

Gemeente Smallingerland



Detailhandelsstructuurvisie met plan van aanpak

Gemeente Smallingerland

Detailhandelsstructuurvisie met plan van aanpak

Opdrachtgever: Gemeente Smallingerland
Projectnummer: 1108.071
Datum: 30-09-2009

Broekhuis Rijs Advisering
Postadres: Wederik 1
9801 LX Zuidhorn
Tel. (0594-528358)
E-mail: info@broekhuisrijs.nl
Internet : www.broekhuisrijs.nl

Inhoud

1.	Inleiding	4
2.	Karakteristieken Smallerland	7
	2.1 Ligging	
	2.2 Demografische gegevens	
3.	Huidige detailhandelsstructuur	10
	3.1 Huidige aanbodsituatie Smallerland	
	3.2 Uitkomsten onderzoeken	
4.	Trends en ontwikkelingen	22
5.	Kwalitatieve analyse	26
	5.1 Dorpen	
	5.2 Drachten centrum	
	5.3 Overig Drachten	
	5.4 Overige nieuwe ontwikkelingen Drachten	
	5.5 Regio	
6.	Planologisch beleidskader	51
7.	Visie ruimtelijke detailhandelsstructuur	53
Bijlage		
1	Projectvoorstellen	60
2	Verklarende woordenlijst	65

1 Inleiding

Het voorzieningenniveau in een gemeente wordt voor een belangrijk deel bepaald door het detailhandelsaanbod. Het winkelaanbod draagt bij aan het leefklimaat in de gemeente en vormt een substantieel deel van de lokale economie. Vraag en aanbod zijn binnen de sector detailhandel sterk in ontwikkeling. Ontgroening en vergrijzing veranderen de samenstelling van de bevolking. Door toenemende welvaart, mobiliteit en vrije tijd worden steeds hogere eisen gesteld aan het aanbod. Naast schaalvergroting (fusies, grotere units, filialisering, ruimere openingstijden) en branchevervaging vindt verdere specialisatie plaats naar doelgroepen en producten. Voor de gemeente Smallingerland is een actueel detailhandelsbeleid met visie van groot belang, zowel om het verzorgingsniveau van haar inwoners op verschillende schaalniveaus (hele gemeente, wijk, buurt en dorp) te optimaliseren als om in te kunnen spelen op vragen en aanbiedingen van marktpartijen als ontwikkelaars, beleggers, eigenaren en winkelformules.

Het huidige gemeentelijke detailhandelsbeleid van de gemeente Smallingerland is gebaseerd op de notitie "Ruimtelijk detailhandelsbeleid Smallingerland" uit september 2002. Door de sterke dynamiek in de detailhandelssector en door diverse landelijke, regionale en lokale ontwikkelingen is het beleidskader inmiddels verouderd. De gemeente wenst haar detailhandelsbeleid te actualiseren en zicht te krijgen op de gewenste en mogelijke ontwikkelingen voor zowel het centrum van Drachten, de wijkcentra, de specifieke centra voor perifere detailhandel als de dorpscentra van de overige kernen in Smallingerland. Het nieuwe, geactualiseerde detailhandelsbeleid dient ook zoveel mogelijk geconcretiseerd te worden in heldere en concrete projecten.

Het College van Burgemeester en Wethouders van de gemeente heeft de ambitie om de gemeente Smallingerland te laten groeien naar 60.000 inwoners; het centrum van Drachten dient een regiofunctie te krijgen voor 150.000 à 200.000 consumenten. De duidelijke wens is om de regionale positie van Drachten te versterken. Om deze ambitie te verwezenlijken wordt momenteel in het centrum van Drachten op verschillende gebieden gewerkt aan concrete versterking van het centrum. Onder andere voor het Raadhuisplein, de Vogelzang en de ontwikkeling van de Drachtstervaart worden plannen geconcretiseerd en uitgevoerd. Omdat Drachten niet op een eiland is gelegen zal de huidige en toekomstige positie van Drachten geplaatst worden in de regionale context, waarbij de consequenties van ontwikkelingen in Leeuwarden, Heerenveen en Groningen worden meegenomen.

De kern Drachten kent op dit moment meerdere wijkwinkelcentra. De verdere ontwikkeling van de verschillende winkelcentra zal moeten worden afgestemd op de mogelijkheden per centrum. Het nieuwe detailhandelsbeleid zal hiervoor de handvaten moeten bieden.

Verder wordt ook een heldere visie gewenst ten aanzien van de effecten en consequenties van specifieke vormen van (perifere) detailhandel bij Vrijburgh en de Noorderhogeweg op het centrum, en wordt tevens een duidelijke visie verwacht met betrekking tot de positie van de van oudsher aanwezige aanloopstraten, zoals de Burgemeester Wuiteweg en de Stationsweg. Ook de mogelijke ontwikkeling van een station met bijbehorend stationsplein wordt meegenomen in deze beleidvisie.

Voor de dorpen van de gemeente Smallingerland wordt het behoud van detailhandelsvoorzieningen als een belangrijke factor voor de leefbaarheid van de dorpen gezien. Het is dan ook de vraag welke dorpen hun voorzieningen kunnen blijven behouden, en op welke wijze. Bovendien wordt gekeken naar mogelijke nieuwe concepten waarbij, naast detailhandel, ook andere functies die de leefbaarheid van een dorp bepalen worden geconcentreerd in een dorpscentrum.

Doelstelling

Het doel van de herijking van het Ruimtelijke detailhandelsbeleid is zicht te krijgen op de mogelijkheden van detailhandel op de specifieke schaalniveaus van de gemeente Smallingerland: Drachten centrum, de wijkcentra, de dorpen en specifieke vormen van perifere en grootschalige detailhandel. Het beleid moet vervolgens zo concreet mogelijk en uitvoeringsgericht worden uitgewerkt.

Vraagstelling

Om te kunnen komen tot een heldere detailhandelsstructuurvisie dienen de volgende vragen te worden beantwoord:

1. Welke (landelijke en regionale) trends en ontwikkelingen zijn van belang voor de actualisatie van het detailhandelsbeleid van Smallingerland?
2. Op welke wijze kan het centrum van de kern Drachten kwalitatief het best worden versterkt; welke randvoorwaarden dient de gemeente daarvoor in haar beleid op te nemen?
3. Welke distributieplanologische ruimte is er voor de detailhandel in de gemeente Smallingerland voor de komende periode tot 2020, uitgesplitst naar de verschillende schaalniveaus? Hierbij zal ook ingegaan worden op de beschikbare en de gewenste beleidsruimte vanuit hogere overheden.
4. Welke functie en welk verzorgingsniveau dienen de verschillende wijkwinkelcentra na te streven en hoe kan dit zo concreet mogelijk worden bereikt? Door middel van een quick-scan van de buurt en wijkcentra wordt vooral ingezoomd op de nog noodzakelijke aanpassingen van de centra.
5. Welke mogelijkheden voor detailhandel zijn er voor de toekomst in de dorpen van de gemeente? Zijn er ook mogelijkheden om de detailhandelsfunctie te koppelen aan andere functies, waardoor er nieuwe

geconcentreerde concepten voor de leefbaarheid van deze kernen ontstaan?

6. Op welke wijze kunnen de ontwikkelingen op het gebied van perifere detailhandel, zoals op Vrijburgh en de Noorderhogeweg, en specifiek van Freedôme en Leisure, zo goed mogelijk worden benut ten behoeve van de regionale functie van Drachten? Hierbij zal vooral aandacht worden besteed aan de mogelijke effecten tussen deze nieuwe concepten en het centrum.
7. Welke rol hebben de verschillende bij het detailhandelsbeleid betrokken partijen?
8. Hoe kan het gewenste detailhandelsbeleid concreet in een plan van aanpak (projectmatig) worden uitgewerkt?

Leeswijzer

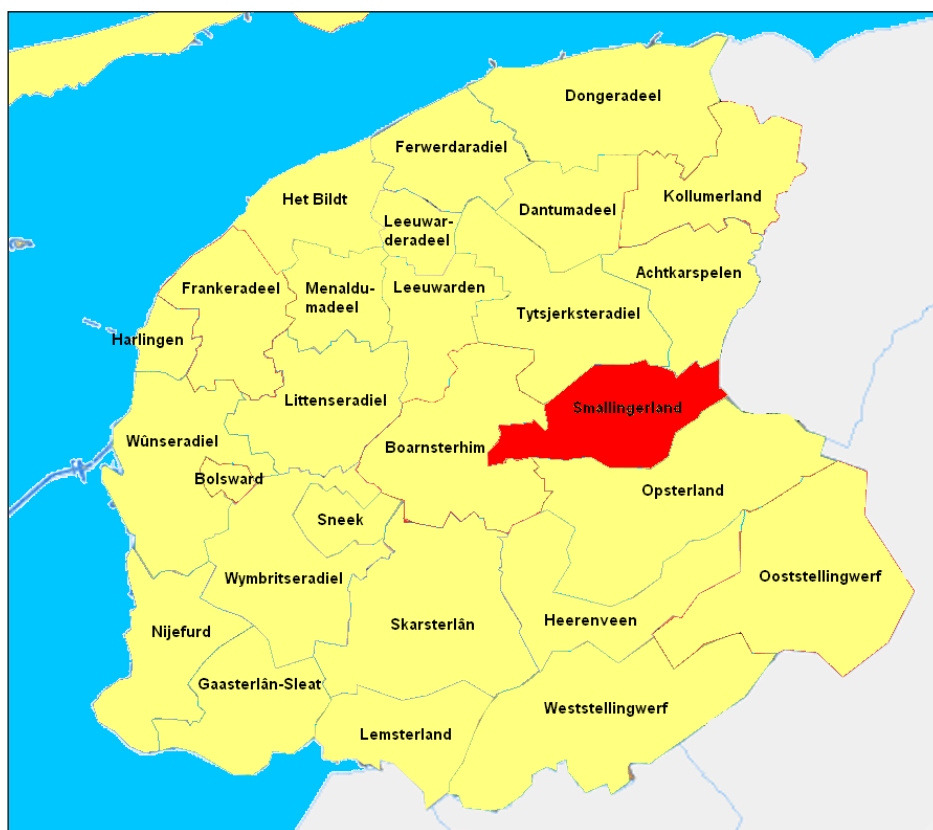
Om deze vragen te beantwoorden worden in de hoofdstukken 2 en 3 een aantal basisgegevens en de huidige vraag- en aanbodzijde van Smalingerland beschreven, waarbij aandacht is voor Smalingerland als totaal en voor de afzonderlijke dorpen. De belangrijkste uitkomsten uit onderzoeken worden hier weergegeven. Tevens worden de huidige lopende projecten in Drachten kort beschreven. In hoofdstuk 4 wordt een aantal trends en ontwikkelingen beschreven, die van invloed zijn op het functioneren en de toekomstige positie van de detailhandel in Smalingerland. Op basis van de gegevens uit de vorige hoofdstukken kan in hoofdstuk 5 de kwalitatieve analyse worden opgesteld. Bij de kwalitatieve analyse komen ook de sterke en zwakke kanten in het aanbod aan de orde. In hoofdstuk 6 wordt het planologisch beleidskader beschreven; hierin wordt aangegeven waarmee een gemeente zoal rekening moet houden en welke stappen ondernomen moeten worden na het vaststellen van het toekomstige beleid. Uiteindelijk volgt in hoofdstuk 7 de toekomstvisie voor de detailhandelsstructuur in Smalingerland, op de verschillende schaalniveaus.

2 Karakteristieken Smallingerland

Ligging

De gemeente Smallingerland ligt in het oosten van Friesland, en grenst aan de provincie Groningen. De belangrijkste plaats in de gemeente is de kern Drachten. Drachten ligt aan een belangrijk knooppunt van doorgaande wegen. De belangrijkste route is de A7 die Groningen met Flevoland of, via de Afsluitdijk, met Noord-Holland verbindt. De N31/N381 kruist bij Drachten de A7 en verbindt Leeuwarden met Emmen. De afstand Drachten - Groningen bedraagt ongeveer 30 kilometer. Op kortere afstand liggen Heerenveen en Leeuwarden. Naar Heerenveen is het bijna 20 kilometer, naar Leeuwarden ruim 20 kilometer.

Kaart 1 Ligging Smallingerland



Bron: Broekhuis Rijs Advisering

Demografie

De gemeente Smallingerland bestaat uit 14 kernen en gehuchten. Drachten is veruit de grootste plaats, en is na Leeuwarden, qua grootte, de tweede kern van Friesland. De gemeente telde op 1 januari 2009 55.201 inwoners, waarvan 44.571 in de kern Drachten (81% van het totaal). Alle overige kernen liggen op korte afstand van Drachten. Van de overige kernen in Smallingerland zijn er

nog 5 met meer dan 1.000 inwoners, te weten Opeinde, Oudega, Boornbergum, Rottevalle en Drachtstercompagnie.

Tabel 1 Inwonertal Smallingerland

KERN	Inwoners 1-1-09
Boornbergum	1.537
De Tike	349
De Veenhoop	266
De Wilgen	728
Drachten	44.571
Drachtstercompagnie	1.192
Goengahuizen	71
Houtigehage	948
Kortehemmen	177
Nijega	501
Opeinde	1.692
Oudega	1.734
Rottevalle	1.380
Smalle Ee	55
GEMEENTE	55.201

In vergelijking met het Fries gemiddelde is binnen de gehele gemeente de leeftijdsopbouw nauwelijks afwijkend. Het percentage 65+-ers ligt in Drachten met 15.4 een fractie hoger dan het Fries gemiddelde (14.9%, Nederland 14.0%).

Het inkomensniveau van de provincie Friesland blijft achter bij het gemiddelde inkomen van geheel Nederland. Het inkomensniveau van Friesland ligt ongeveer 9% onder het Nederlands gemiddelde. Het inkomensniveau van Drachten ligt gelijk aan het Fries gemiddelde.

In Drachten wonen 2,33 personen per huishouden. Het gemiddelde voor Friesland ligt op 2,32 en voor Nederland op 2,27 personen per huishouden. Ook de gezinsgrootte is dus vrijwel gelijk aan het gemiddelde voor Friesland.

Nieuwbouwplannen

Voor de komende jaren is de verwachting dat het inwonertal licht zal stijgen. Tot 2015 zullen volgens de gemeentelijke planning nog ongeveer 2.000 woningen toegevoegd worden.

Na de realisatie van de wijken Vrijburgh, Burmania en Maartenswouden en de nieuwbouw aan de Drachtstervaart in Drachten en de woningbouw bij Boornbergum zal uitbreiding van woningen elders in en aan de rand van Drachten gezocht worden. Eén van de mogelijke uitbreidingslocaties is gelegen

aan de zuidkant van Drachten, ten zuiden van de A7. De komst van een nieuw treinstation kan voor de realisatie van deze nieuwbouwwijk een belangrijke rol spelen. De fasering en aantallen zijn in de planvorming hieromtrent nog niet dermate concreet om in deze rapportage te kunnen gebruiken.

In dit rapport wordt uitgegaan van een groei van het inwonertal van Smallingerland naar ongeveer 60.000 inwoners in 2020, waarbij het aantal inwoners van Drachten op circa 50.000 komt te liggen.

In de grotere dorpen van de gemeente zal ook enige nieuwbouw gepleegd worden, maar dit is vooral bedoeld om het huidige inwonertal op peil te houden.

Toerisme

Het toerisme speelt in Friesland een grote rol. Bij de gemeente Smallingerland zal niet iedereen direct aan watertoerisme denken. Niettemin ligt aan de westkant van Drachten een grote jachthaven. Bovendien is in een aantal kleinere dorpen, in het bijzonder Oudega, het toerisme door de ligging bij de Wijde Ee en de Oude Venen een niet te onderschatten factor.

De kern Drachten kan in principe nog veel meer profiteren van het (watersport)toerisme. Door het project de Drachtstervaart (zie 5.2) zal het water tot in het hart van het centrum van Drachten terugkeren. Hierdoor wordt er een directe verbinding gerealiseerd tussen het centrum van Drachten en het Friese merengebied.

3 Huidige detailhandelsstructuur

3.1 Huidige aanbodsituatie Smallingerland

Smallingerland algemeen

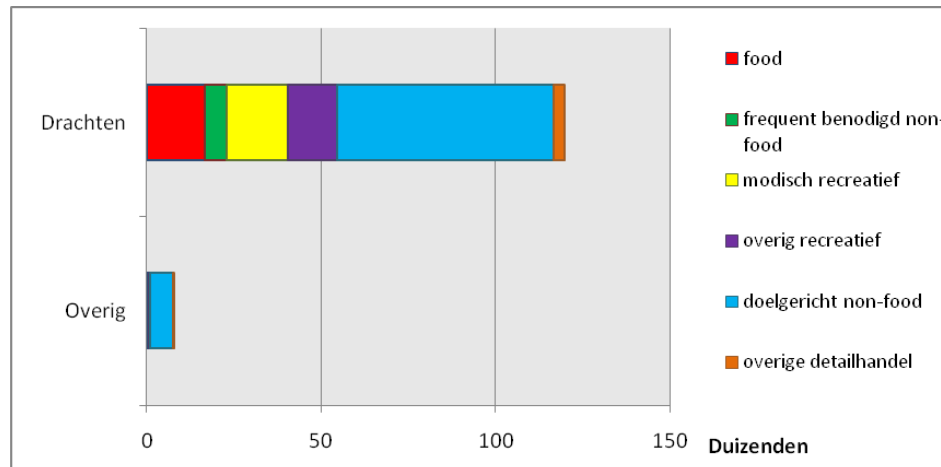
In de gemeente Smallingerland bedraagt het totale aantal vierkante meters vloeroppervlak in de detailhandel ruim 127.000, waarvan door de sector food ruim 16.200 m² (13%) wordt ingenomen.

In totaal zijn in de gemeente circa 380 winkels vertegenwoordigd, waardoor de gemiddelde oppervlakte per winkel op 336 m² komt. Deze gemiddelde oppervlakte ligt duidelijk boven het Nederlands gemiddelde van 247 m² en het Fries gemiddelde van 252 m². Er is dus sprake van relatief grootschalige winkels. De aanwezigheid van het aanbod op de MLK-boulevard in Drachten speelt hierin een aanzienlijke rol.

In figuur 1 is het detailhandelsaanbod in Smallingerland weergegeven. Er is onderscheid gemaakt naar de kern Drachten en naar de rest van Smallingerland. Verder zijn de verschillende hoofdbranches benoemd. De doelgerichte non-food maakt een belangrijk deel uit van het aantal verkoopmeters.

Zowel in verkoopmeters als in aantal verkooppunten is meer dan 90% aanwezig in de kern Drachten.

