13 APRIL 2018

MONNICKENDAM - RELATIE GALGERIET MET BINNENSTAD

BROEKHUIS RIJS ADVISERING

1. Inleiding

De afgelopen jaren is veelvuldig onderzoek gedaan naar de mogelijke ontwikkelingen op het bedrijventerrein Galgeriet te Monnickendam. Verschillende opties zijn de revue gepasseerd; inmiddels lijkt er meer duidelijkheid in de planvorming te komen.

Plannen voor de realisatie van een supermarkt hebben een reële vorm aangenomen. Tevens is de kans op de komst van een brouwerij ook toegenomen. Daarnaast is meer duidelijkheid over het al dan niet bouwen van woningen op het Galgeriet en over het aantal woningen, dat gebouwd zal worden. Een paar jaar geleden ging de gemeente Waterland uit van 500 woningen in totaal in een tempo van 50 per jaar. Inmiddels ziet het ernaar uit, dat er 600 woningen gerealiseerd zullen worden, met oplevering in de jaren 2020 tot 2024.

In de eerste helft van 2017 hebben we een advies geschreven over de vestiging van een supermarkt op het Galgeriet, als reactie op eerdere stukken van andere partijen aangaande een supermarktvestiging. Een belangrijk onderwerp met betrekking tot de mogelijke komst van een supermarkt op het Galgeriet is het effect hiervan op de rest van Monnickendam. U hebt ons verzocht om u verder van advies te voorzien in het kader van de ontwikkeling op het Galgeriet en de relatie met de binnenstad.

Op basis hiervan kan een aantal vragen worden gesteld, die we vervolgens puntsgewijs zullen beantwoorden:

- Wat is de autonome ontwikkeling van de detailhandel in Monnickendam, en specifiek in de binnenstad; dit is wanneer er dus geen supermarkt en/of woningen op het Galgeriet worden gerealiseerd;
- Welke mogelijke maatregelen zijn dan aanwezig om de binnenstad te versterken? Hierbij valt te denken aan parkeren, routing, toerisme, marketing ed.
- Wat zijn de gevolgen van de realisatie van een supermarkt op het Galgeriet voor de binnenstad van Monnickendam en op ‘t Spil?
- Welke maatregelen zijn voor de binnenstad gewenst wanneer er een supermarkt op het Galgeriet gerealiseerd wordt?
- Wat zijn de gevolgen van de realisatie van een supermarkt op het Galgeriet, in combinatie met (vers)speciaalzaken (al dan niet uit de binnenstad) voor de binnenstad van Monnickendam?

2. Autonome ontwikkeling

Bij de autonome ontwikkeling kijken we naar de ontwikkeling van de detailhandel in Monnickendam, zonder dat er op het Galgeriet woningen gebouwd worden, en zonder dat er een supermarkt (of andere detailhandel) op het Galgeriet gerealiseerd wordt.

Monnickendam is de hoofdkern van de gemeente Waterland; de kern Monnickendam telt ruim 9.400 inwoners; de totale gemeente ruim 17.300. Op dit moment is op het gebied van supermarkten de Deen aan ’t Spil met 1.010 m2 winkelvloeroppervlak (wvo) de belangrijkste aanbieder van dagelijkse goederen. Winkelcentrum ’t Spil ligt in het zuidelijke deel van Monnickendam. Aan de Graaf Willemlaan is een solitaire buurtsuper van Deen gevestigd. Deze is 600 m2 wvo (bron Locatus) groot. Gezien de omvang van de kern is dit een beperkt aanbod aan supermarkten; in eerdere onderzoeken en rapportages (o.a. het Koopstroomonderzoek Randstad[1]) is dit gegeven ook naar voren gekomen.

Op korte afstand van Monnickendam liggen diverse grote kernen met een groter aanbod aan supermarkten, bovendien van diverse formules. Te noemen zijn onder andere Volendam, Purmerend en Amsterdam-Noord. Gevolg van het beperkte aanbod in Monnickendam zelf is de relatief grote afvloeiing van koopkracht naar de omringende winkelgebieden. Ook dit kwam naar voren in o.a. het Koopstroomonderzoek.

Gedurende de afgelopen decennia is de vraag van de consument naar meer producten en meer service bij supermarkten gepaard gegaan met een toename van de gemiddelde oppervlakte van een supermarkt. In Monnickendam is de Deen aan ’t Spil slechts in geringe mate uitgebreid naar de huidige 1.010 m2 wvo.

