



## Onderzoek naar grensoverschrijdende detailhandel vanuit de provincie Antwerpen

In opdracht van

Provincie Antwerpen



Brussel, januari 2014

Deze studie werd uitgevoerd door:

MAS Research  
Geo Intelligence  
IDEA Consult

Kunstlaan 1-2, bus 16  
B – 1210 Brussel

T: +32 2 282 17 10  
F: +32 2 282 17 15  
info@ideaconsult.be

www.ideaconsult.be

# INHOUDSOPGAVE

DEEL 1	Analyse en bevindingen op provinciaal niveau	1
1/	Inleiding	3
1.1	Situering en doelstelling van de opdracht	3
2/	Bevraging mbt koopvlucht en bezoeksstromen	6
2.1	Twee verschillende enquêtes met twee verschillende hoofdvragen die elkaar verrijken	6
3/	Koopvlucht naar Nederland	7
3.1	Koopvlucht en bestemmingen in Nederland	7
4/	Koopstromen naar Nederland	9
4.1	Totaal aantal bezoeken en bestemmingen in Nederland	9
4.2	Motieven om te winkelen in Nederland	16
4.3	Frequentie	20
4.4	Bestedingen	26
DEEL 2	Analyse, bevindingen en aanbevelingen per gemeente	32
1/	Antwerpen	33
1.1	Koopvlucht	33
1.2	Koopstromen	34
1.3	Beleidsaanbevelingen	46
2/	Arendonk	47
2.1	Koopvlucht	47
2.2	Koopstromen	47
2.3	Beleidsaanbevelingen	55
3/	Baarle-Hertog	56




3.1	Verweving Baarle-Hertog en Baarle-Nassau	56
3.2	Koopvlucht	56
3.3	Koopstromen	57
3.4	Beleidsaanbevelingen	65
4/	Brasschaat	66
4.1	Koopvlucht	66
4.2	Koopstromen	67
4.3	Beleidsaanbevelingen	76
5/	Essen	77
5.1	Koopvlucht	77
5.2	Koopstromen	78
5.3	Beleidsaanbevelingen	86
6/	Hoogstraten	87
6.1	Koopvlucht	87
6.2	Koopstromen	88
6.3	Beleidsaanbevelingen	97
7/	Kalmthout	98
7.1	Koopvlucht	98
7.2	Koopstromen	99
7.3	Beleidsaanbevelingen	107
8/	Kapellen	108
8.1	Koopvlucht	108
8.2	Koopstromen	109
8.3	Beleidsaanbevelingen	118
9/	Merksplas	119
9.1	Koopvlucht	119
9.2	Koopstromen	120
9.3	Beleidsaanbevelingen	128
10/	Mol	129
10.1	Koopvlucht	129

10.2	Koopstromen	130
10.3	Beleidsaanbevelingen	139
11/	Oud-Turnhout	140
11.1	Koopvlucht	140
11.2	Koopstromen	141
11.3	Beleidsaanbevelingen	150
12/	Ravels	151
12.1	Koopvlucht	151
12.2	Koopstromen	152
12.3	Beleidsaanbevelingen	162
13/	Retie	163
13.1	Koopvlucht	163
13.2	Koopstromen	163
13.3	Beleidsaanbevelingen	172
14/	Schilde	173
14.1	Koopvlucht	173
14.2	Koopstromen	173
14.3	Beleidsaanbevelingen	182
15/	Stabroek	183
15.1	Koopvlucht	183
15.2	Koopstromen	184
15.3	Beleidsaanbevelingen	192
16/	Turnhout	193
16.1	Koopvlucht	193
16.2	Koopstromen	194
16.3	Beleidsaanbevelingen	204
17/	Wijnegem	205
17.1	Koopvlucht	205
17.2	Koopstromen	206
17.3	Beleidsaanbevelingen	215



18/	Wuustwezel	216
18.1	Koopvlucht	216
18.2	Koopstromen	217
18.3	Beleidsaanbevelingen	225
19/	Bijlage: Kaartjes m.b.t. Koopstromen naar de Nederlandse gemeenten, overzicht per Nederlandse bestemming	227
19.1	Baarle-Nassau	227
19.2	Bergen Op Zoom	228
19.3	Breda	229
19.4	Eindhoven	231
19.5	Hulst	232
19.6	Reusel-De Mierden	233
19.7	Roosendaal	234
19.8	Tilburg	235
19.9	Woensdrecht	236
19.10	Zundert	237





DEEL 1  
Analyse en  
bevindingen op  
provinciaal niveau





### 1.1 Situering en doelstelling van de opdracht

#### **De aanleiding en finaliteit van het onderzoek**

De provincie Antwerpen wenst voor haar gemeenten een goed inzicht te krijgen in de mate waarin enerzijds bezoekers en bestedingen vanuit de provincie Antwerpen afvloeien naar winkelclusters buiten de provincie Antwerpen, in het bijzonder over de grens richting Nederland, en anderzijds in de mate waarin bezoekers en bestedingen van buiten de provincie Antwerpen toevloeien naar de provincie.

