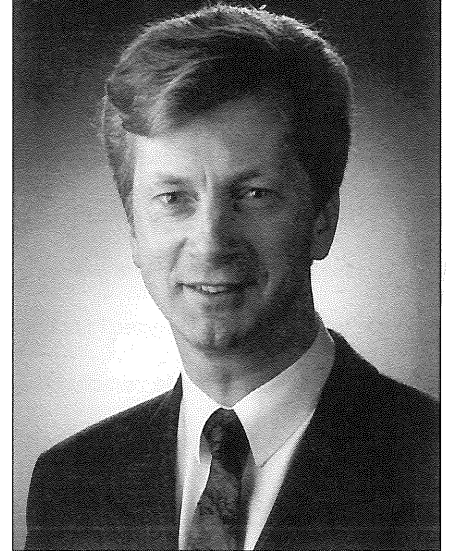


# Voldoende perspectief voor buurtwinkels en kleine winkelcentra

**JAN KAMMINGA**  
VOORZITTER KONINKLIJKE VERENIGING  
MKB-NEDERLAND (KNOV EN NCOV)



De ruimtelijke structuur van de Nederlandse detailhandel bestaat sinds jaar en dag uit een fijnmazig netwerk van winkelconcentraties, met een grote verscheidenheid aan functieniveaus, variërend van buurtwinkelcentra tot grote gewestelijk verzorgende centra. Op korte afstand van de woning beschikt bijna iedere Nederlander wel over winkelvoorzieningen voor het doen van de dagelijkse boodschappen. De vele buurt- en wijkwinkelcentra zijn gespecialiseerd in deze dagelijks benodigde boodschappen. De hoofdwinkelcentra bieden daarnaast assortimenten in minder frequent benodigde artikelen. Onderdeel van de ruimtelijke detailhandelstructuur vormen ook de meer perifeer gelegen verkooppunten.

De belangrijkste doelstelling van het Nederlandse overheidsbeleid inzake perifere detailhandelsvestigingen (PDV's) was en is het handhaven van de winkelfunctie van de binnensteden en andere bestaande winkelconcentraties en voorts het bevorderen van de dynamiek in de detailhandel. Een belangrijke nevendoelelstelling is tegelijkertijd het voorkomen van aantasting van de hierboven reeds aangegeven planologische orde in de detailhandelstructuur.

Ondanks de recente verruiming van het PDV-beleid is deze doelstelling gehandhaafd. Belangrijkste reden hiervoor was de vrees van overheidszijde dat grootschalige nieuwkomers op perifere vestigingen aanzienlijke bestedingsstromen zouden wegzuigen uit de winkelgebieden. De feitelijke verruiming had dan ook vooral betrekking op een aantal branches - keukens en sanitair, tuincentra, woninginrichting - dat is toegevoegd aan het reeds langer bestaande rijtje formules voor de verkoop van volumineuze goederen - bouwmarkten, meubeldetailhandel etcetera - dat zich onder bepaalde voorwaarden perifeer zou mogen vestigen.

Met perifeer doel ik dan uitdrukkelijk niet op de solitaire perifere vestigingen (weidewinkels), waarvan de Maxis-vestiging in Muideren de bekendste is. Naar mijn stellige overtuiging zal tegenwoordig geen enkele zichzelf respecterende gemeente het meer toestaan dergelijke solitaire vestigingen, onder meer om mobiliteits- en milieuredenen, in de groene weide toe te laten.

Een tweede verruiming betrof de vergroting van de bevoegdheden van de lagere overheden - met name gemeenten - voor wat betreft de bepaling van het assortiment dat op perifere locaties mag worden aangeboden. Mits deze verruiming gepaard gaat met het opstellen van een detailhandelstructuurvisie van de zijde van de gemeenten en met een goed overleg met de plaatselijk georganiseerde detaillisten, heb ik met deze grotere bevoegdheid niet zo veel moeite.

Een derde verruiming betrof de vrijheid van gemeenten (stedelijke knooppunten!) in het aanwijzen van zogenaamde geconcentreerde grootschalige detailhandelsvestigingen (GDV's), waar elk assortiment, food en non-food, volumineuze en kleinere artikelen mag worden verkocht.

MKB-Nederland ziet deze laatste verruiming, laat ik het onomwonden zeggen, als een mogelijk verregaande aantasting van de zo zorgvuldig opgebouwde fijnmazige detailhandelstructuur. Terecht is naar mijn mening, niet in de laatste plaats door onze eigen lobby, de uitwerking

van dit GDV-beleid aan een aantal stringente randvoorwaarden gebonden. Of daarbij de praktijk net zo geduldig is als het papier, daarover heb ik wel enige twijfels.

Het laatste jaar zijn de discussies over het geactualiseerde (?) PDV- en GDV-beleid op het scherpst van de snede gevoerd.

Mij en MKB-Nederland is daarbij wel eens een conservatieve opstelling verweten, vooral door vertegenwoordigers uit delen van het grootwinkelbedrijf. Niets is echter minder waar!

De tijd dat zelfstandige ondernemers in het midden- en kleinbedrijf konden worden afgeschilderd als conservatief en kortzichtig is voorbij. Dat neemt niet weg dat de maatschappelijke onderstroom nog wel eens doorslaat, of het nu gaat om de Winkelsluitingswet, de Vestigingswet of de wens tot ongebreidelde groei van de perifeer gevestigde detailhandel.

MKB-Nederland kiest daarbij immer het offensief: wij willen de positie van de zelfstandige ondernemers niet verdedigen maar juist versterken. Daarom ook zijn we actief betrokken bij de uitvoering van het PDV- en GDV-beleid. Wij willen binnensteden niet kapot laten gaan door vertrek van grootschalige winkelformules naar GDV-locaties die veel gemakkelijker met de auto bereikbaar zijn dan de binnensteden. Wij willen overbewinkeling voorkomen die veroorzaakt zal worden door extra verkooppunten van grootschalige winkelformules op perifere locaties.

Hiermee heb ik reeds aangegeven dat het PDV- en GDV-beleid naar mijn overtuiging veel grotere risico's kan inhouden voor de winkelfunctie in de binnensteden dan voor de buurt- en wijkwinkelcentra.

Met name de bereikbaarheid met de auto van de buurt- en wijkwinkelcentra, die door de consument zo belangrijk wordt gevonden, is in doorsnee lang niet zo veel slechter geworden dan de bereikbaarheid van de hoofdwinkelcentra.

Veeleer zijn het een afnemend draagvlak, andere bestedingspatronen, schaalvergroting en economische ontwikkelingen, die het perspectief van de buurt- en wijkwinkelcentra vertroebelen. Hiermee rekening houdend wil MKB-Nederland op alle mogelijke manieren de toekomst van de buurt- en wijkwinkelcentra versterken. Mijns inziens blijven zij een onmisbare schakel in de keten van de detailhandelstructuur. En was het niet zo dat het grootste deel van de dagelijkse boodschappen door de consument juist in de buurt- en wijkwinkelcentra werd gedaan!?