

**Advies : Effecten verplaatsing en uitbreiding  
doe-het-zelf Outlet Bouwie**

Datum : 10 juni 2011  
Opdrachtgever : Gemeente Aalburg  
Ter attentie van : mevr. A. van Opdurp  
Projectnummer : 203X00824.066391\_1  
  
Opgesteld door : Aiko Mein, Tommy Walvius  
i.a.a. : -

---

## 1. Inleiding

Bouwmateriëlezaak Bouwie, gevestigd op bedrijventerrein Rietdijk in Giessen (gemeente Woudrichem), is voornemens te verplaatsen naar het bedrijventerrein Veense Steeg in Wijk en Aalburg (gemeente Aalburg). De beoogde verhuizing is vooral ingegeven door het tekort aan opslagruimte op de huidige locatie, maar tevens door de wens om meer winkelruimte/showroom te kunnen inrichten. Hierdoor wordt de formule aangeduid als detailhandel, waar het voorheen werd gezien als groothandel.

### Effectenstudie noodzakelijk

De voorgenomen omvang van het winkel-/showroomgedeelte bedraagt 2.500 m<sup>2</sup> winkerverkoop vloeroppervlak (wvo) en overschrijdt hiermee de gestelde plafondwaarden uit de regionale detailhandelsvisie voor het Land van Heusden en Altena (toetsing vanaf 2.500 m<sup>2</sup> bruto vloeroppervlak, wat neerkomt op circa 2.000 m<sup>2</sup> wvo). Deze visie moet overigens nog definitief worden vastgesteld. Om medewerking te krijgen van de gemeenten, dient er worden aangetoond dat initiatief een meerwaarde heeft voor de lokale en/of regionale detailhandelsstructuur en aange- toond wordt dat het initiatief geen blijvende negatieve effecten heeft op de bestaande structuur. De gemeente Aalburg heeft BRO gevraagd hiervoor het onderzoek uit te voeren.

### Klassiek DPO niet mogelijk

Gewoonlijk richten bouwmaterialenhandels zich op de professionele markt (groothandel). Bouwie is echter een bijzonder bedrijf. De doe-het-zelf-outlet richt zich op partijverkoop van volumieuze goederen als deuren, vloeren en tuinhout, waardoor men ook particulieren trekt uit een groot deel van Nederland. Omdat de zaak zo bijzonder is, is een onderbouwing in de vorm van een klassiek DPO (distributie-planologisch onderzoek, berekening marktruimte) niet mogelijk. De benodigde kengetallen ontbreken hiervoor. Om deze reden is voorliggende notitie opgesteld met een meer kwalitatieve insteek.

### Vraagstelling

De vraagstelling voor dit onderzoek hebben wij als volgt geformuleerd:

- *Wat zijn de mogelijke effecten van de verplaatsing en vergroting van het showroom- /winkeldeel van Bouwie op de lokale en regionale detailhandelsstructuur?*

## 2. Typering Bouwie

### Bouwie doe-het-zelf-outlet

Bouwie is een handelsbedrijf in bouwmaterialen voor de doe-het-zelver. Het bedrijf houdt zich bezig met de partijverkoop van volumineuze artikelen als deuren, vloeren, plaatmaterialen, tuinhout, etc. Doorgaans richten bouwmaterialenhandels zich vooral op de professionele markt en worden ze getypeerd als groothandels. Bouwie richt zich echter ook op particulieren. De bedrijfsvoering vindt grotendeels plaats via Internet, alle producten staan online (digitale showroom). De huidige locatie in Giessen heeft beperkte openingstijden en fungeert voornamelijk als afhaalcentrum voor bestelde goederen.

Een deel van de huidige bedrijfsruimte is ingericht als winkel/showroom. De winkel is met name ter ondersteuning van de belangrijkste assortimenten: laminaat, bouwhout en deuren. In het winkelverkooppuntenbestand van Locatus wordt Bouwie getypeerd als een winkel in de branche parket/laminaat met een omvang van 1.236 m<sup>2</sup> wvo<sup>1</sup>. Deze brancheafbakening is naar onze mening te eng (zie ook paragraaf 3).