Figuur 1 Detailhandelsaanbod in m² wvo (x 1.000)



Bron: Locatus Retailverkenner 2007, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

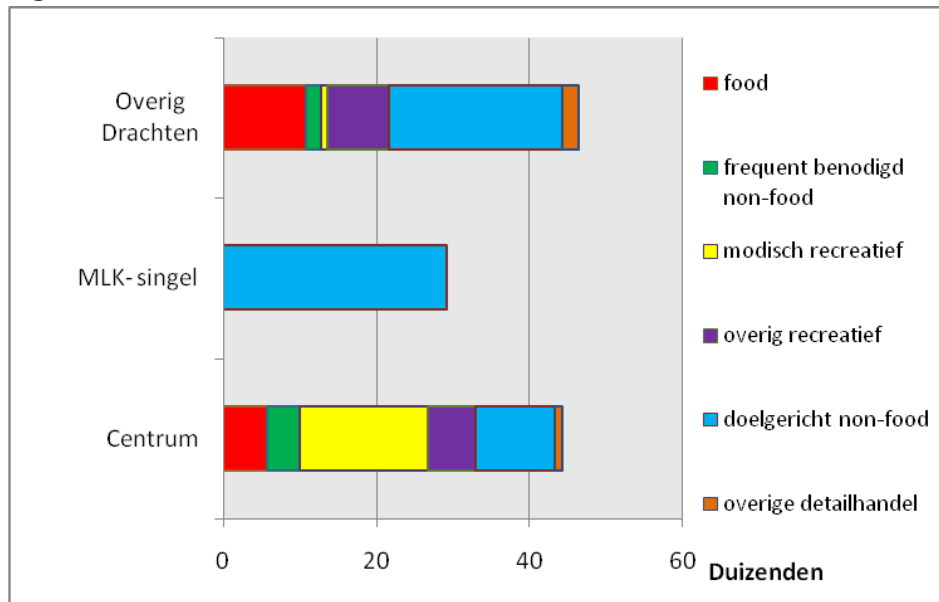
Drachten

Het belangrijkste deel van de bewinkeling van Drachten is in het centrum te vinden. Naast een aantal supermarkten is hier vooral het aanbod aan modische en overig recreatieve winkels aanwezig. Het recreatief winkelen speelt zich met name af in het voetgangersgebied in het centrum. De belangrijkste straten zijn de Noorder- en Zuiderbuurt, de Noord- en Zuidkade, het Moleneind (samen het

historische assenkruis) en het Raadhuisplein. De parkeermogelijkheden bevinden zich verspreid rondom het centrum met veelal kleinere parkeerplaatsen. Belangrijke trekkers en structuurbepalende winkels in het centrum zijn C&A, H&M en Hema. In het centrum zijn tevens diverse landelijke filiaalbedrijven aanwezig, die voor de structuur van de bewinkeling eveneens van belang zijn. Het gaat dan om winkels als Blokker, Bart Smit, Expert en Intersport. Daarnaast zijn in het centrum nog diverse lokale ondernemers met een vestiging aanwezig. Juist deze “eigen” formules, zoals Blom, Hemmes, Elinga, Lippe Lap, Up to Date en Veneboer, geven de plaats een eigen karakter. Deze sterke concentratie van het modisch-recreatieve aanbod in het centrum is duidelijk te zien in figuur 2.

Ook diverse supermarkten zijn gevestigd in het centrumgebied, zoals Dirk van der Broek, Poiesz, AH, Aldi en Lidl. Deze supermarkten vervullen in de dagelijkse sector een trekkersrol.

Figuur 2 Detailhandelsaanbod in m² vvo in Drachten



Bron: Locatus Retailverkenner 2007, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

In figuur 2 is tevens te zien, dat het aanbod doelgerichte non-food op diverse locaties in de plaats aanwezig is, met een sterke concentratie aan de MLK-singel. Op deze woonboulevard is een sterke concentratie van meubelzaken (o.a. Seats & Sofas, Kwantum, Leen Bakker, Jysk) en overige vestigingen in de doelgerichte non-food, zoals Gamma en Praxis te vinden. Verder is vooral op bedrijventerrein De Haven grootschalig aanbod te vinden (o.a. Karwei, Gamma, Doeland, Baderie). Verspreid over Drachten zijn daarnaast nog solitaire winkelvestigingen te vinden (o.a. Alno keukens, Siematic, Bad&Body en een tuincentrum).

Op kaart 2 zijn de verschillende winkelgebieden van Drachten weergegeven. Naast het hoofdwinkelcentrum hebben de verschillende wijken van Drachten ook hun eigen voorzieningen, met voornamelijk een aanbod in de dagelijkse sector.

Kaart 2 Detailhandelslocaties Drachten



Bron: Broekhuis Rijs Advisering

De belangrijkste wijkwinkelcentra zijn de Wiken, de Drait, en de Noorderpoort. Hier is naast de supermarkten een tamelijk volledig aanvullend pakket in de overige dagelijkse branches te vinden.

De Noorderpoort ligt in het noorden van Drachten, bij een kruising van wegen. Het winkelgebied is goed bereikbaar. Naast de supermarkten van Jumbo en Aldi zitten hier ook diverse speciaalzaken in de dagelijkse sector. Tevens zijn hier in de niet-dagelijkse sector onder meer Zeeman, Marskramer, Shoeby mode en winkels in aanvullende branches te vinden. Het verzorgingsgebied telt zo'n 14.000 inwoners, hetgeen redelijk fors is. Het is hiermee het grootste wijkcentrum van Drachten.

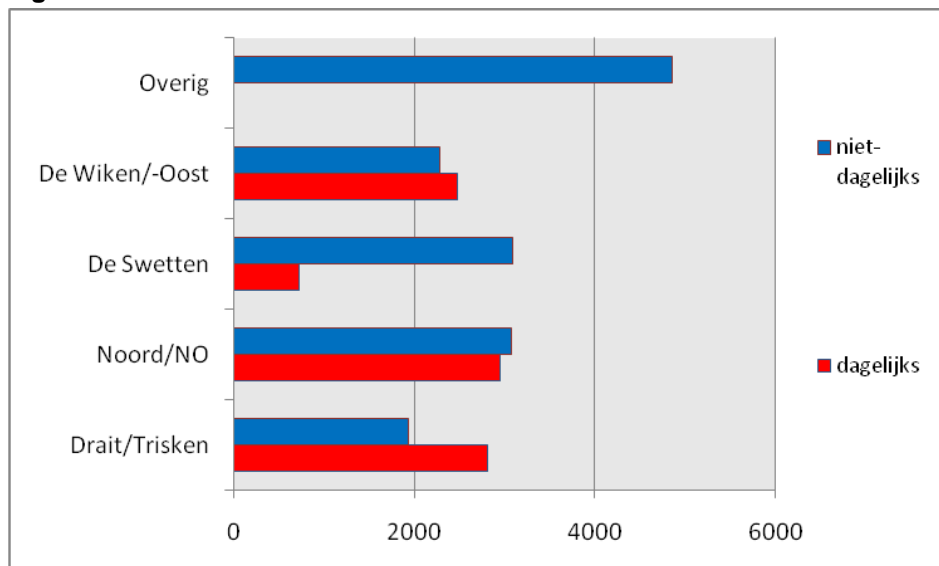
Langs de Stationsweg bevinden zich verder richting het centrum nog enkele winkelvestigingen. In het noordwesten van Drachten is aan de Handwerkerszijde nog een verouderde winkelstrip met onder meer een Aldi.

In Drachten-west is De Drait het belangrijkste en onlangs geheel herontwikkelde winkelcentrum, dat een functie voor het hele westelijke deel van Drachten vervult. Het verzorgingsgebied telt bijna 11.000 inwoners, hetgeen voldoende draagvlak biedt voor dit wijkcentrum. In winkelcentrum de Drait is op foodgebied een grote C1000 supermarkt en een Lidl gevestigd. Verder zitten ook hier diverse speciaalzaken en enkele winkels in de niet-dagelijkse sector, zoals Blokker en Dobey. Daarnaast zat in de wijk de Trisken tot enige tijd geleden nog een klein buurtsteunpunt met een Spar; deze is inmiddels gesloten.

In het oosten ligt op de hoek van de Middelwijk en Dwarswijk het winkelcentrum de Wiken, dat voor de wijken De Wiken en De Venen een functie vervult. Ook hier hebben zich de afgelopen jaren de nodige veranderingen voorgedaan. Het verzorgingsgebied telt zo'n 8.800 inwoners, hetgeen voldoende omvang biedt voor een groot buurtcentrum. In de dagelijkse sector zijn AH en Poiesz de trekkers; het pakket wordt aangevuld met speciaalzaken. In de niet-dagelijkse sector zijn hier onder meer Discus (dieren speciaalzaak) en Fietswereld vertegenwoordigd.

In figuur 3 is het aanbod van de verschillende wijken aangegeven, met onderscheid naar het dagelijkse en niet-dagelijkse aanbod. Het aanbod op de woonboulevard en in De Haven is in dit overzicht buiten beschouwing gelaten, aangezien anders een enorme vertekening in meters ontstaat. Het aanbod in het "overige" gebied van Drachten betreft een paar verspreid liggende relatief grote vestigingen, zoals Groencentrum Drachten.

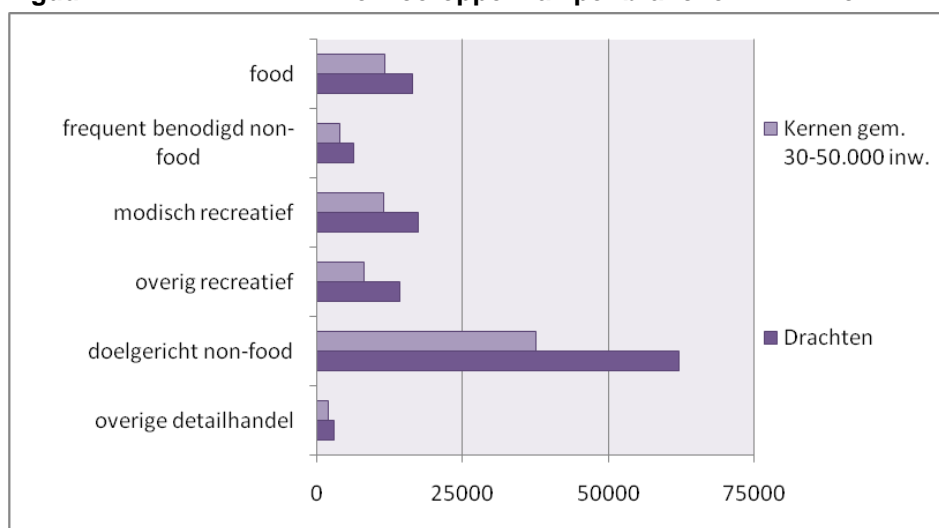
Figuur 3 Detailhandelsaanbod in m2 wvo Drachten



Bron: Locatus Retailverkenner 2007, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

Het totale aantal detailhandelsmeters in Drachten van bijna 120.000 is aan de royale kant is. Het aanbod in Drachten ligt hiermee hoger dan gemiddeld in kernen van deze omvang. Het aanbod past bij steden met een omvang van ongeveer 80.000 inwoners (bron Bolt). Het aantal winkels in de kern Drachten ligt momenteel op 355. Overigens ligt het aanbod in de meeste grotere regionale kernen in het noorden van het land op een hoog niveau; van oudsher zijn de winkelpanden groter dan in de rest van het land en de regionale kernen hebben veelal een belangrijke regiofunctie. Wat het aantal verkoopmeters in het centrum betreft is Drachten-centrum dan ook redelijk vergelijkbaar met de centra van kernen als Bergen op Zoom (54.000 inwoners), Hoogeveen (40.000 inwoners), en Doetinchem (45.000 inwoners).

Figuur 4 Winkelvloeroppervlak per branche in m² wvo



Bron: Locatus, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

In figuur 4 staat een uitsplitsing van de meters per branche. Het aanbod is redelijk evenwichtig vertegenwoordigd, zodat ook de ‘extra’ meters redelijk gelijk verdeeld zijn over de branches. Opvallend is wel het forse aanbod aan doelgerichte non-food, hetgeen door de aanwezigheid van de MLK woonboulevard verklaard kan worden.

Het winkelvloeroppervlak (wvo) per 1.000 inwoners ligt in Drachten duidelijk boven dat van plaatsen van 30 tot 50.000 inwoners. Het gemiddelde voor deze kernen ligt op 1.971 m², terwijl elke inwoner in Drachten 2.706 m² tot zijn of haar beschikking heeft.

Wanneer we tenslotte kijken naar de verhouding tussen het aanbod in het centrum en in de rest van de kern Drachten, dan wijkt dit nauwelijks af van landelijke kernen van gelijke omvang. Het aandeel van het winkelvloeroppervlak in het centrum ligt op ongeveer 38%, waar dit in kernen van gelijke omvang rond de 40% ligt.

Overige kernen Smallingerland

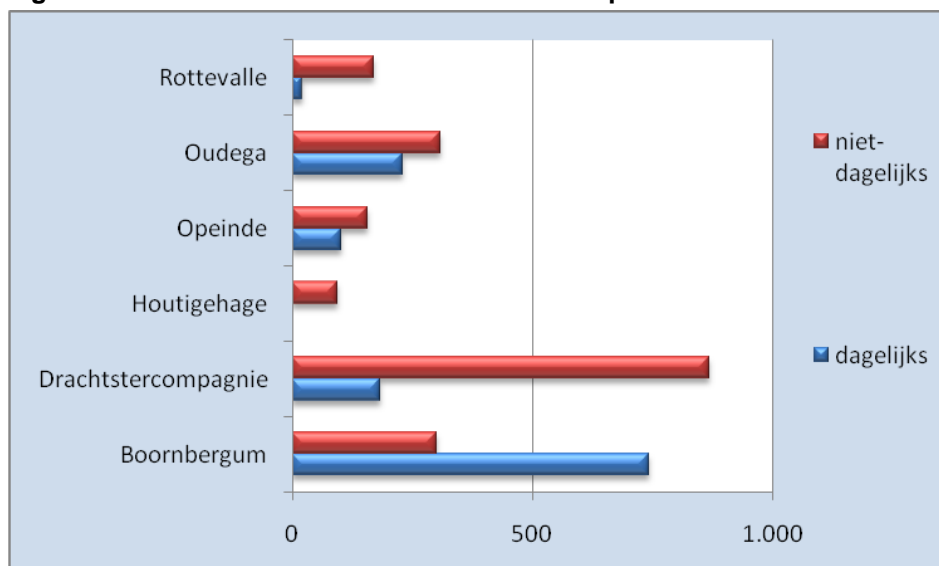
In de overige kernen van de gemeente Smallingerland is het winkelaanbod zeer beperkt. Het totaal aantal winkels bedraagt 23, verdeeld over 6 dorpen. Het totale winkelaanbod bedraagt ruim 3.000 m². In figuur 5 is voor deze dorpen een overzicht te zien. Hierbij is de Intratuin vestiging (officieel op grondgebied van Opeinde) niet meegenomen bij Opeinde.

In *Boornbergum* is de supermarkt van Poiesz de belangrijkste trekker. Deze ligt langs een doorgaande route, en heeft tevens een slijterij. Naast de supermarkt ligt een voldoende grote P-terrein. In het hart van het dorp is een bakker gevestigd. Boornbergum ligt tegen het westen van Drachten aan; enige uitwisseling van klanten tussen deze wijken en Boornbergum ligt hier voor de hand.

In *Drachtstercompagnie* is een relatief kleine Sparsupermarkt gevestigd. Verder is in het verspreide gebied een meubelzaak aanwezig; dit is tevens de grootste winkel in de gemeente, buiten Drachten. De afstand tot Drachten is gering. *Houtgehage* ligt tegen de kern Boelenslaan van de gemeente Achtkarspelen aan. Beide kernen hebben geen voorzieningen in de dagelijkse sector; in *Houtgehage* is nog één meubelzaak gevestigd.

Opeinde ligt direct ten noordwesten van Drachten; tussen beide plaatsen ligt de grote Intratuinvestiging. Langs de doorgaande weg (Kommisjeweï) zijn een slager en een fietsenzaak gevestigd. Aan de Kanaelslaan is nog een minisuper gevestigd, maar alle overige voorzieningen zijn inmiddels gesloten.

Figuur 5 Detailhandelsaanbod in m² wvo per kern



Bron: Locatus, bewerkt door Broekhuis Rijs Advisering

Van de dorpen van de gemeente Smallingerland kent *Oudega* duidelijk het grootste aanbod. Het is een tamelijk gevarieerd aanbod, dat bestaat uit een supermarkt aangevuld met nog enkele andere winkels, zoals een bakker, slager en groenteboer. Ook nog enkele winkels in de DHZ-branche en de wonenbranche zijn hier vertegenwoordigd. Alle winkels liggen bovendien redelijk in elkaars omgeving, centraal in het dorp. Oudega ligt op iets grotere afstand van Drachten (7 km) dan de overige kernen, en profiteert ook van toerisme door de ligging in de buurt van water.

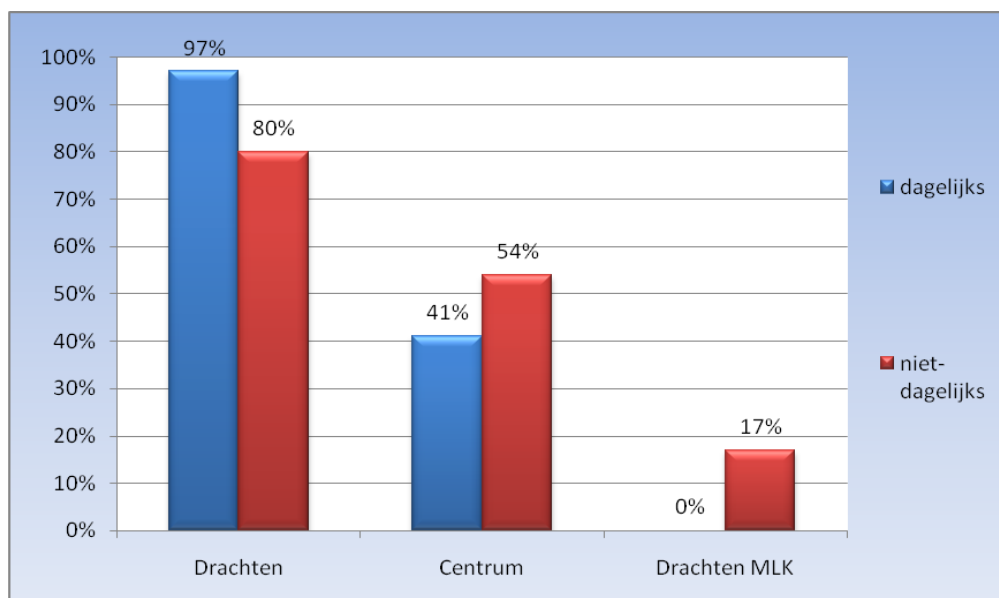
In *Rottevalle* bestaat het aanbod uit een bakker, een bruin&witgoedzaak en een winkel met woningtextiel. De meeste zijn te vinden rondom het Muldersplein.

3.2 Uitkomsten onderzoeken

In 2007 is door ons in opdracht van de Kamer van Koophandel in Friesland een grootschalig *Koopstroomonderzoek* gehouden in Friesland. Hieraan namen 14 gemeenten deel, waaronder Smallingerland. In Smallingerland is zowel het centrum als het winkelgebied aan de MLK-boulevard onderzocht.

