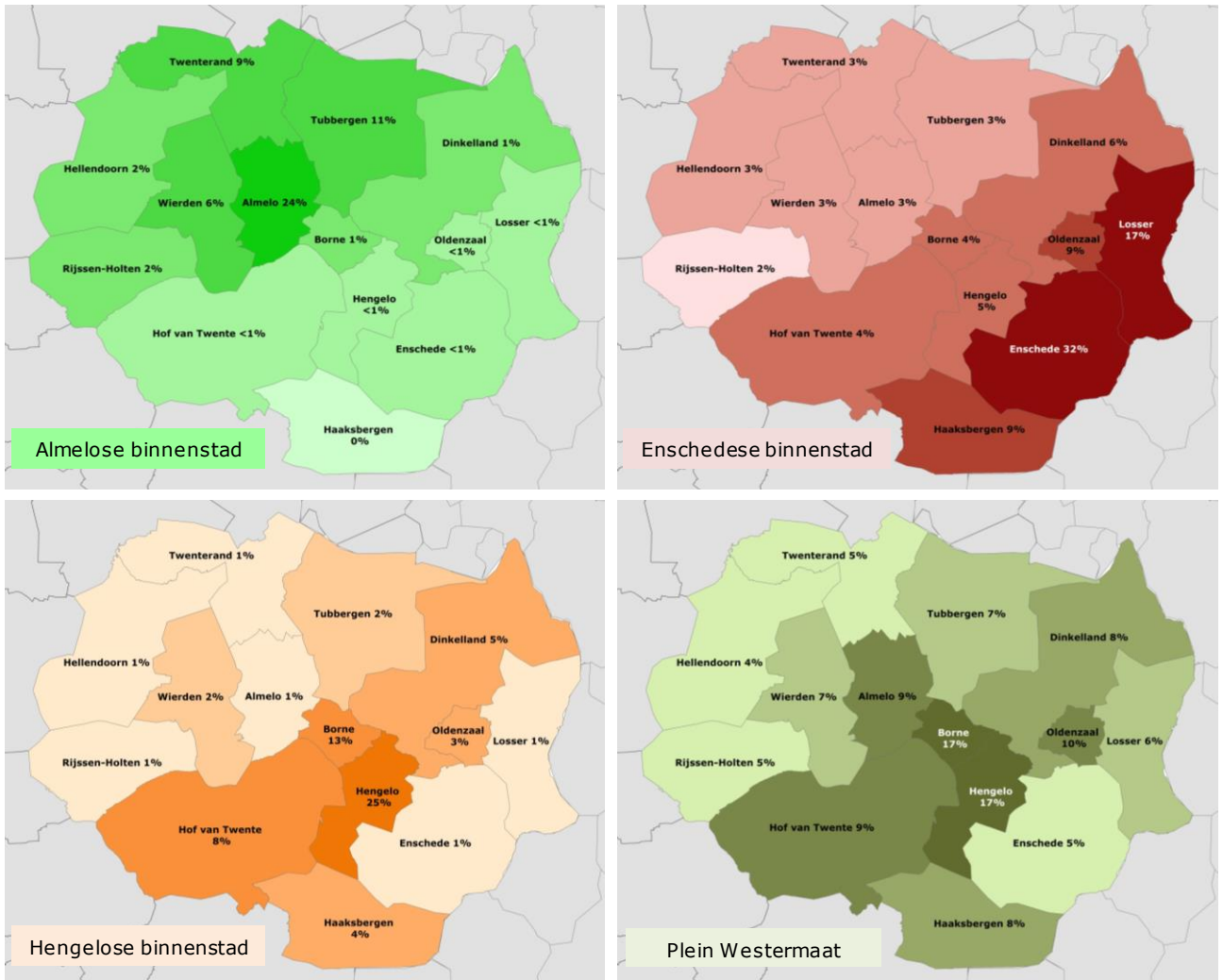
Reikwijdte van Twentse binnensteden en Plein Westermaat

De grote aankooplocaties genereren de meeste toevloeiing. Ze trekken dus veel klanten uit de omliggende plaatsen aan. Het verzorgingsgebied verschilt echter per stad. Om dit te illustreren zijn kaartbeelden opgenomen van de mate waarin inwoners van de Twentse gemeenten voor de niet-dagelijkse sector georiënteerd zijn op de Almelose, Enschedese en Hengelose binnenstad en op Plein Westermaat in Hengelo.

De Almelose binnenstad trekt vooral klanten uit het gebied ten noorden en westen van de stad en dan vooral uit de gemeenten Tubbergen, Twenterand en Wierden. De oriëntatie vanuit de tweede ring van gemeenten op de Almelose binnenstad is beperkt. Het verzorgingsgebied van de Enschedese binnenstad is meer verspreid. In vijf gemeenten – buiten Enschede zelf – is het bestedingsaandeel van de Enschedese binnenstad minimaal 5 procent. Voor de Hengelose binnenstad geldt dat alleen voor Borne en Hof van Twente. Plein Westermaat heeft in verhouding de sterkste regionale oriëntatie. Alleen in Helledoorn vloeit minder dan 5 procent van alle niet-dagelijkse bestedingen door inwoners van die gemeente naar Plein Westermaat. In alle andere gemeenten is de afvloeiing naar Plein Westermaat groter.

Kaarten 5-8

Regionale oriëntatie op Almelo, Enschedese, Hengelose binnenstad en Plein Westermaat (2015).



