

Programma Detailhandel Neder-Betuwe

Inhoud

Programma Detailhandel Neder-Betuwe	1
1. Context	2
1.1. Introductie & aanleiding.....	2
1.2 Wat is er veranderd sinds de vorige visie?	3
1.3 Trends en ontwikkelingen.....	7
2. De gewenste winkelstructuur	10
2.1. Doelstellingen van de detailhandelsvisie	10
2.2. De gewenste detailhandelsstructuur	11
2.3. Uitzonderingsbepalingen	13
3. Een visie per dorp.....	15
3.1 Algemene uitgangspunten	15
3.2 Dorpscentrum Dodewaard	16
3.3 Dorpscentrum Kesteren	17
3.4 Dorpscentrum Ochten.....	20
3.5 Dorpscentrum Opheusden	22
Bijlage 1 – indicatieve marktruimteberekening supermarktsector gemeente Neder-Betuwe.....	25

1. Context

1.1. Introductie & aanleiding

1.1.1 Aanleiding en afbakening

De huidige detailhandelsstructuurvisie voor de gemeente Neder-Betuwe is vastgesteld in 2016. Inmiddels zijn we tien jaar verder en er is sindsdien veel veranderd. Het winkelaanbod in de dorpen van Neder-Betuwe is veranderd, evenals de vraagzijde (woningbouw). Ook spelen er nieuwe trends in de detailhandelssector; zo is het online winkelen in de afgelopen tien jaar een nog grotere rol gaan spelen. Hoogste tijd dus om het bestaande beleid tegen het licht te houden en (waar nodig) te actualiseren.

Dit ‘Programma Detailhandel’ bestaat uit twee onderdelen. In hoofdstuk twee worden de **beleidsambities** op het gebied van detailhandel beschreven, om vervolgens de daarbij horende beleidskeuzes toe te lichten. Waar is detailhandel gewenst, en waar niet? In hoofdstuk drie volgt een **visie op de vier dorpskernen met voorzieningen**: Dodewaard, Kesteren, Ochten en Opheusden. Per dorpskern wordt beschreven wat de belangrijkste opgaves zijn om te zorgen voor een aantrekkelijk centrumgebied, en welke concrete maatregelen daarbij helpen. In Echteld en IJzendoorn wordt ruimte geboden voor lokale initiatieven, maar beide dorpen zijn in hoofdstuk drie niet separaat opgenomen, omdat daar (vrijwel) geen detailhandel gevestigd is, waardoor er feitelijk geen centrumgebieden zijn. Vanwege het geringe aantal inwoners (ongeveer 1.000 inwoners per kern) is het perspectief op nieuwvestigers klein.

In het vervolg van dit hoofdstuk worden de veranderingen sinds 2016 beschreven.

1.1.2 Proces en participatie

De gemeente Neder-Betuwe is bij het opstellen van het programma Detailhandel begeleid door adviesbureau DTNP. Tijdens het proces is meermaals geparticipeerd. Zo is er een enquête gehouden via het gemeentelijke participatieplatform (ca. 330 respondenten). [De resultaten zijn online gepubliceerd](#). Ook is er in de vier centrumgebieden een ‘schouw’ georganiseerd met een afvaardiging van ondernemers per centrum. Over de tussentijdse bevindingen is ook met de gemeenteraad gesproken tijdens een verkennende gespreksavond.

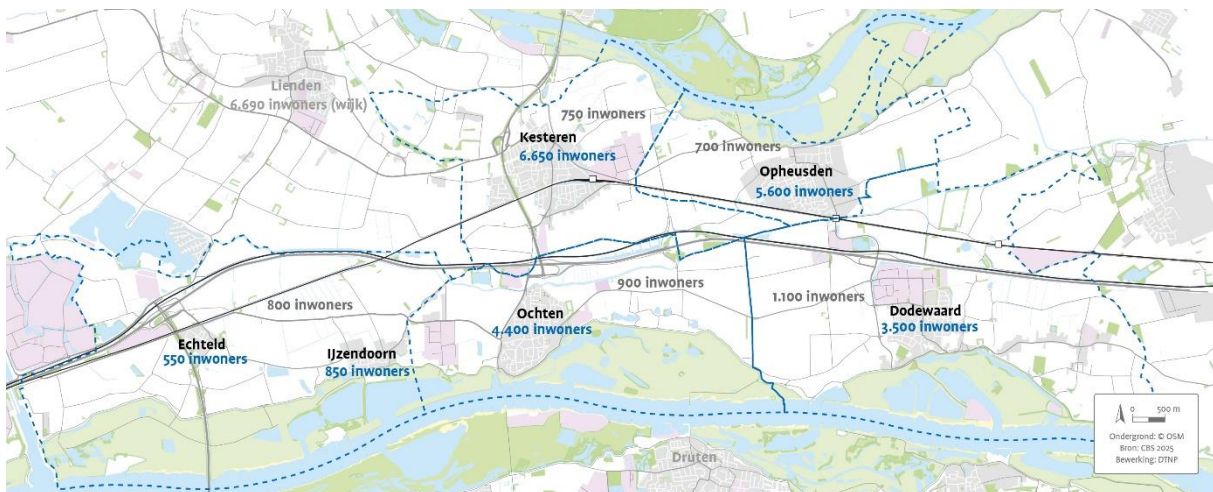
Een voorlopige visie op de te maken keuzes is vervolgens gepresenteerd tijdens een inloopbijeenkomst voor ondernemers op het gemeentehuis (dd. 24-02-2026) en online voorgelegd aan inwoners (ca. 35 reacties). Het uiteindelijke (voorliggende) conceptprogramma detailhandel is tot stand gekomen dankzij actieve bijdragen van ondernemers uit Dodewaard, Kesteren, Ochten en Opheusden tijdens een gezamenlijke conceptbespreking (op 31-03-2026), waarvoor nogmaals dank!

1.2 Wat is er veranderd sinds de vorige visie?

1.2.1 Feiten en cijfers: inwoners

Het aantal inwoners in Neder-Betuwe is toegenomen van ongeveer 23.000 inwoners in 2016 tot ongeveer 25.800 in 2025 (Bron: CBS). Kesteren is inmiddels het grootste dorp van Neder-Betuwe, met ongeveer 7.400 inwoners (in de kern en het buitengebied samen). Er bestaat enige hiërarchie tussen de dorpen in Neder-Betuwe. Kesteren en Opheusden zijn de grootste dorpen, Ochten en Dodewaard zijn een slag kleiner en Echteld en IJzendoorn vormen met grofweg 1.000 inwoners duidelijk de kleinste categorie. Het aantal inwoners per kern is in 2025 als volgt:

- Kesteren: 7.400 inwoners
- Opheusden: 6.300 inwoners
- Ochten: 5.300 inwoners
- Dodewaard: 4.600 inwoners
- IJzendoorn: 1.200 inwoners
- Echteld: 1.000 inwoners



Inwoners in Neder-Betuwe in de dorpskernen (blauw) en buiten bebouwde kom (grijs) (bron: CBS, 2025)

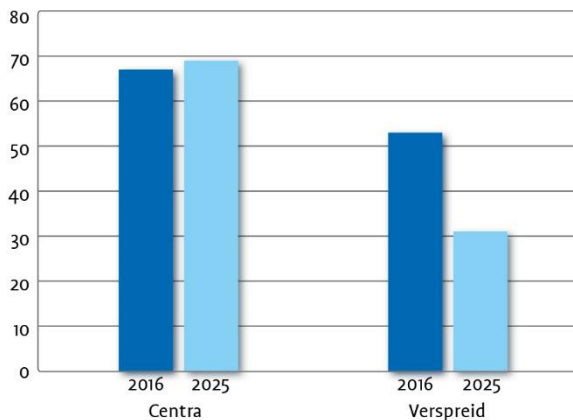
De verwachting is dat Neder-Betuwe de komende jaren verder gaat groeien. “Er zijn genoeg woningbouwplannen op dit moment om de 30.000 inwoners te halen. Dat aantal wordt mogelijk over 10-15 jaar al bereikt.” (Bron: Gemeente Neder-Betuwe, Toekomstvisie 2050). De komende jaren worden er vooral in Kesteren woningen bijgebouwd, waarmee Kesteren de grootste woonkern van de gemeente blijft. Daarna zal een deel van de nieuwe woningen ook in de andere dorpen gebouwd worden.

1.2.2 Feiten en cijfers: winkelaanbod in Neder-Betuwe

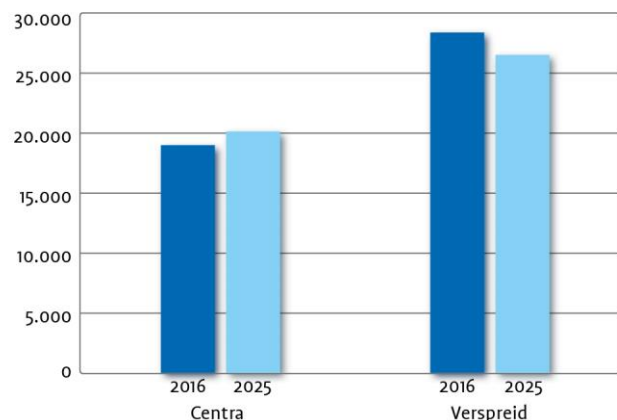
Het aantal winkels in de gemeente is afgenomen van 120 winkels in 2016 naar 100 winkels in 2025. Ook in winkelvloeroppervlak (wvo) is het aanbod afgenomen, zij het minder sterk dan in aantal verkooppunten: van ongeveer 47.300 m² wvo in 2016 tot ongeveer 46.000

m² wvo in 2025. Deze afname is niet verrassend gezien de groei van online winkelen. In de niet-dagelijkse sector is het online aandeel van alle bestedingen van inwoners in Neder-Betuwe gestegen naar 29% van het totaal. En waar online boodschappen doen tijdens het opstellen van de vorige visie nog vrijwel niet gebeurde, werd in 2021 al 5% van alle bestedingen in de dagelijkse sector online gedaan¹.

De positieve kant van het verhaal is dat het winkelaanbod in de centrumgebieden (de vier dorpskernen en Panhuis) is toegenomen. Het concentratiebeleid, een van de belangrijkste keuzes uit de vorige detailhandelsstructuurvisie om de vier centrumgebieden te versterken, werkt. Het winkelaanbod concentreert zich in de dorpskernen, terwijl het verspreide aanbod buiten de gewenste winkelstructuur afgenomen is.