Uit dit onderzoek kwam naar voren, dat de koopkrachtbinding in Drachten uitstekend op peil is (zie figuur 6).

Figuur 6 Koopkrachtbinding Drachten (in %)



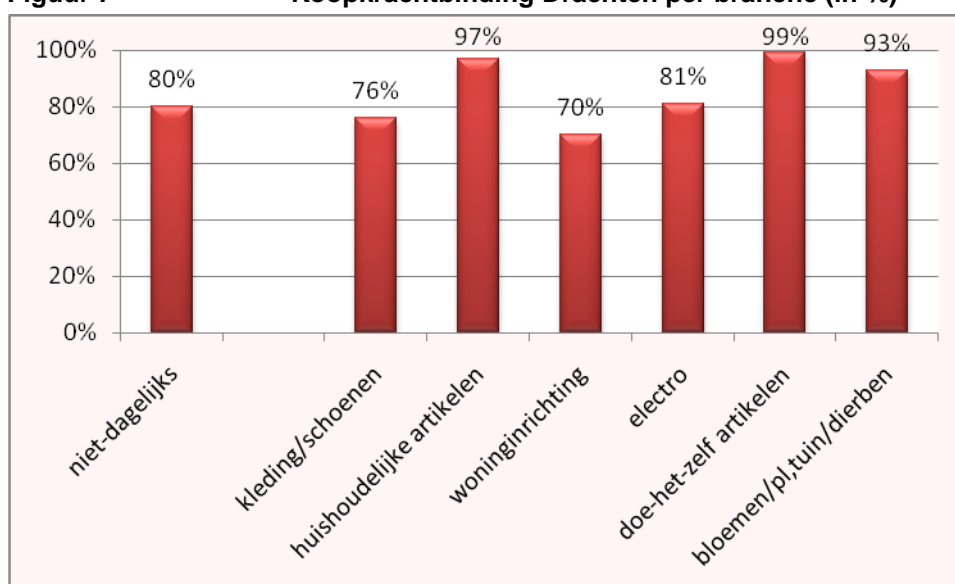
Bron: Broekhuis Rijs Advisering

De *koopkrachtbinding* voor de kern Drachten is met 97% in de dagelijkse sector maximaal, zoals ook in andere plaatsen van deze omvang. In de niet-dagelijkse sector ligt de koopkrachtbinding op 80% (zie figuur 6). Het gemiddelde percentage voor plaatsen van deze omvang ligt op ruim 70%, zodat Drachten hier hoger scoort. Gezien de omvang van het aanbod is dit niet verrassend; het

aanbod zorgt er voor, dat de inwoners van Drachten in hun eigen plaats aankopen blijven doen. Het aanbod in het centrum van Drachten zorgt in zowel de dagelijkse als de niet-dagelijkse sector voor een forse binding. Het aanbod op de MLK-boulevard is goed voor 17% koopkrachtbinding in de niet-dagelijkse sector in Drachten. In de dagelijkse sector wordt in de wijk- en buurtcentra dus nog 56% aan koopkracht gebonden.

In figuur 7 staat een uitsplitsing van de koopkrachtbinding in de niet-dagelijkse sector voor Drachten. De genoemde percentages voor de niet-dagelijkse sector zijn een gewogen gemiddelde voor de niet-dagelijkse categorieën. Voor Drachten als geheel geldt een koopkrachtbinding van 80% in de niet-dagelijkse sector. Veelal ligt de binding in de kleding/schoenenbranche en in de woninginrichting onder dit gemiddelde; in deze branches gaat de bezoeker graag uitgebreid vergelijken en ook elders shoppen. Wanneer we naar de onderverdeling van de niet-dagelijkse sector voor geheel Drachten kijken, dan valt op dat in de meeste branches hoge bindingscijfers gehaald worden, maar wel ongeveer op het niveau dat op basis van het inwonertal verwacht mag worden. Vooral in de woninginrichting blijkt de binding hoger te liggen dan verwacht zou worden. In Drachten is de koopkrachtbinding in deze sector 70%, terwijl dit in plaatsen van vergelijkbare omvang ruim 50% is. Dit kan voor een belangrijk deel verklaard worden door het aanbod in Drachten.

Figuur 7 Koopkrachtbinding Drachten per branche (in %)

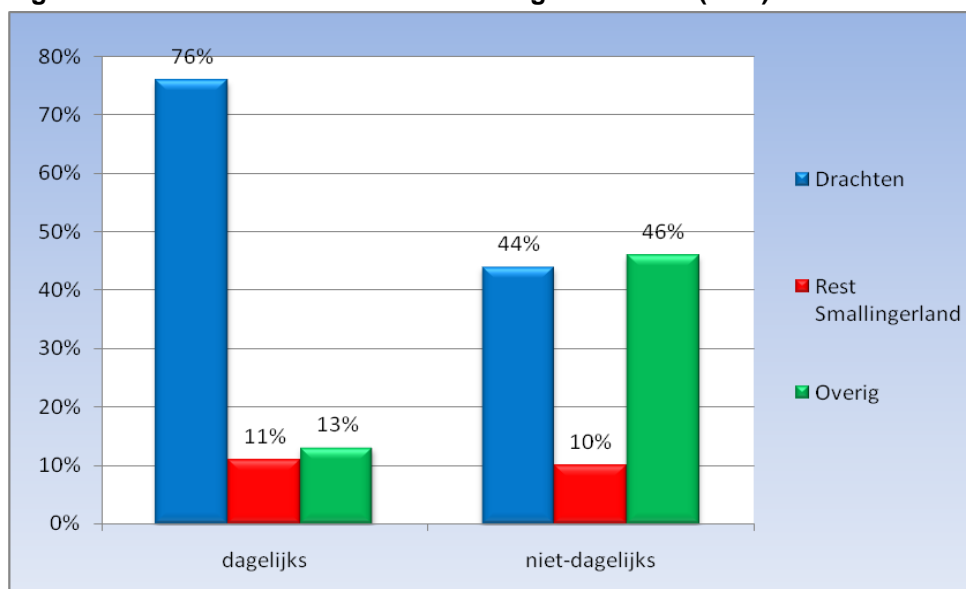


Bron: Broekhuis Rijs Advisering

Het centrum van Drachten is dus een gebied met een grote aantrekkingskracht, in de eerste plaats voor de eigen inwoners. Van de totale bestedingen in de dagelijkse sector in het centrum van Drachten komt 76% uit Drachten zelf (zie figuur 8). Dit betekent dat 24% van buiten de eigen kern komt. In vergelijking met andere kernen van deze omvang ligt dit percentage iets hoger.

Gemiddeld ligt het aandeel bestedingen van buiten de kern bij vergelijkbare plaatsen namelijk op ongeveer 19% (bron: Bolt). Hier gaat het voor alle duidelijkheid over het centrumgebied van Drachten. Een groot deel van de bestedingen van buiten Drachten is afkomstig uit de rest van de gemeente. De overige bestedingen komen vooral uit Opsterland en Ooststellingwerf. In de niet-dagelijkse sector komt in het centrum van Drachten 56% van de bestedingen van buiten de kern; in vergelijkbare kernen ligt dit percentage vreemde omzet (omzet van buiten de eigen kern) veelal rond 50% (bron: Bolt). Opsterland (ca. 17%) en Achtkarspelen (ca. 12%) zijn de gemeenten waar de meeste omzet vandaan komt. Vervolgens zijn het in geringere hoeveelheden vooral de andere aangrenzende gemeenten, zowel in Friesland als in Groningen.

Figuur 8 Herkomst bestedingen centrum (in %)



Bron: Broekhuis Rijs Advisering

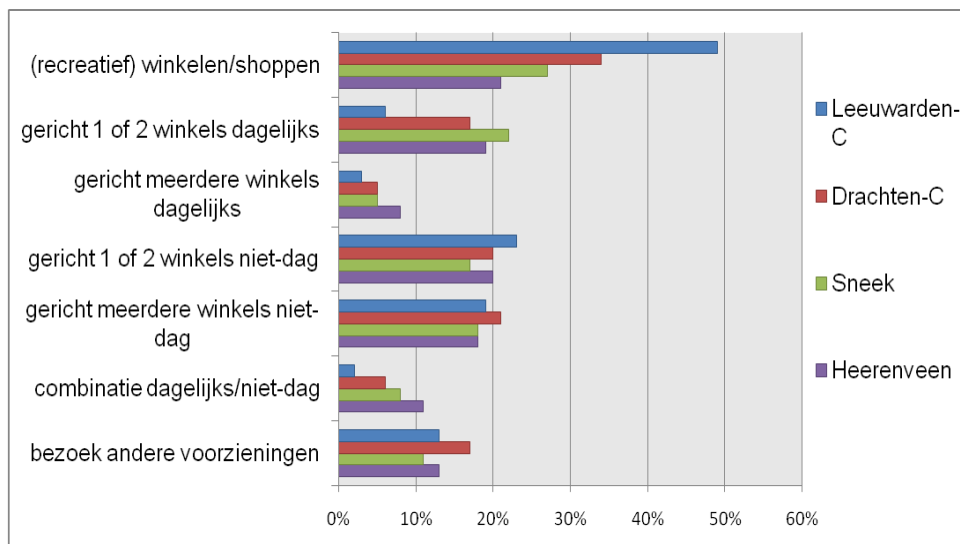
Op de woonboulevard aan de MLK-singel is 51% van de bestedingen afkomstig van buiten de gemeente. Dit percentage geeft de belangrijke regionale positie van dit winkelgebied weer.

Dankzij de sterke binding en een hoge toevloeiing kan de niet-dagelijkse sector naar behoren functioneren. De vloerproductiviteit voor de gehele niet-dagelijkse sector, ligt evenwel niet opvallend hoog; de oorzaak hiervan is vooral gelegen in het sterke aanbod in de grootschalige perifere branches, die veelal met een lagere vloerproductiviteit kunnen functioneren.

In figuur 9 is voor de vier grootste Friese plaatsen aangegeven met welk doel de bezoekers het centrum bezoeken. Voor Drachten is hierin opvallend, dat het

voor het recreatief winkelen duidelijk de tweede positie inneemt na koploper Leeuwarden. Verder valt op, dat ook het bezoek aan andere voorzieningen relatief belangrijk is in Drachten. De ligging van het gemeentehuis en de bibliotheek aan de rand van het centrum op goed bereikbare locaties speelt hierbij ongetwijfeld een rol.

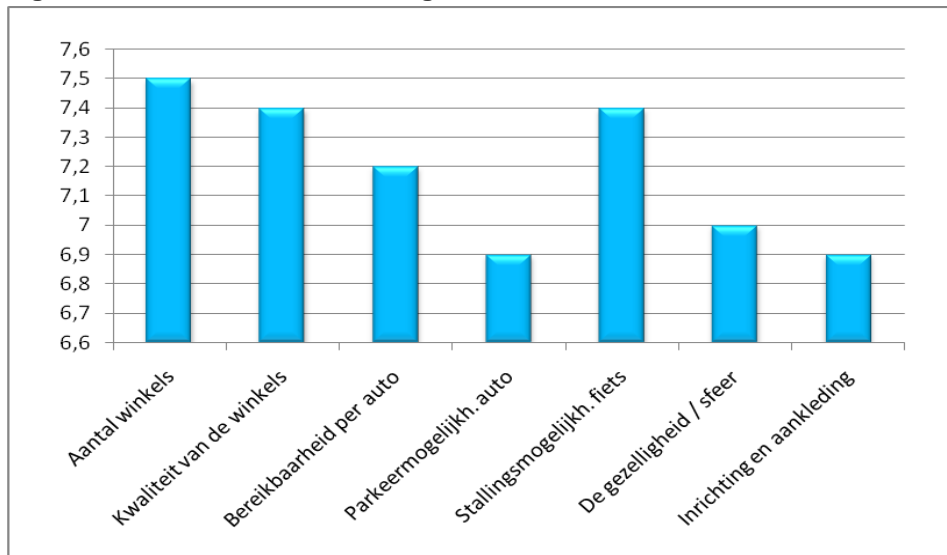
Figuur 9 Bezoekdoel 4 grootste Friese steden



Bron: Broekhuis Rijs Advisering

Tijdens het onderzoek is bezoekers van het centrum gevraagd een rapportcijfer te geven voor verschillende onderwerpen (zie figuur 10).

Figuur 10 Waardering Centrum Drachten



Bron: Broekhuis Rijs Advisering

In figuur 10 is te zien, dat voor het aantal winkels, de kwaliteit van de winkels en de stallingsmogelijkheden voor de fiets in het centrum van Drachten de hoogste scores gegeven worden. Opvallend is het gegeven dat vooral de parkeergelegenheid en de inrichting van het centrum lager worden gewaardeerd. Dit is voor een recreatief winkelcentrum als Drachten een belangrijk aandachtspunt. Juist voor recreatieve winkelcentra is de parkeergelegenheid en de inrichting van de openbare ruimte een belangrijke keuzefactor voor de regioconsument. Overigens zijn de regioconsumenten over deze twee aspecten meer tevreden dan de eigen inwoners. Zij geven op beide onderdelen een 7.0. Ook voor de bereikbaarheid per auto geven de regiobezoekers een hoger cijfer (een 7.3 ten opzichte van een 7.0 van de inwoners).

Ter vergelijking kan gemeld worden, dat in Heerenveen de onderdelen gezelligheid/ sfeer en inrichting eveneens de laagste scores kregen, namelijk rond de 6.4. Ook op de overige aspecten lagen de rapportcijfers in Heerenveen iets lager. In Leeuwarden werden de laagste rapportcijfers gegeven voor eveneens de inrichting, maar daarnaast voor de bereikbaarheid met de auto (beide een 6.7).

Op de MLK-boulevard zijn voor de aspecten 'gezelligheid/sfeer' en 'inrichting en aankleding' de laagste scores gegeven, maar wel voldoende. Voor dergelijke grootschalige uitingen zijn deze scores niet afwijkend. Belangrijk voor winkelgebieden als de MLK-boulevard zijn de bereikbaarheid per auto en de parkeermogelijkheden. Hiervoor werden evenwel rapportcijfers boven de 8 gegeven. Dit is vergelijkbaar met een winkelgebied als de Centrale in Leeuwarden, hoewel de scores aan de MLK-boulevard hoger liggen.

In maart 2008 is door Locatus een *passantentelling* uitgevoerd, op 24 strategische punten in het centrum van Drachten. De tellingen zijn gehouden op een zaterdag. Het drukste deel van het centrum bevindt zich op de Noorder- en Zuiderbuurt. Op de Noorderbuurt loopt dit, vanaf de Dam door tot bijna bij C&A, op de Zuiderbuurt tot aan Van der Zee. Het Raadhuisplein zelf was niet druk bezocht. Daarna volgen qua druktebeeld het eerste stukje van de Zuidkade, het gebied achter de Hema, de Oudeweg, en dankzij de markt ook het Moleneind.

Door Locatus is op basis van deze cijfers berekend, dat in deze telweek ongeveer 128.000 bezoekers in het centrum van Drachten geweest zijn. Hoewel dit een momentopname blijft, geeft het cijfer aan, dat het centrum nu reeds door een aanzienlijke groep consumenten bezocht wordt. Het gewenste ambitieniveau voor het centrum van Drachten, een centrum met een regiofunctie voor 150.000 à 200.000 consumenten, is zeker in beeld. Volgens dezelfde methodiek is op een septemberdag in 2007 gemeten in het centrum van Heerenveen. De berekening voor het aantal bezoekers op

weekbasis voor het centrum van Heerenveen komt uit op ruim 93.000 mensen. Hoewel de uitkomsten van de verschillende plaatsen niet echt vergeleken kunnen worden (andere tijd van het jaar, ander weer enz.) geven de getallen een redelijke indicatie van het druktebeeld en de verhouding tussen de verschillende centra.

4 Trends en ontwikkelingen in de detailhandel

Op landelijk niveau spelen trends die ook op regionaal of lokaal niveau zichtbaar zijn. Diverse trends zullen vroeg of laat gevolgen hebben voor het te voeren gemeentelijke detailhandelsbeleid. De belangrijkste trends geven we hier weer.

Schaalvergroting

Schaalvergroting doet zich binnen vrijwel alle branches voor. Binnen de food - sector betekent het onder andere dat supermarkten groter zijn geworden, maar ook speciaalzaken zijn groter en specifiekter geworden. Het aantal speciaalzaken (slager, bakker, AGF) is de afgelopen jaren duidelijk afgenomen. In binnenstadsgebieden zijn winkelruimtes van ongeveer 400 m² wvo zeer gewild geworden. Een andere opvallende branche waar de schaalvergroting zich vooral heeft voorgedaan is die van de bouwmarkten en tuincentra. In de binnenstad is dikwijls ruimtegebrek voor zulke winkels. Grootschalige ontwikkelingen zijn dan ook vaak gedwongen om uit te wijken naar de periferie.

Toename mobiliteit en concurrentie tussen centra

Al in de vorige eeuw is de mobiliteit en vooral het gebruik van de auto enorm toegenomen. Dit heeft nog steeds enorme gevolgen voor het winkelbeeld. De consument heeft veel meer keus gekregen en kan eenvoudig meerdere winkelgebieden bezoeken. Vooral het aantal buurtwinkels is hierdoor afgenomen, omdat de consument vaker kiest voor een groter aanbod op relatief geringe afstand. Afstand is nog altijd zeer bepalend in het keuzegedrag van de consument, maar niet meer allesbepalend. Veel consumenten bezoeken dan ook regelmatig meerdere winkelgebieden om al hun aankopen te verrichten. Voor elk winkelgedrag (shopping, gericht boodschappen halen ed.) kan de consument een ander winkelcentrum bezoeken en doet dat ook regelmatig.

Het centrum als recreatief verblijfsgebied

Binnenstedelijke centra worden steeds belangrijker dan recreatieve verblijfsgebieden. Bij de consumentenkeuze voor een dagje uit worden binnensteden steeds meer een concurrent van de van oudsher bekende recreatieparken. Het aanbod van de diverse functies (de aanbod mix) en vooral de sfeer van een centrum is bepalend bij de keuze waar men naar toe gaat. De combinatie van detailhandel, vooral het complete aanbod en het unieke eigen karakter, de ondersteunende horeca en de aanwezige culturele elementen in een centrum bepalen de kwaliteit van een centrum als recreatief verblijfsgebied.

Branchevervaging

Sterk samenhangend met de schaalvergroting is de trend van de branchevervaging. Een ieder kent de voorbeelden in zijn eigen omgeving;

bouwmarkten verkopen ook planten, tuincentra verkopen ook huishoudelijke artikelen, supermarkten verkopen ook mediaproducten. Hier is sprake van een onomkeerbaar proces. Ook tussen sectoren treedt vervaging op, horecaconcepten met detailhandelsverkopen en omgekeerd (bijvoorbeeld een bakker met lunchroom) komen steeds meer in beeld.

Filialisering en franchising

De laatste decennia zijn de prijzen per m² vloeroppervlak aanzienlijk gestegen. Filiaalbedrijven zijn beter in staat flinke bedragen neer te leggen per m² dan kleine eenmanszaken, waardoor de beste posities vaak door die filiaalbedrijven worden ingevuld. Filialisering zorgt voor een uniform en eenzijdig maar herkenbaar winkelbeeld.