### Sterke regiofunctie

Op basis van de gegevens die verstrekt zijn door Bouwie blijkt dat circa 60 procent van de omzet afkomstig is van particulieren en circa 40 procent van de zakelijke markt. Circa 10 procent van de klanten in de winkel in Giessen woont binnen een straal van 10 kilometer (grotendeels de regio Land van Heusden en Altena). Dit betekent dat 90 procent van de klanten van buiten de regio komt. Zelfs 40 procent van de klanten woont op een afstand van meer dan 50 kilometer. Hiermee heeft de winkel een sterke bovenregionale functie.

### Nieuwe locatie

Bouwie heeft voor de nieuwe vestiging het bedrijfspand van voormalig Timmerfabriek Alphen op het oog, aan de Veensesteeg in Veen (gemeente Aalburg). Deze locatie ligt op bedrijventerrein Veen, dat in de nieuwe regionale detailhandelsstructuurvisie onderdeel is van de ruimtelijk-functionele hoofdstructuur (perifeer detailhandelscluster). De nieuwe locatie biedt meer opslagruimte en meer buitenruimte voor de tuinproducten. Op het voorterrein worden ruim voldoende parkeerplaatsen gerealiseerd voor de bezoekers. De voor het publiek toegankelijke (winkel)ruimte zal verdubbelen tot circa 2.500 m<sup>2</sup> winkelverkoop vloeroppervlak (wvo).

## 3. Aanbodstructuur doe-het-zelf en tuin

Het assortiment van doe-het-zelf Outlet Bouwie is ruimer dan de subbranche vloer/laminaat, zoals gedefinieerd door Locatus. Het assortiment ligt ook in andere subbranches, zoals bouwmaterialen (o.a. kozijnen, bouwhout), keukens (keukenbladen) en tuinmeubelen (tuinmeubelen). Hiermee heeft het assortiment voornamelijk overlap met bouwmarkten en tuincentra. Navolgend is de aanbodstructuur in de branches doe-het-zelf en tuin in het Land van Heusden en Altena uiteengezet.

- Het grootste winkelgebied in de regio is het centrum van Werkendam, waar naast boodschappen doen ook recreatieve winkelbranches aanwezig zijn (mode & luxe). In de andere dorpscentra (o.a. Wijk en Aalburg, Dussen, Almkerk, Sleeuwijk) ligt de nadruk meer op het