Ontwikkeling winkelaanbod Neder-Betuwe in centrumgebieden en daarbuiten (in verkooppunten)



Ontwikkeling winkelaanbod Neder-Betuwe in centrumgebieden en daarbuiten (in m² wvo)

Wanneer ingezoomd wordt op de centra komt er een genuanceerder beeld naar voren. In Kesteren en Opheusden zijn meer winkels dan in Ochten en Dodewaard. Logisch, want Kesteren en Opheusden hebben ook de meeste inwoners. In de centra van deze twee grootste dorpen is het aantal publieksgerichte functies zelfs toegenomen. In Ochten, en in mindere mate in Dodewaard, is het publieksgerichte aanbod afgenomen. Het horeca-aanbod in alle vier de centra is relatief klein, zeker in vergelijking met gemiddelde Nederlandse dorpen van deze omvang.

Op Panhuis zitten een aantal winkels voor volumineuze detailhandel (verkoop van grotere artikelen, zoals meubels of babyspullen), zoals Babypark. Sinds de vorige visie is op dit winkelcluster niet veel veranderd.

Koopstromenonderzoek uit 2021 toont aan dat 97% van de bestedingen in de dagelijkse sector in de gemeente Neder-Betuwe uit de eigen gemeente komt. De ondernemers

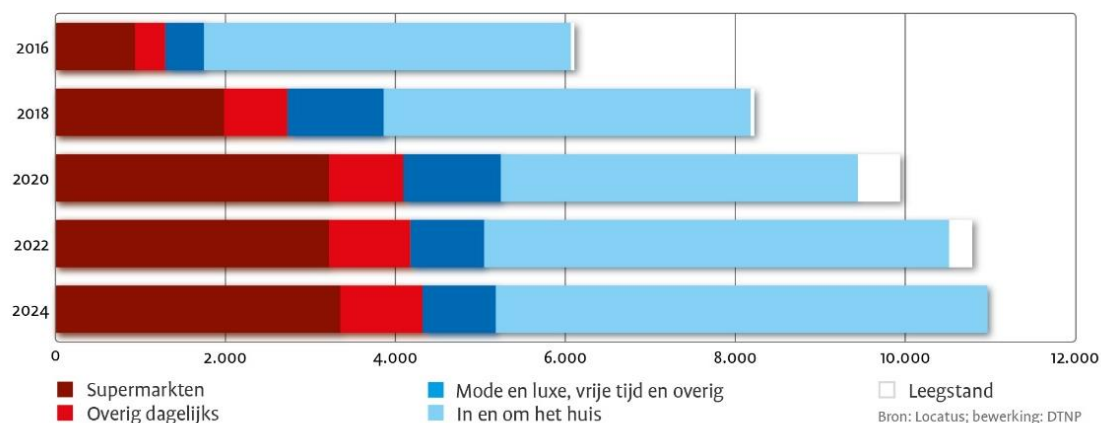
¹ KSO2021

moeten het hier dus vooral hebben van de eigen inwoners. Diezelfde inwoners besteden echter slechts 66% van hun euro's in de dagelijkse sector in de eigen gemeente. Ongeveer 5% van de bestedingen worden online gedaan, en 29% vloeit af naar andere winkelgebieden in buurgemeenten.

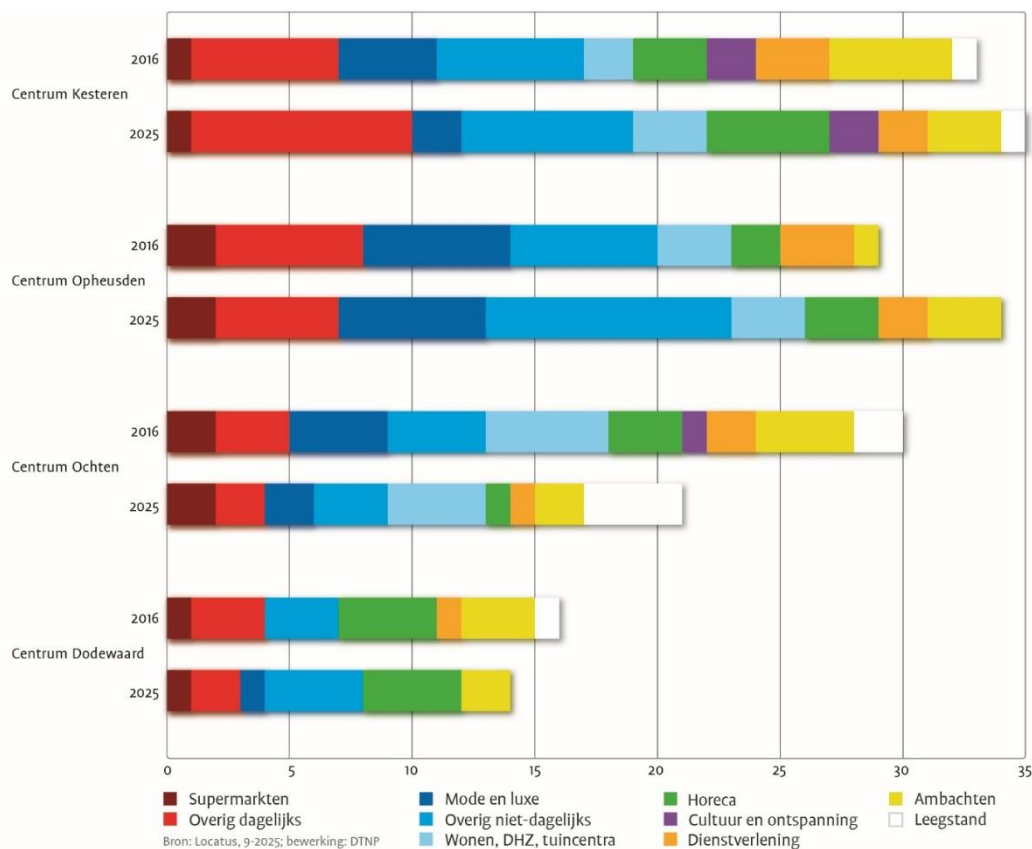
Van alle bestedingen die de inwoners van Neder-Betuwe doen in de dagelijkse sector ging in 2021 (laatste peildatum) ongeveer 15% naar de gemeente Buren. Om dit relatief hoge aandeel te verklaren bekijken we in de volgende paragraaf kort naar de ontwikkeling van het winkelaanbod in Lienden.

1.2.3 Lienden: een relevante regionale ontwikkeling

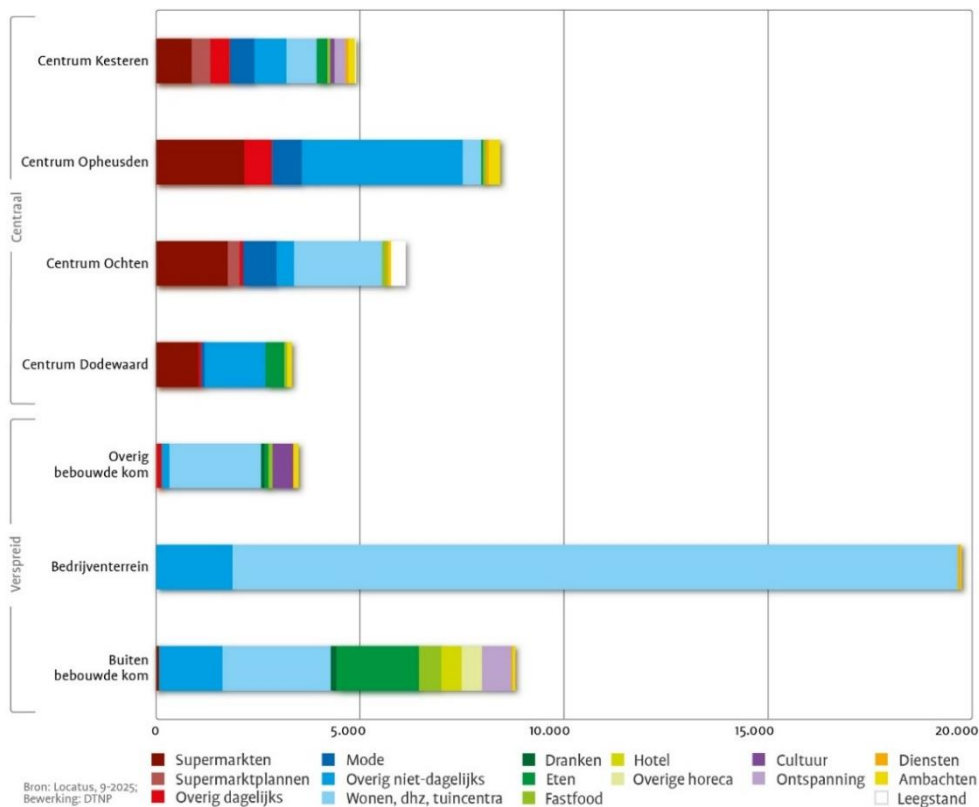
Sinds de vorige detailhandelsvisie is het winkelaanbod in Lienden, in de gemeente Buren, bijna verdubbeld. Met een Jumbo, een Aldi, een Hema, een Action en een divers aanvullend aanbod is Lienden een zeer compleet winkelgebied, dat ook nog eens makkelijk te bereiken is voor consumenten die met de auto komen. Ook inwoners van Neder-Betuwe doen hier (een deel van) hun aankopen; met name in Kesteren en Ochten vloeien hierdoor bestedingen af. Andersom gebeurt dat minder. De detaillisten in de gemeente Neder-Betuwe moeten het, mede door de kracht van het aanbod in Lienden, vooral hebben van de inwoners uit de eigen gemeente.