Merkontwikkeling

Steeds vaker zijn in het straatbeeld winkels van een bepaald merk te vinden. Merkenwinkels gaan zich gedragen als retailers; bv. Mexx, Puma, Diesel. Daarentegen gaat de ontwikkeling ook de andere kant op; bv. Hema is min of meer een merk geworden.

Thematisering en specialisering

Sinds de jaren negentig zijn er diverse vooral perifere, grootschalige en/of thematische winkelconcentraties gepland. Deze zijn niet in alle gevallen succesvol, maar de planontwikkeling voor dergelijke concepten is in volle gang. Steeds vaker is ook te zien, dat winkelgebieden zich specialiseren naar bezoekmotief (boodschappen doen, recreatief winkelen, doelgerichte aankopen). Winkelgebieden die in staat zijn voor een bepaald bezoekmotief een voldoende sterk aanbod te bieden, blijken in de praktijk succesvol.

Wijzigend trekkerbeeld

De afgelopen jaren is het trekkerbeeld in het kernwinkelgebied van een plaats veranderd. Waren vroeger vooral de warenhuizen (Hema, V&D, C&A) de grote trekkers. Deze zijn nu nog steeds structuurbepalend, maar er zijn andere trekkers bij gekomen. Zo is H&M een echte trekker in de modebranche, maar ook grotere bruin- en witgoed zaken zijn echte trekkers geworden; hierbij kan Mediamarkt genoemd worden.

Thuiswinkelen

De opkomst van de postorder- en internetbedrijven is de afgelopen jaren heel groot geweest. Volgens cijfers van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD) werd van de totale bestedingen in de non-food in 2007 3.4% uitgegeven via internet. In 2000 bedroeg dit percentage nog slechts 0.5%. Naar verwachting zal het percentage in 2015 zijn toegenomen tot 8 à 10%. Succesvolle aanbieders zijn vaak bestaande winkel- en postorderbedrijven die hun

activiteiten uitbreiden via internet (bv. Mexx, Wehkamp, Kijkshop, AH). Niettemin is de omzet van traditionele postorderbedrijven de afgelopen jaren gedaald. Ook kan dit leiden tot een ander winkelbeeld; zo zijn er veel minder fotozaken in het straatbeeld dan 10 jaar geleden, maar is het aantal telecomwinkels enorm toegenomen.

Sanering supermarkten

In de supermarktbranche is Albert Heijn in 2003 gestart met een prijsverlagingslag. Andere supermarkten volgden snel met prijsverlagingen. Deze langdurige strijd tussen supermarkten heeft geleid tot een saneringsslag binnen de supermarktsector. Naast het verdwijnen van de kleinere supermarkten zijn ook enkele supermarktformules, waaronder Edah, Konmar en Nieuwe Weme verdwenen. De sterke krimp van het Super de Boer concern (het voormalige Laurus), de landelijke opmars van Jumbo en het afstoten van de Schuitema aandelen door Ahold heeft de supermarktorganisaties meer doen nadenken over profilering en positionering in de toekomst. Een verdere reorganisatie van de branche is niet ondenkbaar. Dit zal gevolgen hebben voor de supermarktstructuur in de bestaande winkelgebieden. Ook in Drachten hebben de afgelopen jaren winkels van formule gewisseld. Een sprekend voorbeeld hiervan is de supermarkt aan het Kyriat Onoplein die van Nieuwe Weme eerst Konmar werd en nu Albert Heijn is geworden.

Vergrijzing en gezinsverdunning

Enkele belangrijke trends in Nederland op demografisch gebied zijn de vergrijzing en gezinsverdunning. De ontwikkeling van het ouder worden van de bevolking is al jaren aan de gang, en lijkt nog niet tot een einde te komen. Landelijk is ook een tendens te zien naar gezinsverdunning. In Nederland komen steeds meer éénoudergezinnen, terwijl door de vergrijzing ook het aantal alleenstaanden toeneemt. Het percentage éénpersoonshuishoudens ligt in Smallingerland op 13,4% van de totale bevolking (in Friesland 13.7%), in Nederland totaal op 15,0% (bron CBS 2006). Deze trends hebben verschillende effecten op het detailhandelsaanbod.

Vastgoedtrend

Al enkele decennia is er, vanuit de wens tot schaalvergroting van diverse winkelformules, sprake van de ontwikkeling van nieuw commercieel vastgoed met grotere oppervlaktematen. Met name panden van 400 m² en groter zijn in en tegen centra aan zeer gewild, zowel bij gebruikers als beleggers. De waarde van commercieel vastgoed op de A-locaties in binnensteden is de laatste decennia eveneens fors toegenomen. De verwachting is dat commercieel vastgoed op A-niveau in binnensteden een zeer gewild beleggingsobject blijft. Het grote nieuwe winkelaanbod dat in Nederland wordt ontwikkeld, in combinatie met de huidige moeizame economische periode, geeft vooral in aanloopgebieden de nodige problemen.

Economische Crisis

Een zeer recente ontwikkeling is die van de economische crisis. Hierdoor is momenteel sprake van veel onzekerheid in de markt, en vooral in de vastgoedmarkt. Onder meer het verkrijgen van financiering voor nieuwe ontwikkelingen is lastiger geworden. Het is onduidelijk hoelang deze crisis zal aanhouden, en wat en hoe groot de uiteindelijke gevolgen zullen zijn, maar het heeft zeker effect op diverse vastgoedactiviteiten.

Toerisme

De afgelopen decennia is het economisch belang van het toerisme in het algemeen steeds groter geworden. De toegenomen welvaart, het grotere aandeel fitte 'ouderen', en het bewust kiezen voor vrije tijd spelen hierin een belangrijke rol. Het gevolg is dat op jaarbasis meerdere vakanties per gezin geboekt worden. Men gaat vaak meerdere keren per jaar weg van huis, waarbij regelmatig wordt gekozen voor weekendjes weg. Het toegenomen bezit van boten en tweede huizen is hier een duidelijk gevolg van. De toename van het watersporttoerisme en andere leisure-achtige concepten biedt nieuwe mogelijkheden voor diverse stadscentra.

5 Kwalitatieve analyse

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de kwalitatieve positie van de diverse winkelgebieden op de verschillen hiërarchische niveaus. Achtereenvolgens wordt ingegaan op de positie van de dorpen, het centrum van Drachten en de wijkwinkelcentra en overige winkelgebieden.

5.1 Dorpen

Het draagvlak voor voorzieningen in de meeste dorpen is beperkt; het inwonertal van de meeste kernen ligt onder de 1.700 inwoners. Bovendien is in de meeste gevallen de afstand tot een grote kern (Drachten) met een breder aanbod minder dan 7 kilometer. Hierdoor beperkt het aanbod zich meestal tot het dagelijks benodigde en de vergeten boodschappen.

Over het algemeen is het toekomstperspectief van deze kernen ten aanzien van de detailhandel beperkt. Door onder meer de schaalvergroting, de gezinsverdunding en de toegenomen mobiliteit is de druk op kleine winkels in kleine kernen steeds groter geworden. Deze trend zal zich de komende jaren onverminderd voortzetten.

De combinatie van diverse functies bepaalt, naast het woongenot, voor de dorpen de toekomstige leefbaarheid van het dorp. Voor een dorp kunnen de volgende belangrijke functies worden onderscheiden:

- Detailhandel (supermarkt, winkels, markt)
- Dienstverlening (kapper, bank)
- Horeca (snackbar, restaurant, café)
- Sociaal culturele voorzieningen (dorpshuis, bibliotheek)
- Zorg/gezondheid (huisarts, fysiotherapeut)
- Wonen

In de dorpen van geringe omvang dienen de verschillende functies zoveel mogelijk in elkaars nabijheid aanwezig te zijn om zo optimaal van elkaars nabijheid te profiteren. Elke onnodige loop-, fiets- of autobeweging dient voorkomen te worden. Op die manier kunnen de verschillende functies elkaar zoveel mogelijk versterken.

Voor de leefbaarheid van kleine kernen speelt de detailhandel, en met name de aanwezigheid van een supermarkt, een heel belangrijke rol. Voor de toekomst is het van belang om zoveel mogelijk functies te concentreren, waar zich deze mogelijkheid voor doet. Dit kan op verschillende manieren, bijvoorbeeld bij de bestaande supermarkt in de buurt, maar dit kan ook bij een dorpshuis of school. Zo heeft een supermarkt ook vaak een stomerij, fotoservice, TNT-kantoor enz. Andere voorbeelden zijn onder meer het instellen van bezorgdiensten naar dorpshuizen; hier kunnen afhaalpunten gecreëerd worden. Ook kan een aantal ambachtelijke aanbieders uit de dorpen onder één noemer gebracht worden,

zoals de slager, bakker, drogist en groenteboer. Deze ondernemers kunnen ook uit verschillende dorpen komen, waarbij ze hun producten rondbrengen naar de afhaalpunten in de afzonderlijke dorpen.

Belangrijk is, dat het om druk bezochte locaties gaat, waar mensen logischerwijs veel naar toe gaan. Door het combineren van functies kan het draagvlak van individuele ondernemers vergroot worden, waardoor zij langer in een dorp kunnen voortbestaan.

Bij de ontwikkeling van dergelijke initiatieven kan het benutten van specifieke (doel)subsidies een handje helpen; op het gebied van de leefbaarheid van het platteland en voor kleine kernen liggen hier regelmatig mogelijkheden.



Oudega



Spar Oudega

Van de kernen rondom Drachten is *Oudega* de kern met het breedste aanbod. Kwalitatief gezien is het aanbod hier ook het best. Oudega heeft het hoogste inwonertal van de overige kernen van Smallingerland, ligt op relatief grote afstand van Drachten en kan redelijk profiteren van het toerisme. De supermarkt is de belangrijkste winkel van het totale aanbod in Oudega. Zodra zich hier veranderingen gaan voordoen, zal dit consequenties hebben voor de totale kern. Dit geldt zowel bij vergroting als bij verplaatsing als bij opvolgingsproblemen. Geconstateerd kan worden dat de supermarkt met 300 m² wvo in feite te klein is voor een volledig aanbod. Een grotere supermarkt kan de koopkracht beter vasthouden in het dorp. Een mogelijke vergroting van de supermarkt, met enkele honderden meters, dient dan ook ondersteund te worden, waarbij een centrale locatie gewenst blijft. Wel geldt hierbij als randvoorwaarde, dat de parkeermogelijkheden bij de supermarkt ook uitgebreid zullen moeten worden. Zodra sprake is van een vergroting van de supermarkt ligt het voor de hand direct te bekijken welke andere functies (bv. sociaal cultureel) verandering of vernieuwing wensen. Dan kan gezocht worden naar de meest ideale oplossing voor het dorp. Verder is het aanbod goed geconcentreerd in het hart van het dorp, bestaande uit een bakker, een slager en een groenteboer.

In *Boornbergum* is een relatief nieuwe Poiesz supermarkt aanwezig. De supermarkt/slijterij zelf is prima bereikbaar, modern en heeft voldoende parkeerplaatsen. Zowel de eigen nieuwbouw als Drachten-West liggen op korte afstand. Deze Poiesz-supermarkt ligt solitair aan de Nijewei, niet in de omgeving van andere functies (met uitzondering van wonen). Het is echter, economisch gezien, niet realistisch om alle bestaande voorzieningen bij elkaar te plaatsen. Wellicht liggen er in het oude dorp mogelijkheden. In de oude kern is bij het kruispunt van de doorgaande wegen een bakker en het dorps huis aanwezig. Vóór het dorps huis ligt een parkeerterrein. Op deze plek kunnen mogelijk meerdere functies bijeen worden gebracht. De aanpak van het dorps huis of een investeringswens vanuit een ondernemer kan hiervoor een bepalende impuls zijn.



Boornbergum



Drachtstercompagnie

In *Drachtstercompagnie* is het behoud van de dagelijkse voorzieningen lastiger dan in Boornbergum en Oudega. Ter ondersteuning van de supermarkt zal naar mogelijke functiecombinaties gezocht moeten worden. Drachtstercompagnie heeft een beperkt verzorgingsgebied en heeft naast de Spar nauwelijks aanvullende winkels of dienstverlening. Daarnaast kent het dorp weinig tot geen toerisme en ligt het op zeer korte afstand van Drachten. Ook hier is de Spar veel te klein om een volwaardige functie als service supermarkt te kunnen vervullen. Een dorps huis is in deze kern niet aanwezig. De overige voorzieningen bestaan vooral uit onderwijs en de peuterspeelzaal. Afhankelijk van de wensen van de supermarktondernemer kan gesteld worden, dat de toekomstmogelijkheden in Drachtstercompagnie beperkt lijken.

Van de overige kernen worden de huidige winkels (geen supermarkten) vooral gericht bezocht, en is het vooral handig dat de betreffende winkel er nog zit. Op den duur zal het voor deze winkels lastig worden om zich te handhaven. Dit geldt zeker voor het aanbod in de dagelijkse sector. In de niet-dagelijkse sector hangt het sterk af van de naam die de betreffende ondernemer heeft opgebouwd. De aanwezige winkels zijn deels sterk verouderd, deels juist goed opgeknapt en modern. In *Rottevalle* zitten de winkels centraal in een opgeknapt centrum vlakbij elkaar. De uitstraling en aankleding zijn hier goed. De combinatie van detailhandel met bibliotheek is hier ook gemaakt. In dorpen

waar geen hart is (zoals Opeinde) is dit veel lastiger te realiseren. De doorgaande route in *Opeinde* (Kommisjewei) kent nog een aantal actieve ondernemers, terwijl ook het Dorpshuis hier vlakbij is gelegen. Hierin is al de bibliotheek ondergebracht. Wellicht kunnen hier op termijn nog meerdere functies samengebracht worden, waarbij ook de detailhandel mogelijk nog een rol kan blijven spelen.



Rottevalle



Opeinde

In vrijwel alle dorpen, ook in de dorpen zonder detailhandelsvoorzieningen, is sprake van een bloeiend verenigingsleven. Op termijn kunnen hier mogelijk slimme combinaties gezocht worden, waardoor voorzieningen in de dagelijkse sector wellicht langer in stand gehouden kunnen worden. Lokaal maatwerk is hier gewenst. Vooral de dorpshuizen en de scholen kunnen in combinatie met lokale ondernemers hierin een sleutelrol spelen.

5.2 Drachten centrum

Het centrale winkelgebied van Drachten is historisch gegroeid rondom de Dam. Hierbij zijn de noordelijke en zuidelijke poot van het assenkruis (Noorderbuurt en Zuiderbuurt) sterk ontwikkeld, de oostelijke poot (Noord- en Zuidkade, de "Kaden") aanzienlijk minder en de westelijke poot (Moleneind) nauwelijks.

De belangrijkste trekkers in de Noorderbuurt zijn C&A en H&M (zie kaart 3). Andere subtrekkers in de Noorderbuurt zijn onder meer Zeeman, Etos, Scapino, Marskramer, Bart Smit, Intersport en Expert. In de Zuiderbuurt zijn iets minder filiaalbedrijven en meer lokaal of regionaal bekende ondernemers gevestigd. Esprit, Mexx, Van der Zee, Hemmes, Elinga, Van Veen, Beintema en Blokker zijn voorbeelden van winkels in de Zuiderbuurt.

Aan de Noordkade is de HEMA de belangrijkste trekker; verder zit in dit oostelijke deel van het assenkruis ook Blom mode, Xenos en enkele versspeciaalzaken. Aan het Moleneind zijn slechts enkele winkels in de niet dagelijkse sector aanwezig. Hierbij is geen sprake van een trekker.



De supermarkten zijn vooral te vinden aan de randen van het winkelgebied, aan de west- en oostzijde. De belangrijkste parkeerterreinen zijn in de buurt van de supermarkten gelegen (zie kaart 3).

Het recreatief winkelend publiek begeeft zich door de bestaande structuur vooral op en neer op de Noorder- en Zuiderbuurt, met een uitstapje richting de HEMA. In een aantal gevallen wordt het winkelbezoek gecombineerd met supermarktbezoek of bezoek aan andere voorzieningen, zoals is gebleken uit het Koopstromenonderzoek Friesland.

Het aanbod aan detailhandelondersteunende horeca is beperkt in het hoofdwinkelgebied; er zijn relatief weinig plekken waar de consument c.q. bezoeker rustig kan zitten om iets te nuttigen. Aan het Moleneind en op de Noordkade zijn enkele horecagelegenheden met enige uitstraling te vinden.



Omdat op het middengedeelte van De Kaden, ten oosten van De Drift, geparkeerd kan worden zijn hier ook enkele grotere winkels gevestigd, waar men vooral gericht naar toe gaat. Een duidelijk voorbeeld hiervan is Veneboer. In dit deel is verder vooral de dag- en avondhoreca gevestigd, terwijl nog oostelijker de nachthoreca zit.

Kaart 3 Centrum Drachten huidig



Bron: Broekhuis Rijs Advisering

Het meest kenmerkende van de Kaden is de duidelijke functiemenging. Er is sprake van een grote afwisseling van woningen, winkels, horeca en bedrijfjes. In het westelijk deel ligt het zwaartepunt van de winkels, terwijl het oostelijk deel het echte uitgaansgebied van Drachten is. In dit deel zijn veel panden te vinden waar overdag alles gesloten is, waar blinde muren zijn en waar diverse panden een matige staat van onderhoud kennen.

Het westelijke deel van de Kaden kent diverse speciaalzaken in vooral de foodsector. Kleinschaligheid valt hier duidelijk op, en dit bepaalt ook de sfeer van dit winkelgebied. De daghoreca zorgt overdag voor extra levendigheid in de straat, en dit sluit goed aan bij het kernwinkelgebied.

Sterkte en zwakte analyse

Het centrum van Drachten kent meerdere sterke punten. Als huidige sterke punten kunnen worden genoemd:

- De van oudsher belangrijkste winkelstraten van Drachten zijn de Noorder- en Zuiderbuurt. Uit de gehouden passantentelling blijkt dat in het gebied van het assenkruis de meeste consumenten lopen. Het aanbod van de Noorder- en Zuiderbuurt kenmerkt zich met een sterk modisch aanbod en enkele belangrijke trekkers als Hema, H&M en C&A als een A1 winkelgebied.
- Uit de brancheringsanalyse blijkt dat het centrum van Drachten in vergelijking met steden van vergelijkbare omvang, een royaal aanbod heeft. Voor het recreatief winkelen is dit een belangrijke factor. Het modische aanbod is in alle branchesegmenten (van hoogwaardig tot discount) in het centrum aanwezig en is voor de regionale trekkracht van groot belang. Ten tijde van het Koopstromenonderzoek werden hoge rapportcijfers gegeven voor het aantal winkels en de kwaliteit van de winkels.
- Opvallend in het centrum van Drachten is de relatief hoge aanwezigheid van lokale en regionale aanbieders in de modische sector. Deze bedrijven geven het centrum van een plaats een eigen kleur en kwaliteit.
- Een sterk onderdeel van het centrum is verder dat naast het recreatieve aanbod ook het dagelijks aanbod tegen het centrum aan aanwezig is. Voor een plaats met een primair verzorgingsgebied van ruim 55.000 consumenten is de combinatie van dagelijks en niet-dagelijks aanbod wenselijk. Het dagelijks aanbod zit bij voorkeur aan de rand van het centrum en niet midden in de winkelstraten.