Wanneer de huidige situatie in stand blijft en de beschikbare ruimte in de markt niet wordt ingevuld, dan betekent dit dat de huidige afvloeiing van koopkracht in ieder geval niet zal gaan afnemen. Er is geen (nieuwe) reden om in Monnickendam de boodschappen te halen. Integendeel, er is een gerede kans dat geleidelijk meer mensen hun boodschappen elders zullen halen, omdat het verschil tussen het verwachtingsniveau van de consument en het aanbod steeds verder uit elkaar gaat lopen. In de winkelcentra buiten Monnickendam is een groter en gevarieerder aanbod, waar tevens regelmatig vernieuwing plaatsvindt. Zeker voor de inwoners in het zuidelijke deel van Monnickendam blijft ’t Spil een logische keuze. Nabijheid is nog altijd een belangrijke reden om een supermarkt te bezoeken; ook in de nabije toekomst zal dat zo blijven. Maar de loyaliteit van de klant is niet meer zo vanzelfsprekend. Wanneer de randvoorwaarden niet optimaal zijn ingevuld (goede service, goed bereikbaar, prima parkeren) zal dit een factor van belang gaan worden.

Wanneer op de locatie Galgeriet geen nieuwbouw van woningen gerealiseerd wordt, is de ruimte voor nieuwbouw elders in Monnickendam vooralsnog beperkt aanwezig. Dit betekent dat het draagvlak niet verder zal kunnen toenemen met nauwelijks nieuwbouw. Als gevolg van de vergrijzing en gezinsverdunning zal het inwonertal van de gemeente Waterland en de kern Monnickendam maar moeilijk op peil kunnen blijven. Bovendien ligt het bestedingsniveau van 65-plussers beduidend lager dan van gezinnen met kinderen. Nieuwbouw is gewenst om de bevolking van een plaats jong te houden. Juist voor

[1] I&O Research, KSO Randstad 2016

ondernemers, die niet in 't Spil gevestigd zijn, zal het functioneren meer onder druk komen te staan.

3. Maatregelen ter versterking binnenstad

Wanneer er geen ontwikkeling op het Galgeriet plaatsvindt, dan is het gewenst om de binnenstad verder te ondersteunen. Hiervoor kunnen een aantal (niet uitputtende) middelen genoemd worden:

- Op beperkte schaal zal verspreid in Monnickendam nog nieuwbouw kunnen plaatsvinden. Het is aan te bevelen om deze zoveel mogelijk in of in de nabijheid van de binnenstad te realiseren. Op deze manier kan het draagvlak voor de binnenstad in ieder geval op peil blijven, en zelfs versterkt worden.
- De bestedingen vanuit de recreatie en het toerisme zijn gezien de omvang van de jachthavens van beperkte omvang in Monnickendam. Groei is hier nog absoluut mogelijk en gewenst. Door de verbinding tussen de binnenstad en de havens aantrekkelijker te maken, een goede marketing, en door goed inspelen op de wensen van de toeristen, kan hier winst behaald worden. Een brug tussen de jachthavens en de binnenstad verkort de route beduidend.
- De randvoorwaarden voor een bezoek aan de binnenstad kunnen nog beter ingevuld worden. Belangrijke randvoorwaarden zijn onder meer de bereikbaarheid en de parkeermogelijkheden. Vooral tijdens de topweken van het watertoerisme is het lastig om alles en iedereen tevreden te stellen. Dat zal ook in de toekomst niet voor 100% gaan lukken. De ondernemers moeten bezocht kunnen worden, en bezoekers willen het liefst hun auto voor de deur kwijt. Het parkeren zal op een afstand moeten gebeuren, die nog te belopen is, zoals op de bestaande terreinen. Het verder uitbreiden van de zones voor kort-parkeren (blauwe zone, bv. op het Verenigingsplein) is aan te bevelen. De communicatie hierin en in de routing is erg belangrijk. Ergens zal een compromis bereikt moeten worden, dat voor zoveel mogelijk mensen acceptabel is. Wanneer de irritatie te groot is, zullen bezoekers wegblijven. De voor bezoekers aanwezige parkeerterreinen dienen zoveel mogelijk vrijgehouden te worden voor bezoekers/klanten.
- Het aantal winkels in de binnenstad van Monnickendam is de afgelopen decennia geringer geworden; dit is een autonome ontwikkeling, ook landelijk. Een concentratie van winkeliers in een beperkt gebied is het meest aantrekkelijk voor bezoekers; alle boodschappen kunnen in 1x gedaan worden. Hoe compacter, hoe beter. Ook overige functies (zoals de horeca) kunnen hierbij aansluiten. Maar met veel eigen vastgoed bij de ondernemers is het 'verhuizen' van winkels lastig te realiseren. Aanvullend hierop is het zeker aan te bevelen om in de communicatie naar bezoekers/inwoners toe zoveel mogelijk gezamenlijk op te trekken, zodat een volledig aanbod geboden wordt. Het samen optrekken richting de havens en wellicht een gezamenlijke ophaal- of brengservice zijn andere mogelijkheden.