Ontwikkeling winkelaanbod in Lienden (in vierkante meters winkelvloeroppervlak)



Ontwikkeling aanbod in dorpscentra Neder-Betuwe (in aantal verkooppunten)



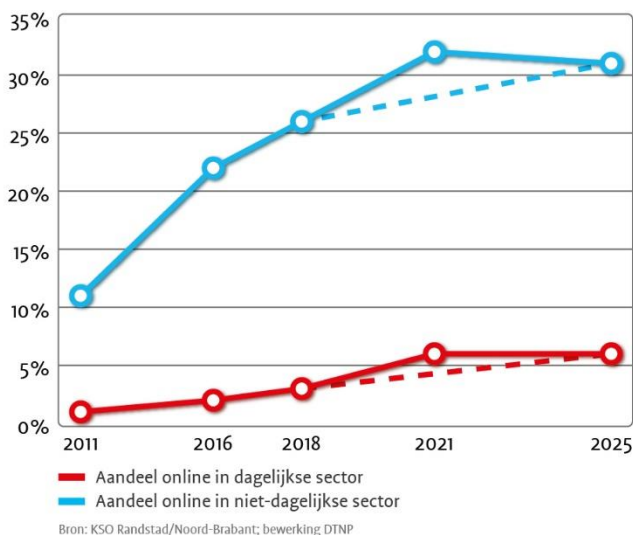
Aanbod in gemeente Neder-Betuwe per winkelgebied in 2025 (in vierkante meters winkelvloeroppervlak)

1.3 Trends en ontwikkelingen

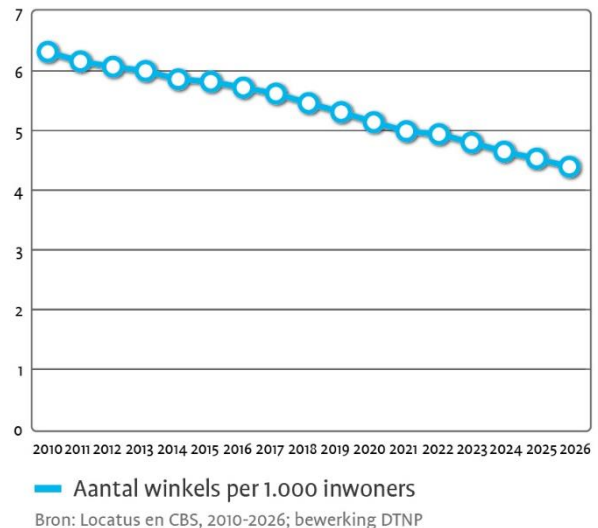
1.3.1 De winkelmarkt na de pandemie

De coronacrisis leidde tot een piek van online winkelen en een structurele uitbreiding van de daarvoor benodigde logistieke infrastructuur. Na de coronapandemie is er een zekere herontdekking van het fysieke winkelgebied, en recent koopstromenonderzoek (in de Randstad in 2025) laat een stabilisatie van het online aandeel te zien. Wanneer we echter naar de aanbodcijfers kijken, zien we dat het aantal winkels in Nederland gestaag blijft afnemen, terwijl ondertussen het inwonertal wel groeit.

De concurrentie binnen de detailhandel (zowel fysiek als online) is dan ook heftig, met zowel verliezers onder landelijke ketens (Blokker, BCC, Bristol, Perry Sport, Esprit, Score, etc.) als onder zelfstandige ondernemers (o.a. terugbetaling corona-gelden, toename inkoop-, personeel- en exploitatiekosten, en vergrijzing onder de ondernemersgroep (zonder opvolging)).



Online winkelen is steeds normaler geworden...



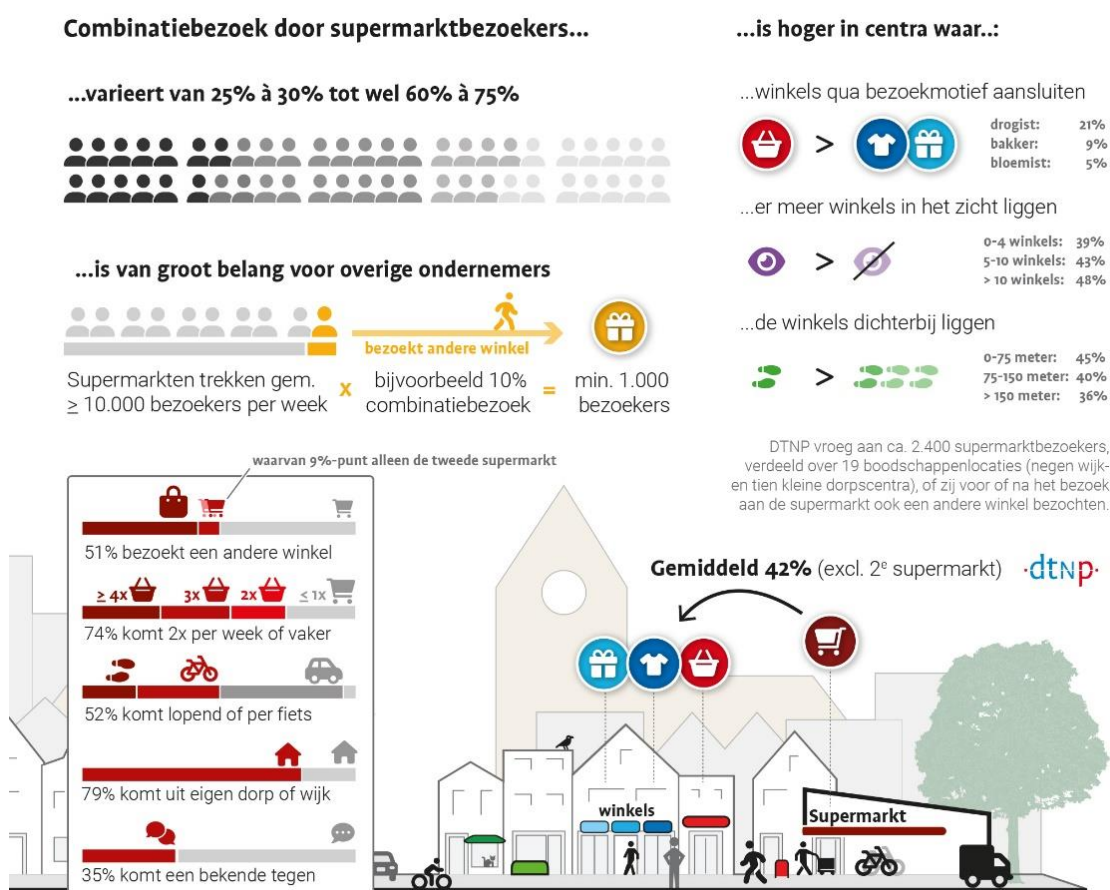
...en het aantal fysieke winkels in Nederland neemt gestaag af

De verwachting is dat de trend van een afnemend fysiek winkelaanbod zich de komende jaren door zal zetten, alleen al doordat de demografische groep die opgroeit met het online aankoopkanaal een steeds groter deel van onze samenleving zal vormen (autonome digitalisering). Het is evident dat dit uitdagingen met zich meebrengt voor het relevant houden van winkelgebieden. Kansen liggen er op het gebied van functieverbreiding en een focus op meer verblijfskwaliteit. In het hele land worden monofunctionele (wijk)winkelcentra omgevormd tot 'full-service'-centra, waar ook horeca en (publieksgerichte of maatschappelijke) dienstverlening weer welkom zijn. Voor historische dorpscentra, zoals die van Neder-Betuwe, is het hervinden van een aantrekkelijke functiemix relatief eenvoudig, omdat deze locaties intrinsiek (van oudsher) al een bredere publieksfunctie kennen.

1.3.2 De supermarkt als hoeksteen van de lokale voorzieningenstructuur

Supermarkten zijn bepalend in de keuze van de consument voor een (lokale) aankooplocatie. Een gemiddelde supermarkt trekt al snel 10.000 bezoekers per week, meer dan iedere andere functie in kleine en middelgrote centra. Uit door DTNP uitgevoerd onderzoek blijkt dat ongeveer 51% van de supermarktbezoekers het bezoek combineert met een of meer andere winkels. Een goede inpassing is hierbij belangrijk: combinatiebezoek neemt toe naarmate andere winkels dichterbij en beter in het zicht liggen.

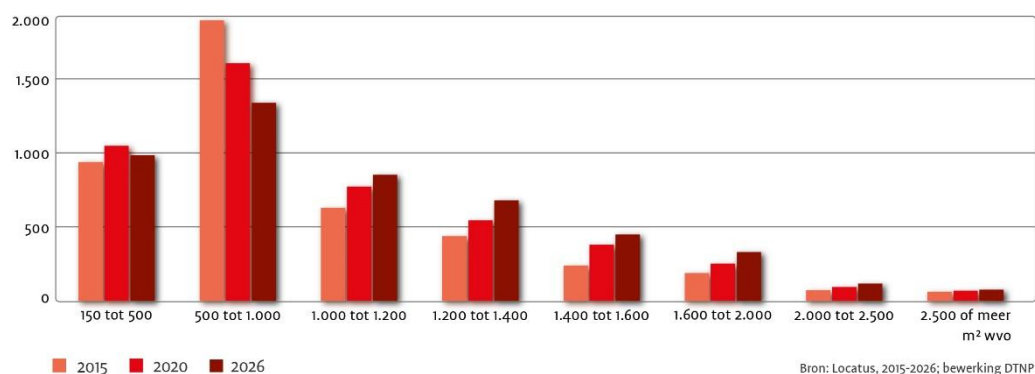
Met name voor de kansen van overige dagelijkse en frequentbezochte niet-dagelijkse winkels (o.a. bakker, bloemist, boekhandel en drogist) is de relatie met de supermarkt cruciaal. Branches die het meer van impulsaankopen moeten hebben, zoals bijvoorbeeld sport, mode en speelgoed, zijn ook vaak afhankelijk van voldoende passanten voor de deur. Supermarkten vervullen (mits goed ingepast) als geen ander de rol van passantenmotor. In deze uitdagende tijden voor de winkelsector is het, zonder een sterk boodschappenaanbod, over het algemeen lastig een compleet en divers niet-dagelijks winkelaanbod overeind te houden.



De centrale rol van een supermarkt voor overig winkelaanbod (bron: DTNP (2025), Supermarktonderzoek)

1.3.3 De supermarktsector: marges in vechtmart verder onder druk

De marges in de supermarktsector staan echter de laatste jaren sterk onder druk. De concurrentie in de sector is hevig, met constante consolidaties (recent Coop, Boni en Jan Linders). Schaalvergroting in de vorm van grote winkels wordt daarbij door supermarktpartijen ingezet als concurrentiemiddel om een sterkere positie te krijgen. Supermarktpartijen willen al snel een winkel van ongeveer 1.200 m² wvo of groter bouwen (de groei in écht grote supermarkten (> 2.000 m² wvo) is overigens beperkt). De supermarkten die wegvallen zijn vaak de vestigingen die kleiner zijn dan 1.000 m² wvo. Ook in Neder-Betuwe is deze schaalvergroting zichtbaar. Sinds 2016 zijn verschillende supermarkten in de gemeente uitgebreid: Plus in Kesteren, Aldi in Opheusden, Boon's Markt in Ochten (voorheen MCD) en Plus in Dodewaard zijn allemaal groter geworden.



Ontwikkeling aantal supermarkten per grootteklasse (in m² winkelvloeroppervlak)

Supermarkten worden dus nog steeds groter. Een grotere supermarkt heeft echter ook meer draagvlak nodig (consumenten om al die verse producten te kopen). In plaatsen waar het inwonertal niet toeneemt, komt de markt mede door die schaalvergroting onder druk te staan. De gespannen verhouding tussen vraag en aanbod heeft gevolgen voor de huidige fijnmazige winkelstructuur in Nederland. Doordat supermarkten belangrijk zijn voor veel gemeentelijke ambities (ontmoetingsplekken, primaire levensbehoeften, publiekstrekker voor andere winkels, gezonde mobiliteit, etc.) is dit relevant voor het detailhandelsbeleid.