Markt



Dirk van den Broek

- Belangrijk voor de bezoekers (zowel inwoners van de plaats als bezoekers van buiten) is dat sprake is van een goede bereikbaarheid, waarbij de auto eenvoudig geparkeerd kan worden. Zowel vanuit de plaats zelf als vanuit de regio is het centrum van Drachten eenvoudig te bereiken.

- In Drachten kan direct tegen het centrum aan op maaiveldniveau geparkeerd worden. Uit het Koopstromenonderzoek kwam naar voren, dat dit zeer gewaardeerd wordt door de bezoekers. Van oudsher is voor regiobezoekers het goed kunnen parkeren een belangrijk ondersteunend bezoekmotief geweest.

Tegenover deze sterke kanten staat echter ook een aantal minder sterke kanten. Als huidige zwakke punten van het centrum kunnen worden genoemd:

- In het centrum van Drachten is de structuur vooral noord-zuid gericht. Een rondloopcircuit is niet aanwezig. De zijstraten (met uitzondering van het eerste deel richting de Kaden) zijn voor het winkelend publiek onvoldoende interessant; het aanbod is daar te fragmentarisch. Deze straten zijn vooral aanloop- en doorloopgebieden naar de parkeerterreinen.
- In het zuidelijk deel van het centrum is geen sterke structurbepalende trekker aanwezig. Gezien de omvang van Drachten en haar regiogebied zouden enkele grote trekkers extra – naast C&A, H&M en Hema - hier op hun plaats zijn.
- In de Noorderbuurt zijn de zichtlijnen niet optimaal; in de weg zit een knik ter hoogte van Marskramer. Voor de centrumbezoeker is het belangrijk om aan het eind van een zichtlijn een trekker of iets anders dat de aandacht trekt te kunnen zien, waar zij vervolgens naar toe getrokken worden. Dit lukt niet over de hele lengte van de Noorderbuurt; de wand van C&A vormt een extra barrière.



knik in Noorderbuurt



steeg

- De relatie tussen de parkeerterreinen en het hoofdwinkelgebied is op meerdere plekken middels stegen vormgegeven. Deze kennen veelal een matige uitstraling, en komen de winkelsfeer niet ten goede.
- Het parkeren tegen het centrum aan is zojuist benoemd als een sterk punt. De parkeerterreinen liggen echter nogal versnipperd rondom het centrum.

Er is geen sprake van enkele duidelijk geconcentreerde parkeerplaatsen, waardoor onnodig autoverkeer ontstaat, op zoek naar parkeerplaatsen. Het aantal parkeerplaatsen is op dit moment niet voldoende en het zal de komende periode, ook met de voorziene uitbreiding van het aantal parkeerplaatsen, nodig zijn goed te monitoren of er uiteindelijk voldoende parkeerplaatsen gerealiseerd worden. Zonder doordacht beleid kan de kracht van de parkeersituatie een feitelijk probleempunt worden.

- Elk winkelgebied kent zijn bronpunten. In Drachten is niet duidelijk te zien, waar het echte centrum begint. De startpunten zijn niet markant en herkenbaar. Vaak zijn bronpunten richtinggevend voor bezoekers en daarmee structuurbepalende elementen.



begin Noorderbuurt



P bij Oudeweg

- Door de consumenten van het centrum, en dan vooral door de eigen inwoners, wordt de sfeer van het centrum als matig beoordeeld. Het gebrek aan “leuke plekken” en de saaie inrichting van de openbare ruimte zijn veel gehoorde klachten.
- Hoewel het aanbod in Drachten relatief gezien fors genoemd mag worden is het voor sommige winkels moeilijk om een plek te vinden in het centrum. In het algemeen is het vooral lastig om winkelunits van 400 m² en groter te vinden, vooral ten gevolge van de schaalvergroting in sommige branches. Dit geldt zowel voor nieuwe winkels, als voor de doorgroei van bestaande ondernemers.
- Hoewel het aanbod van Drachten royaal en interessant is blijft het imago van Drachten achter bij de werkelijkheid. Een slimme en uitgekende marketingcampagne die inspeelt op de unieke aspecten van het centrum is gewenst.

In onderstaand overzicht zijn voor het centrum van Drachten de sterke en zwakke punten, op een driepuntschaal (+, 0, -) schematisch weergegeven.

Ligging en bereikbaarheid	+	grootte regiogebied
	+	bereikbaarheid vanuit regio
	+	centraal in Drachten
Parkeergelegenheid	+	dicht tegen centrum aan, op maaiveld
	+/-	kwaliteit parkeerterreinen
	-	aantal P-plaatsen (kwantitatief)
Winkelaanbod	+	grootte en breedte van het aanbod
	+	lokaal en regionaal aanbod met eigen uitstraling
	+	aanwezigheid branchesegmenten
	+	supermarkten bij centrum
Routing en structuur	-	“rondloop”circuit
	-	zichtlijnen in noordelijk deel centrum
	-	grote trekkers (vooral zuidelijk deel centrum)
Inrichting en uitstraling	-	duidelijke 'bronzpunten'
	-	overall sfeerbeeld
	-	inrichting openbare ruimte
	-	veel stegen
	-	detailhandelondersteunende horeca

Naast sterke en zwakke kanten van het centrum van Drachten kunnen *kansen en bedreigingen* worden aangegeven.

Als *kansen* voor het centrum kunnen genoemd worden:

- Een prachtige mogelijkheid voor versterking van het centrum biedt de geplande ontwikkeling op het Raadhuisplein. Hier vindt een grootschalige ontwikkeling plaats, waarbij het aanbod in het centrum zal worden versterkt. De kracht van deze ontwikkeling ligt niet zozeer in de uitbreiding zelf, als wel in de structuurversterkende elementen. Door een invulling met minimaal één trekker van formaat (Mediamarkt, maar ook Sting) kan een sterke winkelrouting (lus) gecreëerd worden. Vanaf de Zuidkade komt een sterke doorsteek met goede zichtlijnen naar het Raadhuisplein. De Mediamarkt is aan de zuidkant van het Raadhuisplein gepland. Hier zal dan tevens een brede passage naar de Zuiderbuurt ontstaan. Voor de bezoekers is het belangrijk om een rondje te kunnen lopen. Met de Mediamarkt en Sting krijgt Drachten echte trekkers in het centrum. Verder zullen ook andere

subtrekkers (o.a. Boekhandel Van der Velde, Its, Perry Sport) evenals de supermarkten zich op deze plek vestigen of in een modern jasje terugkeren.

- Door de ontwikkeling van het Raadhuisplein zal ook de parkeergelegenheid verbeteren. Onder het gehele project staat een parkeergarage voor ca. 700 auto's gepland, grotendeels bestemd voor centrumbezoekers. Dit betekent dat dit een heel belangrijk bronpunt gaat worden voor het centrum, waardoor enerzijds de parkeercapaciteit sterk toeneemt en anderzijds het onnodig rondrijden beperkt wordt. Voor de supermarktbezoekers is de aanwezigheid van ruim parkeren onontbeerlijk.
- Uit gesprekken met betrokkenen is gebleken dat er een duidelijke bereidheid is om te investeren in het centrum van Drachten. De mogelijkheid van een beperkte uitbreiding van het centrum wordt door alle direct betrokken partijen gezien als een uitstekende kwalitatieve impuls voor het gehele centrum. Wel dient de groei in het aantal m² winkelmeters bij voorkeur kwalitatief en gefaseerd te gebeuren.
- Een andere locatie waarvoor plannen worden ontwikkeld, ligt aan de noordzijde van het centrum, op de hoek van de Noorderbuurt met Vogelzang. Ook hier kan aan meerdere aspecten ter versterking van het centrum worden gewerkt. Er kan een markante entree tot het centrumgebied tot stand komen. Als bronpunt zal het belang van deze locatie toenemen, aangezien volgens de huidige plannen boven het winkelcomplex een paar parkeerlagen zullen komen, en op de hoek een woontoren. Hiermee kan een belangrijke landmark voor het centrum ontstaan, die de markering van het centrumgebied aangeeft. Voor de commerciële invulling op de begane grond is een goede uitstraling naar alle zijden erg belangrijk, maar daarnaast ook de komst van een sterke trekker. Deze moet bij voorkeur in de niet-dagelijkse sector gezocht worden, als aanvulling op het huidige centrumaanbod. Bij een sterke trekker kan gedacht worden aan een trekker van het niveau H&M, Mediamarkt of HEMA. Als het niet lukt om een geheel te maken van deze nieuwe ontwikkeling samen met de Noorderbuurt/C&A, dan is de kans groot dat hier een 'stand alone'-project ontstaat, waar verder weinig toegevoegde waarde voor het centrum van uitgaat. Vooral het op een ruimtelijk economische en stedenbouwkundige manier betrekken van C&A bij de ontwikkeling is essentieel. De huidige C&A blokkeert de zichtlijnen vanuit de Noorderbuurt naar de Stationsweg en omgekeerd.
- Het doortrekken van de Drachstervaart naar de Dam in het centrum van Drachten kan zeer positieve effecten opleveren voor de detailhandel, maar zeker ook voor de sfeer en ambiance. Daarnaast zal dit een positieve uitstraling hebben op de ontwikkelingsmogelijkheden aan de westzijde van het centrum. Op dit moment maken het Moleneind en de Markt niet echt deel uit van het kernwinkelgebied. Het is een aanvoerroute en

parkeerterrein. Wanneer hier het water terugkeert, kan door een integrale aanpak van dit gebied nog een interessante lus aan de noordwestzijde gecreëerd worden, waarbij de invulling niet primair in de detailhandel gezocht dient te worden, maar waarvan de detailhandel in het centrum uiteindelijk wel zal profiteren. Het realiseren van een forse en moderne jachthaven geeft een heel andere sfeer en mogelijkheden in het centrum. Wanneer het water richting de Markt wordt doorgetrokken, kan de ontwikkeling van het Moleneind en de Markt als een geheel worden gezien, waarbij winkels (o.a. watersport gerelateerd, kunst en antiek), wonen en culturele voorzieningen dit deel van Drachten bij het centrum betrekken. De wanden van de Markt evenals de toegangszone moeten hierin meegenomen worden. Bij de aanpak van de Markt en omgeving dient de parkeersituatie verder versterkt te worden tot een echt parkeerbronnepunt.



- De herontwikkeling van de noordwestzijde van het centrum biedt de mogelijkheid om een extra lus in het winkelcircuit te creëren. Deze loopt langs de oostzijde van de Markt richting de knik in de Noorderbuurt. Als trekker dient hier zeker niet alleen naar de detailhandel gekeken te worden, maar dienen vooral de mogelijkheden op recreatief cultureel terrein verder verkend te worden. Er kan gedacht worden aan culturele voorzieningen als een bioscoop, casino enz. Samen met de ontwikkelingen rondom het huidige culturele centrum (de Lawei en omgeving) kan een sterker cultureel aanbod in Drachten ontstaan, waardoor extra bezoekers getrokken gaan worden.



Moleneind



voorbeeld van jachthaven

- Ook liggen er kansen op het gebied van verbetering van de sfeer in het centrum. Sfeer is een enigszins ongrijpbaar element, maar een aantal factoren speelt hierin een rol. De aanwezigheid van daghoreca (met terrasvorming), bankjes om even te kunnen rusten en afwezigheid van fietsen in het straatbeeld zijn er enkele van. De verbetering van de sfeer en de inrichting dient de komende tijd zeker aandacht te krijgen en kan feitelijk starten vanaf dit moment. Van het doortrekken van de Drachtstervaart tot aan De Dam kan een stimulerende werking uitgaan. Water, terrasjes en leuke bruggetjes dragen zeker bij aan de ambiance. De Drachtstervaart vormt de verbinding van de Wijde Ee met Drachten; hieraan ligt ook een grote jachthaven. De vaart eindigt nu bij het begin van Drachten-West. Volgens de plannen zal de Drachtstervaart weer gaan doorstromen tot aan de Dam, midden in het centrum. Het zicht vanaf de Dam zal hierdoor flink veranderen. De combinatie met (dag)horeca ligt hier dan voor de hand. Het vaststellen van een bindend Beeld Kwaliteits Plan (BKP) voor de openbare ruimte en voor winkelpanden kan bijdragen aan de verbetering van de gehele beeldkwaliteit en sfeer in het centrum (4 juni 2009 vastgesteld).

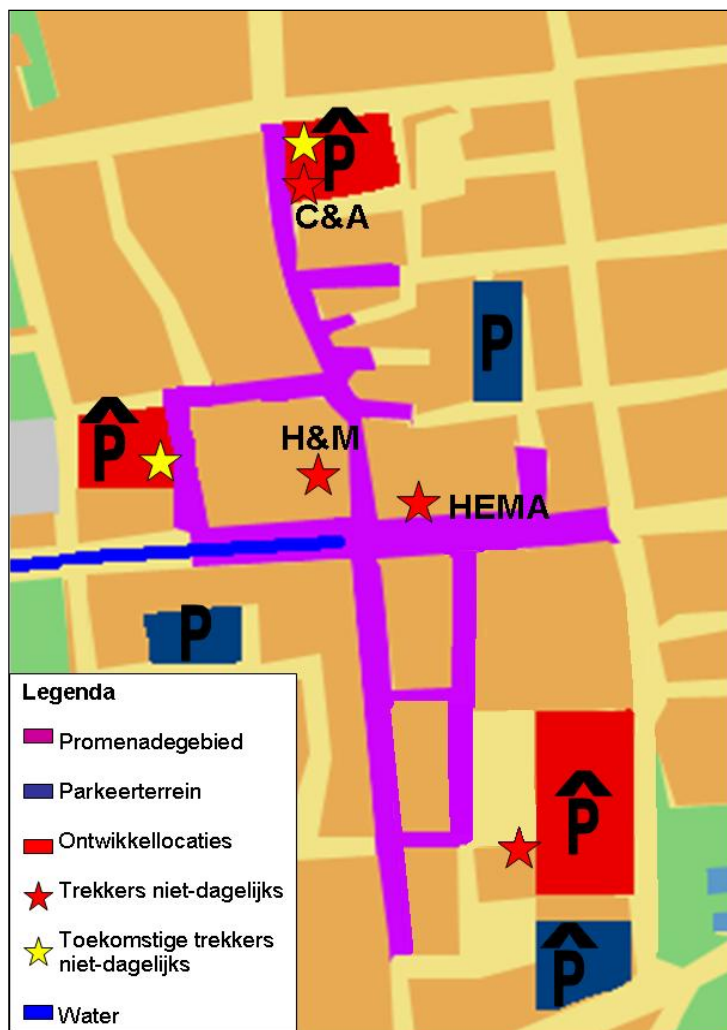
Naast de geschetste kansen zijn er ook enkele *bedreigingen* voor het functioneren van het centrum van Drachten. De bedreigingen zijn de volgende:

- Het huidige centrum van Drachten heeft kwantitatief gezien al veel m². Het is dus niet gewenst om het centrum een zeer forse uitbreiding te geven. Vanuit kwalitatief oogpunt (schaalvergroting, branchering en grote trekker) is een beperkte groei van het centrum, mits direct gekoppeld aan de bestaande structuur, aanvaardbaar.
- De kop van de Noorderbuurt is momenteel niet sterk ontwikkeld. De invulling en vormgeving van project Vogelzang is hierin dan ook cruciaal. Het vinden van de juiste trekker, bij voorkeur in de recreatieve/ modebranche, en de juiste architectuur is niet eenvoudig. Juist door de sterke ontwikkeling op het Raadhuisplein zal de aandacht meer naar het zuidelijke deel verschuiven. Een krachtige en kenmerkende invulling is voor de ondersteuning van het noordelijk deel zeker nodig.
- De komende jaren zal in en rondom het centrum van Drachten sprake zijn van forse ingrepen met bouwactiviteiten. Het is belangrijk om de bezoekers ook tijdens deze werkzaamheden duidelijk te maken dat ze welkom zijn. Het aangeven waar geparkeerd kan worden, hoe de parkeerterreinen te bereiken zijn ed. is hierbij erg belangrijk. Het is lastig om klanten, die eenmaal naar elders zijn vertrokken voor hun boodschappen of om te shoppen, weer terug te halen.
- Regionale ontwikkelingen zijn direct van invloed op de keuze die de (regio)consument maakt voor een bezoek aan een winkelgebied. In de

regio rond Drachten zijn meerdere steden en dorpen bezig met de versterking van winkelgebieden, zoals Heerenveen, Leeuwarden en Groningen. Daarbij wordt dus vooral sterk getrokken aan de inwoners van het regiogebied. Het inwonertal van de regio zal de komende jaren naar verwachting stabiliseren of zelfs krimpen. Hiervan is nu al in sommige delen van het Noorden (zoals NO-Friesland en Oost-Groningen) sprake. Dit betekent voor het centrum van Drachten dat het lastiger zal worden om de koopkracht uit de regio op peil te houden. Een sterkere positie van het centrum (meer bestedingen) zal dan ook vooral door een langere verblijfsduur gerealiseerd moeten worden.

Op kaart 4 is te zien welk effect de verschillende ontwikkelingen en het benutten van de kansen hebben op de toekomstige structuur van het centrum van Drachten. De structuur van het centrum zal met de extra lussen aanzienlijk verbeteren.

Kaart 4 Centrum Drachten toekomstig



Om dit te realiseren zal echter terdege rekening gehouden moeten worden met een aantal belangrijke *randvoorwaarden*.

De parkeersituatie zal zowel kwantitatief als kwalitatief met het realiseren van parkeergarages onder het Raadhuisplein, de Vogelzang en de Markt aanzienlijk verbeteren. Het is echter de vraag of dit op termijn voldoende zal zijn. De supermarkten komen immers op volle sterkte terug, diverse sterke trekkers komen er extra bij (waaronder Mediamarkt) en het centrum zelf neemt in kracht toe. Dit betekent een extra aantrekkende werking op de inwoners van Drachten zelf, maar zeker op de inwoners van het regiogebied. De vraag naar parkeerplaatsen neemt daardoor alleen maar verder toe. Een zorgvuldige monitoring van de bezettingsgraad van de parkeerplaatsen is dan ook wenselijk. Hierbij moet uitgegaan worden van een maximale bezettingsgraad van 85%. Een bezettingsgraad boven de 85% norm betekent zoekverkeer en uitwijkgedrag naar andere alternatieve centra. Tijdens de nieuwbouwactiviteiten in het centrum dienen alternatieve parkeerlocaties- en voorzieningen aangeboden te worden, om te voorkomen dat bezoekers permanent naar andere winkelgebieden gaan.