4. Gevolgen realisatie supermarkt Galgeriet

Wanneer op het Galgeriet een supermarkt gerealiseerd wordt, dan gaan we uit van een volwaardige fullservice-supermarkt. Deze zal dan ook minimaal 1.000 m2 wvo groot zijn, met voldoende parkeerplaatsen. Uit de verschillende rapportages de afgelopen jaren is duidelijk geworden, dat de omzet van deze nieuwe supermarkt voor een belangrijk deel komt van inwoners van de kern Monnickendam, die op dit moment hun boodschappen ergens anders halen. De koopkrachtbinding is nu laag, en deze zal zeker gaan toenemen bij de realisatie van een supermarkt op het Galgeriet, en bovendien van een andere formule. Daarnaast zal ook vanuit het omliggende gebied (rest gemeente Waterland) de toevloeiing van omzet kunnen toenemen. Het aanbod is ook voor hen aantrekkelijker geworden in Monnickendam. Tenslotte kan ook de omzet vanuit het (water)toerisme toenemen. Immers, er is nu op korte afstand een supermarkt aanwezig, waar men zelfs lopend inkopen kan doen, op de heen- of terugweg van de boot.

In de hiervoor genoemde gevallen gaat het allemaal om bestedingen, die nu *niet* in Monnickendam worden gedaan; het zijn 'nieuwe' bestedingen, die dus ook niet ten koste gaan van de aanwezige detailhandel.

Gelet op het voorgaande en de aanwezige ruimte in de markt is de verwachting dat het merendeel van de omzet van een supermarkt op het Galgeriet uit 'nieuwe' omzet bestaat. Niettemin geeft de komst van een extra supermarkt vaak wel enige verschuivingen binnen een marktgebied. Vanuit de zuidelijke wijken zullen de meeste inwoners naar 't Spil blijven gaan; afstand is een belangrijke factor in het keuzeproces van de klant. Inwoners van de binnenstad, die nu naar 't Spil gaan zullen wellicht een switch gaan maken. Inwoners van het tussenliggende gebied hebben nu de keus uit de winkels aan 't Spil, de Deen aan de Graaf Willemlaan en de nieuwe supermarkt, afgezien van winkels buiten Monnickendam. De gevolgen zijn sterk afhankelijk van de mate waarin de betreffende inwoners op dit moment binnen of buiten Monnickendam hun boodschappen halen. Uiteindelijk zal de Deen aan de Graaf Willemlaan kwetsbaarder zijn dan de Deen in 't Spil; deze buurtwinkel van Deen in de wijk Markgouw kent een kleine oppervlakte en ligt dichterbij de nieuwe supermarkt.

De zelfstandige ondernemers in de binnenstad functioneren op dit moment op eigen kracht, zonder de aanwezigheid van een supermarkt in de nabije omgeving. De gevolgen van de komst van een supermarkt op het Galgeriet kunnen zowel positief als negatief uitpakken voor deze ondernemers. Een supermarkt verkoopt ook brood, groente, kaas, delicatessen enz.; in die zin komt er een extra concurrent bij. Hoewel er per supermarktformule wel verschillen zijn, hebben ze allemaal een volledig assortiment. Maar de supermarkt zorgt er ook voor dat veel inwoners nu wél hun boodschappen in Monnickendam zelf doen. Dit zijn ook potentiële nieuwe klanten voor de binnenstadondernemers. Waar de bezoeker het eerst wellicht te ver vond om nog apart naar de binnenstad te gaan, is het nu eenvoudiger om een combinatiebezoek te brengen. Misschien bezocht deze bezoeker wel speciaalzaken, maar vlakbij de supermarkt buiten Monnickendam.

Tenslotte gaat het ook om het onderscheidende vermogen van de ondernemer zelf ten opzichte van een supermarkt. Monnickendam kent een koopkrachtig publiek, dat geneigd is om ook speciaalzaken te bezoeken. Wat de gevolgen zullen zijn is derhalve mede

afhankelijk van de supermarktformule, van het type speciaalzaak, van het ‘unieke’ van de ondernemer zelf en van de kracht van de ondernemers samen. Per ondernemer zullen de effecten dan ook verschillend zijn. Per saldo zijn er voldoende kansen op een positieve uitkomst.