Sinds 2022 lijkt er echter een nieuw kantelpunt te zijn bereikt in de sector. Het aantal m² winkelvloeroppervlak neemt nog toe, maar het aantal supermarkten krimpt. Tegelijkertijd groeit de bevolking aanzienlijk. Er zijn dus steeds minder supermarkten per inwoner. Vooral in dorpen en (kleinere) buurten is het draagvlak vaak te klein geworden. De groei van het online aandeel in de dagelijkse sector (van 3% in 2018 naar 5,6% in 2025) speelt hier ook een rol in.

2. De gewenste winkelstructuur

2.1. Doelstellingen van de detailhandelsvisie

2.1.1 Zo hoog mogelijk voorzieningenniveau in de vier grootste dorpskernen behouden

De aanwezigheid van voorzieningen, in dit geval specifiek detailhandel, is een van de bepalende factoren voor de leefbaarheid in een dorp of stad. De gemeente Neder-Betuwe wil graag dat haar inwoners gebruik kunnen blijven maken van goede voorzieningen en dat de dorpscentra aantrekkelijk en levendig blijven. Een goed en duidelijk vestigingsklimaat voor ondernemers helpt hierbij.

Om het voorzieningenniveau zo hoog mogelijk te houden en tegelijkertijd nabijheid tot voorzieningen te garanderen, wordt de meeste detailhandel geconcentreerd in de vier grotere dorpskernen waar al voorzieningen aanwezig zijn. Dit zijn Kesteren, Opheusden, Ochten en Dodewaard. Dit is een voortzetting van het vorige beleid (dat succesvol is gebleken) en sluit aan bij beleidsambities uit het Programma Economie van de gemeente Neder-Betuwe.

Om te voorkomen dat winkels versnipperd over de gemeente ontstaan, blijft de gemeente terughoudend met detailhandel buiten de aangewezen winkelgebieden. Er zijn wel enkele uitzonderingen mogelijk, zodat er altijd ruimte blijft voor maatwerk wanneer dat nodig is (hierover later meer). Internetwinkels en afhaalpunten horen wel in de dorpscentra. Omdat er klanten komen, functioneren deze plekken feitelijk als gewone winkels, en daarom worden ze ook behandeld als zijnde detailhandel.

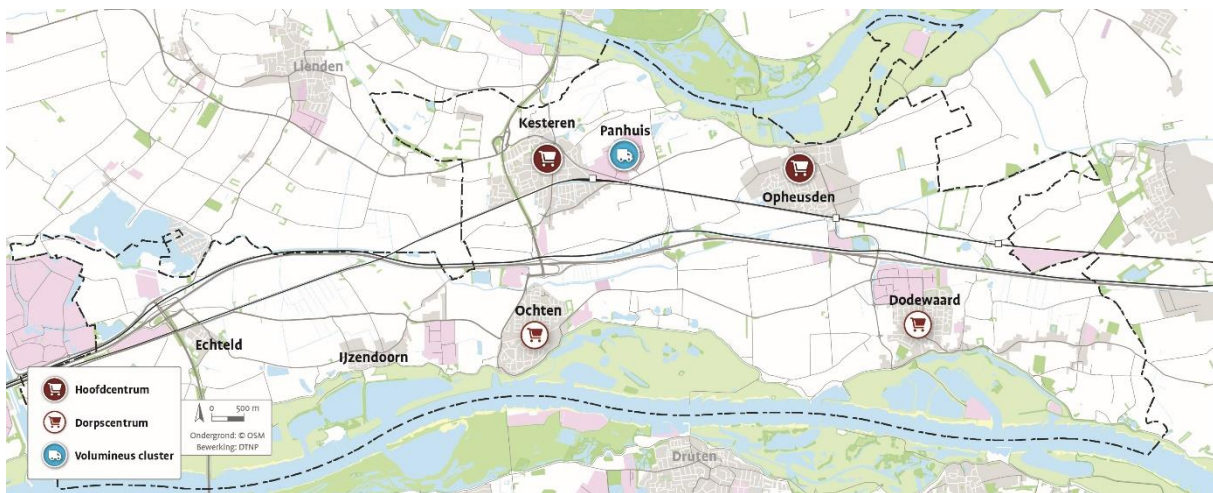
2.1.2 Dorpscentra worden gastvrije huiskamers

De vier grootste centra moeten in de toekomst gastvrije huiskamers zijn met ruimte voor beleving, ontmoeting en levendigheid (*Bron: Programma Economie, Gemeente Neder-Betuwe*). Dit vraagt om gerichte acties per dorp. In hoofdstuk drie wordt per dorp beschreven wat de belangrijkste opgaves zijn, en welke concrete acties ervoor kunnen zorgen dat de uitstraling en het functioneren van de dorpscentra verder verbetert.

2.2. De gewenste detailhandelsstructuur

2.2.1 Detailhandelsstructuur

Met de gewenste detailhandelsstructuur wordt de afweging tussen verschillende beleidsambities en de economische realiteit gemaakt. De gewenste detailhandelsstructuur voor Neder-Betuwe bestaat uit de vier dorpscentra van Dodewaard, Kesteren, Ochten en Opheusden. Hierin wordt, op basis van het bestaande verschil in aanwezig winkelaanbod en verschil in inwonertal, onderscheid gemaakt in twee grote dorpscentra en twee kleine dorpscentra. Op deze hoofdstructuur worden slechts beperkt uitzonderingen gemaakt (zoals toegelicht in par. 2.3); zo is, in lijn met het beleid van de voorgaande jaren, Panhuis aangewezen als cluster voor detailhandel in volumineuze artikelen.



Twee grote dorpscentra: Kesteren en Opheusden behouden in de visie hun bovenlokale positie. Door het grotere winkelaanbod hebben ze ook een functie voor inwoners van Ochten en Dodewaard. Om een aantrekkelijk aanbod te blijven bieden, is een goede inpassing van (maximaal) twee supermarkten belangrijk. Dat is de basis waar andere ondernemers van kunnen profiteren.

Twee kleine dorpscentra: In de dorpscentra van Ochten en Dodewaard is ruimte voor ondersteunend winkelaanbod, gericht op inwoners van de eigen kern en het omliggende gebied. Hierbij hoort (minimaal) één supermarkt, aangevuld met zo veel mogelijk overige commerciële én maatschappelijke voorzieningen, in een aantrekkelijk verblijfsgebied.

2.2.2 Supermarktstructuur

Supermarkten hebben binnen de gewenste winkelstructuur een speciale rol (zoals eerder uitgelegd op p.6). Zeker in de kleinere dorpen zijn ze vaak de plek waar bewoners hun

dagelijkse boodschappen doen. Omdat supermarkten veel bezoekers trekken, zorgen ze ook voor extra klanten bij andere winkels in de buurt. Een goede spreiding van supermarkten over de gemeente zorgt ervoor dat inwoners nooit ver hoeven te reizen voor hun dagelijkse boodschappen. De gemeenteraad heeft gedurende het proces aangegeven dat supermarkten in het dorpscentrum horen, en dat het niet wenselijk is als supermarkten zich buiten de dorpscentra vestigen.

Er ligt een initiatief om een tweede supermarkt in Kesteren te bouwen. De gemeenteraad heeft gedurende het proces aangegeven dat het gewenst is dat Kesteren, als grootste dorp van de gemeente, een tweede supermarkt krijgt.

Het gebrek aan marktruimte (zie bijlage 1) in de huidige situatie zorgt ervoor dat het supermarktlandschap in Neder-Betuwe naar verwachting momenteel al ondergemiddeld functioneert. Het toevoegen van extra supermarktmeters (uitbreiding of nieuwvestiging) zal de bestaande structuur verder onder druk zetten, met als risico dat op termijn een of meerdere supermarkten in de gemeente (of daarbuiten) hier negatieve effecten van ondervinden, met het wegvallen van een supermarkt als mogelijke consequentie.

In Ochten is het supermarktaanbod relatief kwetsbaar; het aantal inwoners (ongeveer 5.300) in het primaire verzorgingsgebied is hier in de bestaande situatie eigenlijk niet voldoende om twee supermarkten te dragen. Door woningbouw in Ochten, Echteld en IJzendoorn, onder meer Oranjehof, Broedershof en Ochten-Oost, zal het aantal inwoners in het verzorgingsgebied de komende jaren nog toenemen, waardoor het draagvlak voor voorzieningen wordt versterkt.

Het op termijn verminderd functioneren, en al dan niet wegvallen van een supermarkt in Ochten, is gezien de gemeentelijke detailhandelsstructuur een te accepteren risico. Belangrijk voor dit dorpscentrum is het behouden van één toekomstbestendige supermarkt voor de eigen inwoners; niet het in stand houden van het huidige aanbod.

Overigens heeft het scenario waarbij één supermarkt de deuren sluit in Ochten, wel grote gevolgen voor de ruimtelijke kwaliteit en aantrekkelijkheid van het dorpscentrum. Vanuit de ambitie om aantrekkelijke huiskamers voor de eigen inwoners te creëren, is extra inzet van de gemeente in dit scenario noodzakelijk. In paragraaf 3.4 wordt hier nader op ingegaan.

2.3. Uitzonderingsbepalingen

2.3.1 *Ondergeschikte detailhandel:*

Gemeente Neder-Betuwe blijft enige ruimte bieden voor kleinschalige initiatieven voor ondergeschikte detailhandel die de hoofdwinkelstructuur niet onder druk zetten. Ondergeschikte detailhandel heeft géén zelfstandige aantrekkingskracht en is direct gerelateerd aan de hoofdfunctie. Denk hierbij bijvoorbeeld aan fruitverkoop op het eigen erf. De bestaande regels blijven in de basis ongewijzigd.

Dit betekent voor het buitengebied dat productiegebonden detailhandel met een oppervlakte van maximaal 100 m² is toegestaan binnen de functie ‘agrarisch’. Of een ondergeschikte (camping)winkel met een maximaal vloeroppervlak van 100 m² binnen de functie ‘recreatie – verblijfsrecreatie’. De regeling over fruitstalletjes blijft ongewijzigd.

Dit betekent voor de dorpskernen dat bij de functie ‘bedrijf’ of ‘dienstverlening’ ondergeschikte detailhandel is toegestaan met 10% van de totale bedrijfsoppervlakte en maximaal 50 m².