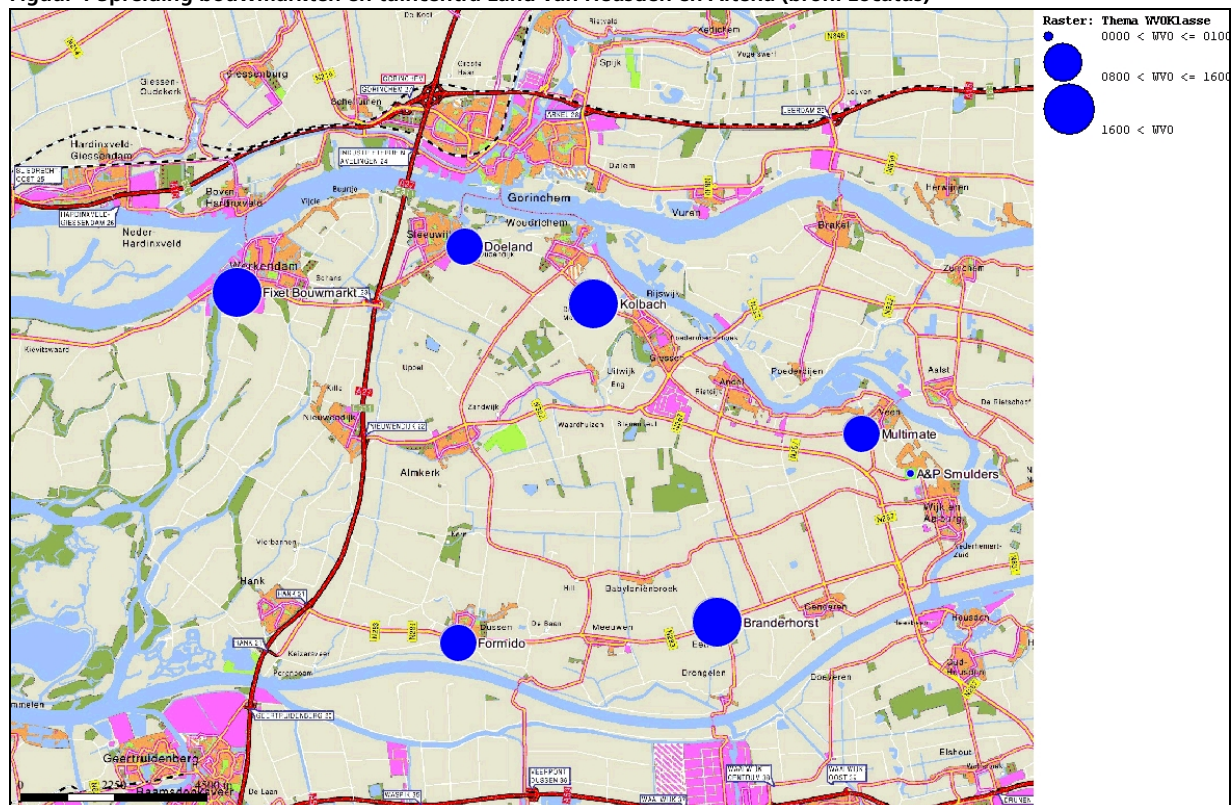
---

<sup>1</sup> Locatus Retail Verkenner, update 9 juni 2011

boodschappen doen. Doelgericht bezochte winkelbranches zijn nauwelijks aanwezig in de centrumgebieden.

- In het Land van Heusden en Altena zijn de doelgericht bezochte winkelbranches (in/om het huis) relatief sterk vertegenwoordigd. De detailhandelsstructuur wordt gekenmerkt door veel verspreide bewinkeling: ongeveer 60% van de verkoopruimte ligt buiten de centrumgebieden.
- In de regio zijn enkele clusters van perifere detailhandel te onderscheiden; voornamelijk op bedrijventerreinen. De grootste clusters liggen in Werkendam, Giessen, Veen, Dussen en Wijk en Aalburg. Deze locaties zijn niet planmatig ontwikkeld, waardoor de interne samenhang vaak beperkt is.
- Bedrijventerrein Veen heeft een omvang van circa 5.000 m<sup>2</sup> wvo. Aanwezig zijn onder meer een superstore van de bruin- en witgoedformule Harense Smid en doe-het-zelf-formules Multimate en Wildkamp.
- De doe-het-zelfbranche heeft een omvang van circa 9.900 m<sup>2</sup> wvo, verspreid over 12 verkooppunten. De grootste metrages worden ingenomen door de vier bouwmarkten: Doeland (ca. 1.200 m<sup>2</sup> wvo), Formido (ca. 1.300 m<sup>2</sup> wvo), Multimate (ca. 1.500 m<sup>2</sup> wvo) en Fixet (ca. 2.350 m<sup>2</sup> wvo). Ook is er een aanzienlijke winkel van Verf & Wand in Giessen (ca. 1.350 m<sup>2</sup> wvo).
- In het Land van Heusden en Altena zijn 3 tuincentra aanwezig met een totale omvang van ruim 11.000 m<sup>2</sup> wvo: Kolbach (ca. 7.100 m<sup>2</sup> wvo), Groenrijk Branderhorst (ca. 4.000 m<sup>2</sup> wvo) en A&P Smulders (ca. 30 m<sup>2</sup> wvo). De tuincentra van Kolbach en Groenrijk hebben ook een sterke bovenregionale functie.
- Het vloerenassortiment heeft ook een belangrijke overlap met de woonbranche (o.a. Pruysen Parket). Daarnaast bestaat er enige overlap met bijvoorbeeld de branche tuinartikelen (o.a. Welkoop).
- In figuur 1 is de ligging van de tuincentra en bouwmarkten weergegeven. Wat opvalt is dat het aanbod sterk verspreid ligt over de regio.

Figuur 1 Spreiding bouwmarkten en tuincentra Land van Heusden en Altena (bron: Locatus)



#### 4. Mogelijke effecten

Doel van voorliggend onderzoek is te kijken of het initiatief van Bouwie een meerwaarde heeft voor de lokale en/of regionale detailhandelsstructuur en of het initiatief geen blijvende negatieve effecten heeft op de bestaande structuur.

