

KIJKEN, KIJKEN NAAR KOPEN

RAPPORT KERN RAALTE

Koopstromenonderzoek Oost-Nederland 2015

Oktober 2015

COLOFON

Uitgave

I&O Research
Zuiderval 70
Postbus 563
7500 AN Enschede

Rapportnummer

2015/138

Datum

Oktober 2015

Opdrachtgever

Gemeente Raalte

Auteurs

Laurens Klein Kranenburg
Ruud Esselink

Bestellingen

Exemplaren zijn verkrijgbaar bij de opdrachtgever.

Het overnemen uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron duidelijk wordt vermeld.



INHOUDSOPGAVE

1.	Kort vooraf	6
1.1	De winkelwereld is veranderd	6
1.2	Doel van het onderzoek	6
2.	Koopstromen	9
2.1	Dagelijkse sector	9
2.2	Niet-dagelijkse sector	10
2.3	Vergelijking oriëntatie op eigen kern	13
2.4	Toevloeiing versus afvloeiing	13
2.5	Conclusie	15
3.	Economisch functioneren	17
3.1	Inleiding	17
3.2	Detailhandelsomzet	17
3.3	Detailhandelsomzet aankooplocaties	18
3.4	Conclusie	19
4.	Inzicht in koopgedrag	21
4.1	Inleiding	21
4.2	Bezoekfrequentie, -motief en vervoermiddel	21
4.3	Beoordeling winkelvoorzieningen	22
4.4	Conclusie	23



5. Oriëntatie op aanvullende winkelmogelijkheden.....	25
5.1 Inleiding	25
5.2 Koopzondag	25
5.3 Koopavond	25
5.4 Markt	26
5.5 Online winkelen	26
5.6 Benchmarking	27
5.7 Conclusie	28
Bijlage 1. Onderzoeksaanpak.....	30
Bijlage 2. Begrippenkader	32
Bijlage 3. Binding en toevloeiing per branche.....	34
Bijlage 4. Binding en afvloeiing per branche.....	38



1

HOOFDSTUK

Kort vooraf



1. Kort vooraf

1.1 De winkelwereld is veranderd

Wat gaat de tijd snel. Vijf jaar geleden voelden we niet alleen de pijn van de verloren WK-finale. Ook de economische crisis was voelbaar in de portemonnee.

Kijken we naar de detailhandel dan was 2010 het jaar waarin:

- ... er voor het eerst sinds jaren sprake is van een koopkrachtdaling. Dat wil zeggen dat consumenten minder te besteden hebben, ook in de detailhandel.
- ... de online consumentenbestedingen ongeveer € 8 miljard bedragen; 4 jaar later is dat € 14 miljard.
- ... de ontwikkeling van winkelleegstand versnelt: tot 2010 bevindt het leegstandpercentage zich onder de 6%. Daarna neemt het groeitempo toe en is in 2015 de leegstaand opgelopen tot 7,5%.
- ... de toerismebepaling voor koopzondagen van kracht wordt: gemeenten mogen meer dan 12 koopzondagen aanwijzen, mits kan worden aangetoond dat er substantieel toerisme is in de gemeente. Inmiddels hebben gemeenten de vrijheid zelf beleid te bepalen ten aanzien van zondagsopenstelling van winkels.
- ... de vooruitblikken voor de detailhandel veelal somber zijn, waarbij geanticipeerd dient te worden op de effecten van crisis, krimp & computer (internetwinkelen). Dit perspectief heeft zich doorontwikkeld naar een meer positief en tegelijkertijd ook reëel besef van wat de kansen voor de toekomst zijn.

In de afgelopen 5 jaar is er dus weer veel veranderd in het winkellandschap. Een goed moment om opnieuw het koopgedrag van de consument in Oost-Nederland in beeld te brengen.

1.2 Doel van het onderzoek

Het Koopstromenonderzoek Oost-Nederland 2015 beantwoordt de onderstaande onderzoeksvragen:

- Waar doen inwoners de dagelijkse en niet-dagelijkse inkopen en in welke mate komen bezoekers van buiten hier inkopen doen?
- Wat betekent dit voor het economisch functioneren van de detailhandel?
- Wat zijn de kenmerken van het consumentengedrag (frequentie, motief, vervoermiddel en waardering)?
- In welke mate zijn inwoners georiënteerd op koopzondag, koopavond, warenmarkt en internet?

Wat is koopstromenonderzoek?

Koopstromenonderzoek brengt het koopgedrag van consumenten in kaart en laat veranderingen in dit gedrag in tijd en plaats zien. Gegevens over koopgedrag en -beleving bieden zicht op het functioneren van detailhandel en vormen 'bouw materiaal': met gegevens over koopstromen kan *gericht* gewerkt worden aan een toekomstbestendig winkelaanbod voor inwoners en bezoekers.

Hoe is het onderzoek uitgevoerd?

De dataverzameling heeft in de periode april tot en met mei 2015 plaatsgevonden. In totaal zijn 31.350 consumenten in Overijssel en delen van Drenthe, Flevoland en Gelderland geïnterviewd, waarbij consumenten gevraagd is naar de plaats waar zij artikelgroepen kopen. Aanvullend zijn vragen gesteld over winkelgedrag (bijvoorbeeld bezoekfrequentie en waardering meest bezochte aankoopplaatsen, marktbezoek en webwinkelen). De opzet van het onderzoek is vergelijkbaar met het in 2010 uitgevoerde koopstromenonderzoek. De enquêtes zijn zowel telefonisch als via internet afgenomen (zie ook bijlage 1 – onderzoeksaanpak). In de gemeente Raalte zijn 536 huishoudens geïnterviewd, waarvan in de kern Raalte 281.



**VOORDAT U BEGINT TE LEZEN,
EEN KORTE TOELICHTING:**

Om inzicht te krijgen in het koopgedrag van consumenten en het economisch functioneren van de winkelvoorzieningen in Raalte is bij het beschrijven van de koopstromen onderscheid te maken tussen detailhandelsomzet en bestedingspotentieel. Onderstaand wordt kort uitgelegd hoe beide zijn opgebouwd en wat de cijfers zeggen.

Detailhandelsomzet (waar komt omzet vandaan?)

Met de totale omzet wordt in beeld gebracht in welke mate klanten – inwoners en bezoekers uit andere plaatsen – bestedingen doen bij de winkelvoorzieningen in de kern.

De detailhandelsomzet (draagvlak) is berekend door het aantal klanten te vermenigvuldigen met gemiddelde landelijke besteding per hoofd van de bevolking (incl. BTW), gecorrigeerd naar inkomenssituatie in het betreffende gebied. Bij de beoordeling van de omvang en de ontwikkeling van de detailhandelsomzet dient er rekening mee te worden gehouden dat in de afgelopen jaren de bestedingen in de dagelijkse sector zijn toegenomen (+4 procent), terwijl deze in de niet-dagelijkse sector – mede als gevolg van de economische crisis – zijn afgenomen (-11 procent).

De detailhandelsomzet is opgebouwd uit bestedingen gedaan door klanten uit Raalte zelf (**binding**) en door klanten uit andere plaatsen (**toevloeiing**). De omzet bestaat uit een aandeel omzet uit binding en een aandeel omzet uit toevloeiing.

Kortom: bij detailhandelsomzet is het perspectief de winkelvoorzieningen in de kern (de oriëntatie op de aanbodkant)

Bestedingspotentieel (waar gaan bestedingen naar toe?)

Vervolgens wordt – vanuit het perspectief van inwoners van Raalte – ook gekeken naar waar deze inwoners hun detailhandelsuitgaven doen. Bij het bestedingspotentieel gaat het om het totaal aan detailhandelsbestedingen die door inwoners van een bepaald gebied gedaan kunnen worden. Dit is berekend door het inwonertal te vermenigvuldigen met de gemiddelde landelijke besteding per hoofd van de bevolking (incl. BTW), gecorrigeerd naar inkomenssituatie in het betreffende gebied. Ook hierbij is het van belang te realiseren dat de bestedingen per hoofd van de bevolking in de afgelopen jaren zijn veranderd, wat invloed heeft op het totale bestedingspotentieel (hoger in de dagelijkse sector en lager in de niet-dagelijkse sector).

Waar het bij de detailhandelsomzet gaat om bestedingen bij winkelvoorzieningen in Raalte, gaat het bij het bestedingspotentieel om alle detailhandelsbestedingen van inwoners die gedaan worden in winkels (in of buiten Raalte) maar bijvoorbeeld ook op de markt, of via internet.

Het bestedingspotentieel is opgebouwd uit bestedingen door inwoners van Raalte gedaan in Raalte zelf (**binding**) en gedaan in andere plaatsen of via andere 'niet-ruimtelijke' aankoopkanalen (met name internet) (**afvloeiing**). Het bindingspercentage wordt uitgedrukt als percentage van het bestedingspotentieel.

Kortom: bij bestedingspotentieel is het perspectief de inwoner van de kern (de oriëntatie vanuit de vraagkant).



2

HOOFDSTUK

Koopstromen



2. Koopstromen

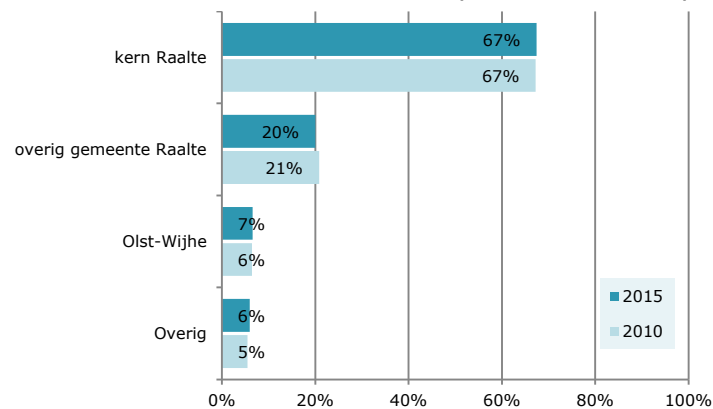
2.1 Dagelijkse sector

Omzet uit eigen kern stabiel

Het grootste deel van de behaalde omzet aan dagelijkse artikelen in Raalte is afkomstig van de eigen inwoners (67 procent). Daarnaast trekt Raalte ook omzet aan uit het overige deel van de gemeente Raalte en Olst-Wijhe. Ten opzichte van 2010 is de totale omzet in de dagelijkse sector stabiel gebleven. Ook de herkomstverdeling is weinig veranderd.