2.3.2 *Volumineuze artikelen:*

Niet alle soorten winkels passen goed in een dorpscentrum. Grote winkels zoals bouwmarkten, tuincentra of zaken met grote of gevaarlijke producten krijgen daarom een plek buiten de centra. Voor volumineuze detailhandel met een lokale, gemeenteverzorgende, functie is (en blijft) Panhuis de aangewezen concentratielocatie. Door grote winkels (min. 1.000 m² wvo) met een volumineus assortiment daar te concentreren is het ook voor consumenten duidelijk dat dit de aankooplocatie is voor dergelijke producten. Deze locatie wordt voor dit type aanbod ook beleidsmatig ondersteund door daar het vestigingsklimaat optimaal te faciliteren.

Wel mag, in lijn met regionaal detailhandelsbeleid, het volumineuze aanbod in Neder-Betuwe hooguit een gemeenteverzorgende functie hebben. Voor bedrijven met volumineuze detailhandel die een regionale verzorgingsfunctie hebben, moet in goed regionaal overleg een regioverzorgende locatie gevonden worden.

In alle gevallen is het aanbieden van voedingsmiddelen of ander branchevreemd (niet-volumineus) aanbod, zoals theepotten in een tuincentrum, of bordspellen in een bouwmarkt, niet toegestaan.

2.3.3 *Kleine kernen: Echteld en IJendoorn*

In Echteld en IJendoorn kan, mits het initiatief geen negatieve effecten oplevert voor de gewenste winkelstructuur (in de vier hoofdcentra), maatwerk geboden worden om nieuwvestiging van detailhandel (tot maximaal 150 m² winkelvloeroppervlak) centraal in het dorp toe te staan, wegens zwaarwegende maatschappelijke meerwaarde (bijdrage aan lokale leefbaarheid).

2.3.4 Maatwerk

Wanneer er een initiatief wordt ingediend voor nieuwvestiging of uitbreiding van het detailhandelsaanbod dat strijdig is met het detailhandelsbeleid, heeft de gemeente de mogelijkheid om hier, vanuit maatwerk, alsnog beargumenteerd medewerking aan te verlenen. Hierbij is het van belang dat er zwaarwegende argumenten zijn vanuit andere beleidsterreinen (bijv. vanuit woningbouw of sociaal domein) of onvoorziene omstandigheden op basis waarvan de economische beleidslijn uit het detailhandelsbeleid terzijde wordt geschoven.

Bijvoorbeeld: in de basis is detailhandel in volumineuze goederen (meubelwinkel, bouwmarkt en tuincentrum) buiten de centrumgebieden alleen toegestaan op Panhuis. Wanneer een ondernemer zich toch op een ander bedrijventerrein in de gemeente zou willen vestigen, en er daardoor ruimte vrij wordt gespeeld als inbreidingslocatie voor (levensloopbestendige/sociale) woningbouw, zou er op basis van díe maatschappelijke meerwaarde alsnog medewerking kunnen worden verleend.

3. Een visie per dorp

3.1 Algemene uitgangspunten

3.1.1 *Samen werken aan dorpscentra als levendige huiskamers*

Ieder dorp in Neder-Betuwe heeft een eigen karakter en is door de geschiedenis heen op een eigen manier gegroeid tot het dorp dat het nu is. Om van het dorpscentrum een ‘gezellige en levendige huiskamer’ te maken is het dan ook logisch om per dorp te bekijken wat de opgaves en verbeterpunten zijn. Niet voor niets heeft er gedurende het proces met ondernemers uit ieder dorp een eigen schouw plaatsgevonden om samen te kijken naar de uitstraling en het functioneren van de dorpscentra.

In dit hoofdstuk wordt voor de centra van Dodewaard, Kesteren, Ochten en Opheusden beschreven welke onderdelen beter kunnen, en is per centrum een op maat gemaakte actielijst opgesteld. Per dorpscentrum wordt beschreven waar het levendige deel van het dorp begint en waar het ophoudt, en waar detailhandel dus passend is voor een optimaal ‘huiskamergevoel’.

3.1.2 *Eén planologisch kader: per dorp een concentratiegebied en een flexibele schil*

Hoewel de dorpscentra allemaal een eigen opzet kennen, blijven bepaalde principes voor goed functionerende detailhandel (en daarmee levendigere dorpscentra) hetzelfde. Voor ondernemers is het prettig als detailhandel geconcentreerd is, zodat winkels kunnen profiteren van elkaars klanten. Ook voor klanten is deze concentratie fijn: zij hoeven niet van de ene kant van het dorp naar de andere kant te fietsen als ze bij twee verschillende winkels willen zijn. Daarnaast is eerder beschreven dat de supermarkt, vanwege het grote aantal bezoekers en het combinatiebezoek dat onder de juiste voorwaarden kan ontstaan, een belangrijke factor is voor overig winkelaanbod.

In het nieuwe detailhandelsbeleid worden deze optimale omstandigheden voor winkels gefaciliteerd. Per dorpscentrum worden in het beleid twee gebieden afgebakend waar detailhandel mogelijk is. Buiten deze gebieden is detailhandel in de dorpen (enkele uitzonderingen daargelaten) in principe niet gewenst. Detailhandel wordt toegestaan in:

1. **Het concentratiegebied**, waar het doel is dat zo veel mogelijk deuren open staan voor het (winkelend) publiek. Dit is de kern van het levendige dorpshart. Hier zijn woningen op de begane grond niet toegestaan. De supermarkt dient zich juist wel in het concentratiegebied te vestigen. Dit gebied is te allen tijde het kloppend hart van het dorp, met overal publieksfuncties (ook horeca en dienstverlening is toegestaan) en een zo aantrekkelijk mogelijke openbare ruimte.
2. **De flexibele schil, ‘het dorpslint’**, waar ook winkels en andere commerciële publieksvoorzieningen zouden kunnen vestigen. Wonen op de begane grond is toegestaan in het dorpslint. Supermarkten zijn niet toegestaan in het dorpslint. Het

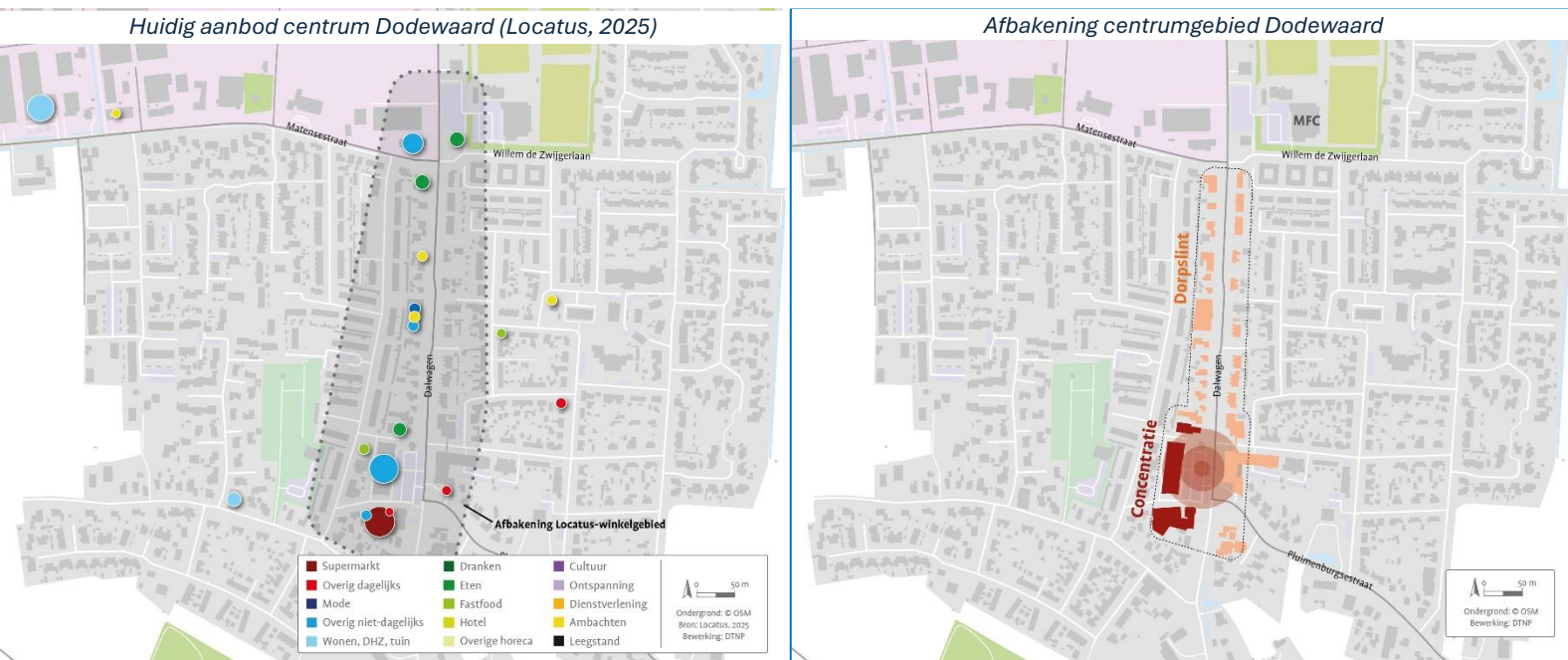
dorpslint is onderdeel van het centrum, en biedt ‘ademruimte’ om door de jaren heen te verschieten van kleur: als er behoefte aan is kan de woonfunctie dominanter worden en kunnen winkelpanden getransformeerd worden, maar een beweging andersom is hier ook mogelijk.

3.2 Dorpscentrum Dodewaard

3.2.1 De opgave

‘De sfeer in het dorpscentrum verbeteren’, dat is de grootste wens van ondernemers in Dodewaard. De inwoners zijn het hier roerend mee eens, gezien het slechte rapportcijfer (een 4,6) uit de inwonersenquête. Het centrale plein is nu stenig, onaantrekkelijk en verkeersonveilig, met name rondom de entree van het plein en aan het Molenpad (o.a. tijdens bevoorrading winkels). Het verhoogde podium aan de noordzijde wordt wel gebruikt voor evenementen, maar biedt de rest van het jaar weinig flexibiliteit; zou deze weg kunnen? Bundeling van winkels aan het plein is gewenst, maar lastig te realiseren, omdat de aanwezige voorzieningen nu verspreid zijn en alle pleinwanden al gevuld.

Juist in kleinere dorpen zoals Dodewaard zijn evenementen een belangrijk onderdeel van een bruisend dorpsleven. Ondernemers staan er welwillend tegenover om dit met elkaar te organiseren. Ondersteuning vanuit de gemeente is welkom bij het organiseren van evenementen in het dorpshart, en bij het mooi aankleden van het dorp (bijv. door lantaarnpalen geschikt te maken voor het opvangen van feestverlichting).