Voor de ondernemers aan ’t Spil speelt naast de eigen klantloyaliteit ook een afhankelijkheid van de klantenstroom bij de supermarkt van Deen. Als deze Deen aanzienlijk minder klanten gaat trekken na de komst van een supermarkt op het Galgeriet, dan zullen deze zelfstandige ondernemers dit ook gaan merken. Uit het vorengaande kwam evenwel naar voren dat de kans dat deze Deen veel minder klanten over de vloer krijgt, niet zo heel groot is of in beperkte mate. De aantrekkingskracht van het winkelcentrum is behoorlijk groot; onlangs zijn hier nog Primera en een slijterij geopend. Veel *nieuwe* klanten (die nu buiten Monnickendam hun boodschappen halen) zullen er echter ook niet zijn bij ’t Spil, dit in tegenstelling tot de ondernemers in de binnenstad. Zowel de supermarkt als de zelfstandige ondernemers aan ’t Spil zijn kwetsbaarder wanneer in Broek in Waterland (5 kilometer afstand) op termijn mogelijk nog een supermarkt gerealiseerd zal worden. Overigens laat deze ontwikkeling nog op zich wachten, en zal nog distributieplanologisch onderbouwd moeten worden.

5. Maatregelen bij komst supermarkt

Wanneer op het Galgeriet inderdaad een supermarkt (en 600 woningen) komt, dan is nu het moment om voorbereidingen te treffen, zodat de negatieve effecten beperkt blijven en de kansen optimaal benut kunnen gaan worden. Deze maatregelen vallen uiteen in

- maatregelen die ondernemers zelf kunnen nemen, en
- maatregelen die de gemeente (in overleg met de ondernemers) kan nemen.

Wat de ondernemers zelf kunnen doen is vooral gezamenlijk optreden. Maak duidelijk naar de (nieuwe) klant en toerist wat de binnenstad en wat de individuele ondernemer heeft te bieden, en waarin hij zich onderscheidt en aanvullend is op het aanbod van de supermarkt. Daarnaast kan de ondernemer zelf ook bijdragen aan service naar de klant, door parkeerterreinen voor klanten niet zelf (of personeel) bezetten

De terreinen waarop de gemeente de ondernemers in de binnenstad kan ondersteunen liggen vooral in de inrichting van de openbare ruimte en de infrastructuur. Een zichtrelatie tussen de supermarkt en de winkels aan het Zuideinde is er niet, en is ook niet te realiseren. Andere oplossingen zijn daarom nodig om de combinatie te versterken. Hoe dichter een speciaalzaak bij een supermarkt ligt, hoe meer klanten. Dit ‘dichterbij’ is niet alleen fysiek in meters uit te drukken; dit heeft ook te maken met de afstand zoals de bezoeker die beleeft. Wanneer de route gemakkelijk, duidelijk en aantrekkelijk is, zal de klant de afstand korter inschatten dan de afstand in werkelijkheid is. De te realiseren brug maakt de route eenvoudiger. Met geleiding (in welke vorm dan ook, bv. verlichting) kan dit bewerkstelligd worden. Ook de verwijzing/routing middels borden dient goed verzorgd te zijn. Hierbij dient het zowel voor de autobezoeker, als de fietser en wandelaar onmiddellijk duidelijk te zijn wat de te volgen route is en waar P-gelegenheid is.

6. Effecten speciaalzaken op Galgeriet

Veelal ziet men direct bij een supermarkt diverse vers-speciaalzaken zitten, zoals op ’t Spil ook het geval is. Bij de supermarkt op het Galgeriet zou dat wellicht ook een optie zijn. Hierbij kan het zowel om verplaatsing van ondernemers vanuit de binnenstad gaan als om nieuwe ondernemers. Wanneer het om nieuwe ondernemers gaat, dan betekent dit directe concurrentie voor de bestaande ondernemers in Monnickendam. Aangezien de meeste speciaalzaken vertegenwoordigd zijn in de binnenstad, zal dit direct negatieve gevolgen hebben voor deze individuele ondernemer. De enige uitzondering is een winkel in een nog niet aanwezige branche in Monnickendam.

Wanneer ondernemers vanuit de binnenstad gaan verplaatsen naar het Galgeriet dan zal dit positieve effecten hebben op de omzet van deze ondernemers; de afstand met de supermarkt is geminimaliseerd. De gevolgen voor de achterblijvende ondernemers in de binnenstad zullen eerder naar de negatieve kant doorslaan. Ook in gezamenlijkheid kunnen ze nu een minder sterke vuist maken, ook al komen er veel nieuwe klanten naar dit deel van Monnickendam. Bovendien zijn vers-speciaalzaken de winkels die het meest frequent klanten trekken (na de supermarkten); wanneer deze ‘reuring’ wegblijft, wordt het veel rustiger in de binnenstad. Ook voor toeristen wordt de binnenstad dan minder interessant.

Voor de ondernemers op ’t Spil zal de concurrentie iets verder toenemen. Nu hebben zij het voordeel van vlakbij een supermarkt gevestigd te zijn; dat voordeel is dan verdwenen. Ook op ’t Galgeriet is dan de combinatie van een supermarkt met speciaalzaken aanwezig.