Figuur 2.1

Waar komt de omzet in Raalte vandaan? (in %; 2010 en 2015).



Tabel 2.1

Binding & toevloeiing (bestedingen x € miljoen en in %; 2010 en 2015).

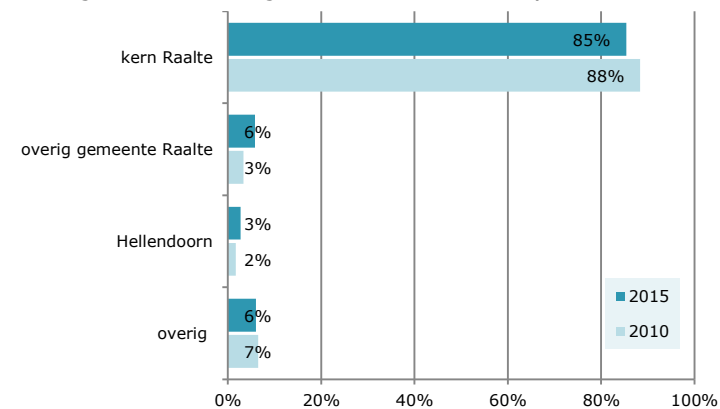
	ABS		%	
	2010	2015	2010	2015
Omzet uit eigen kern (binding)	43,0	43,0	67%	67%
Toevloeiing ov. gemeente Raalte	13,3	12,8	21%	20%
Toevloeiing ov. Nederland	7,6	8,0	12%	13%
TOTALE OMZET	64,0	63,8	100%	100%

Koopkrachtafvloeiing licht toegenomen

De mate waarin inwoners van Raalte voor hun dagelijkse boodschappen bestedingen doen buiten de eigen woonplaats is net als in 2010 beperkt. De afvloeiing naar het overige deel van de gemeente en naar andere gemeenten (onder meer Hellendoorn) is wel licht toegenomen.

Figuur 2.2

Waar gaan de bestedingen uit Raalte naar toe? (in %; 2010 en 2015).



Tabel 2.2

Binding & afvloeiing (bestedingen x € miljoen en in %; 2010 en 2015).

	ABS		%	
	2010	2015	2010	2015
Binding	43,0	43,0	88%	85%
Afvloeiing ov. gemeente Raalte	1,6	2,9	3%	6%
Afvloeiing ov. Nederland	3,4	4,2	7%	8%
Afvloeiing Duitsland	0,1	0,0	0%	0%
Afvloeiing internet e.d.	0,5	0,2	1%	0%
TOTAAL BESTEDINGSPOTENTIEEL	48,7	50,4	100%	100%

2.2 Niet-dagelijkse sector

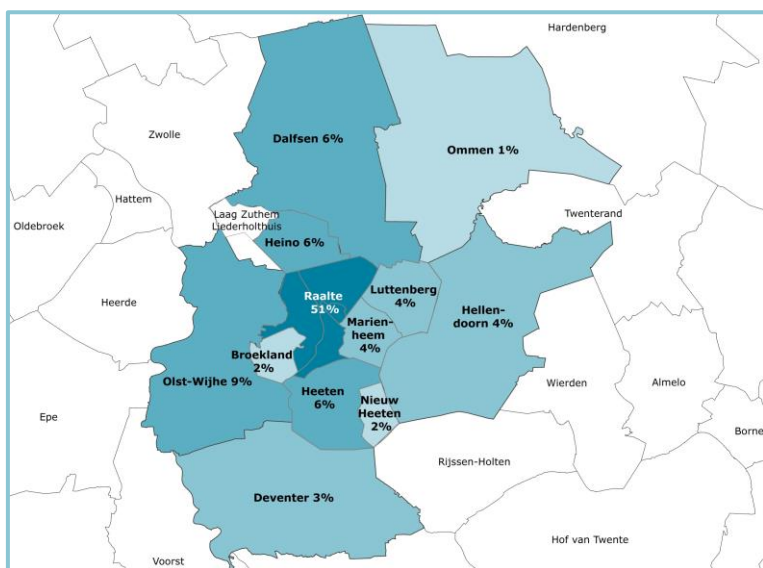
Toevloeiing vanuit overig gemeente Raalte

Van de omzet in de niet-dagelijkse sector in Raalte is 51 procent afkomstig uit de kern Raalte. Daarnaast is 25 procent afkomstig uit het overige deel van de gemeente Raalte.

Verder is er toevloeiing vanuit Olst-Wijhe (9 procent) en Dalfsen (6 procent). Ook vanuit Hellendoorn en Deventer is enigermate van oriëntatie op Raalte.

Figuur 2.3

Waar komt de omzet in Raalte vandaan? (in %; 2015).



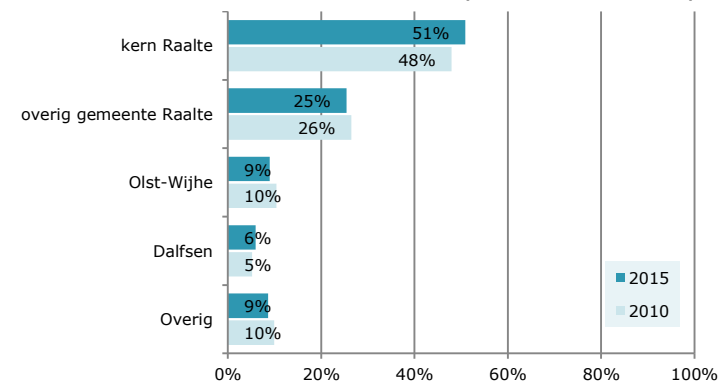
Omzet niet-dagelijkse sector afgenomen

Ten opzichte van 2010 is de totale omzet in Raalte (gerealiseerd door zowel inwoners als bezoekers) afgenomen. Dit geldt zowel voor de omzet uit de eigen kern (binding) als voor de toevloeiing uit het overige deel van de gemeente en uit omliggende Nederlandse gemeenten.

De procentuele herkomstverdeling van de niet-dagelijkse omzet is door de omzetonwikkeling minder sterk gewijzigd. Het omzetaandeel van de binding is een paar procent groter dan in 2010.

Figuur 2.4

Waar komt de omzet in Raalte vandaan? (in %; 2010 en 2015).



Tabel 2.3

Binding & toevloeiing (bestedingen x € miljoen en in %; 2010 en 2015).

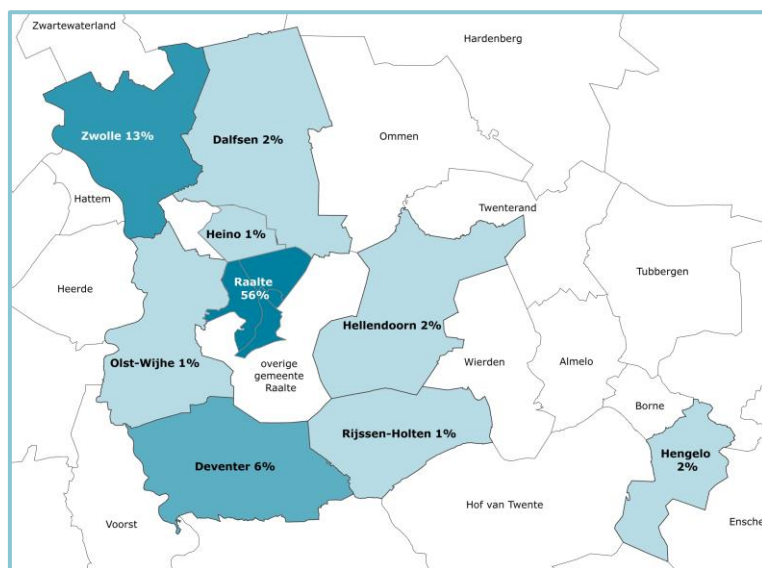
	ABS		%	
	2010	2015	2010	2015
Binding	30,0	25,3	48%	51%
Toevloeiing ov. gemeente Raalte	16,6	12,6	26%	25%
Toevloeiing ov. Nederland	16,0	11,7	26%	24%
TOTALE OMZET	62,6	49,6	100%	100%

Inwoners Raalte ook georiënteerd op Zwolle

Anders dan in de dagelijkse sector zijn inwoners van Raalte voor de bestedingen in de niet-dagelijkse sector – naast de eigen woonplaats – meer op de grote steden georiënteerd dan op de omliggende gemeenten. Zo is er afvloeiing naar Zwolle (13 procent) en naar Deventer (6 procent).

Figuur 2.5

Waar gaan de bestedingen uit Raalte naar toe? (in %; 2015).



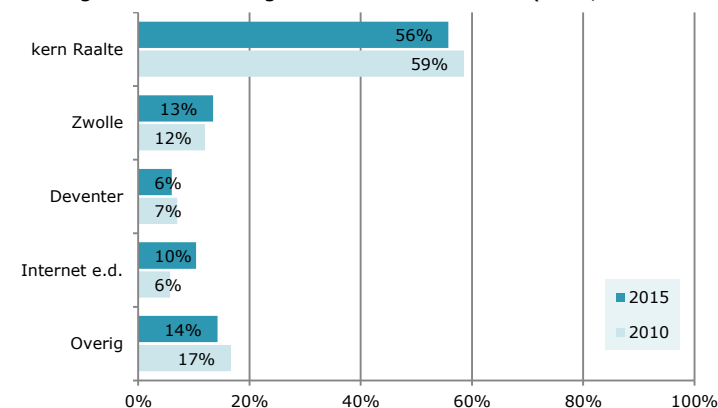
De afvloeiing naar internet is in de niet-dagelijkse sector met 10 procent aanzienlijk groter dan in de dagelijkse sector.