3.2.2 Concentratiegebied en dorpslint

Het parkeerplein tussen Dorpsplein en Molenpad is hét centrale punt van het Dodewaardse dorpscentrum en dus het concentratiegebied. Het concentratiegebied is

nu echter volledig gevuld; er is geen ruimte voor nieuwe of verplaatsende ondernemers meer. De flexibele schil van het dorpslint (Dalwagen) is in Dodewaard daarom extra belangrijk. Het gemengde woon-/werk-/winkelmilieu biedt ontwikkelruimte om de levendigheid en de leefbaarheid goed te houden en eventueel nieuwe voorzieningen een plek te kunnen geven. Het dorpslint bevindt zich tussen de nieuw te bouwen MFC (multifunctioneel centrum) in het noorden en het concentratiegebied in het zuiden.

3.2.3 De belangrijkste actie(s)

Er ligt een wens en een kans om de inrichting van het dorpsplein te verbeteren. Op basis van een parkeeronderzoek kan het benodigd aantal parkeerplaatsen in beeld worden gebracht. Hierna kan een ontwerpstudie volgen om te onderzoeken hoe er meer bomen en ander groen geplant kunnen worden, met name rondom of op de plek van het podium (tijdens evenementen kan dan met een mobiel podium gewerkt worden). Ook kunnen de ontsluiting van het parkeerterrein en de bevoorrading van de Action verbeterd worden, zodat het niet alleen gezelliger, maar ook veiliger wordt voor voetgangers en fietsers.

Het tweede belangrijke doel voor Dodewaard is het verbeteren van de uitstraling van het gehele centrumgebied (van MFC tot centrumplein). De wensen en behoeften van de inwoners van Dodewaard staan hierbij centraal. Met meer groen, uitnodigende horeca, toegankelijke zorgverlening, aantrekkelijke winkels en een flexibele evenementenfunctie heeft dit dorpshart veel te bieden!

Acties:

1. Onderzoek parkeercapaciteit
2. Verbeteren (groene) uitstraling Dorpsplein met ruimte voor evenementen
3. Verbeteren ontsluiting parkeerterrein
4. Uniforme en gezellige aankleding Dalwagen en Bonegraafseweg
5. Aanbrengen faciliteiten voor feestverlichting aan lantaarnpalen

3.3 Dorpscentrum Kesteren

3.3.1 De opgave

Kesteren is de afgelopen jaren uitgegroeid tot het grootste dorp in Neder-Betuwe. Die groei leidt tot diverse knelpunten, maar zorgt er ook voor dat het toekomstperspectief in Kesteren voor de komende jaren goed is.

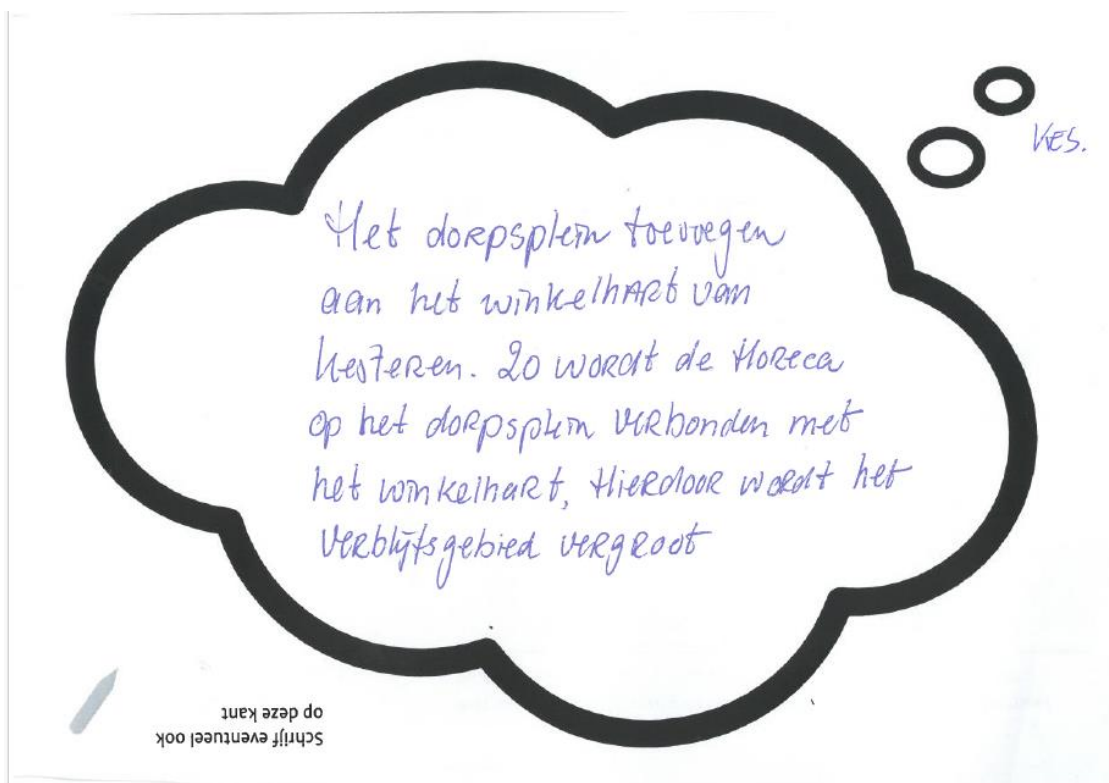
“Het centrum van Kesteren barst uit haar voegen.” Ondernemers zijn duidelijk over hun oordeel; de verkeersdruk op de Hoofdstraat is hét urgente aandachtspunt. Zij zien dat het centrum dichtslibt met autoverkeer door de verkeersremmende inrichting van de Hoofdstraat tussen Nedereindsestraat en spoorwegovergang; en de drukte zal niet minder worden met de eventuele komst van een extra supermarkt!

Op dit moment zijn er langs de Hoofdstraat beperkt winkelunits beschikbaar voor nieuwe ondernemers of verplaatsters. Diverse belemmerende factoren (o.a. eigendomssituatie, planologisch regime en parkeernormen, en stijgende bouw-/ontwikkelkosten) zorgen ervoor dat transformaties moeizaam van de grond komen. Keuzes en regie vanuit de gemeente zijn nodig om het winkelaanbod van Kesteren mee te laten groeien, zo denken de ondernemers in Kesteren.

Tegelijkertijd maakt de landelijke tendens van toenemend online winkelen en online boodschappen doen, dat er zorgvuldigheid geboden is. Er liggen momenteel door de geprognosticeerde inwonersgroei in Kesteren weliswaar kansen voor nieuwe winkels (iets dat in landelijke gemeente, zoals Neder-Betuwe, een zeldzaamheid is), maar dit mag niet ten koste gaan van het dorpsgevoel langs de Hoofdstraat.

En hoewel een nieuwe supermarkt het dorp een impuls zal gaan geven, en bestedingen zal terugwinnen ten opzichte van Lienden, is er aandacht nodig om de verbinding met de rest van het dorpscentrum goed te houden. De Plus-supermarkt heeft de ingang al naar het parkeerterrein aan de achterkant verplaatst, waardoor het overige winkelaanbod verder uit het zicht is komen te liggen. Combinatiebezoek tussen supermarkt en overige winkels wordt hierdoor minder waarschijnlijk (zie figuur in par. 1.3.2).

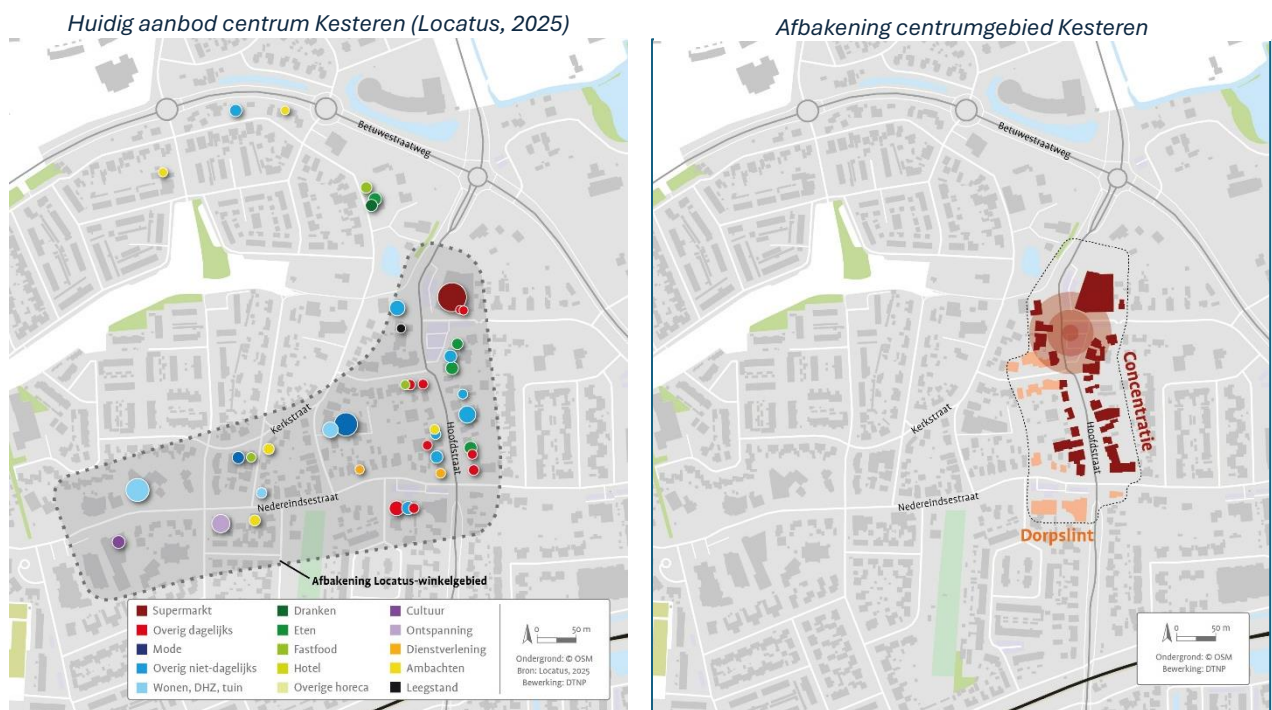
Tot slot ligt er een behoefte om het Dorpsplein, waar horeca gevestigd is in een fraai historisch/landschappelijk decor onderaan de Rijnbandijk, meer bij het winkelgebied te betrekken. Hoewel deze ruimtelijke relatie niet eenvoudig realiseerbaar is, doordat de oude dijk het gebied in tweeën deelt en het hoogteverschil lastig overbrugbaar is, ligt hier wel een mooie kans om het centrum compleet te maken.