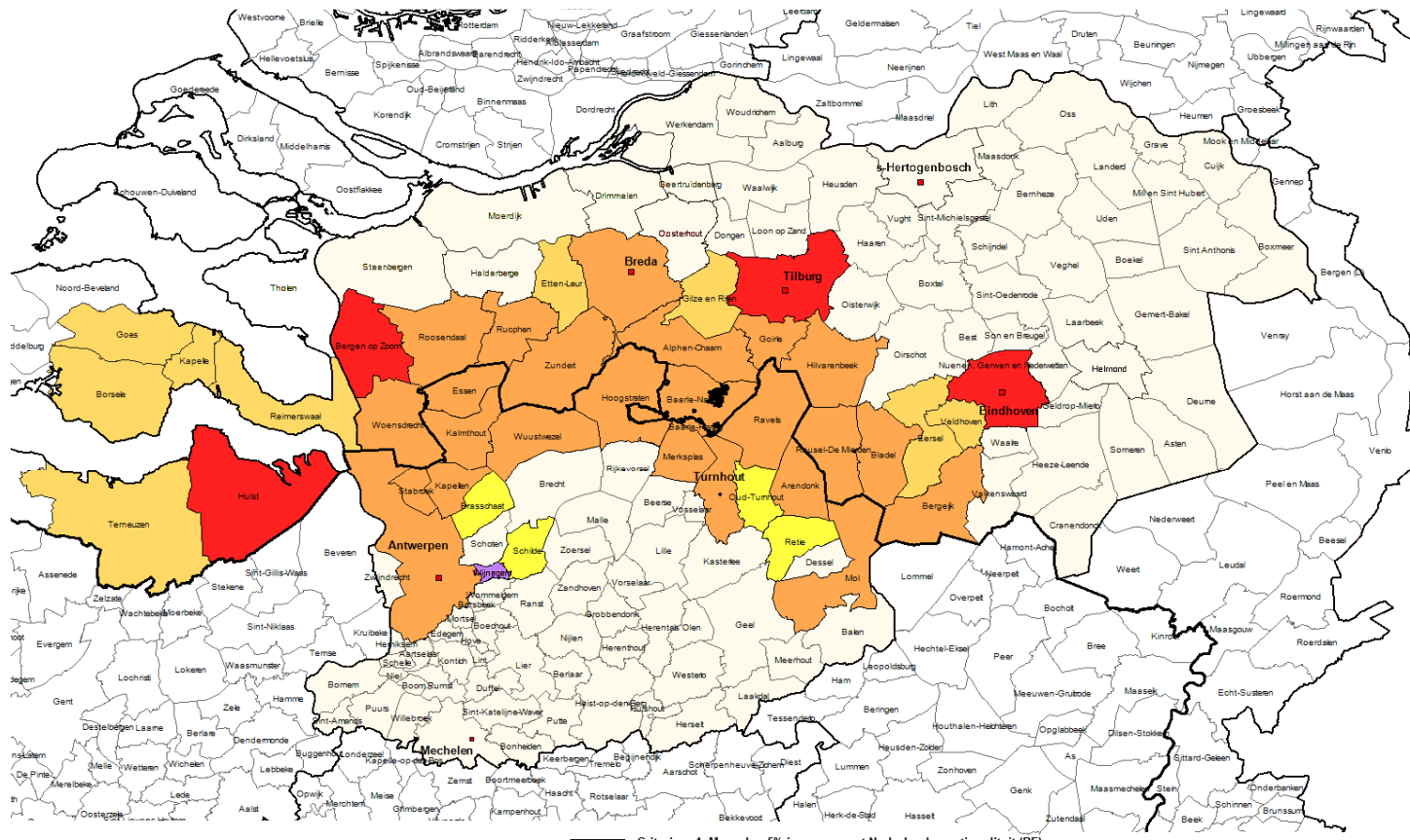
#### **Welke informatie is reeds beschikbaar?**

Vanuit de verkennende studie naar de grensoverschrijdende detailhandel uit 2011 is onder andere geconstateerd dat sommige steden zoals Antwerpen, Brasschaat, Turnhout, Hoogstraten en Stabroek in meer of mindere mate onderzoek hebben verricht naar koopstromen via enquêtes e.d. waarin ook gekeken is naar grensoverschrijdende detailhandel. De resultaten/conclusies m.b.t. dit topic zijn echter beperkt en zeker verouderd (soms van 1997). Daarenboven zijn zo goed als geen data beschikbaar omtrent bezoekmotieven, frequenties, bestedingen,... van Nederlanders in de provincie Antwerpen of omgekeerd.