Minder binding en meer afvloeiing (met name naar internet)

Doordat de uitgaven in de niet-dagelijkse sector de afgelopen jaren zijn gedaald, is het totale bestedingspotentieel in de niet-dagelijkse sector kleiner geworden. Ten opzichte van 2010 doen inwoners van Raalte in de niet-dagelijkse sector verhoudingsgewijs meer bestedingen buiten de eigen woonplaats (lager bindingspercentage). Vooral de afvloeiing naar internet is procentueel sterk toegenomen.

Figuur 2.6

Waar gaan de bestedingen uit Raalte naar toe? (in %; 2010 en 2015).



Tabel 2.4

Binding & afvloeiing (bestedingen x € miljoen en in %; 2010 en 2015).

	ABS		%	
	2010	2015	2010	2015
Binding	30,0	25,3	59%	56%
Afvloeiing ov. gemeente Raalte	1,0	0,7	2%	2%
Afvloeiing ov. Nederland	17,3	14,3	34%	31%
Afvloeiing Duitsland	0,1	0,3	0%	1%
Afvloeiing internet e.d.	2,9	4,7	6%	10%
TOTAAL BESTEDINGSPOTENTIEEL	51,3	45,3	100%	100%

Inzoom op niet-dagelijkse branches

De niet-dagelijkse sector is, vergelijkbaar met 2010, samengesteld op basis van 7 artikelgroepen. Onderstaand is de omzet in de niet-dagelijkse sector nader gespecificeerd naar artikelgroep. Binnen de niet-dagelijkse sector is bloemen en planten de enige artikelgroep met een hogere omzet dan in 2010. De overige artikelgroepen hebben te maken met omzetafnames.

Tabel 2.5

Binding & toevloeiing niet-dagelijkse sector (2010 en 2015).

x € miljoen	BINDING		TOEVLOEIING		TOTALE OMZET	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
Kleding	7,0	6,3	13,3	9,5	20,3	15,8
Schoenen	2,0	1,7	2,7	2,4	4,7	4,0
Huishoudelijke artikelen	3,2	2,5	3,3	2,6	6,5	5,1
Elektronica	5,4	4,2	4,3	2,7	9,7	6,9
Woninginrichting	2,9	2,4	2,3	1,6	5,2	4,0
Doe-het-zelf	5,1	3,8	4,2	3,0	9,3	6,8
Bloemen en planten	4,4	4,5	2,4	2,6	6,8	7,1
TOTAAL	30,0	25,3	32,6	24,4	62,6	49,6

In absolute zin zijn de bestedingen van bezoekers van buiten Raalte veelal afgenomen; het aandeel toevloeiing in de totale omzet is bij de meeste artikelgroepen niet sterk gewijzigd.

KORTE TOELICHTING:

- IN **TABEL 2.5** IS DE TOTALE OMZET IN DE NIET-DAGELIJKE SECTOR IN RAALTE WEERGEGEVEN, UITGESPLITST NAAR BINDING EN TOEVLOEIING ('WAAR KOMT DE OMZET VANDAAN?').
- IN **TABEL 2.6** IS BINDING EN AFVLOEIING IN DE NIET-DAGELIJKE SECTOR VOOR RAALTE WEERGEGEVEN ('WAAR GAAN BESTEDINGEN NAAR TOE?').
- IN **TABEL 2.7** IS HET BINDINGSPERCENTAGE UITGEDRUKT ALS PERCENTAGE VAN HET BESTEDINGSPOTENTIEEL. HET AANDEEL TOEVLOEIING ALS PERCENTAGE VAN DE TOTALE OMZET. HIERDOOR TELT HET GEHEEL NIET OP TOT 100%.

Binnen de niet-dagelijkse sector hebben doe-het-zelf en bloemen en planten de hoogste bindingspercentages. Vergeleken met 2010 zijn de bindingspercentages in het algemeen gedaald, uitgezonderd woninginrichting en bloemen en planten.

Tabel 2.6

Binding & afvloeiing niet-dagelijkse sector (2010 en 2015).

x € miljoen	BINDING		AFVLOEIING		TOTAAL BESTEDINGS-POTENTIEEL	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
Kleding	7,0	6,3	7,3	7,1	14,4	13,4
Schoenen	2,0	1,7	1,1	1,3	3,1	2,9
Huishoudelijke artikelen	3,2	2,5	0,9	1,1	4,1	3,6
Elektronica	5,4	4,2	2,8	3,8	8,2	8,0
Woninginrichting	2,9	2,4	7,4	4,9	10,3	7,3
Doe-het-zelf	5,1	3,8	0,5	0,5	5,6	4,4
Bloemen en planten	4,4	4,5	1,2	1,2	5,6	5,7
TOTAAL	30,0	25,3	21,2	20,0	51,3	45,3

Tabel 2.7

Bindingspercentage en aandeel toevloeiing niet-dagelijkse sector (2010 en 2015).

In %	BINDINGSPERCENTAGE		AANDEEL TOEVLOEIING IN TOTALE OMZET	
	2010	2015	2010	2015
Kleding	49%	47%	65%	60%
Schoenen	64%	56%	58%	59%
Huishoudelijke artikelen	78%	68%	51%	51%
Elektronica	66%	52%	44%	39%
Woninginrichting	28%	32%	45%	41%
Doe-het-zelf	91%	88%	45%	44%
Bloemen en planten	79%	79%	35%	37%
TOTAAL	59%	56%	52%	49%



2.3 Vergelijking oriëntatie op eigen kern

De mate waarin Raalte in staat is de bestedingen van inwoners te binden aan de eigen plaats kan worden vergeleken met het gemiddelde bindingspercentage in kernen van vergelijkbare omvang.

Ten opzichte van plaatsen met 10.000-20.000 inwoners heeft Raalte in de dagelijkse sector in 2015 een iets lagere koopkrachtbinding.

De niet-dagelijkse sector heeft in vergelijking met de referentieklassen een relatief hoge koopkrachtbinding. Binnen deze sector is de woninginrichting de enige artikelgroep waar de lokale verzorgingspositie niet bovengemiddeld sterk is.

Tabel 2.8

Bindingspercentage Raalte vergeleken (2015).

	RAALTE	REFERENTIEKLASSE
Dagelijkse sector	85%	88%
Niet-dagelijkse sector	56%	47%
- Kleding	47%	35%
- Schoenen	56%	41%
- Huishoudelijke artikelen	68%	63%
- Elektronica	52%	43%
- Woninginrichting	32%	33%
- Doe-het-zelf	88%	72%
- Bloemen en planten	79%	72%

2.4 Toevloeiing versus afvloeiing

Raalte heeft te maken met toe- en afvloeiing. Maar hoe verhouden toe- en afvloeiing zich tot elkaar en hoe zijn beide opgebouwd? Is er een positief of negatief koopstromensaldo?

Toevloeiing groter dan afvloeiing

Met uitzondering van elektronica en woninginrichting hebben de meeste niet-dagelijkse artikelgroepen te maken met meer koopkrachttoevloeiing dan afvloeiing. De aangetrokken koopkracht van buiten de eigen plaats is dus groter dan het koopkrachtverlies.

Hoewel de oriëntatie op internet is gestegen is in alle artikelgroepen de afvloeiing naar (winkel)aankooplocaties buiten Raalte (nog) groter dan de afvloeiing naar internet.

Tabel 2.9

Toe- en afvloeiing per artikelgroep, Raalte (milj. €; 2015).

<u>x € miljoen</u>	TOEVLOEIING		↔	AFVLOEIING		
	ov. gemeente	elders		ov. gemeente	elders	internet
Kleding	4,2	5,3	↔	0,1	5,4	1,7
Schoenen	1,1	1,3	↔	0,0	0,9	0,3
Huishoudelijke artikelen	1,4	1,2	↔	0,0	0,8	0,3
Elektronica	1,6	1,1	↔	0,0	2,3	1,5
Woninginrichting	0,7	0,9	↔	0,4	3,9	0,7
Doe-het-zelf	1,8	1,1	↔	0,0	0,3	0,2
Bloemen en planten	1,8	0,8	↔	0,1	1,0	0,1
TOTAAL	12,6	11,7	↔	0,7	14,6	4,7

Nota bene: Tot de categorie 'elders' behoort de toe/afvloeiing vanuit/naar overig Nederland en (voor zover van toepassing) Duitsland.

Afvloeiing naar internet goed zichtbaar

In de vorige paragrafen hebben we gezien wat de invloed is van internet op de koopstromen. De totale afvloeiing naar internet bedraagt in Raalte in 2015 zo'n € 5 miljoen.

De mate waarin gebruik wordt gemaakt van internet als aankoopkanaal varieert niet alleen naar branche. Ook naar kern is onderscheid zichtbaar (wat mede kan samenhangen met bijvoorbeeld leeftijdsopbouw en stedelijkheidsgraad).

Wanneer de online kooporiëntatie in Raalte vergeleken wordt met het gemiddelde in kernen van vergelijkbare omvang dan kopen inwoners van Raalte gemiddeld even veel artikelen via internet. In de niet-dagelijkse sector wordt vooral bij elektronica relatief vaak voor internet gekozen als 'aankoopplaats'. Zo is 19 procent van de bestedingen aan elektronica in een webwinkel gedaan.