3.3.2 Concentratiegebied en dorpslint

De Hoofdstraat blijft hét publieke dorpshart van Kesteren. Vanaf de supermarkt loopt het concentratiegebied van Kesteren via deze straat zuidwaarts, met een gemengd beeld van winkels, horeca met terrassen en hier en daar dienstverlening. Uitlopend vanaf dit concentratiegebied bestaat de flexibele schil alleen uit delen van de Nedereindsestraat en de Torenstraat. Het verder versterken van de Hoofdstraat is immers het doel, en daarom blijft het overige gebied waar detailhandel mogelijk is klein.

Het aantal inwoners in Kesteren zal de komende jaren verder groeien. Dit vergroot de kans dat nieuwe winkels naar Kesteren zullen komen. Op dit moment is er echter geen winkelruimte beschikbaar in het dorpshart. Doorontwikkeling van de Hoofdstraat is ingewikkeld, maar wel wenselijk. Verder is de belangrijkste opgave om van de Hoofdstraat een veilige en aantrekkelijke straat te maken, waar ontmoeting, groen en terras de ruimte krijgen en het autoverkeer minder dominant aanwezig is.



3.3.3 De belangrijkste actie(s)

Met extra commerciële ruimtes (hier kunnen winkels in, maar ook horeca is mogelijk) wordt het dorpscentrum van Kesteren nog levendiger. Alle acties zijn erop gericht om de Hoofdstraat verder door te ontwikkelen als het publiekshart van Kesteren.

Om van het winkelhart van Kesteren ook meer een ontmoetingsplek (of zelfs huiskamer) te maken, kan overwogen worden om in de openbare ruimte meer ruimte te reserveren voor terrassen en fietsparkeren. Deze ruimte kan mogelijk gewonnen worden door een aantal autoparkeerplekken te verplaatsen naar een goed bereikbare locatie aansluitend

aan het dorpshart. Hiervoor moet eerst onderzoek naar de parkeerdruk uitgevoerd worden.

Acties:

1. Onderzoek naar maatregelen om doorstroming en verkeersveiligheid van de Hoofdstraat te verbeteren, in samenspraak met ondernemers en omwonenden;
2. Realisatie van nieuwe winkelunits aanjagen (bij voorkeur in combinatie met woningen op verdieping);
3. Onderzoek parkeervoorziening aansluitend aan de Hoofdstraat;
4. Fietsgebruik gezamenlijk (gemeente en ondernemers) stimuleren;
5. Plaatsen van hekwerk of bloembak bij Slagerij Augustinus.

Doorstuderen op ingewikkelde verbinding? Een interessante denklijn, die nadere verkenning verdient, is om het centrumgebied ook aan de noordzijde verder door te ontwikkelen (uitgaande van de komst van een tweede supermarkt). Een verbinding met het Dorpsplein biedt kansen om (onder andere) het historische weefsel en de verblijfskwaliteit (horeca) rondom de oude dijk beter aan te helen, de groenkwaliteiten rondom de eendenvijver meer bij het centrum te betrekken en wellicht enige extra parkeerruimte te bieden. Hiervoor is echter eerst een knelpuntenanalyse nodig van alle belemmerende factoren. Bovendien is zorgvuldigheid van belang: het hart van het centrum moet ook in de toekomst ten zuiden van het supermarktcluster blijven liggen!

3.4 Dorpscentrum Ochten

3.4.1 De opgave

Het dorpscentrum van Ochten kreeg in de inwonersenquête van de eigen inwoners met een 3,2 de zwaarste onvoldoende van alle kernen. Dat is niet gek, als je bedenkt dat ontwikkelingen die in de DSV van 2016 al voorgenomen waren, door diverse omstandigheden pas in 2026 werkelijkheid worden. Met de bouw van een nieuwe Boon's Markt wordt eindelijk de langverwachte stap gezet om het dorpscentrum te verbeteren.

Ondernemers zijn blij dat de bouw van het centrumplan is gestart, maar blijven kritisch op de uitvoering (o.a. parkeercapaciteit marktdagen en invulling MCD-pand). Daarnaast zijn er zorgen vanuit ondernemers over de concurrentiepositie van Ochten als winkelgebied ten opzichte van omliggende kernen. Vanuit de ondernemers is dan ook opgeroepen om met name in te zetten op het bewaken en waar nodig vergroten van de parkeercapaciteit, bijvoorbeeld door middel van grastegels op de Molendam.

Naast het op orde brengen van het parkeren en de bereikbaarheid, moet er rondom het nieuwe dorpsplein gewerkt worden aan het onderscheidend vermogen van het Ochtense dorpscentrum: omdat het er gezellig is, ontspannen, omdat je er bekenden tegenkomt, omdat je er dichtbij woont, omdat je er de fiets goed kwijt kan, etc.

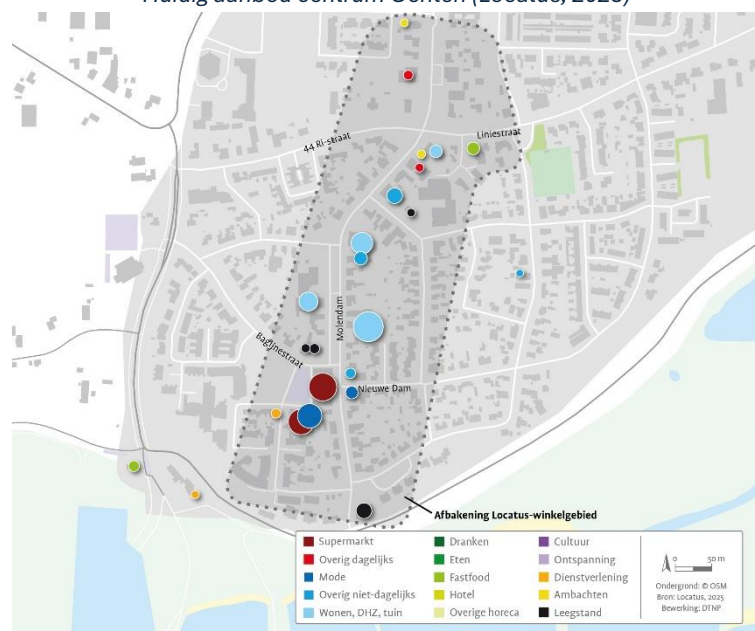
Het meest toekomstbestendige scenario voor dit dorpscentrum is vooral te focussen op het eigen natuurlijke verzorgingsgebied: de inwoners uit de kern Ochten en het omliggende landelijke gebied. Zij moeten zich hier (weer) thuis voelen!

Om deze doelgroep aan het centrum te binden is toegankelijkheid voor voetgangers en fietsers, kwalitatief hoogwaardig ondernemerschap (service en vakkennis) en een onderscheidend dorpsgevoel van groot belang. De nieuwbouw van het dorpshuis, die tegelijkertijd met de naastgelegen supermarkt gerealiseerd wordt, is hierbij een belangrijk vertrekpunt. Een goede invulling van de huidige MCD-plint, met bij voorkeur lokale en betrokken ondernemers, kan deze tendens verder versterken. Hoe mooi zou het zijn als je na het bezoek aan het dorpshuis ook nog even een broodje of wat lekkers zou kunnen halen aan het dorpsplein, en er bovendien regelmatig bekenden tegenkomt?

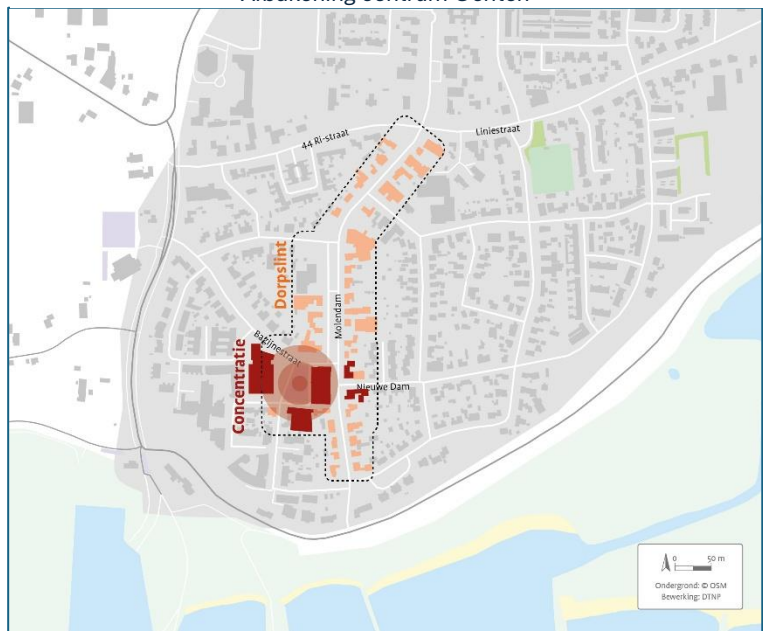
3.4.2 Concentratiegebied en dorpslint

Concentratie van detailhandel en horeca rondom het Van Drielplein is (in alle scenario's) van groot belang voor een zo hoog mogelijk voorzieningenniveau. Herontwikkeling van het MCD-pand is hiervoor noodzakelijk, en zou met een aantal nieuwe kleinere winkelruimtes verplaatsing van een aantal bestaande bedrijven richting het Van Drielplein mogelijk maken. Tegelijkertijd biedt de Molendam (het dorpslint) als flexibele schil zelf ook ruimte aan winkels.

Huidig aanbod centrum Ochten (Locatus, 2025)



Afbakening centrum Ochten



3.4.3 De belangrijkste actie(s)

Een volgende stap om het dorpscentrum completer en gezelliger te maken, is een gesprek over de herontwikkelingsmogelijkheden van het voormalig MCD-pand. Met winkels aan het dorpsplein en woningen daarboven ontstaat ruimte voor nieuwe ondernemers en krijgt het hart van Ochten eindelijk een representatief dorpsplein. Hiermee kan (en moet) zo snel mogelijk worden begonnen!

Tot die tijd zijn het realiseren van extra fietsparkeervoorzieningen (zonder dat dit ten koste gaat van het autoparkeren), het intensiveren van het onderlinge (app)contact tussen ondernemers en het vergroenen van de blinde zijde van Aldi kleine ingrepen die relatief snel kunnen gebeuren, zodat de levendigheid in het dorpscentrum van Ochten een welverdiende impuls krijgt.