Daarnaast dient een uitgekiend parkeerreguleringsstelsel de juiste persoon op de juiste plek te laten parkeren. Het recreatief centrumbezoek voor meer dan twee uur tot een dagdeel dient opgevangen te worden in de geconcentreerde grote parkeerbronpunten bij het Raadhuisplein, de Vogelzang en de Markt. Dit zal betaald parkeren dienen te zijn. Bezoekers met een bezoekmotief tot 2 uur dienen in het centrum te kunnen parkeren, met een hoger parkeertarief dan de grote parkeerbronpunten. Langparkeerders die langer dan vier uur willen parkeren kunnen kiezen tussen betaald parkeren tegen het centrum aan op bijvoorbeeld het K. Onoplein of gratis parkeren op terreinen die iets verder van het centrum liggen (bv. terrein VV Drachten aan de Gauke Boelenstraat).

Voor het centrum van Drachten is een uitgekiende marketingstrategie van veel belang. De relatieve onbekendheid met het aanbod en de attractiviteit van het centrum betekenen dat regioconsumenten nu nog keuzes maken voor alternatieve aankoopplaatsen. Met name nu er nieuwe (spraakmakende) ontwikkelingen gerealiseerd gaan worden is het een goed moment om duidelijk aan te geven wat de attractiviteit van (het centrum van) Drachten inhoudt.



De gemeente Smallingerland is inmiddels zelf gestart met de campagne "DRACHTEN WIL JE MEEMAKEN", hetgeen een uitstekend initiatief is. In de huidige eerste stap is het project (nog) vooral intern gericht, d.w.z. op de eigen inwoners en ondernemers. Zij worden in eerste instantie interactief betrokken bij de bouwprojecten van Drachten, maar inmiddels worden ook andere activiteiten (o.a. culturele) via deze weg onder de aandacht gebracht.

Voor het op de kaart zetten van Drachten zijn ook andere initiatieven nodig. Een duidelijke citymarketing, waaronder promotie van Drachten naar verschillende nader te benoemen doelgroepen toe, ter verbetering van het overall imago, is onontbeerlijk. Bij de citymarketing moet duidelijk worden wat Drachten allemaal te bieden heeft.

Daarnaast is centrummanagement een instrument dat hier parallel aan zou moeten worden opgestart. Binnen het centrummanagement dient het beheer en de versterking van het centrum door gerichte planontwikkeling, zowel economisch, stedenbouwkundig als technisch vorm te krijgen. De partijen binnen het centrummanagement worden gevormd door de ondernemersvereniging, een vertegenwoordiging van de eigenaren van het vastgoed en de gemeente. Binnen het centrummanagement kan zeker aandacht besteed worden aan de inrichting van de openbare ruimte en de beeldkwaliteit van de panden in het centrum. Op termijn kunnen bijvoorbeeld met behulp van inrichtingselementen (zoals lichtelementen) loop- en zichtlijnen en markante punten duidelijker worden aangegeven. Op deze manier kunnen oriëntatiepunten worden aangegeven en kunnen looplijnen eenvoudig met elkaar verbonden worden; door minder regelmatige bezoekers wordt dit zeer op prijs gesteld.

5.3 Overig Drachten

In deze paragraaf zullen naast de wijkcentra en de PDV-locaties ook de aanloopstraten en De Kaden beschreven worden.

De *wijkcentra* functioneren naar behoren. Winkelcentrum de Wiken heeft de afgelopen jaren enige veranderingen ondergaan; vooral de supermarkten zijn van formule gewijzigd. De Wiken is een naar binnen gekeerd winkelcentrum met een enigszins verouderde uitstraling, maar functioneert verder goed. Een forse facelift zal het winkelcentrum op termijn een impuls kunnen geven. De parkeerplaatsen liggen om het centrum heen. Het winkelcentrum ligt centraal in de wijk. Voor de dagelijkse voorzieningen is het aanbod hier goed op afgestemd.



De Drait is in 2008 heropend na een ingrijpende verbouwing. Het hele centrum is nieuw gebouwd, waarbij de bestaande ondernemers konden uitbreiden, en nieuwe zijn toegetreden. Kwalitatief is nu sprake van een modern centrum. Bij de Drait zouden overigens op termijn wel eens parkeerproblemen kunnen ontstaan. De Drait is na de vernieuwingen een volwaardig wijkcentrum geworden, en het aantal parkeerplaatsen is daar op afgestemd.

De Noorderpoort functioneert eveneens goed; van leegstand is geen sprake. De Noorderpoort kent het grootste verzorgingsgebied van de drie wijkcentra, en trekt bovendien veel klanten uit de regio. In dit winkelcentrum ligt wel een aantal knelpunten, waarvan de parkeersituatie het belangrijkste is. Zowel het aantal (vooral bij de supermarkt) als de kwaliteit van de plaatsen laat te wensen over. Ook het in- en uitrijden geschiedt niet op de meest veilige manier.



Grootste motor van het centrum is de supermarkt van Jumbo (thans 1.500 m² wvo); naar moderne maatstaven is deze supermarkt niet op de toekomst ingesteld. Een iets grotere maat zal hier op termijn zeker welkom zijn. Op het naast- en achtergelegen terrein van Arriva (busstation) liggen wellicht kansen om dit probleem te verhelpen. Een onderzoek naar vergroting van de supermarkt in combinatie met het verbeteren van de parkeersituatie zou hier meer licht kunnen brengen in de toekomstmogelijkheden.

Aan de Handwerkerszijde ligt het belangrijkste buurtcentrum. Deze buurtstrip draait vooral op de Aldi. Zoals over het algemeen met buurtcentra het geval is, wordt het steeds lastiger voor deze centra om overeind te blijven. Vaak is het potentieel op een bepaald moment te gering geworden, om mee te kunnen gaan in de schaalvergroting. Hierdoor blijft de functie vaak beperkt tot die voor vergeten boodschappen. De Aldi aan de Handwerkerszijde ligt centraal in de wijk De Swetten met ongeveer 4.600 inwoners, en wordt veelal gericht bezocht. Vanwege de beperkte grootte heeft deze discount supermarkt geen gezond toekomstperspectief.

Winkelgebied *De Kaden* neemt een aparte positie in binnen Drachten. Het meest westelijke gedeelte maakt deel uit van het centrumgebied. De Kaden is echter in feite een aanloopstraat vanuit het oosten naar het centrumgebied van Drachten, met alle genoemde kenmerken (zie ook hierna). Een goed voorbeeld van een aanbieder in een aanloopstraat is Veneboer, die een grote oppervlakte nodig heeft, en bij voorkeur ook per auto bereikbaar is; maar ook het Onderdelenhuis, Decorette en computerwinkels ed. zijn typische winkels voor aanloopstraten.



Het westelijk deel van de Kaden kent reeds een sterke aanwezigheid van foodspeciaalzaken en kan dit thema nog verder versterken. De (dag)horeca kan in dit deel van De Kaden verder ondersteunend werken. Het westelijk deel van De Kaden functioneert naar behoren. Panden die in dit deel leeg komen te staan, zullen naar verwachting weer snel gevuld worden.

Het midden en oostelijke deel van de Kaden vragen voortdurend om aandacht, om te voorkomen dat dit gebied in verval raakt. Goede elementen wisselen af met minder goede. Met betrekking tot de detailhandel past dit gedeelte prima in het beeld van aanloopstraten; grotere winkelpanden voor bezoekers die gericht komen en veel belang hebben bij parkeerruimte voor de deur zijn hier aanwezig. De parkeersituatie blijft dan ook van groot belang in dit deel van de Kaden. Deze winkels worden afgewisseld met winkels, die duidelijk vanwege financieel-economische redenen in dit gedeelte zitten, en minder aandacht en/of geld besteden aan hun uitstraling. De winkelpanden worden verder

afgewisseld met woonhuizen, bedrijfjes en avond- en nachthoreca. Deze functiemenging hoort hier thuis; het wonen zorgt ook voor sociale controle. De dag- en avondhoreca zullen in het middengedeelte wellicht nog iets verder uitgebreid kunnen worden, waarbij vooral aan terrassen gedacht moet worden. Hierdoor kan het verblijfsklimaat toenemen. Dan kan ook het beeld van gesloten gevels doorbroken worden. Voorkomen moet worden dat teveel gaten vallen in het straatbeeld, doordat sprake is van gesloten panden of blinde muren.

Voor leegkomende panden in de detailhandel is het belangrijk om de detailhandelsbestemming (of een bredere bestemming waar detailhandel deel van uitmaakt) op de panden te houden; zonder detailhandel in de straat verandert het beeld en de sfeer erg snel.

Het centrumgebied van Drachten kent enkele *aanloopstraten*.

Aanloopstraten worden vaak gekenmerkt door verspreid liggende winkels, die in aantal toenemen naarmate de afstand tot het centrumgebied geringer is. Aanloopstraten vormen meer dan eens een soort kweekvijver voor de volgende stap naar het echte centrum, vanwege de lagere huurprijzen die er gelden. De aanloopstraten zijn dus ook nodig voor een goed functionerend centrum; ze maken het aanbod vaak ook compleet. Daarnaast zijn er ook vaak winkels gevestigd die vanwege andere randvoorwaarden in aanloopstraten terecht komen. Voor sommige winkels is de aanwezigheid van parkeerplaatsen voor de deur, of het met de auto bereikbaar zijn erg belangrijk. Sommige winkels hebben meer oppervlakte nodig dan beschikbaar (of betaalbaar) is in het centrum, en zitten om die reden in aanloopstraten. Kwalitatief is het beeld van de winkels in aanloopstraten heel wisselend; zowel winkels die er perfect uitzien tot winkels die het niet gaan redden en geen geld beschikbaar hebben voor de uitstraling.

Over het algemeen hebben aanloopstraten het de laatste tijd niet gemakkelijk. Hoe verder men van het centrum af zit, hoe lastiger het is om het hoofd boven water te houden. Dit is vooral het geval wanneer niet een echte eigen klantenkring is opgebouwd, en men hier vooral is gevestigd vanwege de bezoekers bij de overige winkels. In tijden van economische crises ontstaat hier dan ook al snel leegstand.

Vanuit het noorden is de Stationsweg een aanloopstraat, die in feite tussen winkelcentrum de Noorderpoort tot aan de Noorderbuurt loopt. Het beeld hier is overeenkomstig dat in aanloopstraten, met soms enige leegstand; hier zijn onder meer een fotozaak, een rijwielzaak, een winkel met automaterialen, zonwering ed. gevestigd. Zolang zij hun eigen klandizie vasthouden, zullen ze blijven bestaan. In dit soort straten is het vaak wel mogelijk om – indien gewenst – een uitbreiding te realiseren. Of men kiest voor verplaatsing naar een meer centrale locatie, waar wel aan randvoorwaarden (bijvoorbeeld bereikbaar per auto) voldaan kan worden. De Stationsweg functioneert nog

goed als aanloopstraat, maar in het verleden zijn steeds meer voormalige winkelpanden gebruikt en bestemd als woning.

De Burgemeester Wuiteweg is vanuit het verleden ook een aanloopstraat geweest. Inmiddels zijn hier vrijwel geen winkels (nog enkele leegstaande panden) meer te vinden.

Tenslotte de kwalitatieve analyse van de *grootschalige detailhandel*. Deze is in Drachten vooral op twee locaties geconcentreerd, en verder nog verspreid over de kern aanwezig. De locaties zijn gelegen aan de MLK-singel en op bedrijventerrein De Haven. De woonboulevard aan de MLK-singel is als woonboulevard opgezet, en ligt als een lang lint langs de A7. Aan de noordzijde ligt een royaal aantal parkeerplaatsen. Op de boulevard en aan de MLK-singel zitten overwegend meubelzaken, maar daarnaast ook DHZ-winkels (Gamma, Praxis, Provak) en Welkoop. Het is een modern opgezet winkelgebied, met een eenduidige uitstraling. Het heeft een goede waardering gekregen van de bezoekers, zoals uit het Koopstromenonderzoek bleek. De ondernemers treden ook als een eenheid naar buiten. Parkeren en bereikbaarheid zijn hier prima geregeld. Inmiddels zijn alle panden verhuurd, hetgeen aangeeft dat het gebied naar behoren functioneert. Aan de andere kant betekent het, dat uitbreidingen fysiek niet eenvoudig meer te realiseren zijn, niet voor de huidige vestigingen, en ook niet voor nieuw te vestigen (meubel-)winkels.

De Haven ligt in het westen van Drachten, en is in feite een bedrijventerrein. In de loop der jaren heeft zich hier ook detailhandel gevestigd. De grootschalige perifere detailhandelsvestigingen zitten vooral langs de Noorderhogeweg, maar niet uitsluitend. Over het algemeen laat de uitstraling duidelijk te wensen over. Veel panden zien er verouderd uit of zijn erg naar binnen gekeerd. Het gebied heeft een duidelijke kwalitatieve impuls nodig. De parkeersituatie is op sommige plekken bovendien problematisch. Behalve Gamma en Karwei zijn hier meerdere vestigingen in de DHZ-branche aanwezig, zoals Doeland, DHZ hout, HBC bouwmaterialen ed. Verder zijn hier onder meer Baderie, Kitchen World, Brezan en Veneboer Buitensport gevestigd. Het zijn allemaal relatief grote winkelunits die om die reden op een bedrijventerrein terecht zijn gekomen. Vanuit het voormalige perifere detailhandelsbeleid was dit ook mogelijk. Kwalitatief gezien vormt De Haven geen eenheid, omdat verschillende functies hier door elkaar aanwezig zijn. Behalve detailhandel is ook sprake van bedrijven en industrie.

Verder naar het noorden langs de Noorderhogeweg – in het verlengde van De Haven - is fysiek nog een derde locatie beschikbaar voor mogelijk perifere detailhandel, waarbij een brug naar Intratuin wordt geslagen. Hierbij gaat het met name om de DHZ-branche.

De DHZ-branche is in Drachten qua aantal winkels voldoende vertegenwoordigd; de twee bouwmarkten op de MLK-boulevard zijn up-to-date, maar niet al te groot. De overige bouwmarkten zitten op De Haven. Ook deze

bouwmarkten kennen een redelijke oppervlakte, maar géén is groot genoeg voor alle wensen van de tegenwoordige consument. Een echt moderne bouwmarkt ontbreekt in Drachten. De vraag vanuit de markt is er wel. Op De Haven zelf is vergroting tot op heden niet mogelijk gebleken, mede omdat een fors parkeerterrein bij deze panden hoort.

Kwantitatief gezien is er momenteel sprake van nagenoeg geen distributieve marktruimte. Vraag en aanbod houden elkaar redelijk in evenwicht. Door de groei van het inwonertal (en mogelijk de te verwachten groei van de bestedingen in de bouwmarkten) zal de marktruimte de komende jaren gaan toenemen. Hierdoor zal de marktruimte in 2020 ongeveer 2.500 à 3.500 m² wvo bedragen.

Vraag is nu of het haalbaar is om de grootschalige detailhandel te beperken tot de huidige twee locaties, of dat de Noorderhogeweg een goede derde locatie kan zijn. Op kwalitatieve gronden kan gepleit worden voor een vernieuwingsslag en een betere uitstraling van de bouwmarkten. Tevens kan dan een betere verkeer- en parkeersituatie gerealiseerd worden, aangezien dit nu bij een aantal vestigingen op de Haven slecht geregeld is. De dynamiek van de branche wordt dan niet beperkt. Daar staat tegenover dat vooruitlopend op toekomstige woningbouw in Drachten een overaanbod aan DHZ-meters tot stand komt, met een grotere kans op structuurverstoring. Gezien het ambitieniveau van Drachten, de dynamiek in de DHZ-branche, en het ontbreken van een moderne bouwmarkt (qua afmeting) in Drachten lijkt een derde locatie onontkoombaar en wordt dan ook aanbevolen. Hiermee kan een kwalitatieve slag gemaakt worden. Het is verstandig om bij mogelijk vertrek van vestigingen van de Haven naar de Noorderhogeweg zorg te dragen voor een kwalitatieve impuls op bedrijventerrein de Haven. Een deel grenst namelijk aan de Noorderhogeweg en bepaalt sterk de uitstraling van de noordelijke entree van Drachten.

5.4 Overige nieuwe ontwikkelingen Drachten

Ontwikkeling bij treinstation

Jarenlang is in het noorden gesproken over de Zuiderzeelijn, die onder meer langs Drachten zou rijden. Dit gaat inmiddels definitief niet door. Wel is er een grote kans op de realisatie van een spoorlijn/treinverbinding tussen Groningen en Heerenveen, met een station in Drachten, langs de A7. Hoewel de planvorming nog in een pril stadium verkeert, zal rond dit station naast kantoren mogelijk ook ruimte komen voor woningen en enige commerciële invulling. De locatie van het station zal naar verwachting aan het eind van de Burgemeester Wuiteweg zijn, aan de zuidzijde van de A7.

De uiteindelijke invulling en omvang van deze stationsontwikkeling zal van meerdere factoren afhangen, waaronder de geplande woningbouw, de exacte

locatie, het aantal kantoren enz. Wanneer het om een project gaat aan de zuidzijde van de A7 waarbij tevens de entree van een grote nieuwbouwwijk ligt, is een combinatie van stationsgebied met wijk(winkel)centrum een denkbare. Het andere uiterste is een ontwikkeling die vrijwel uitsluitend gericht is op (het halen en brengen van) stationsbezoekers, waarbij een horecafunctie, een kranten- en een bloemenkiosk wellicht voldoende zijn. In dit stadium is een nadere invulling nog niet aan te geven. Zeker is, dat voorzichtig omgegaan dient te worden met het toevoegen van nieuwe detailhandelsmeters, gezien het huidige aanbod in Drachten.

Grootschalige nieuwe ontwikkeling

In het noorden van Drachten, bij de aansluiting met de N31, beschikt de gemeente Smallingerland over een stuk grond; voor de invulling heeft men in eerste instantie gedacht aan een grootschalige invulling.

.

De doelstellingen van de potentiële grootschalige ontwikkeling zijn onder meer:

- Versterken van de regionale functie van Drachten;
- Verbeteren van het kwaliteitsniveau van Drachten;
- Versterken van het onderscheidend vermogen;
- Drachten beter op de kaart zetten (in Noord-Nederland);
- Vervangende locatie bieden aan bestaande bedrijven in het centrum in genoemde branches.

Leisure is hierbij een mogelijkheid; als voorbeeld kan genoemd worden een groot (slecht weer) attractiepark of een skihal. Wij gaan hier eerst in op leisure in het algemeen.

Leisure is een veelomvattend begrip, dat de afgelopen jaren volop in de belangstelling heeft gestaan. Hierin is een aantal trends te onderscheiden. Zo heeft de leisure zich steeds meer ontwikkeld van een 'product sec' naar een echte belevingswereld, waaraan men zijn identiteit kan ontleen. Vaak gaat het dan ook niet meer om solitaire voorzieningen, maar om multifunctionele vrijetijdsconcepten. Voorbeelden van leisureconcepten zijn onder meer een Factory Outlet Center (FOC), megabioscopen, sportcomplexen, wellnesscomplex met fitness, (binnen-)speeltuinen of attractieparken en kartbanen. De toegenomen interesse is vooral ingegeven door een groei van de vraag naar dit soort concepten doordat er in ons land sprake is van meer welvaart en meer (nog fitte) ouderen met vrije tijd.