BESTEDINGSAANDEEL VAN INTERNET (2015)	RAALTE	REFERENTIEKLASSE
Dagelijkse sector	0%	1%
Niet-dagelijkse sector	10%	10%
- Kleding	12%	12%
- Schoenen	12%	10%
- Huishoudelijke artikelen	8%	7%
- Elektronica	19%	18%
- Woninginrichting	9%	8%
- Doe-het-zelf	4%	3%
- Bloemen en planten	1%	1%

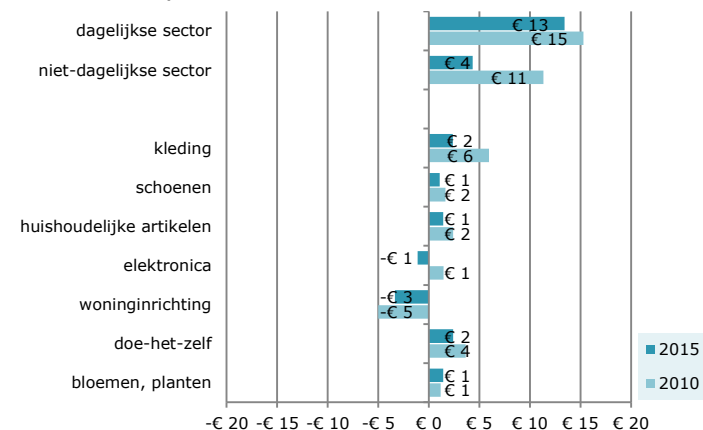
Ontwikkeling koopstromensaldo

Op basis van onder meer tabel 2.9 is te concluderen dat in 2015 de meeste niet-dagelijkse artikelgroepen in Raalte te maken hebben met meer koopkrachttoevloeiing dan koopkrachtafvloeiing. Hoe was dat in 2010 en zijn de verhoudingen gewijzigd? Komt er per saldo meer in of gaat er meer uit?

Ten opzichte van 2010 is het positieve verschil tussen toe- en afvloeiing in de dagelijkse en niet-dagelijkse sector in 2015 kleiner. De dagelijkse sector heeft desondanks een positief koopstromensaldo van meer dan € 10 miljoen. Het koopstromensaldo is met name gedaald in de niet-dagelijkse sector. Binnen de sector is vooral bij de kleding een verkleining van het saldo zichtbaar. Bij elektronica en woninginrichting is er per saldo meer koopkrachtafvloeiing dan -toevloeiing.

Figuur 2.7

Saldo toevoeiing minus afvloeiing per sector en artikelgroep, Raalte (milj. €; 2010 en 2015).



2.5 Conclusie

De belangrijkste conclusies op een rij:

- In de dagelijkse sector blijft het gros van de detailhandelsbestedingen van inwoners binnen de kern Raalte (85 procent). Het bindingspercentage is wel licht afgenomen ten opzichte van 2010. Ten opzichte van 2010 zijn wat meer inwoners voor de dagelijkse boodschappen georiënteerd op aankooplocaties buiten Raalte. De toevloeiing is ongeveer gelijk gebleven.
- In de niet-dagelijkse sector is de binding minder groot, ook ten opzichte van 2010 (daling van 59 procent naar 56 procent). Er is met name afvloeiing naar Zwolle en Deventer. In vergelijking met 2010 is vooral de afvloeiing naar internet groter geworden. De mate waarin men bestedingen doet via internet is in de afgelopen vijf jaar in Raalte sterk toegenomen.
- Als we kijken naar de herkomst van de in Raalte gerealiseerde omzet in zowel de dagelijkse als de niet-dagelijkse sector is deze grotendeels afkomstig uit Raalte zelf. Daarnaast komt een deel van de omzet uit het overig deel van de gemeenten Raalte en Olst-Wijhe.
- Binnen de niet-dagelijkse sector hebben doe-het-zelf en bloemen en planten de hoogste binding met respectievelijk 88 en 79 procent. Beiden hebben dus een relatief sterke lokale verzorgingsfunctie. Anders is dit bij met name de kleding en woninginrichting. Bestedingen in deze artikelgroepen worden door Raaltenaren vooral elders gedaan.
- Elektronica wordt door de inwoners van Raalte relatief het meest online gekocht. De mate waarin inwoners van Raalte aankopen doen via internet is vergelijkbaar met het gemiddelde van referentiekernen.
- Ten opzichte van 2010 is het positieve verschil tussen toe- en afvloeiing in de dagelijkse en niet-dagelijkse sector in 2015 kleiner. Het koopstromensaldo is met name gedaald in de niet-dagelijkse sector.

- Geheel overziend geldt dat de dagelijkse sector haar verzorgingsfunctie op peil heeft gehouden en de niet-dagelijkse sector in Raalte in vergelijking met 2010 wat achteruit is gegaan.



3

HOOFDSTUK

Economisch functioneren



3. Economisch functioneren

3.1 Inleiding

Een belangrijk element om te komen tot detailhandelsbeleid is inzicht verkrijgen in het economisch functioneren van de detailhandel. In hoofdstuk 2 is een (ruimtelijk) beeld geschetst van de kooporiëntatie op en vanuit Raalte. In dit hoofdstuk zoomen we verder in op de detailhandelsomzet totaal en per (onderscheiden) aankooplocatie.

Nota bene: het betreft hier de totale consumentenbestedingen, afkomstig van bestedingen van bewoners en bezoekers. In het rapport wordt ook wel gesproken over de gerealiseerde detailhandelsomzet. Belangrijk hierbij is dat het dan gaat om de totale som van consumentenbestedingen, inclusief BTW en exclusief bestedingen van bedrijven en instellingen in de detailhandel.

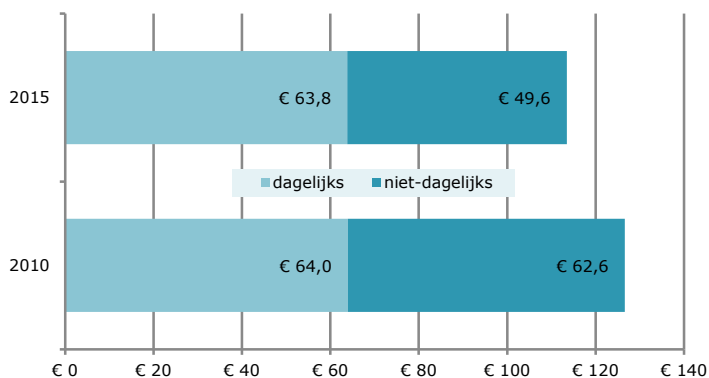
3.2 Detailhandelsomzet

Niet-dagelijkse omzet in Raalte afgenomen

De totale detailhandelsomzet in Raalte is in de afgelopen vijf jaar met 10 procent afgenomen naar € 113,5 miljoen. De niet-dagelijkse sector is verantwoordelijk voor deze afname.

Figuur 3.1

Detailhandelsomzet in Raalte voor dagelijkse en niet-dagelijkse sector (milj. €; 2010 en 2015).

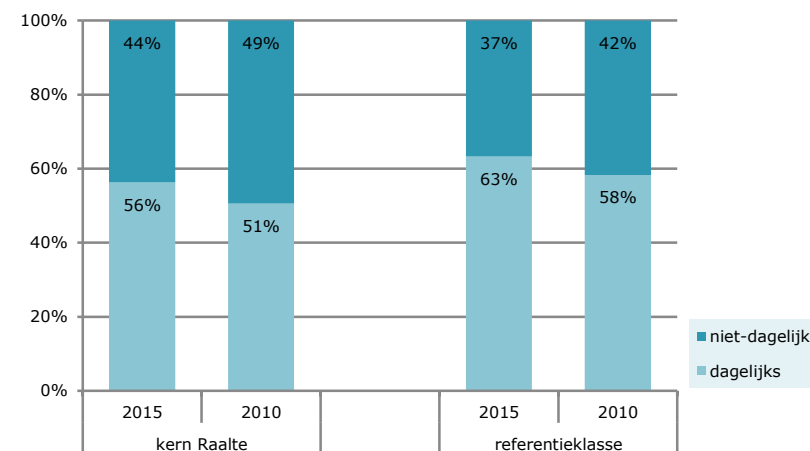


Omzetaandeel dagelijks groter geworden

De dagelijkse sector (56 procent) neemt een groter deel van de detailhandelsomzet in Raalte voor haar rekening dan de niet-dagelijkse sector (44 procent). Het omzetaandeel van de dagelijkse sector is in de afgelopen 5 jaar ook gestegen. Deze ontwikkeling is vergelijkbaar met het gemiddelde beeld in referentiekernen. Ondanks de omzetafname in de niet-dagelijkse sector is het aandeel in de totale omzet wel groter dan gemiddeld in kernen van vergelijkbare omzet.

Figuur 3.2

Omzetaandeel dagelijkse en niet-dagelijkse sector, Raalte (2010 en 2015).



Gemiddelde omzet per inwoner

De detailhandelsomzet en daarmee ook de verzorgingsfunctie hangt naast het aanwezige winkelaanbod grotendeels samen met de omvang van een kern. De gemiddelde omzet per inwoner geeft een indicatie van de relatieve trekkracht van de detailhandel, zeker wanneer deze wordt afgezet tegen het gemiddelde in plaatsen van vergelijkbare omvang.

In Raalte is de omzet per inwoner in de dagelijkse sector op peil gebleven, terwijl deze in de referentieklassse is gestegen. Vergeleken met plaatsen van vergelijkbare omvang is dit omzetcijfer in 2015 daardoor iets lager. De gemiddelde omzet per inwoner in de niet-dagelijkse sector ligt boven het gemiddelde in de referentieklassse. Wel is het verschil minder groot dan in 2010. Dit geldt ook voor de totale gemiddelde omzet per inwoner: deze ligt nog boven het vergelijkingscijfer, maar Raalte ligt wel minder ver boven dit cijfer dan in 2010.

Tabel 3.1

Gemiddelde detailhandelsomzet per inwoner (€; 2010 en 2015).