Als conclusie uit de inventarisatie en screening van de studies en gesprekken geldt dat er zeer weinig specifieke informatie naar grensoverschrijdende detailhandel voorhanden is, noch in de afgebakende gemeenten in België, noch in deze in Nederland. De gesproken actoren konden wel uitspraken doen op een aantal punten, zoals vermoedelijke redenen van grensoverschrijdende koopstromen, maar eerder gevoelsmatig, op ervaring gebaseerd, dan op basis van cijfermateriaal. Bovendien waren en zijn private actoren binnen de sector (zoals retailers) niet geneigd om inzicht te geven in de door hen verrichte studies of cijfermateriaal. Er dient met andere woorden zowel in Nederland als België (gans afgebakend gebied) specifiek onderzoek verricht te worden naar dit grensoverschrijdend fenomeen.

#### **De afbakening van het onderzoeksgebied.**

In de verkennende studie naar de grensoverschrijdende detailhandel voor de provincie Antwerpen, als voorbereiding uitgevoerd in 2011 (IDEA Consult, 2011) zijn de relevante winkelgebieden geselecteerd. Deze zijn op onderstaande kaart weergegeven.



- Criterium 1: Grensgemeente provincies Antwerpen en Noord-Brabant
- Criterium 2: Aantoonbaar grensoverschrijdend shoppinggedrag
- Criterium 3: Gemeente met minimaal regionaal verzorgingsgebied waarvan deel in Nederland valt (BE)
- Criterium 4: Meer dan 5% inwoners met Nederlandse nationaliteit (BE)
- Criterium 5: Nederlandse gemeente gelegen binnen verzorgingsgebied van substantieel aanbod in Vlaanderen (NL)

Bron: IDEA Consult

Concreet betreft het 18 steden en gemeenten binnen de provincie Antwerpen en 25 gemeenten op Nederlands grondgebied, zoals in bijlage is aangegeven.

Dit specifieke onderzoek richt zich op het grensoverschrijdende verkeer van de 18 afgebakende Antwerpen uit de provincie Antwerpen naar Nederland. De resultaten gaan dus steeds over deze 18 Antwerpse gemeenten en hun afvloeiing of koopvlucht richting Nederland.

**Dit bijkomende onderzoek als aanvulling op de interprovinciale studie detailhandel**

Vanuit de interprovinciale studie detailhandel volgt reeds waardevolle informatie met betrekking tot koopvlucht naar Nederland. Deze is echter onvoldoende gedetailleerd om gedegen uitspraken te kunnen doen over de specifieke winkelgebieden naar waar in Nederland koopvlucht is, wat de motieven voor deze koopvlucht zijn, wat de frequentie van de bezoeken is en wat per bezoek besteedt wordt. Om deze reden heeft de provincie Antwerpen beslist om voor de desbetreffende 18 gemeenten nog een bijkomende studie te laten uitvoeren. Dit is een verrijking geweest bovenop de grote hoofdstudie, met als specifieke topic het in kaart brengen van het grensoverschrijdende koopgedrag naar Nederland.

## 2/ Bevraging mbt koopvlucht en bezoeksstromen

---

### 2.1 Twee verschillende enquêtes met twee verschillende hoofdvragen die elkaar verrijken

#### **Koopvlucht**

De resultaten uit de hoofdvraag van de interprovinciale studie detailhandel duiden we in dit rapport verder aan onder de noemer "koopvlucht". Deze resultaten zijn gebaseerd op de vraag (A): **"Naar welk winkelgebied gaat u het meest?"** (gezinshoofd/geënqueteerde geeft de drie meest bezochte winkelgebieden, onafhankelijk van hun geografische ligging, kan in Vlaanderen zijn, kan in Nederland zijn, kan in ... zijn.)

#### **Koopstromen**

Anderzijds in bijkomende enquête specifiek voor deze grensoverschrijdende opdracht is om meer informatie te bekomen de volgende hoofdvraag (B) gesteld:

**"Bezoekt u wel eens een Nederlands winkelgebied of een specifieke Nederlandse winkel"**

Dit geeft vooral informatie van hoeveel mensen er uit de 18 relevante Antwerpse gemeenten effectief Nederland bezoeken om te winkelen, al dan niet voor dagelijkse of niet-dagelijkse aankopen. De resultaten hiervan staan verder onder de noemer "koopstromen"

Deze vraagstelling geeft informatie over het totaal aantal bezoeken dat de gezinnen van uw gemeenten genereren in Nederland (onafhankelijk of Nederland één van de "belangrijkste" winkelgebieden is voor hen).