NB: percentages betreffen de afvloeingsandelen vanuit de Twentse gemeenten (herkomst) naar de vier aankooplocaties (bestemming). Bijvoorbeeld: 6 procent van de bestedingen van inwoners van Wierden vloeit af naar de Almeloze binnenstad, et cetera (het totaal telt dus niet op tot 100 procent).

4. Wat betekent dit voor Twente?

Dagelijks dicht bij huis en niet-dagelijks meer van uit huis

Gemiddeld genomen zijn grote(re) plaatsen beter in staat de lokale koopkracht aan zich te binden dan kleine kernen, vanwege het ruimere en meer complete winkelaanbod. Mede door de doorgroei van het winkelaanbod en de meer keuze kritische en goed geïnformeerde consument is de kooporiëntatie de afgelopen jaren wel diffuser maar ook doelgerichter geworden. Hoewel afstand nog altijd een belangrijke keuzefactor is, betekent dit lang niet altijd meer een automatische keuze voor de dichtstbijzijnde aankoopplaats. Daarbij is er wel onderscheid tussen de dagelijkse en niet-dagelijkse sector. Bij de functionele dagelijkse en wekelijkse boodschappen is de 'reislust' minder groot en kiest men net als in 2010 nog steeds vaak voor een dichtbij gelegen locatie die goed bereikbaar is en waar makkelijk geparkeerd kan worden. Het is zelfs zo dat consumenten hun dagelijkse boodschappen (voornamelijk food) juist weer meer in hun eigen woonplaats doen. Vooral in de kleinere kernen is sprake van een toename van de binding. In Twente is dat ook bij veel kernen zichtbaar. Het meer complete aanbod (in

veel kernen is er bijvoorbeeld een discountsupermarkt bij gekomen de laatste jaren) en schaalvergroting en modernisering van bestaande supermarkten zorgt ervoor dat boodschappen meer in de eigen woonplaats worden gedaan. Keerzijde van deze ontwikkeling kan zijn dat het aanbod van lokale winkeliers mogelijk (nog) schaarser wordt.

In de niet-dagelijkse sector heeft Twente, in lijn met het totaalbeeld van het Koopstromenonderzoek in Oost-Nederland, ook te maken met dalende bestedingen (er wordt minder uitgegeven). Dit wordt versterkt door dat een groter deel van de bestedingen niet meer in fysieke winkels terecht komt maar op internet. Het effect voor aankoopplaatsen is tweezijdig. Enerzijds vloeit er meer 'eigen' omzet af naar internetwinkels. Anderzijds wordt er minder toevloeiing ontvangen, doordat bezoekers van buiten ook vaker de keuze voor online winkelen maken.

Trekkers bepalen de trekkracht

Plein Westermaat heeft zich de afgelopen jaren ontwikkeld tot een sterk bovenregionaal winkelgebied voor 'in en om het huis artikelen'. Samen met de binnenstad van Enschede vormen ze de top van de winkelhiërarchie in Twente. De Enschedese binnenstad zal mogelijk door de (recente) doorgroei van het sterke modische segment nog meer een regionale positie krijgen. Net als bij Plein Westermaat zal dit dan terug zijn te zien in de koopstromen.

Andere tijden vergen accepteren en anticiperen

Kijken we naar Twente dan is de winkelwagen nog goed gevuld. Het grootste deel van de detailhandelsbestedingen blijft in de regio. Twentenaren zijn (ook) voor wat betreft koopgedrag sterk gericht op de regio. Maar hoewel de winkelwagen goed is gevuld, is ze minder vol dan vijf jaar geleden en zal het energie en inspanning vergen om ze zo goed gevuld te houden. Regionaal denken in termen van specialisatie en complementariteit tussen grote steden en kleine kernen, internationale trekkers en lokale helden ('Twentse trekkers'), en Euregionale focus waarbij de grens een kans is en geen barrière, kunnen aanknopingspunten leveren. Het 'Twentse Warenhuis' heeft inwoners én bezoekers veel te bieden.

Hoewel de prognoses en meningen verschillen over de toekomstige gevolgen van de doorgroei van webwinkelen op fysiek winkelen, is duidelijk dat er hierdoor al veel is veranderd en dat deze dynamiek vooralsnog niet tot stilstand zal komen. Dat vergt accepteren en anticiperen. De nationale Retail Agenda sluit hier op aan. 'We willen daarom met 50 gemeenten een Retail-Deal sluiten. Gemeenten gaan samen met de lokale stakeholders aan de slag om ook in hun gemeente de retail klaar te maken voor de toekomst' (De Retailagenda, maart 2015)³. Haaksbergen heeft zich als eerste Twentse gemeente onlangs aangesloten bij de Retailagenda. De komende jaren zal de uitwerking van de agenda gestalte krijgen en duidelijk worden wie wanneer klaar is voor welke toekomst.

Ruud Esselink (1973) is werkzaam bij I&O Research. Als senior onderzoeker heeft hij zich gespecialiseerd in de onderzoeks- en beleidsterreinen detailhandel en ambulante handel. Als onderzoeker is hij met onder meer Thijs Lenderink en Jon Severijn betrokken bij de uitvoering van het Koopstromenonderzoek Oost-Nederland 2015 en 2010. Meer informatie over dit onderzoek is te vinden op www.koopstromen.nl

³ Meer lezen over de Retailagenda? Zie <http://onsretailand.nl>.