	RAALTE		REFERENTIEKLASSE	
	2010	2015	2010	2015
Dagelijkse sector	3.360	3.360	3.260	3.500
Niet-dagelijkse sector	3.290	2.620	2.340	2.030
- Kleding	1.070	830	550	500
- Schoenen	250	210	150	120
- Huishoudelijke artikelen	340	270	240	210
- Elektronica	510	370	360	310
- Woninginrichting	280	210	360	270
- Doe-het-zelf	490	360	350	270
- Bloemen en planten	360	370	330	350
TOTALE OMZET PER INWONER	6.650	5.980	5.600	5.530

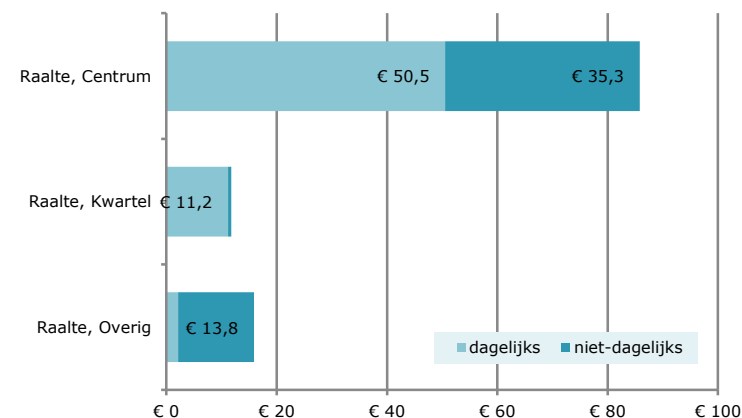
3.3 Detailhandelsomzet aankooplocaties

Grootste deel omzet landt in het centrum van Raalte

Als we kijken naar de onderscheiden aankooplocaties in Raalte dan is de meeste detailhandelsomzet gegenereerd door het centrum. De dagelijkse sector heeft hierin de grootste bijdrage. In Raalte Overig ligt het accent sterker op de niet-dagelijkse sector.

Figuur 3.3

Detailhandelsomzet aankooplocaties, Raalte (miljoen €; 2015).



In tabel 3.2 zijn de marktaandelen van de aankooplocaties voor de dagelijkse en niet-dagelijkse sector voor zowel 2010 als 2015 weergegeven. Voor de vergelijkbaarheid met 2010 is Raalte Kwartel (18% dagelijks en 1% niet-dagelijks) tot Raalte, Overig gerekend (omdat deze aankooplocatie in 2010 niet was onderscheiden). Hieruit blijkt dat de dominantie van het centrum in Raalte is gedaald in zowel dagelijkse als de niet-dagelijkse sector.

Tabel 3.2

Marktaandelen aankooplocaties, Raalte (in %; 2010 en 2015).

	DAGELIJKSE SECTOR		NIET-DAGELIJKSE SECTOR	
	2010	2015	2010	2015
Raalte, Centrum	90%	79%	81%	71%
Raalte, Overig	10%	21%	19%	29%
TOTAAL	100%	100%	100%	100%



3.4 Conclusie

De belangrijkste conclusies op een rij:

- Gelijkblijvende detailhandelsomzet in de dagelijkse sector en minder omzet in de niet-dagelijkse sector in Raalte zorgen ervoor dat de totale detailhandelsomzet in Raalte met 10 procent is gedaald ten opzichte van 2010.
- Door de omzetontwikkeling is het totale omzetaandeel van de dagelijkse sector met 5 procent gegroeid. Deze groei is conform de ontwikkeling in vergelijkbare kernen. Wel is het omzetaandeel van de niet-dagelijkse sector nog bovengemiddeld.
- Uit benchmarking blijkt dat de gemiddelde omzet per inwoner in Raalte net als in 2010 hoger is dan gemiddeld in plaatsen van vergelijkbare omvang. Wel is het verschil minder groot dan in 2010. Wat verklaard wordt door het op peil blijven (en niet groeien) van de dagelijkse sector en een relatief sterke afname in de niet-dagelijkse sector.
- Wanneer we inzoomen op het niveau van aankooplocaties in Raalte dan zien we het centrum marktaandeel inleveren en overig Raalte (incl. aankooplocatie Kwartel) 'terrein' winnen.



4

HOOFDSTUK

Inzicht in koopgedrag



4. Inzicht in koopgedrag

4.1 Inleiding

Voorgaande hoofdstukken hebben laten zien dat het economisch functioneren van de detailhandel aan verandering onderhevig is. Dit heeft onder meer te maken met ontwikkelingen in het winkelaanbod en ook met het ruimtelijke winkelgedrag van de consument. Hoe veranderen die onderliggende beweegredenen van de consument?

In dit hoofdstuk besteden we vooral aandacht aan het koopgedrag van de consument die in Raalte boodschappen doet en/of er winkelt. Wat zijn de bezoeksredenen, hoe vaak worden winkelvoorzieningen bezocht en hoe worden ze beoordeeld? In de meeste gevallen vergelijken we de uitkomsten met het in 2010 geschetste beeld. Daarnaast wordt Raalte op een aantal aspecten ook afgezet tegen het gemiddelde beeld van/in vergelijkbare plaatsen.

4.2 Bezoekfrequentie, -motief en vervoermiddel *Verschuivingen bij bezoekfrequentie winkelen*

Voor de dagelijkse boodschappen geldt dat de bezoekfrequentie op hoofdlijnen weinig is veranderd vergeleken met 2010. De groep consumenten die de dagelijkse boodschappen in Raalte doet, is net als in 2010 voor het overgrote deel hoogfrequente bezoeker.

Bij het recreatieve winkelen zijn de verschuivingen iets groter. De groep die tussen 1 en 3 keer per maand in Raalte winkelt, is gestegen van 35 naar 45 procent. Het aandeel consumenten dat minder dan 1 keer per maand gaat winkelen, is gedaald tot 9 procent in 2015.

Tabel 4.1

Bezoekfrequentie Raalte voor dagelijkse boodschappen en voor winkelen.

	DAGELIJKE BOODSCHAPPEN		WINKELN	
	2010	2015	2010	2015
Meer dan 1 x per week	64%	60%	23%	20%
1 x per week	32%	36%	25%	26%
1-3 x per maand	4%	3%	35%	45%
Minder dan 1 x per maand	0%	0%	17%	9%
TOTAAL	100%	100%	100%	100%

Bezoekmotief

Wat zijn de belangrijkste redenen van consumenten om boodschappen te doen of te winkelen in Raalte? De top 3 bij boodschappen wordt gevormd door nabijheid/afstand, de aanwezigheid van bepaalde winkels of producten en bereikbaarheid. Ten opzichte van 2010 zijn deze motieven vaker genoemd als bezoeksredenen, behalve nabijheid/afstand.

Figuur 4.1

Top 3 van bezoeksredenen:



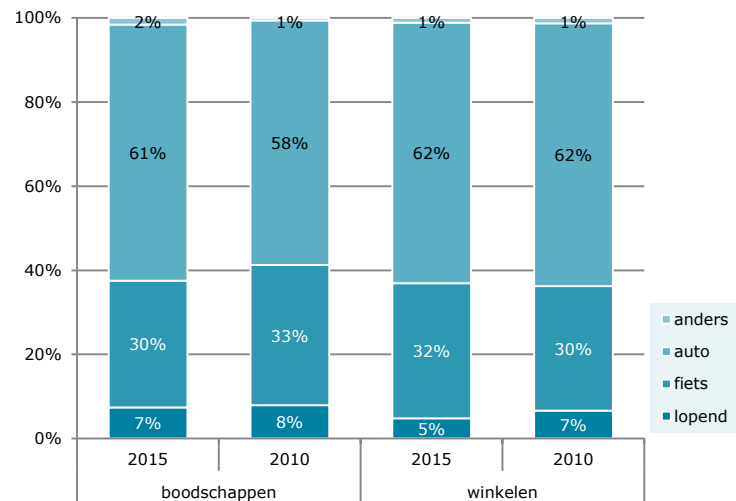
Voor het winkelen zien we dezelfde bezoeksredenen in de top 3. Ten opzichte van 2010 zijn deze motieven vaker genoemd. Minder genoemd als bezoeksredenen zijn de veelheid aan winkels en de sfeer en gezelligheid.

Vervoermiddel

Bij de dagelijkse boodschappen is de auto het meest gebruikte vervoermiddel. Het aandeel van de auto is enigszins toegenomen ten opzichte van 2010. Bij het winkelen zien we ook dat de auto het vaakst als vervoermiddel wordt gebruikt, maar de fiets heeft enig aandeel gewonnen.

Figuur 4.2

Vervoermiddelgebruik voor boodschappen en winkelen, Raalte (2010 en 2015).



4.3 Beoordeling winkelvoorzieningen

Hoe tevreden consumenten zijn met de winkelvoorzieningen in Raalte is af te leiden uit de beoordeling die men heeft gegeven aan de hand van rapportcijfers. Hiermee ontstaat inzicht in de sterke punten en de eventuele aandachtspunten.

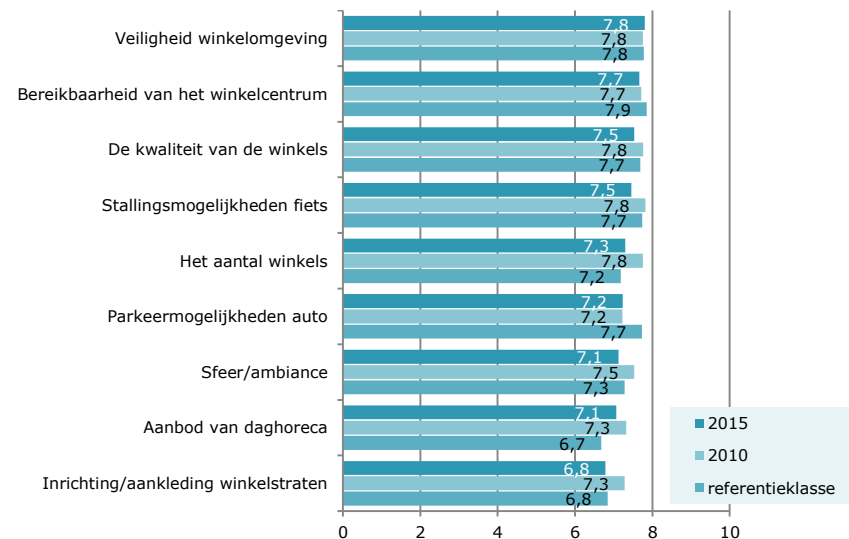
In figuur 4.3 is de waardering af te lezen voor de winkelvoorzieningen in Raalte.