Voor leisure kunnen een aantal omgevingsfactoren worden benoemd:

- Voldoende groot verzorgingsgebied
- Beperkte concurrentie in de (ruime) regio
- Goede ligging
- Goede bereikbaarheid en parkeergelegenheid

In het geval van Drachten kan gesteld worden, dat de beoogde locatie in principe aan al deze factoren kan voldoen. Overigens kunnen ook andere locaties in de nabijheid van de snelwegen (A7 of N31) hieraan voldoen.

Naast de omgevingsfactoren moet het concept ook zelf aan diverse factoren voldoen:

- Bovenregionale “trekker”
- Onderscheidend vermogen
- Voldoende kritische massa
- Belevingsaspect moet aanwezig zijn
- Combinatie met horeca
- Uniciteit (tot op bepaald niveau)
- Kwaliteit totaalconcept zelf

Het is geen eenvoudige opgave om aan alle factoren te voldoen; de afgelopen jaren zijn heel veel plannen voor leisure ontwikkeld, maar slechts enkele zijn gerealiseerd. Veel plannen zijn niet direct een succes geworden. In Enschede is het concept niet goed van de grond gekomen, in Den Haag (The Globe) lukt het niet zo erg in de uitvoering, en bij Geldermalsen (NL.C) gaat het uiteindelijk niet door. De wat oudere concepten van Van der Most daarentegen zijn wel succesvol (Speelstad Oranje, Wunderland Kalkar, Preston Palace), maar zijn van een ander kwalitatief kaliber.

De mogelijkheden voor Drachten zijn beperkt, doch een nieuwe ontwikkeling is zeker niet onmogelijk. Voorbeelden waaraan wel gedacht zou kunnen worden is een overdekte skihal als hart, met daar omheen gerelateerde aanbieders. In Landgraaf en Zoetermeer is iets vergelijkbaars aanwezig, maar in het Noorden van Nederland is nergens een dergelijk aanbod. Mogelijk kan hierbij een relatie gelegd worden met de ontwikkeling van Sportstad Heerenveen. Aanvullend op het sportaanbod in Heerenveen heeft Drachten, in het kader van het Centrum voor Topsport & Onderwijs (CTO), al het zwembad De Welle. Mogelijk kan een overdekte skihal hierbij een aanvullend en interessant sportaanbod zijn.



Skihal Landgraaf (Snowworld)

Een groot (slecht weer) attractiepark (op Noord-Nederlandse schaal) zou een andere mogelijkheid zijn, hoewel het de vraag is of het potentieel in het noorden hier groot genoeg voor is.

Het voorafgaande betekent voor Drachten, dat heel goed nagedacht moet worden over een concept, dat vanaf het begin in z'n totaliteit op de juiste wijze ingevuld kan worden. Vaak lukt het niet om delen met het juiste concept gevuld te krijgen, waardoor het aan 'reguliere' ondernemers verhuurd gaat worden. Hierdoor verwordt het concept tot een 'normaal' terrein met perifere detailhandel of met bedrijven. Ook wanneer teveel verschillende bedrijven naar het beoogde gebied komen, die onderling geen enkele relatie hebben of op een te klein onderdeel een relatie met elkaar hebben, is het concept niet meer herkenbaar. Bovendien is de kans op concurrentie met het kernwinkelgebied aanzienlijk groter. Het toestaan van individuele ondernemers (al dan niet met een grote ruimtebehoefte) in de detailhandel wordt dan ook afgeraden. Dan is geen sprake meer van een herkenbaar concept, dat bovenregionale trekkracht kan genereren. De beoogde doelstellingen worden dan niet gehaald, terwijl hier wel degelijk mogelijkheden liggen voor het versterken van het imago.

5.5 Regio

Drachten kent een centrale ligging in het noorden van het land. Door de ligging aan de A7 en N31 is de bereikbaarheid vanuit alle richtingen uitstekend. Maar dat betekent tevens, dat inwoners van Smallingerland ook eenvoudig zelf naar andere winkelgebieden kunnen gaan. Zowel Heerenveen als grotere steden als Leeuwarden en Groningen liggen op maximaal een half uur rijden vanuit Drachten. Deze plaatsen zijn ook druk bezig hun winkelapparaat zo sterk mogelijk te houden of te versterken.

In Heerenveen is sprake van een forse kwalitatieve ontwikkeling van het centrum, gekoppeld aan de plannen rondom het stadion van SC Heerenveen, de zogenaamde Sportstad-ontwikkeling. In het centrum zal wellicht enige uitbreiding van detailhandelsmeters plaatsvinden, waarbij enkele bestaande ondernemers kunnen vergroten, maar mogelijk ook enkele nieuwe winkels zullen komen.

In Leeuwarden is sprake van diverse ontwikkelingen in en aan de rand van de stad. In het centrum is het project Zaailand het meest concreet, terwijl ook nog gesproken wordt over verdere uitbreiding van winkelcentrum De Centrale, een concentratie van grootschalige aanbieders. Aan de zuidkant van Leeuwarden is een project, waar wellicht een combinatie gemaakt wordt van een wijkwinkelcentrum voor de nieuwe wijk Zuidlanden, gecombineerd met één of enkele grootschalige aanbieders.

In de stad Groningen ligt het accent van de ontwikkelingen momenteel vooral in het centrum, waar met name het gebied rondom de Grote Markt de nodige aandacht krijgt.

Naast ontwikkelingen in deze grote kernen is ook sprake van ontwikkelingen in een aantal regioplplaatsen, die voor de inwoners in het regiogebied van belang zijn voor het doen van (vooral dagelijkse) aankopen. Het gaat hierbij om plaatsen als Surhuisterveen, Burgum, Gorredijk, Beetsterzwaag, Leek en Oosterwolde. Ook deze ontwikkelingen kunnen uiteindelijk hun effect hebben op het aankoop- en 'shop'-gedrag van de regiobewoners. Deze kernen zullen zich voornamelijk op het gebied van de dagelijkse goederen proberen te versterken. Bij het wegvallen van het aanbod in de directe regio van deze kernen zullen zij proberen de koopkracht door een volledig eigen aanbod zo veel mogelijk aan zich te binden. Afstand is voor de klant nog altijd een heel belangrijk keuzeargument. Ook in de niet-dagelijkse sector zullen deze kernen zich willen versterken, vooral voor de frequent aan te kopen goederen. De regioconsument zal voor het recreatieve winkelen zich vooral op de grote kernen blijven richten. Voor Drachten betekent dit, dat men zich vooral op de toegevoegde waarde moet richten, waar het de regioklant betreft.

6 Planologisch beleidskader

De afgelopen jaren is er veel veranderd op het gebied van de wetgeving in de ruimtelijke ordening. Op 1 juli 2008 is de nieuwe Wet op de Ruimtelijke Ordening (Wro) van kracht geworden. De Wro is geënt op twee belangrijke basisprincipes:

- Transparantie in beleid en in normstelling.

De vereiste transparantie in ruimtelijk beleid verplicht alle bestuurslagen tot het vaststellen van een structuurvisie waarin het te voeren ruimtelijke beleid in hoofdzaak wordt weergegeven. De vereiste transparantie in normstelling verplicht rijk en provincies om zoveel mogelijk proactief te sturen en slechts bij wijze van uitzondering achteraf te reageren. De provinciale goedkeuring van bestemmingsplannen bestaat dan ook niet meer.

- Verantwoordelijkheden en bevoegdheden op het juiste niveau.

Het rijk, de provincie en de gemeente zijn verantwoordelijk voor hun eigen ruimtelijke belangen. Een inmiddels bekende uitspraak hierover is 'decentraal wat kan, centraal wat moet'. Rijk of provincie kunnen zich slechts bemoeien met de gemeente indien dat noodzakelijk is vanwege een provinciaal respectievelijk nationaal belang.

De provincie Friesland heeft in voorbereiding op de nieuwe Wro haar Streekplan Fryslân 2007 opgesteld en vastgesteld, met als titel 'om de kwaliteit fan de romte'. Voortbordurend op de rijksuitspraak heeft de provincie deze aangepast naar 'lokaal wat kan, provinciaal wat moet'. In het Streekplan zijn zes stedelijke centra benoemd, die gezamenlijk het stedelijk netwerk Fryslân vormen. Drachten is één van deze stedelijke centra. Ten aanzien van de detailhandel is bepaald, dat kernwinkelgebieden er mee gediend zijn, dat detailhandel daarbinnen wordt geconcentreerd. Dan gaat het vooral om detailhandel gericht op niet-dagelijkse (semi) doelgerichte en recreatieve aankopen. Vestiging buiten het kernwinkelgebied van perifere detailhandel is mogelijk, voor zover die binnen de kernwinkelgebieden moeilijk inpasbaar is dan wel afbreuk doet aan de kwaliteit daarvan. Te denken valt aan problemen met de dagelijkse bevoorrading, het volumineuze karakter van de goederen of het gevaar voor de omgeving. Nieuwe vestigingslocaties mogen niet ten koste gaan van de bestaande detailhandelsstructuur (inclusief wijkwinkelcentra). Grootschalige voorzieningen met grote bezoekersstromen en bovenregionale oriëntatie horen thuis in de stedelijke centra, primair in Leeuwarden. Aansluitend zijn bij een specifiek thema (boven)provinciale voorzieningen bij de andere stedelijke centra mogelijk. Bij een themagerichte benadering is maatwerk per kern nodig.

De thans voorliggende detailhandelsstructuurvisie geeft een visie op de gewenste toekomstige ruimtelijke ontwikkeling van de detailhandel in de gemeente Smallingerland. Op basis van deze detailhandelsstructuurvisie kan de gemeente haar beleid in bestemmingsplannen vastleggen. De

bestemmingsplannen vormen de planologisch-juridische basis waaraan diverse initiatieven en plannen van marktpartijen getoetst kunnen worden. Voor een succesvol ruimtelijk beleid is het dan ook noodzakelijk om snel te komen tot een vertaling van de detailhandelsstructuurvisie in bestemmingsplannen. Hiermee kan voor de toekomst duidelijk worden aangegeven waar wel en waar geen detailhandel is toegestaan.

Voor het vastleggen van detailhandel geldt echter nog steeds dat een pand of gebied wel of niet voor detailhandel bestemd is. Branche- of assortimentsbepalingen zijn in een bestemmingsplan in principe niet toegestaan. Pas wanneer ruimtelijk relevante criteria een rol spelen, of wanneer er sprake is van een ontwrichting van de ruimtelijke verzorgingsstructuur, kan detailhandel specifieker worden bestemd.

Met een actueel bestemmingsplan kunnen nieuwe initiatieven door de gemeente eenvoudig getoetst worden. Het is hierbij van belang om in de nieuwe bestemmingsplannen heldere en duidelijke omschrijvingen op te nemen en niet te veel wijziging- en vrijstellingsbevoegdheden. Om een vastgesteld ruimtelijk beleid functioneel te houden is het belangrijk om te zorgen, dat het beleid handhaafbaar is en dat het gehandhaafd wordt. Wanneer te veel voorwaarden worden opgenomen wordt het veel lastiger om te handhaven. Bovendien is het juridisch gezien ook moeilijker houdbaar.

Naast het vaststellen van bestemmingsplannen is de gemeente ook (mede)verantwoordelijk voor het scheppen van de juiste randvoorwaarden. Vooral de parkeer- en verkeerssituatie zijn hiervan een voorbeeld.

7 Visie ruimtelijke detailhandelsstructuur

Voor de gemeente Smallingerland is een actueel detailhandelsbeleid met visie van groot belang, zowel om het verzorgingsniveau van haar inwoners op verschillende schaalniveaus (hele gemeente, wijk, buurt en dorp) te optimaliseren, als om in te kunnen spelen op vragen en aanbiedingen van marktpartijen als ontwikkelaars, beleggers, eigenaren en winkelformules. Het huidige gemeentelijk detailhandelsbeleid van de gemeente Smallingerland is gebaseerd op de notitie "Ruimtelijk detailhandelsbeleid Smallingerland" uit september 2002. Door de sterke dynamiek in de detailhandelssector en door diverse landelijke, regionale en lokale ontwikkelingen is het beleidskader inmiddels verouderd. In de voorliggende actualisatie van de detailhandelsvisie wordt ingegaan op de wijze waarop het gewenste gemeentelijke ambitieniveau bereikt kan worden.

Het College van Burgemeester en Wethouders van de gemeente heeft de ambitie om de gemeente Smallingerland te laten groeien naar 60.000 inwoners. In de visie van het College dient het centrum van Drachten een regiofunctie te krijgen voor 150.000 à 200.000 consumenten. Om deze ambitie te kunnen verwezenlijken zal het verzorgingsgebied vergroot moeten worden. Het vergroten van het verzorgingsgebied kan bereikt worden door een beperkte groei van het aantal winkelmeters, maar vooral door een toename van de kwaliteit van het centrum. Bovendien kunnen door het toevoegen van nieuwe grootschalige elementen op thematische basis meer bezoekers naar Drachten worden getrokken.

Voor de toekomstige ruimtelijke detailhandelsstructuur worden de volgende uitgangspunten gehanteerd:

1. het kwalitatief sterk verbeteren van de bestaande winkelstructuur en het bestaande winkelaanbod;
2. kwantitatieve uitbreiding van de bewinkeling alleen toestaan als de kwaliteit van het centrum c.q. van Drachten wordt versterkt;
3. het waar mogelijk handhaven van een compleet pakket aan dagelijkse voorzieningen in de directe woonomgeving;
4. het vergroten van de parkeercapaciteit en het verbeteren van de kwaliteit van de parkeermogelijkheden;
5. het versterken en zo mogelijk ontwikkelen van thematische grootschalige ontwikkelingen.

Hieronder gaan we in op de hoofdlijnen van het ruimtelijk detailhandelsbeleid voor de verschillende winkelgebieden van Smallingerland.

➤ **Centrum Drachten**

- ❖ *Het realiseren van rondloopcircuits, zowel aan de zuidoostkant als aan de noordwestkant.* Hierdoor kan de verblijfsduur aanzienlijk verlengd worden. Bezoekers van het centrumgebied van Drachten lopen nu vooral in noord-zuidrichting. Door het realiseren van rondloopcircuits wordt het winkelen aantrekkelijker, aangezien bezoekers dan niet steeds dezelfde route of straat hoeven te lopen. Aan de zuidoostzijde wordt inmiddels gewerkt aan plannen bij het Raadhuisplein, zodat een sterke lus ontstaat als verbinding tussen de Zuidkade en de Zuiderbuurt. Aan de noordwestzijde zal een lus van het Moleneind, via de Markt, naar de Noorderbuurt een forse versterking van het winkelgebied geven.
- ❖ *Het ontwikkelen van een landmark, als startpunt van het centrum aan de noordzijde (locatie Vogelzang).* Het begin van het centrale winkelgebied in Drachten is aan de noordzijde slecht herkenbaar en oninteressant door dichte wanden. Door op de hoek van de Noorderbuurt en Vogelzang een herkenbare landmark te realiseren kan dit ondervangen worden. Dit inmiddels ontwikkelde conceptplan dient dan één geheel te vormen met het al aanwezige winkelbestand, opdat het een logisch geheel wordt.
- ❖ *Het ontwikkelen van bronpunten (parkeeraccommodaties) en het uitvoeren van een helder parkeerbeleid.* Op de belangrijkste aanvoerroutes zoals het Raadhuisplein, Vogelzang en westzijde/Markt dienen bronpunten voor het parkeren aanwezig te zijn. Goede parkeermogelijkheden, zowel kwantitatief als kwalitatief, vormen een belangrijke randvoorwaarde voor het functioneren van een centrumgebied met een belangrijke regiofunctie. Kwantitatief dient een bezettingsgraad van 85% niet overschreden te worden, aangezien het dan voor bezoekers lastig wordt om een parkeerplek te vinden. Op termijn is het bij een toegenomen aantrekkelijkheid van het centrum – en dus een grotere vraag naar parkeerplaatsen - raadzaam om ook aan de westzijde een belangrijk bronpunt te realiseren. Op dit moment is het aanbod nog tamelijk versnipperd. Ook tijdens de diverse toekomstige bouwactiviteiten zijn voldoende (tijdelijke) parkeerplaatsen van groot belang; bezoekers zijn lastig terug te krijgen wanneer ze eenmaal ergens anders zijn gaan winkelen. Met grote bronpunten op een logische plaats rond het centrum, langs de invalroutes, kan dit ondervangen worden. Personeel en overige langparkeerders dienen zoveel mogelijk buiten het kernwinkelgebied hun auto te parkeren. Middels een progressieve tarifiering kan hierin gereguleerd worden.
- ❖ *Het toevoegen van nieuwe trekkers.* Momenteel heeft het centrum van Drachten wel een aantal traditionele trekkers, maar de 'nieuwe' trekkers van de laatste jaren ontbreken. Door de komst van o.a. Mediamarkt en Sting op het Raadhuisplein komt hierin verandering, hetgeen een sterke

impuls aan het winkelgebied zal geven. Wij onderschrijven het plan om een sterke (non-food) trekker in het project op de hoek van de Vogelzang op te nemen. Op een ander markant punt – aan de westzijde van het centrum - kan de komst van een attractief nieuw bronpunt een welkome aanvulling zijn. Voor de locatie rondom de Markt is het niet direct nodig om aan de detailhandel te denken; combinaties met de ontwikkeling van de jachthaven en/of cultureel recreatieve ontwikkelingen liggen meer voor de hand. Door de komst van nieuwe trekkers moet Drachten in staat geacht worden om nieuwe bezoekers te trekken.

- ❖ *Het verbeteren van het verblijfsklimaat.* Het verbeteren van het verblijfsklimaat is belangrijk om de verblijfsduur van de bezoekers te verlengen. Essentiële elementen hierin zijn onder meer het versterken van de openbare inrichting en het toevoegen van (detailhandelondersteunende) horeca aan het hele centrumgebied. Ook de handhaving en verbetering van de kwaliteit van de bebouwing in het centrum speelt hierin een belangrijke rol. Het inmiddels door de gemeente opgestelde Beeld KwaliteitsPlan (BKP) is een bruikbaar instrument. Het gemeentelijke plan voor het doortrekken van de Drachtstervaart tot aan de Dam zal het westelijk deel van het centrum een flinke impuls geven en sterk bijdragen aan een verbeterde sfeer, mits de randvoorwaarden goed ingevuld worden. Hierbij is het van belang dat het doortrekken van de Drachtstervaart gekoppeld wordt aan de verdere ontwikkeling van het gebied rondom de Markt als een integraal geheel.
- ❖ *Het opzetten van een marketingstrategie:* het invoeren van citymarketing en centrummanagement. Ter ondersteuning van de looproutes, ter verbetering van het verblijfsklimaat, en om de onderlinge samenhang tussen delen in het centrum te benadrukken is het opzetten van een professionele marketingstrategie een prima hulpmiddel. Citymarketing heeft vooral ten doel om de sterke kanten van Drachten onder de aandacht van de regio en van nieuwe bezoekers te brengen, terwijl centrummanagement meer gericht is op het behouden, sturen en vermaken van de aanwezige bezoekers.

