

Geachte heer Huijsmans,

Zoals toegezegd stuur ik u onderstaand onze antwoorden op de door de gemeente Steenbergen gestelde vragen.

Vooraf

Een distributieplanologisch onderzoek (DPO) is een distributieve studie die erop gericht is de distributieve situatie (in bijvoorbeeld de dagelijkse sector) in een nader te bepalen verzorgingsgebied te onderzoeken.

Op basis van normcijfers wordt het functioneren van de winkels binnen een bepaalde sector gelijkwaardig gesteld.

Een distributieplanologisch onderzoek gaat dus uit van 'gemiddelden'.

Elke ondernemer (of elke formule) presteert in gelijke mate, doordat er een normvloerproductiviteit toegepast wordt.

Beschouwen over bijvoorbeeld 'marktaandelen' passen niet in een distributieve analyse, in een DPO-analyse mag geen rekening gehouden worden met marktwerking.

1. Welke formule wordt verstaan onder een discountsupermarkt?

In de uitgevoerde DPO-toets is, op verzoek van de opdrachtgever, geen uitspraak gedaan over het type discounter die zich in Dinteloord zou kunnen vestigen.

Als referentie dient echter gedacht te worden aan de Aldi en de Lidl.

Zij vallen onder het begrip 'discountsupermarkt'.

Hoewel beide formules, qua assortiment, zeer geleidelijk iets meer in de richting van het full-servicesegment opschuiven, zijn beide formules, qua prijsstelling, type producten en omvang assortiment, nog steeds als discountsupermarkten te beschouwen.

Daarnaast is er ook nog een 'merkendiscouter', de Nettorama.

Deze sterke discountformule heeft thans ca. 32 vestigingen in Nederland en trekt ook klanten van 'heinde en verre'.

2. Aantal discountvestigingen in de gemeente Steenbergen

De gemeente Steenbergen telt thans een tweetal discountsupermarkten (Aldi en Lidl), beide op grotere afstand van Dinteloord gevestigd in de kern Steenbergen.

De relevante discounter in de buurgemeente Moerdijk is de Aldi in Fijnaart.

3. De reikwijdte van de discounter in Dinteloord

De reikwijdte van een gemiddelde discountsupermarkt is aanzienlijk groter dan die van een gemiddelde 'full-service' supermarkt.

Daardoor vervult een discountsupermarkt veelal een belangrijke trekkersfunctie voor andere plaatselijke winkels.

Wat betreft de omzetherkomst van de discounter in Dinteloord zal het overgrote deel van de te behalen omzet (ca. 64%) afkomstig zijn van bestedingen van consumenten van buiten Dinteloord.

4. Wat zijn de maximale plaatselijke kansen van een discounter in Dinteloord?

De te realiseren maximale plaatselijke omzet is sterk afhankelijk van het type discounter.

Indien er in Dinteloord een discountsupermarkt wordt gevestigd, dan zal (naar verwachting) gemiddeld tot ca. 23% van de te realiseren discountomzet uit de eigen kern behaald gaan worden.

Dit komt overeen met ca. 15% van de plaatselijke supermarktbestedingen.

Daarnaast zal de omzet van de discounter in Dinteloord voor maximaal ca. 13% bestaan uit omzet die behaald wordt via plaatselijke marktverschuiving.

5. Wat zijn de toevloeiingskansen van een discounter in Dinteloord?

Ook de te realiseren 'toevloeiingsomzet' is sterk afhankelijk van het type discounter. Verwacht wordt dat gemiddeld ca. 31% van de te behalen discountomzet afkomstig zal kunnen zijn van bewoners uit overig gemeente Steenbergen.

Bijna 26% van de te behalen discountomzet afkomstig zal zijn van bewoners uit de gemeente Moerdijk.

De overige discountomzet (ca. 7%) zal afkomstig zijn van bestedingen van 'elders'.

6. Wat zal de plaatselijke omzet van de discounter zijn?

Een belangrijk deel van de te realiseren plaatselijke omzet zal met name de bestedingen zijn die thans nog wegvloeien naar Fijnaart, Steenbergen en Bergen op Zoom.

Deze 'discount-uitwijkers' behoeven straks geen grote afstanden meer te overbruggen voor hun discountaankopen.

Dit plaatselijke omzetvolume wordt geschat op ca. € 1,7 mln. op jaarbasis, exclusief b.t.w.

De overige plaatselijke marktverschuivingen worden geschat op bijna € 1,0 mln. op jaarbasis, exclusief b.t.w.

De totaal te behalen plaatselijke omzet wordt geraamd op ca. € 2,7 mln.

7. Wat wordt de toevloeiingsomzet van de discounter?

De omzet van de nieuwe discounter in Dinteloord afkomstig uit het overige deel van de gemeente Steenbergen wordt geraamd op maximaal ca. € 1,5 mln. op jaarbasis, exclusief b.t.w.

Vanuit de gemeente Moerdijk zal een marktverschuiving optreden die gekwantificeerd wordt op maximaal ca. € 2,5 mln. op jaarbasis, exclusief b.t.w.

De overige toevloeiingsomzet (ca. € 0,5 mln. op jaarbasis, exclusief b.t.w.) zal afkomstig zijn van consumenten van buiten de beide gemeenten Steenbergen en Moerdijk.

Deze toevloeiingsomzet wordt geraamd op maximaal ca. € 4,5 mln.

8. Prioritering

Indien gekozen zou worden voor een gefaseerde verbetering voor de gehele discountsector in de gemeente Steenbergen dan zou, qua prioriteitstelling, eerst de voorkeur gegeven moeten worden aan de inbeddingskansen voor de nieuwe discounter in Dinteloord.

Als tweede stap kunnen de schaalvergrotingslagen van de beide discounters in Steenbergen tot stand gebracht kunnen worden.

De vloerproductiviteitscijfers in de gehele supermarktsector vertonen al jaren een dalende tendens.

Dit is vooral te wijten aan de fors toenemende schaalvergrotingsplannen in de supermarktsector.

Duidelijk is dat met de neergaande tendens, qua vloerprestaties, zorgvuldig omgegaan dient te worden.

Daarom is een gefaseerde verbetering van de discountstructuur in de gemeente Steenbergen een belangrijk item.

Dit zou de nieuwe discounter in Dinteloord eerder tot wasdom kunnen brengen.

Tot slot

Toevoeging van een discounter leidt tot terugdringing van het 'kooplek' in Dinteloord. Tevens zal met een discounter in Dinteloord de toestroom van klanten van buiten Dinteloord gaan toenemen.

De beste keuze voor Dinteloord is de toevoeging van een discounter waar geen sprake is van een 'formule-netwerkverdichting'.

Een winkelmaat van maximaal 1.200 m² w.v.o. is afdoende, een grote winkelmaat behoeft per definitie niet tot meer omzet te leiden.

Plaatselijk wordt bij de komst van een discounter aan omzet ingeleverd, maar er komt ook nieuwe toevloeiingsomzet voor terug.

Vertrouwend u met deze informatie van dienst te zijn geweest,

met vriendelijke groet,

Steven H. Kardol