Hoogste waardering voor veiligheid winkelomgeving

Over het geheel gezien zijn consumenten die boodschappen doen en/of winkelen in Raalte vrij tevreden over de diverse aspecten van de winkelvoorzieningen. Het hoogste cijfer is gegeven voor de veiligheid van de winkelomgeving en de laagste beoordeling krijgt de inrichting c.q. aankleding van winkelstraten. Ten opzichte van 2010 is de waardering voor 7 van de 9 aspecten gedaald. In vergelijking met de gemiddelde beoordelingscijfers van kernen met vergelijkbare inwonertallen scoort Raalte relatief minder goed. Met ten aanzien van de parkeermogelijkheden blijft de waardering achter.

Figuur 4.3

Waardering winkelvoorzieningen Raalte (2010 en 2015).



3 van de 9 aspecten krijgen een hogere waardering dan gemiddeld

4.4 Conclusie

De belangrijkste conclusies op een rij:

- De bezoekfrequentie voor boodschappen is ten opzichte van 2010 weinig veranderd. Bij het recreatieve winkelen zijn de verschuivingen iets groter. Echter, de verschuivingen zijn vooral zichtbaar bij de groep die laagfrequent Raalte bezoekt om er te winkelen. Zo is de groep die 1-3 keer per maand in Raalte winkelt, gestegen van 35 naar 45 procent.
- Het belangrijkste motief om te winkelen of boodschappen te doen in Raalte is nabijheid/afstand. Dit motief is net als in 2010 veruit het meest genoemd. De aanwezigheid van bepaalde winkels of producten en bereikbaarheid behoren daarnaast tot de top 3 meest genoemde bezoekredenen. Het algehele aanbod van winkels en sfeer spelen minder vaak een rol in de keuze voor Raalte.
- Net als in 2010 is de auto het meest gebruikte vervoermiddel om boodschappen te doen of te winkelen. Bij het winkelen heeft de fiets enig terrein gewonnen (wat waarschijnlijk mede zal samenhangen met de relatief grotere lokale component in de omzet van de niet-dagelijkse sector in Raalte).
- De veiligheid van de winkelomgeving en de bereikbaarheid van de winkels krijgen de hoogste waardering van de aspecten van de winkelvoorzieningen in Raalte. De tevredenheid ten aanzien van de winkelvoorzieningen staat wel enigszins onder druk. Diverse aspecten worden lager gewaardeerd dan in 2010 (met name het aantal winkels en de sfeer/ambiance) en ook de beoordeling in vergelijking met de referentiekernen is aan de lage kant: 6 van de 9 aspecten worden minder hoog gewaardeerd dan gemiddeld.



5

HOOFDSTUK

Oriëntatie op aanvullende winkelmogelijkheden



5. Oriëntatie op aanvullende winkelmogelijkheden

5.1 Inleiding

Het laatste hoofdstuk beschouwt vanuit het inwonerperspectief de oriëntatie op de warenmarkt, de koopavond en -zondag. Ook wordt de mate van online winkelen verder uitgelicht.

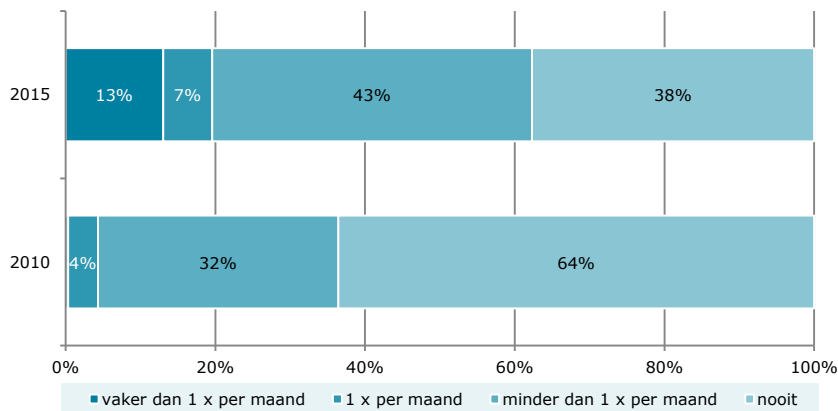
5.2 Koopzondag

Sterke groei bezoek koopzondag

In vijf jaar tijd is de oriëntatie op de zondag als winkeldag sterk toegenomen. Ook in Raalte is deze groei zichtbaar. Ging in 2010 nog 4 procent minimaal eens per maand op zondag winkelen, in 2015 is dat aandeel opgelopen tot 20 procent.

Figuur 5.1

Bezoekfrequentie koopzondag, inwoners Raalte (2010 en 2015).



Circa 6 op de 10 inwoners bezoeken wel eens een koopzondag. De meerderheid bezoekt de 'eigen' koopzondag in Raalte. Het aandeel van Raalte is gegroeid ten opzichte van 2010. Daarnaast wordt de koopzondag in Zwolle bezocht.

Tabel 5.1

Top 3 genoemde aankooplocaties voor bezoek koopzondag (% genoemd)

	2015	2010
Raalte, Centrum	74%	47%
Zwolle, Centrum	8%	16%
Raalte, Elders	5%	3%

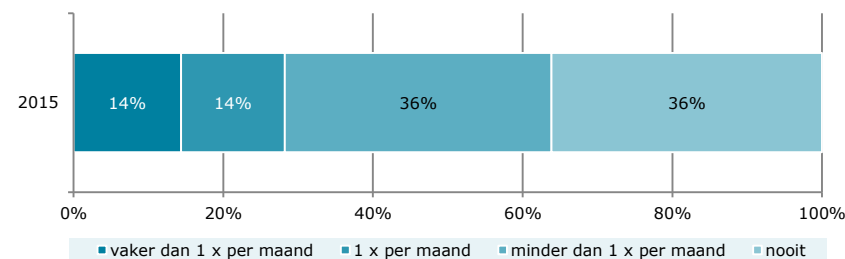
5.3 Koopavond

Een derde bezoekt nooit een koopavond

Daar waar de mate van zondagopenstelling veelal per gemeente verschilt, is er in de meeste plaatsen wel sprake van een wekelijkse koopavond. Een dag in de week zijn de winkels 's avonds langer geopend. In vergelijking met de koopzondag is de oriëntatie op de koopavond groter onder inwoners van Raalte. Ongeveer drie op de tien inwoners gaan (minimaal) eens per maand. Een op de drie inwoners (36%) geeft aan nooit op koopavond te winkelen.

Figuur 5.2

Bezoekfrequentie koopavond, inwoners Raalte (2015).



84%

van de Raaltenaren die (wel eens) een koopavond bezoeken, bezoekt meestal de koopavond in Raalte



Meest genoemde plaats waar inwoners van Raalte de koopavond bezoeken, is Raalte zelf. Andere genoemde aankooplocaties zijn Zwolle (3 procent) en Raalte elders (2 procent). Men is dus ook voor de koopavond vooral lokaal georiënteerd.

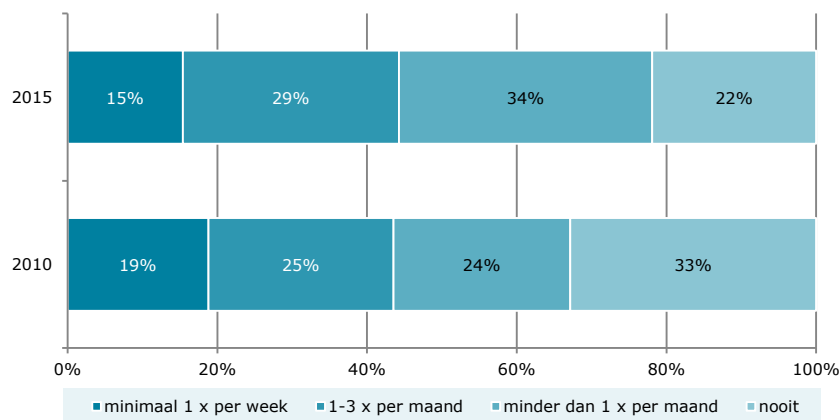
5.4 Markt

Oriëntatie op de markt gestegen

Ruim vier op de tien inwoners van Raalte gaan minimaal eens per maand naar de markt (44 procent). In 2010 was dit aandeel ook 44 procent. Het aandeel inwoners dat nooit naar de markt gaat, is in vergelijking met 2010 afgenomen van 33 naar 22 procent.

Figuur 5.3

Bezoekfrequentie warenmarkt, inwoners Raalte (2010 en 2015).



Een groot deel van de inwoners bezoekt vooral de markt in Raalte (Domineeskamp). Ook in 2010 was dit de meest genoemde plaats.