##### Meerwaarde detailhandelsstructuur

Met de voorgenomen uitbreiding van Bouwie wordt ruimte geboden aan een bovenregionaal concept dat inspeelt op de dynamiek in de detailhandel (o.a. e-commerce en schaalvergroting). De voorgenomen locatie, bedrijventerrein Veen, is in de nieuwe regionale detailhandelsstructuurvisie aangewezen als locatie waar dergelijke initiatieven mogen landen. Onder meer detailhandel in de woninginrichting, bouwmarkten en tuincentra worden hier toegestaan. Bouwie betekent een versterking van het perifere detailhandelscluster op bedrijventerrein Veen en daarmee een versterking van de detailhandelsstructuur.

##### Negatieve effecten

Ook dient aangetoond te worden dat het initiatief van Bouwie geen 'blijvende negatieve effecten heeft op de bestaande detailhandelsstructuur'. In de rechtspraak wordt veelal gesproken over het begrip 'duurzame ontwrichting'. Voor de conclusie is het van belang een nadere toelichting op het begrip duurzame ontwrichting te geven.

### **Duurzame ontwricting**

In de ruimtelijke ordening dient op basis van ruimtelijk relevante argumenten beoordeeld te worden of nieuwe initiatieven resulteren in duurzame ontwricting van de voorzieningenstructuur. Het gaat hierbij om de effecten op de structuur, dus het geheel van de winkelvoorzieningen. Een verslechterde concurrentiepositie voor individuele bedrijven is geen ruimtelijk relevant argument<sup>2</sup>. Bij haar besluitvorming behoort een overheid zich niet te mengen in onderlinge concurrentieverhoudingen.

Pas als het verdwijnen van één of meerdere winkels als gevolg van een initiatief een onevenredige aantasting van de distributieve voorzieningen tot gevolg heeft, is er sprake van duurzame ontwricting. Het gaat hierbij om aantasting gedurende langere tijd (b.v. als het leidt tot langdurige leegstand en verpaupering). Bij duurzame ontwricting gaat het dus om het directe consumentenbelang op lange termijn. Dit is het geval indien er wezenlijke beperkingen ontstaan voor de inwoners van een kern bij het doen van hun aankopen, door het te verwachten wegvallen van één of meerdere winkels. In concreto gaat het om een onaanvaardbare afname van de in een verzorgingsgebied aanwezige variatie in het aanbod van een bepaalde branche. Hiervan is bijvoorbeeld sprake als door uitbreiding van een supermarkt, de supermarkten in de omliggende wijken/ kernen omvallen, en de consument een fors grotere reisafstand heeft om boodschappen te kunnen doen. De consument dient een voldoende voorzieningenniveau te behouden op een aanvaardbare afstand van hun woonplaats<sup>3</sup>. De definitie van 'aanvaardbare afstand' is in de rechtspraak echter nog niet eenduidig. Dit is onder meer afhankelijk van de regio en de branche.

### **Geen grote omzeteffecten**

In het Land van Heusden en Altena is circa 6.350 m<sup>2</sup> wvo bouwmarkten aanwezig en circa 11.200 m<sup>2</sup> wvo tuincentra. Op basis van de landelijk gemiddelde omzetten per m<sup>2</sup> wvo, komt dit neer op een totale omzet van € 15,5 miljoen<sup>4</sup> per jaar. Hierbij dient opgemerkt te worden dat de omzet van de totale branches doe-het-zelf en plant & dier nog hoger liggen.

Afgaande op landelijke bestedingscijfers bij bouwmarkten en tuincentra raamt BRO de jaarlijkse omzet van Bouwie in op circa € 1,5 miljoen. Stel de omzet in het nieuwe filiaal verdubbelt, net als de omvang van de winkel, dan bedraagt de jaarlijkse omzet € 3,0 miljoen. Feitelijk is er dus sprake van een extra besteding van € 1,5 miljoen die nu elders wordt besteedt. Hiervan wordt 60% besteedt door particulieren (alleen deze bestedingen worden meegenomen in voorgaand genoemde cijfers van het HBD). Dit komt neer op een verwachte omzet door particulieren van € 0,9 miljoen. Op basis van de huidige omzetherkomst komt hiervan maar € 0,09 miljoen uit het Land van Heusden en Altena (10%). Afgezet tegen de omzetclaim van het bestaande aanbod (€ 15,5 miljoen) is dit bedrag te verwaarlozen. Hierbij dient opgemerkt te worden dat de extra omzet van Bouwie naar verwachting lager zal liggen. De praktijk leert namelijk dat bij schaalvergroting met name de presentatieruimte toeneemt; de toename van het aantal producten is vaak maar beperkt.