Acties:

1. Realisatie centrumplan!
2. Verkennen van mogelijkheden nieuwe invulling voormalig MCD-pand
3. Parkeersituatie monitoren (voor en na opening Boon's Markt)
4. Samenwerking ondernemers Van Drielplein en Molendam
5. Extra fietsparkeervoorzieningen realiseren
6. Vergroenen blinde zijde Aldi

3.5 Dorpscentrum Opheusden

3.5.1 De opgave

Het centrum van Opheusden ligt er op het oog prima bij. Het boodschappencluster rondom Swaenenstate en Dorpsstraat levert een hoog basisniveau (o.a. twee supermarkten en twee drogisten), terwijl de Burgemeester Lodderstraat en Dalwagenseweg als gemêleerd dorpslint plaats bieden aan een gevarieerde mix van lokale detaillisten, dienstverleners en een enkele horecagelegenheid. Tegelijkertijd wordt een echte ontmoetingsplek (dorpsplein, waar bijvoorbeeld ook de ijsbaan zou kunnen staan in de winter) gemist in het dorp, en zorgen de op de straat geparkeerde auto's regelmatig voor opstoppen en gevaarlijke verkeerssituaties waarbij fietsers noodgedwongen uitwijken naar de stoep.

Ondernemers langs het lint zijn gebaat bij een goede parkeervoorziening voor de deur, en zien hiervoor graag nog meer mogelijkheden, maar tegelijkertijd is dit niet langs het hele lint realiseerbaar. Het centrum van Opheusden staat hiermee op een strategisch kruispunt: is het haalbaar om het karakteristieke dorpslint aantrekkelijk, gevarieerd en gevuld (goed bereikbaar) te houden, of is het juist verstandiger om het economisch sterke boodschappencluster rondom Albert Heijn verder uit te bouwen (richting Aldi)?

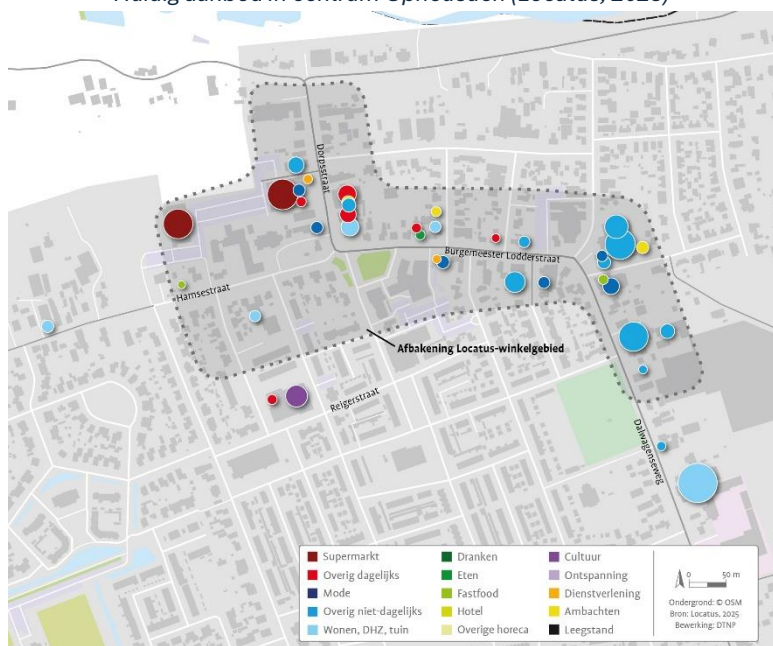
3.5.2 Concentratiegebied en dorpslint

In Opheusden liggen de winkels verspreid aan de Dorpsstraat, de Burgemeester Lodderstraat en een stukje van de Dalwagenseweg. Dit levendige en gevarieerde dorpslint is bepalend voor het karakter van Opheusden en daarmee het behouden waard. Woningen worden afgewisseld met publieksgerichte panden, zoals een winkel, een horecazaak of kapper. Door goede informatievoorziening en bewegwijzering vinden bezoekers snel een beschikbare parkeerplaats voor de auto of fiets.

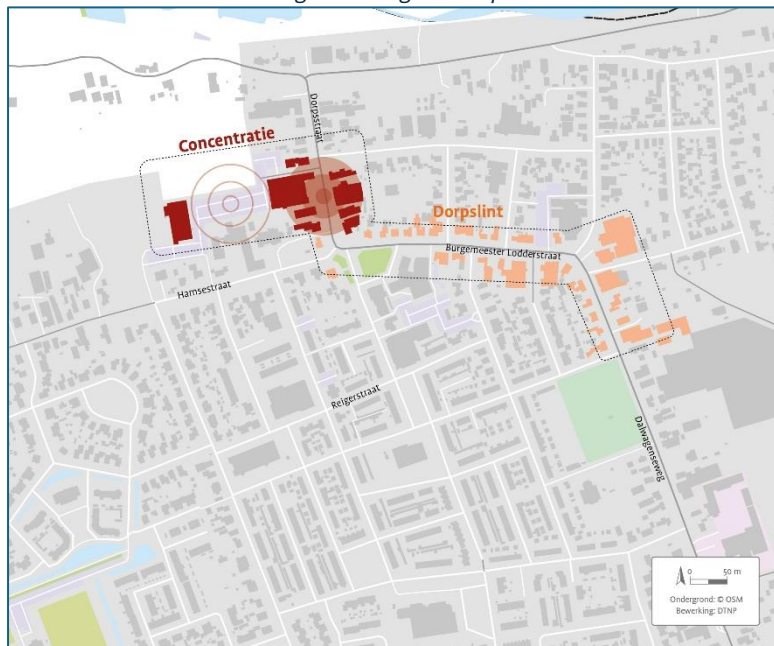
Het gebied rondom Swaenenstate (Dorpsstraat en achterliggende parkeerplaats) vormt echter het concentratiegebied. Hier mag, bij eventuele toekomstige ontwikkelingen, op de begane grond geen nieuwe woning gerealiseerd worden; ruimte voor nieuwe winkels is juist wel wenselijk.

Hoewel er nog geen concrete plannen zijn, wordt de mogelijkheid van een verdere vergroting van het winkelaanbod tussen Albert Heijn en Aldi (noordzijde parkeerplein), opgehouden in dit detailhandelsbeleid. Wanneer planvorming verder gevorderd is, zal wel zorgvuldig moeten worden gekeken naar het verwachte draagvlak voor winkels in Opheusden (m.n. in relatie tot de woningbouwopgave; blijven vraag en aanbod in balans?). Clustering van winkels aan dit parkeerplein is dus geen doel op zich; in dit deel van het concentratiegebied zijn bijvoorbeeld ook andere publieke voorzieningen (bijv. zorgfuncties of horeca) mogelijk. Vestiging van nieuw (aanvullend) winkelprogramma aan de noordzijde van het parkeerterrein behoort dus alleen tot de mogelijkheden wanneer het winkelaanbod langs het dorpslint er geen bovenmatige hinder van ondervindt. Bovendien is er in de planvorming aandacht nodig voor ‘verblijven’ en ‘ontmoeten’, bijvoorbeeld door de ruimtelijke relatie met de kerk(tuin) en de Dorpsstraat (zuidzijde parkeerplein) te verbeteren.

Huidig aanbod in centrum Opheusden (Locatus, 2025)



Afbakening centrumgebied Opheusden



3.5.3 De belangrijkste actie(s)

Bij ondernemers en bewoners bestaat een langgekoesterde wens voor een écht dorpsplein in Opheusden, centraal in het dorp. Een plek om elkaar te ontmoeten en om te verblijven, bijvoorbeeld in de winter rondom de ijsbaan.

Het grasveld voor het gemeentehuis is door ondernemers als kans benoemd, als centrale plek in het langgerekte dorpslint. Tegelijkertijd is dit een van de weinige groene plekken in het dorp, dat als waardevol wordt ervaren. Een alternatieve locatie voor een levendig dorpsplein ligt aan de noordzijde van Swaenenstate. Hier is voldoende ontwikkelruimte, maar de locatie sluit nu niet goed aan op het dorpslint.

Een eerste stap is om voor beide locaties een verkennende ontwerpstudie te doen. Doel is om meer verblijfskwaliteit te realiseren, met een groen karakter (bijvoorbeeld middels vrijrijdbare plantenbakken), en om een geschikte plek te vinden voor evenementen (zoals de ijsbaan).

Gefaseerde aanpak, in afwachting van nieuwe ontwikkelingen? Aan de noordzijde van de parkeerplaats tussen Albert Heijn en Aldi zouden dus in theorie (op termijn) nog nieuwe winkelunits toegevoegd kunnen worden. Het versterken van dit functionele concentratiegebied zal zorgvuldig moeten gebeuren om de twee complementaire vestigingsmilieus in Opheusden (gemêleerde dorpslint en functioneel boodschappencluster) beiden vitaal en aantrekkelijk te houden; hiermee is het dus nog zeker geen gegeven.

Het investeren in meer verblijfskwaliteit langs het dorpslint, door het upgraden van het parkje voor het gemeentehuis, is dus wellicht in alle gevallen wenselijk. Mochten de ontwikkelingen aan Swaenenstate te zijner tijd doorgang vinden, dan kan in een later stadium daar vervolgens ook een prettig evenementenplein ontwikkeld kunnen worden.

Acties:

1. Betere verwijzing naar openbare parkeerplekken
2. Ontwerpstudie voor een nieuw dorpsplein
3. Dorpsstraat herkenbaarder maken door aankleding
4. Afwaarderen en herinrichten Burgemeester Lodderstraat (na aanleg Randweg)

Bijlage 1 – indicatieve marktruimteberekening supermarktsector gemeente Neder-Betuwe

Supermarkten 2025	Gem. NB	Gem. NB	Gem. NB	Gem. NB
(omzet 2024)	2025	2030	2035	2040
Inwoners verzorgingsgebied	25.710	27.458	29.710	31.623
Winkelomzet per hoofd (excl. BTW en internet)	€ 2.237	€ 2.213	€ 2.190	€ 2.166
Marktaandeel internet (KSO?)	5,0%	6,0%	7,0%	8,0%
Koopkrachtbinding	70%	75%	75%	75%
Omzet uit verzorgingsgebied	€ 40 mln	€ 46 mln	€ 49 mln	€ 51 mln
Toevloeiing koopkracht	2%	2%	2%	2%
Omzet uit toevloeiing	€ 0,8 mln	€ 0,9 mln	€ 1,0 mln	€ 1,0 mln
Totale winkelomzet	€ 41 mln	€ 47 mln	€ 50 mln	€ 52 mln
Gemiddelde winkelomzet per m ² wvo	€ 9.104	€ 9.104	€ 9.104	€ 9.104
Potentieel winkelaanbod	Ca. 4.500	Ca. 5.100	Ca. 5.500	Ca. 5.800
Aanwezig winkelaanbod	Ca. 6.400	Ca. 6.700	Ca. 6.700	Ca. 6.700
Huidige vloerproductiviteit	€ 6.416	€ 6.955	€ 7.445	€ 7.840
Functioneren t.o.v. norm	-30%	-24%	-18%	-14%