Tabel 5.2

Top 3 genoemde plaatsen bij warenmarktbezoek (% genoemd)

	2015	2010
Raalte, Domineeskamp	77%	72%
Raalte, Grote Markt	9%	17%
Overig	13%	12%

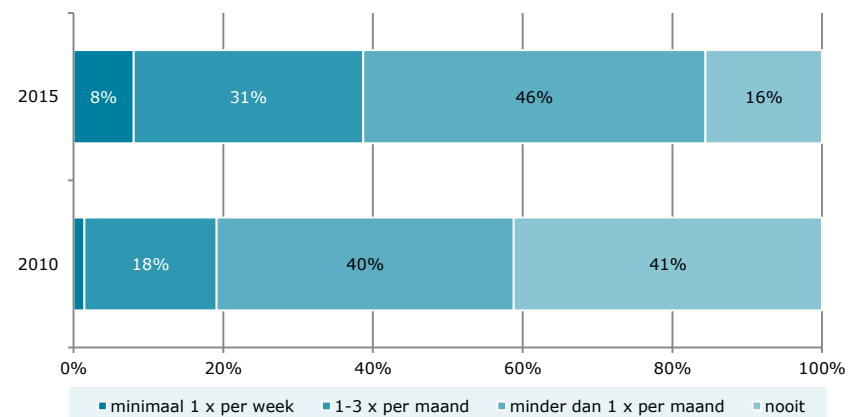
5.5 Online winkelen

Inwoners Raalte kopen vaker via internet

Het gebruik van internet als aankoopkanaal voor winkelen is toegenomen. Dit blijkt niet alleen uit de toegenomen omzetafvloeiing naar internet. Ook de gemiddelde frequentie waarmee artikelen via internet worden gekocht, is sterk toegenomen. In 2010 deden vier op de tien consumenten (41 procent) nooit aankopen via internet. In vijf jaar tijd is dit aandeel afgenomen tot 16 procent.

Figuur 5.4

Aankoopfrequentie artikelen via internet, inwoners Raalte (2010 en 2015).

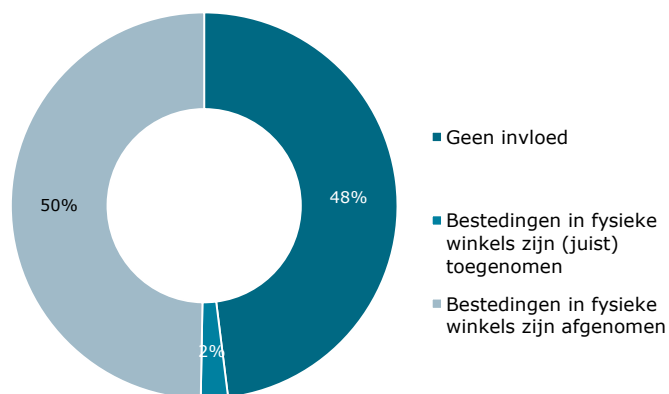


Invloed online shoppen op (fysiek) winkelbezoek

Aan de inwoners die hebben aangegeven (wel eens) via internet detailhandelsaankopen te doen, is gevraagd wat de invloed van de groei van het online winkelaanbod op de bestedingen is. Bijna de helft geeft aan dat dit geen invloed heeft op de kooporiëntatie op fysieke winkels. Daar staat tegenover dat 50 procent opgeeft door de doorgroei van het online winkelaanbod minder te besteden in fysieke winkels. Hoewel het hier om beleving (zelfopgave) gaat, blijkt hieruit nogmaals de invloed van internet op het winkelgedrag.

Figuur 5.5

Invloed van groei online winkelaanbod op bestedingen in fysieke winkels (%; 2015).



5.6 Benchmarking

In de vorige paragrafen is ingezoomd op verschillende aanvullende winkel mogelijkheden. Afsluitend vergelijken we Raalte met het gemiddelde beeld in plaatsen van vergelijkbare omvang. Daarbij wordt voor alle vier thema's gekeken naar het aandeel dat hier minimaal maandelijks 'gebruik' van maakt (ongeacht of dit in de eigen plaats is of elders).

Inwoners van Raalte bezoeken relatief vaak winkels op zondag. Dit verschil is vrij groot. Ook is men verhoudingsgewijs wat meer georiënteerd op de koopavond. Het warenmarktbezoek ligt een paar procent onder het gemiddelde in referentiekernen. Het aandeel dat frequent iets via internet koopt, is overeenkomstig het gemiddelde aandeel in referentiekernen.

Figuur 5.6

Aandeel (minimaal) maandelijks, Raalte vergeleken met referentiekernen (2015).



5.7 Conclusie

De belangrijkste conclusies op een rij:

- De oriëntatie op de koopzondag is in vijf jaar tijd gegroeid. Het aandeel van inwoners dat nooit een koopzondag bezoekt, is gedaald van 64 procent in 2010 naar 38 procent in 2015. Ten opzichte van andere kernen bezoeken inwoners van Raalte relatief vaak een koopzondag. Voor de koopzondag is men voornamelijk georiënteerd op Raalte en – in mindere mate – Zwolle.
- De bezoekfrequentie van de koopavond is hoger dan bij de koopzondag. Het bezoek van de koopavond ligt ook iets boven het gemiddelde in referentiekernen. Men is ook hier vooral georiënteerd op het centrum van Raalte en – in mindere mate – Zwolle.
- De warenmarkt wordt in vergelijking met referentiegemeenten relatief minder vaak bezocht. Ruim vier op de tien inwoners van Raalte (44 procent) gaan minstens eens per maand naar de markt. Ten opzichte van 2010 is de oriëntatie op de markt gestegen.
- Voor wat betreft de oriëntatie op de koopzondag, koopavond en warenmarkt geldt dat deze vrij groot is en ook sterk gebonden is aan de eigen plaats. Men wijkt hiervoor relatief weinig uit naar andere plaatsen.
- In vergelijking met 2010 is de frequentie waarmee artikelen via internet worden gekocht sterk gestegen. Bijna vier op de tien inwoners van Raalte doen dit 1 keer per maand of vaker. Van de consumenten die hebben aangegeven online te winkelen, zegt de helft dat door de online aankopen de bestedingen in fysieke winkels zijn afgenomen. Deze uitkomsten zijn in lijn met de eerder geconstateerde groei van de koopkrachtafvloeiing naar internet.



1

BIJLAGE

Onderzoeksaanpak



Bijlage 1. Onderzoeksaanpak

De basis van het onderzoek vormt een grootschalig consumentenonderzoek onder inwoners van Overijssel en delen van Drenthe, Flevoland en Gelderland. De enquête is erop gericht de (ruimtelijke) kooporiëntatie alsmede het (meer kwalitatieve) koopgedrag van de bevolking in beeld te brengen.

Onderzoeksverloop en respons

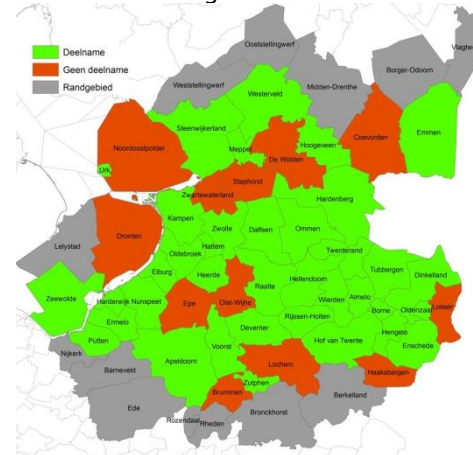
De enquête is voor het grootste deel afgenomen via internet. Daarbij is gebruik gemaakt van een aantal panels en is op basis van een aselechte steekproef web respons geworven. Een beperkt deel van het veldwerk heeft plaatsgevonden door middel van telefonische enquêtering; vooral bedoeld om 'gaten' in de respons gericht aan te vullen. In totaal zijn 25.534 enquêtes via internet ingevuld (81 procent) en 5.814 telefonisch afgenomen (19 procent). De dataverzameling heeft in de periode begin april tot en met begin juni 2015 plaatsgevonden.

Dataverzameling en -verwerking

Omdat de koopstromen niet ophouden bij de grenzen van het onderzoeksgebied is voor de toevloeiing uit de gemeenten direct buiten het onderzoeksgebied ook in het randgebied geënuquêteerd. Daarnaast zijn ook in de niet-deelnemende gemeenten enquêtes afgenomen zodat deelnemende gemeenten een volledig zicht krijgen op de kooporiëntatie.

Om de koopstromen goed te kunnen vergelijken met 2010 is in 2015 dezelfde methode gehanteerd. Bij alle voorgelegde branchegroepen is net als in 2010 gevraagd naar de 'meest bezochte' en de 'ook wel eens bezochte' aankoopplaats. Er is dus naar twee aankoopplaatsen gevraagd. Daarbij geldt dat respondenten wel konden aangeven dat ze maar op één aankoopplaats gericht zijn.

Het onderzoeksgebied:



Na afronding van de dataverzameling zijn de enquêteresultaten verwerkt tot SPSS-databestand. Om zorg te dragen voor de juiste onderlinge verhoudingen in het complete onderzoeks- plus randgebied is in de eerste plaats een inwonertalweging doorgevoerd. De herweging naar inwonertallen is in de onderzoeksgemeenten op postcodecijferniveau gedaan, in de randgemeenten op gemeentelijk niveau.

Bestedingscijfers

Voor het berekenen van de bestedingen / omzetten per regio, gemeente en aankooplocatie zijn bestedingscijfers van www.detailhandelsinfo.nl gebruikt. Het meest recente publiek beschikbare peiljaar is 2013. Gemiddeld besteedt elke inwoner van Nederland jaarlijks € 2.630,- aan dagelijkse artikelen. De bestedingen in de niet-dagelijks sector liggen met € 2.340,- iets lager. Ten opzichte van 2010 zijn de bestedingen in de dagelijkse sector toegenomen (+4 procent), die in de niet-dagelijkse sector liggen nu lager (-11 procent). Voor de feitelijke bestedingen van respondenten zijn de bestedingsbedragen op het niveau van de gemeente gecorrigeerd voor de CBS-inkomenscijfers (RIO 2012). Daarnaast is er gerekend met een prijselasticiteit van 0,25 procent in de dagelijkse sector en 0,5 procent in de niet-dagelijkse sector. Toeristische bestedingen zijn niet meegenomen in het onderzoek.