Door de bovenregionale verzorgingsfunctie van Bouwie spreiden de omzeteffecten zich over een grote regio. De effecten spreiden zich niet alleen over een groot aantal aanbieders, maar ook over verschillende branches. Bouwie is een (boven)regionale speler in een nichemarkt. Bestaande tuincentra en bouwmarkten in het Land van Heusden en Altena hebben een veel ruimer assorti-

<sup>2</sup> ABRS 2 oktober 2001, zaaknummer 200105597/1

<sup>3</sup> Afdeling bestuursrechtspraak 10 juni 2009 AB 2009, 252; r.o. 2.7.1 – winkelcentrum gemeente Marne

<sup>4</sup> HBD (2010) Omzetkengetallen ten behoeve van ruimtelijk-economisch onderzoek. Gemiddelde omzet per m<sup>2</sup> wvo bouwmarkten € 1.420 en tuincentra € 570 (exclusief BTW).

ment. Effecten zullen slechts optreden in een klein deel van hun assortiment. Wij verwachten niet dat dit leidt tot een beperking in de bedrijfsvoering.

### **Duurzame ontwricting**

Op basis van voorgaand juridisch kader zijn wij van mening dat de verplaatsing en uitbreiding van Bouwie niet leidt tot duurzame ontwricting (of in dit geval: geen blijvende negatieve effecten heeft op de bestaande detailhandelsstructuur):

- Allereerst dient opgemerkt te worden dat de effecten van de uitbreiding van Bouwie maar voor een beperkt deel terechtkomen in het Land van Heusden en Altena, vanwege de bovenregionale functie. De effecten zullen zich bovendien spreiden over verschillende aanbieders in het Land van Heusden en Altena en de direct omliggende regio.
- Het assortiment van Bouwie is geen 'drager' voor de centrumgebieden in de regio. Het wegvallen van de doe-het-zelf- of tuinaanbod in deze centra betekent een verschraling van het winkelaanbod, maar leidt niet tot een aantasting van de functie. Dit zou bijvoorbeeld wel het geval zijn bij het wegvallen van de supermarkten in een winkelcentrum.
- Door de geringe omzeteffecten wordt ook niet verwacht dat perifere detailhandelslocaties worden aangetast, waar bouwmarkten en tuincentra wel belangrijke 'dragers' zijn.
- Door de verplaatsing naar Veen verbetert de spreiding ten opzichte van de tuincentra Kolbach en Groenrijk. Wel komt het dichterbij de bouwmarkten Multimate en Wildkamp.
- Mocht nu door de schaa sprong van Bouwie onverhoopt toch een concurrent omvallen, wat wij zeer betwijfelen, dan blijven de inwoners van in de regio altijd beschikken over een moderne aanbieder (geen verandering van verzorgingsstructuur).

## **5. Slotoverweging**

Verplaatsing en uitbreiding van doe-het-zelf Outlet Bouwie speelt in op de dynamiek in de detailhandel: schaalvergroting en e-commerce. De verdere ontwikkeling van een bijzonder concept met bovenregionale aantrekkingskracht wordt er mogelijk door gemaakt. De nieuwe locatie, overigens net als de huidige locatie, past binnen de gewenste toekomstige detailhandelsstructuur van de nog niet vastgestelde regionale detailhandelsvisie.

Slechts 10% van de klanten komt uit een straal 10 kilometer van Giessen, waardoor de effecten zich spreiden over een grote regio. Daarnaast bestaat het assortiment uit enkele zeer specifieke producten, waardoor de effecten zich ook spreiden over verschillende branches. Doordat de effecten zich spreiden over een groot aantal branches en aanbieders, zullen de effecten op bestaande ondernemers in het Land van Heusden en Altena zeer beperkt zijn. Aangezien Bouwie al in de regio gevestigd is, verwachten we geen (grote) veranderingen in de koopstromen.

Ons inziens biedt het initiatief van Bouwie dan ook een meerwaarde voor de detailhandelsstructuur. Er wordt ingespeeld op de gewenste vernieuwing op een wenselijke locatie. De economische effecten die optreden zijn gering en zullen ons inziens niet leiden tot blijvende negatieve effecten op de bestaande detailhandelsstructuur.