➤ **Wijkwinkelcentra Drachten**

- ❖ In Drachten is een duidelijke verzorgingsstructuur met wijkcentra en enkele buurtcentra aanwezig. Deze structuur dient behouden te blijven en waar mogelijk versterkt te worden. De nadruk zal hierbij op de wijkcentra liggen.
- ❖ Winkelcentrum Noorderpoort heeft het grootste verzorgingsgebied van de wijkcentra, en trekt deels ook bezoekers uit de regio. De supermarkt is in dit type centra de belangrijkste motor. Om deze reden is een

onderzoek naar uitbreidingsmogelijkheden van de supermarkt en/of winkelcentrum Noorderpoort op een deel van het naastgelegen terrein van Arriva aan te bevelen. De parkeersituatie maakt deel uit van dit onderzoek, om parkeerproblemen - van kwantitatieve en kwalitatieve aard - op termijn te voorkomen.

- ❖ Het onlangs heropende winkelcentrum de Drait vervult een sterke verzorgingsrol voor het westen van Drachten. Het centrum heeft duidelijk aan kracht gewonnen. Om problemen op termijn te voorkomen is het aan te bevelen om de parkeergelegenheid te monitoren.
- ❖ Winkelcentrum de Wiken is gedateerd, zeker in vergelijking met de overige twee centra. Een facelift of renovatie zou hier op z'n plaats zijn.
- ❖ Buurtstrips en solitair gevestigde winkels maken nog altijd deel uit van de structuur in een plaats. Zowel landelijk als in Drachten krijgen ze het echter steeds lastiger. De concentratie van voorzieningen zal de komende jaren voortgaan, waardoor relatief gezien iets meer ruimte beschikbaar komt voor de centrale gebieden. Primair dient concentratie in de wijkwinkelcentra en het centrum nagestreefd te worden; een actief beleid voor buurtstrips hoort hier niet in thuis.

➤ **Grootschalige ontwikkelingen buiten centrum Drachten**

- ❖ De ontwikkeling van het outdoor/leisure concept kan voor Drachten versterkend werken. Gedacht kan worden aan een overdekte skibaan met passende aanvulling of een regionaal attractiepark. Een leisure concept vraagt om een bovenregionale invulling, met een sterk onderscheidend vermogen. Met de juiste kwaliteit en omvang is een dergelijk totaalconcept in staat om nieuwe bezoekers naar Drachten te trekken. Een dergelijk concept speelt tevens een belangrijke rol in het verhogen van het imago van Drachten.
- ❖ Op de MLK-boulevard ruimte blijven reserveren voor thematische ontwikkeling van de woonbranche. Op dit moment zijn diverse doelgericht te bezoeken branches vertegenwoordigd op de 'woonboulevard', waar de woonbranche uiteraard de meeste ruimte in beslag neemt. Maar ook de DHZ-branche is sterk aanwezig. Alle ruimten zijn verhuurd en de vestigingen functioneren naar behoren. De woonboulevard heeft in de afgelopen jaren een goede naam opgebouwd; om deze te behouden is het aan te bevelen om voor de lange termijn ook ruimte te blijven reserveren voor vestigingen in deze branche. Daarom is onderzoek naar uitbreidingsmogelijkheden aan te raden.
- ❖ Bestemmen van (een deel van) de Noorderhogeweg voor grootschalige detailhandel (doelgericht). De meeste vestigingen in de DHZ-branche zijn op dit moment op twee locaties gevestigd; op de MLK-boulevard en op bedrijventerrein De Haven. De DHZ-branche heeft behoefte aan een

kwalitatieve impuls, die op de huidige locatie onvoldoende kan worden ingevuld. In het verlengde van De Haven langs de Noorderhogeweg kan deze mogelijkheid geboden worden. Deze ruimte kan onder voorwaarden geschikt gemaakt worden voor doelgericht te bezoeken branches.

- ❖ Buiten de aangewezen locaties dient omzichtig omgegaan te worden met grootschalige aanbieders in andere branches. Wanneer aanbieders in andere branches zich willen vestigen op niet-centrale of voor de onderhavige branches aangewezen locaties dient onderzoek verricht te worden naar de effecten van een dergelijke vestiging op het bestaande winkelaanbod en op de gewenste verblijfsfunctie van het centrum.

➤ **Aanloopstraten en overige ontwikkelingen**

- ❖ Het versterken van het thema foodspeciaalzaken aan de De Kaden. De Kaden vormen van oorsprong een aanloopgebied naar het centrale winkelgebied van Drachten, maar De Kaden is ook een eigen winkelgebied. In het westelijk deel zitten al relatief veel foodspeciaalzaken bij elkaar. Het verder versterken van dit thema maakt De Kaden als winkelgebied krachtiger en draagt bij aan een beter imago, ook als detailhandelsgebied.
- ❖ Behoud van de detailhandelsbestemming op vrijkomende panden op de Kaden. Een karakteristiek van De Kaden is de functiemenging; zowel woonhuizen, detailhandel, bedrijfjes als horeca is hier aanwezig. In het oostelijk deel ligt het accent het meest op het uitgaansleven. Het is belangrijk dat alle aanwezige functies in stand gehouden worden. Enige ondersteuning van de detailhandel op het gebied van de bestemming is hierin waar mogelijk gewenst.
- ❖ In aanloopstraten geen actie van de gemeente in de zin van projectontwikkeling, acquisitie van vastgoed ed. Drachten kent relatief weinig aanloopstraten. Geleidelijk zijn steeds meer voormalige winkels in woningen veranderd, als een natuurlijk proces, zoals dat ook landelijk het geval is. De rol van kraamkamer voor startende ondernemers in aanloopstraten is nog wel aanwezig, maar wordt in Drachten vooral door De Kaden op zich genomen.
- ❖ Bij toekomstige stationslocatie in Drachten-Zuid zal de invulling met detailhandel afhankelijk zijn van uiteindelijke plannen. Op dit moment is nog te weinig bekend over de exacte locatie en invulling van de stationslocatie en het gebied er om heen. Wanneer het sec een stationslocatie betreft kan volstaan worden met het aanbieden van alleen strikt noodzakelijke voorzieningen. Bij een grootschaliger aanpak kan dit wellicht iets verder uitgebreid worden; zodra de planvorming verder gevorderd is, zal nader gekeken moeten worden naar de mogelijkheden en de wenselijkheid van detailhandel op deze locatie.

➤ **Dorpen Smallingerland**

- ❖ De meeste kernen rondom Drachten hebben nauwelijks voorzieningen voor de detailhandel. Het draagvlak is gezien het inwonertal gering, waardoor de kans op verandering in deze situatie ook in de toekomst gering zal zijn.
- ❖ Oudega is één van de grotere dorpen van Smallingerland, met tevens een toeristische functie. Een vergroting van de supermarkt met voldoende parkeerplaatsen is aan te bevelen in Oudega, bij voorkeur centraal in het dorp. Met een centrale locatie is de kans op wederzijdse versterking van het aanbod het grootst.
- ❖ Bij een investeringswens in een dorp, vanuit welke hoek dan ook, is het gewenst een inventarisatie te maken van alle centrumfuncties. Het nastreven van een concentratie van voorzieningen en functies is daarbij van groot belang. Combinaties van de detailhandelsfunctie met overige functies als wonen, dienstverlening en sociaal culturele voorzieningen kunnen de leefbaarheid van een dorp versterken. Zo mogelijk kunnen buurtsteunpunten ingericht worden, op logische locaties, bijvoorbeeld bij een school of dorps huis.
- ❖ Om het aanbod zo lang mogelijk op peil te houden, kan - waar zich de mogelijkheid voordoet - ook gedacht worden aan het zoeken van samenwerking tussen ondernemers over de dorpsgrenzen heen. De lokale ondernemers worden hierbij ondersteund. In de dorpen kunnen eventueel centrale distributiepunten worden ingericht, al dan niet bij een buurtsteunpunt.

BIJLAGEN

Bijlage 1 Projectvoorstellen

In deze bijlage worden de projecten benoemd die uitvoering kunnen geven aan het beschreven beleid. Per project worden de doelstelling, een korte omschrijving en de betrokkenen beschreven, in willekeurige volgorde.

Project 1: Opzetten marketingplan

Doelstelling	Imagoverbetering Drachten en nieuwe bezoekers trekken
Omschrijving	Drachten heeft nu al veel te bieden, maar bij velen is het imago van Drachten voor verbetering vatbaar. Middels citymarketing kunnen de positieve kanten van Drachten als geheel onder de aandacht gebracht worden. Met citymarketing kan men zich specifiek richten op verschillende doelgroepen. De huidige campagne "Drachten wil je meemaken" kan daarbij als basis dienen.
Betrokkenen	Gemeente, ondernemersverenigingen
Link naar bestaande projecten	"Drachten wil je meemaken", Drachtster Zondagen, Cultuurnota

Project 2: Centrummanagement invoeren

Doelstelling	Beheer en versterking van de economische positie van het centrum van Drachten
Omschrijving	Een centrum kan op een professionele wijze gemanaged worden. Het instellen van centrummanagement (CM) betekent dat de direct betrokken partijen gezamenlijke verantwoordelijkheid nemen voor het beheer en de versterking van de centrumfunctie van Drachten. Door het formuleren van de juiste gezamenlijke (haalbare) doelstellingen, het actief voeren van een gezamenlijk beleid (met concrete projecten) en het meten van de resultaten kan CM een belangrijke bijdrage leveren aan het functioneren van een centrum. Zeker nu er in het centrum van Drachten veel werk in uitvoering gaat is een goede en zorgvuldige samenwerking van groot belang. CM heeft in diverse Nederlandse steden zijn kracht inmiddels bewezen. De komende jaren, tijdens de bouwfase, is de centrumcommunicatie (ook onder de noemer "Drachten wil je meemaken") in het centrum van belang. Tijdens de bouwfase is veel te winnen door goed aanspreekbaar te zijn, heldere afspraken te maken en tijdig te communiceren. Een 'bouwloket' is daarvoor een goede suggestie.
Betrokkenen	Gemeente, ondernemersvereniging, vertegenwoordiging vastgoedeigenaren
Link naar bestaande projecten	

Project 3: Uitwerking plan Leisure-boulevard

Doelstelling	Nieuwe spraakmakende bovenregionale aandacht trekken, imago versterken.
Omschrijving	Een goed uitgedacht totaalconcept, dat niet concurrerend is met het centrum of overige voorzieningen in Drachten of de regio, kan Drachten veel positiefs brengen. Hoewel het de nodige tijd en energie zal kosten is het waard om te blijven onderzoeken.
Betrokkenen	Gemeente, eventueel samen met ontwikkelaar(s).
Link naar bestaande projecten	Leisure-Noorderhogeweg

Project 4: Conceptontwikkeling centrum West/Markt

Doelstelling	Versterking westelijk deel centrum, nieuwe bezoekers trekken.
Omschrijving	Het opstellen van een ontwikkelingsplan voor het westelijk deel van het centrum, omgeving Markt en Moleneind moet zicht brengen op de uiteindelijke mogelijkheden. Het doortrekken van de Drachtstervaart en het aanleggen van een jachthaven maken specifiek onderdeel uit van dit plan. Tevens kan dan (op termijn) een fors parkeerbronnepunt gerealiseerd worden, alsmede een extra looproute in het centrum. Uiteindelijk zal dit sterk bijdragen aan een beter verblijfsklimaat.
Betrokkenen	Gemeente (in eerste instantie)
Link naar bestaande projecten	Verbetering Thalenpark, Uitvoering Parkeerbeleidsplan, Verstedelijkingsnota

Project 5: Monitoring parkeerplan

Doelstelling	Behoud en versterking pluspunt centrum Drachten, namelijk goed parkeren. Behoud huidige centrumbezoekers.
Omschrijving	De gemeente werkt aan de vaststelling van een parkeernota. Zowel nu als ook de komende jaren zullen diverse bouwactiviteiten in en rondom het centrumgebied plaatsvinden. Ten eerste zal een plan gemaakt moeten worden hoe bezoekers nog steeds het centrum goed kunnen bezoeken. Ten tweede zal voortdurend het parkeerbeleid gemonitord en zo nodig geactualiseerd moeten worden aan de nieuwe inzichten.
Betrokkenen	Gemeente
Link naar bestaande projecten	Parkeerbeleidsplan

Project 6: Uitvoeren toekomstvisie De Kaden

Doelstelling	Optimaliseren evenwichtig aanbod
Omschrijving	In overleg met de ondernemersvereniging is nieuw beleid opgesteld. In de volgende fase kan dit beleid verder gespecificeerd worden. Een gerichte thematische ontwikkeling (van bv. speciaalzaken) kan verder uitgewerkt worden. Hoewel de gemeente geen juridische mogelijkheden tot sturing kent, kan onderzoek naar een ideale verdeling van branches helpen op het moment dat panden vrijkomen. Een goed evenwicht in het aanbod van functies en branches versterkt het verblijfsklimaat.
Betrokkenen	Gemeente, samen met ondernemersvereniging
Link naar bestaande projecten	Conceptvisie De Kaden

Project 7: Conceptontwikkeling Noorderhogeweg (NHW)

Doelstelling	Versterking uitstraling entree Drachten vanuit noorden, ruimte bieden voor kwaliteitsimpuls specifieke branches.
Omschrijving	Op de huidige locaties is voor in ieder geval de DHZ-branche geen verdere uitbreiding meer mogelijk. Hiervoor kan plaats gevonden worden op de NHW. Maar vanwege de zichtlocatie langs de NHW vraagt dit gebied om speciale aandacht qua invulling; de DHZ-branche kan hier onder voorwaarden deel van uit gaan maken. Conceptontwikkeling van het gebied NHW moet duidelijkheid scheppen in de gewenste invulling van sectoren en branches, alsmede in de randvoorwaarden.
Betrokkenen	Gemeente
Link naar bestaande projecten	Noorderhogeweg

Project 8: Herstructurering detailhandelsdeel De Haven

Doelstelling	Detailhandelsgedeelte optimaliseren
Omschrijving	De Haven is momenteel een bedrijventerrein, waar ook diverse detailhandel, waaronder de DHZ-branche, is te vinden. Met name langs de Noorderhogeweg kan het gebied een kwaliteitsimpuls gebruiken voor zover het de detailhandel betreft. De mogelijkheid hiertoe doet zich voor wanneer enkele vestigingen naar het nieuwe terrein aan de NHW zullen verhuizen.

Betrokkenen	Gemeente, direct betrokkenen
Link naar bestaande projecten	

Project 9: Onderzoek toekomst woonboulevard

Doelstelling	Mogelijkheden langere termijn in kaart brengen
Omschrijving	Momenteel functioneert de woonboulevard naar behoren. Alles is gevuld en uitbreidingswensen zijn niet aanwezig. Op de langere termijn is het niet ondenkbaar, dat de woonbranche zich verder wil versterken. Wellicht is een vraag naar versterking in de woonbranche over een aantal jaren weer relevant;
Betrokkenen	Gemeente, samen met ondernemersvereniging
Link naar bestaande projecten	

Project 10: Onderzoek verbetering Noorderpoort

Doelstelling	Positie winkelcentrum op termijn vasthouden.
Omschrijving	Het wijkwinkelcentrum Noorderpoort kent enkele knelpunten. Deze knelpunten liggen op het terrein van het parkeren (kwalitatief en mogelijk kwantitatief) en de omvang van de supermarkt. Op termijn is enige vergroting gewenst om de huidige verzorgingsfunctie te kunnen vasthouden. Na een volledige inventarisatie kan gezocht worden naar oplossingen, die mogelijk (deels) kunnen liggen op het naast- en achterliggende terrein van Arriva.
Betrokkenen	Gemeente, samen met ondernemersvereniging (eerste instantie)
Link naar bestaande projecten	Visie Stationsweg

Project 11: Opstellen signaleringspunten voorzieningenniveau dorpen

Doelstelling	Leefbaarheid in dorpen waarborgen voor langere termijn.
Omschrijving	Concentratie van zoveel mogelijk voorzieningen vergroot de leefbaarheid in een dorp en de overlevingskans van deze voorzieningen. Door het opstellen van signaleringspunten kan bij elke investeringswens in een dorp slagvaardig geopereerd worden, want eventuele achteruitgang in het voorzieningenniveau wordt direct zichtbaar. Niet elke vraag wordt afzonderlijk beantwoord, maar wordt als totaalconcept voor het dorp opgepakt.
Betrokkenen	Gemeente, direct betrokkenen dorp (ondernemersvereniging, dorpsbelang, etc.)
Link naar bestaande projecten	

Project 12: Detailhandelsaanbod

Doelstelling	Detailhandelsaanbod Oudega versterken.
Omschrijving	De huidige supermarkt is te klein om een volledig aanbod te kunnen bieden en om als motor van het dorp te kunnen dienen. Onderzoek naar vergrotingsmogelijkheden van de supermarkt, in combinatie met het parkeren, is aan te bevelen. Uitvoering geven aan de signaleringspunten versnelt een totaaloplossing voor Oudega (zie project 11).
Betrokkenen	Gemeente, supermarkteigenaar/-ondernemer, bij voorkeur samen met andere betrokkenen in het dorp.
Link naar bestaande projecten	

Bijlage 2 Verklarende woordenlijst

Dagelijkse artikelen	Levensmiddelen (food) en artikelen voor de persoonlijke verzorging.
Niet-dagelijkse artikelen	Alle artikelen die niet onder dagelijks vallen(o.a. kleding, elektronica, huishoudelijke artikelen, DHZ-artikelen, bruin- en witgoed, wonen, vrije tijdsartikelen)
Food	Voedings- en genotmiddelen
Frequent benodigd non-food	Huishoudelijke artikelen, drogist, parfumerie
Modisch recreatief	Kleding, schoenen, lederwaren
Overig recreatief	Warenhuis, juwelier, optiek, hobby, media, sport, antiek
Doelgericht non-food	Doe-het-zelf, wonen, bruin- en witgoed, plant & dier, auto & fiets
Overige detailhandel	2 ^e hands artikelen, audicien, erotiek
Koopkrachtbinding	De mate waarin inwoners uit een bepaald gebied (kern of gemeente) hun bestedingen in dat betreffende gebied doen.
Koopkrachtafvoeiing	De mate waarin inwoners uit een bepaald gebied hun bestedingen buiten dat gebied doen.
Koopkrachttoevoeiing	De mate waarin bestedingen in het betreffende gebied afkomstig zijn van inwoners van buiten dat gebied.
Wvo=winkelvloeroppervlak	Winkelvloeroppervlak dat voor de consument toegankelijk is (dus exclusief kantoren, magazijn ed.)
Koopstromen	Koopkrachtbewegingen tussen kernen, gemeenten of winkelgebieden door binding, afvoeiing en toevoeiing van koopkracht.
Vloerproductiviteit	Gemiddelde detailhandelsomzet per vierkante meter winkelvloeroppervlak