Een uitgebreidere onderzoeksverantwoording is te lezen op www.koopstromen.nl.

2

BIJLAGE

Begrippenkader



Bijlage 2. Begrippenkader

Aankoopplaats (aankooplocatie)

Plaats waar men koopt. Er zijn verschillende soorten fysieke aankoopplaatsen, waarnaar onderscheid gemaakt kan worden (stadscentrum, wijkwinkelcentrum) en er zijn ook niet ruimtelijke/fysieke 'aankoopplaatsen' zoals online winkels.

Afvloeiing (koopkrachtafvloeiing)

De mate waarin de bevolking buiten de eigen woonplaats koopt. Wordt in dit onderzoek uitgedrukt als de totale bestedingen die inwoners buiten hun eigen woonplaats of gemeente doen of als percentage van het totale bestedingspotentieel.

Artikelgroepen

In dit rapport wordt het onderscheid gemaakt tussen dagelijkse en niet-dagelijkse artikelen. Tot de dagelijkse artikelen behoren levensmiddelen, drogisterij artikelen, alcoholische dranken, tabak en schoonmaakartikelen. Niet-dagelijkse artikelen zijn uitgesplitst naar: kleding, schoenen, woninginrichting, huishoudelijke artikelen, doe-het-zelf, elektronica en bloemen, planten en tuinartikelen.

Bestedingspotentieel

Totaal aan detailhandelsbestedingen die door inwoners van een bepaald gebied gedaan kunnen worden. Berekend door inwonertal te vermenigvuldigen met gemiddelde (landelijke) besteding per hoofd van de bevolking, gecorrigeerd naar inkomenssituatie in het betreffende gebied.

Binding (koopkrachtbinding)

De mate waarin de bevolking in de eigen woonplaats koopt. Wordt in dit onderzoek uitgedrukt als de totale bestedingen die inwoners in de eigen woonplaats of gemeente doen of als percentage van het bestedingspotentieel.

Detailhandelsomzet (draagvlak)

Totaal aan gerealiseerde winkelomzet gegenereerd door het aantal klanten van een aankoopplaats, bestaande uit consumentenbestedingen van bewoners en van bezoekers. Berekend door het aantal klanten te vermenigvuldigen met gemiddelde landelijke besteding per hoofd van de bevolking (incl. BTW), gecorrigeerd naar inkomenssituatie in het betreffende gebied.

Koopstroom

De mate waarin men in een aankoopplaats bepaalde artikelen koopt (consumentenbestedingen), naar plaats van herkomst.

Toevloeiing (koopkrachttoevloeiing)

De mate waarin een aankoopplaats koopstromen aantrekt vanuit een andere plaats. Wordt in dit onderzoek uitgedrukt als percentage van de totale detailhandelsomzet (draagvlak) en uitgesplitst naar herkomst.

Winkelen

Het meer recreatief rondlopen in een winkelgebied en een groot aantal winkels bezoeken. Het doen van (niet-dagelijkse) aankopen is niet de belangrijkste activiteit en de consument neemt geen boodschappenlijst mee.



3

BIJLAGE

Binding en toevloeiing per branche



Bijlage 3. Binding en toevloeiing per branche

Tabel 1

Procentuele verdeling binding en toevloeiing dagelijkse sector.

KERN	%
Kern Raalte	67%
Overig gemeente Raalte	20%
Olst-Wijhe	7%
Dalfsen	2%
Hellendoorn	2%
Zwolle	1%
Overig	1%

Tabel 2

Procentuele verdeling binding en toevloeiing niet-dagelijkse sector.

KERN	%
Kern Raalte	51%
Overig gemeente Raalte	25%
Olst-Wijhe	9%
Dalfsen	6%
Hellendoorn	4%
Deventer	3%
Ommen	1%
Overig	1%

Nota bene: het betreft hier niet het *bindingspercentage* maar de verdeling van totale omzet over binding en toevloeiing (optellend tot 100%)

Tabel 3

Procentuele verdeling binding en toevloeiing kleding.

KERN	%
Kern Raalte	40%
Overig gemeente Raalte	27%
Olst-Wijhe	13%
Dalfsen	8%
Deventer	5%
Hellendoorn	5%
Ommen	1%
Overig	2%

Tabel 4

Procentuele verdeling binding en toevloeiing schoenen.

KERN	%
Kern Raalte	41%
Overig gemeente Raalte	27%
Olst-Wijhe	12%
Dalfsen	8%
Deventer	4%
Hellendoorn	4%
Ommen	1%
Overig	1%



Tabel 5

Procentuele verdeling binding en toevloeiing huishoudelijke artikelen.

KERN	%
Kern Raalte	49%
Overig gemeente Raalte	28%
Olst-Wijhe	10%
Dalfsen	6%
Hellendoorn	3%
Deventer	2%
Ommen	1%
Overig	1%

Tabel 6

Procentuele verdeling binding en toevloeiing elektronica.

KERN	%
Kern Raalte	61%
Overig gemeente Raalte	23%
Olst-Wijhe	7%
Dalfsen	3%
Hellendoorn	3%
Deventer	2%
Emmen	1%
Overig	1%

Nota bene: het betreft hier niet het *bindingspercentage* maar de verdeling van *totale omzet* over binding en toevloeiing (optellend tot 100%)

Tabel 7

Procentuele verdeling binding en toevloeiing woninginrichting.

KERN	%
Kern Raalte	59%
Overig gemeente Raalte	18%
Olst-Wijhe	11%
Dalfsen	4%
Hellendoorn	4%
Deventer	2%
Oldenzaal	1%
Overig	1%

Tabel 8

Procentuele verdeling binding en toevloeiing doe-het-zelf.

KERN	%
Kern Raalte	56%
Overig gemeente Raalte	27%
Olst-Wijhe	6%
Dalfsen	5%
Hellendoorn	4%
Deventer	1%



Tabel 9

Procentuele verdeling binding en toevloeiing bloemen, planten en tuinartikelen.

KERN	%
Kern Raalte	63%
Overig gemeente Raalte	25%
Dalfsen	4%
Hellendoorn	3%
Olst-Wijhe	3%
Deventer	1%
Overig	1%

4

BIJLAGE

Binding en afvloeiing per branche



Bijlage 4. Binding en afvloeiing per branche

Tabel 1

Procentuele verdeling binding en afvloeiing dagelijkse sector.

KERN	%
Kern Raalte	85%
Overig gemeente Raalte	6%
Hellendoorn	3%
Deventer	2%
Zwolle	2%
Overig	2%

Tabel 2

Procentuele verdeling binding en afvloeiing niet-dagelijkse sector.

KERN	%
Kern Raalte	56%
Overig gemeente Raalte	2%
Zwolle	13%
Deventer	6%
Hellendoorn	2%
Hengelo	2%
Dalfsen	2%
Rijssen-Holten	1%
Zutphen	1%
Olst-Wijhe	1%
Internet e.d.	11%
Overig	4%

Tabel 3

Procentuele verdeling binding en afvloeiing kleding.

KERN	%
Kern Raalte	47%
Overig gemeente Raalte	1%
Zwolle	20%
Deventer	6%
Hellendoorn	3%
Rijssen-Holten	2%
Wierden	1%
Olst-Wijhe	1%
Enschede	1%
Hengelo	1%
Apeldoorn	1%
Ommen	1%
Internet e.d.	13%
Overig	3%

Nota bene: het betreft hier de verdeling van het totale *bestedingspotentieel* over binding en afvloeiing (optellend tot 100%)



Tabel 4

Procentuele verdeling binding en afvloeiing schoenen.

KERN	%
Kern Raalte	56%
Overig gemeente Raalte	0%
Zwolle	16%
Deventer	4%
Hellendoorn	3%
Rijssen-Holten	2%
Olst-Wijhe	2%
Hengelo	1%
Arnhem	1%
Apeldoorn	1%
Internet e.d.	13%
Overig	2%

Tabel 5

Procentuele verdeling binding en afvloeiing huishoudelijke artikelen.

KERN	%
Kern Raalte	68%
Overig gemeente Raalte	1%
Zwolle	11%
Deventer	4%
Hengelo	3%
Hellendoorn	1%
Rijssen-Holten	1%
Internet e.d.	9%
Overig	2%

Tabel 6

Procentuele verdeling binding en afvloeiing elektronica.

KERN	%
Kern Raalte	52%
Overig gemeente Raalte	1%
Zwolle	11%
Deventer	8%
Hellendoorn	2%
Hengelo	2%
Dalfsen	2%
Internet e.d.	20%
Overig	2%

Nota bene: het betreft hier de verdeling van het totale *bestedingspotentieel* over binding en afvloeiing (optellend tot 100%)

Tabel 7

Procentuele verdeling binding en afvloeiing woninginrichting.

KERN	%
Kern Raalte	32%
Overig gemeente Raalte	5%
Zwolle	13%
Deventer	11%
Dalfsen	7%
Zutphen	5%
Hengelo	5%
Hellendoorn	3%
Olst-Wijhe	2%
Rijssen-Holten	2%
Almelo	1%
Ommen	1%
Apeldoorn	1%
Internet e.d.	9%
Overig	3%

Tabel 8

Procentuele verdeling binding en afvloeiing doe-het-zelf.

KERN	%
Kern Raalte	88%
Overig gemeente Raalte	1%
Deventer	3%
Zwolle	2%
Dalfsen	1%
Internet e.d.	4%
Overig	1%

Tabel 9

Procentuele verdeling binding en afvloeiing bloemen, planten en tuinartikelen.

KERN	%
Kern Raalte	79%
Overig gemeente Raalte	3%
Zwolle	9%
Lochem	3%
Deventer	2%
Dinkelland	1%
Voorst	1%
Internet e.d.	1%
Overig	2%