Omdat beide enquêtes en hoofdvragen zeer interessante en andere informatie opleveren willen we de informatie die uit beide hoofdvragen vloeit aan u meegeven. Het is wel belangrijk het verschil in het achterhoofd te houden. Er kunnen immers geen cijfermatige linken tussen de resultaten van deze twee vragen gemaakt worden. Dit net omdat de vraagstelling anders is gebeurd.

Alvorens u de resultaten weer te geven, lijsten we eerst de vragen op die in de bijkomende enquêtering gericht op het grensoverschrijdend shoppingedrag naar Nederland gesteld zijn. Daar een enquête per persoon maar x aantal minuten mag duren (anders haakt de respondent af), is een selecte keuze moeten gebeuren in de vragen en de antwoordmogelijkheden.

- vraag 1 Bezoekt u wel eens een Nederlands winkelgebied of een specifieke Nederlandse winkel?
- vraag 2 Zo ja, welk winkelgebied of winkel in Nederland bezoekt u het meest?
- vraag 3 Indien ja, hoe vaak bezoekt u deze winkel of winkelgebied?
- vraag 4 Wat zijn uw drie belangrijkste redenen om deze winkel of winkelgebied te bezoeken?
- vraag 5 Bezoekt u soms ook nog een ander winkelgebied?
- vraag 6 Indien ja, hoe vaak bezoekt u dit winkelgebied?
- vraag 7 Wat besteedt u gemiddeld per bezoek aan een Nederlands winkelgebied?

### 3/ Koopvlucht naar Nederland

Vraag A: "Naar welk winkelgebied gaat u het meest?"

#### 3.1 Koopvlucht en bestemmingen in Nederland

Onderstaande tabel geeft een totaaloverzicht van de 18 gemeenten met koopvlucht naar Nederland. Hierin wordt verder aangegeven naar welke gemeenten in Nederland de koopvlucht plaatsvindt en voor welk type producten.

**Tabel 1 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor de 18 geselecteerde gemeenten**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Alphen-Chaam	0,00%	0,01%	0,05%	0,04%	0,01%
Baarle-Nassau	0,40%	0,15%	0,15%	0,11%	0,07%
Bergeijk	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Bergen Op Zoom	0,25%	0,54%	0,38%	0,09%	0,04%
Bladel	0,03%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Breda	0,09%	0,58%	0,87%	0,02%	0,25%
Eersel	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%
Eindhoven	0,04%	0,16%	0,10%	0,01%	0,00%
Etten-Leur	0,03%	0,02%	0,02%	0,00%	0,00%
Gilze En Rijen	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Goes	0,00%	0,04%	0,00%	0,04%	0,00%
Goirle	0,03%	0,02%	0,02%	0,00%	0,01%
Heerlen	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Hilvarenbeek	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%
Hulst	0,07%	0,00%	0,25%	0,06%	0,00%
Kapelle	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Middelburg	0,00%	0,03%	0,03%	0,00%	0,00%
Reusel-De Mierden	0,19%	0,03%	0,03%	0,01%	0,07%
Roermond	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%
Roosendaal	0,28%	0,87%	0,28%	0,20%	0,08%
Rucphen	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Sluis	0,00%	0,01%	0,04%	0,00%	0,00%
Terneuzen	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Tilburg	0,01%	0,19%	0,06%	0,06%	0,02%
Veldhoven	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Woensdrecht	0,30%	0,04%	0,11%	0,10%	0,00%
Zundert	0,19%	0,05%	0,10%	0,01%	0,00%
Overige	0,15%	0,36%	0,46%	0,19%	0,31%
<b>Totaal</b>	<b>2,09%</b>	<b>3,11%</b>	<b>2,94%</b>	<b>0,95%</b>	<b>0,87%</b>

Bron: IDEA Consult obv MAS en GEO

Uit deze cijfers kunnen we afleiden dat:

- De koopvlucht voor dagelijkse goederen in totaal 2% bedraagt en deze vooral wordt bepaald door de koopvlucht naar
  1. Baarle-Nassau
  2. Woensdrecht
  3. Roosendaal

4. Bergen-Op-Zoom
5. Zundert

Zoals later nog verder besproken wordt bij Baarle-Hertog, is er sprake van een sterke verwevenheid tussen de detailhandel in Baarle-Nassau en Baarle-Hertog. Van de aangegeven "koopvlucht" naar Baarle-Nassau is dan de facto ook geen sprake.

- De koopvlucht voor de categorie periodieke goederen in totaal het grootste is met iets meer dan 3% en deze vooral wordt bepaald door de koopvlucht naar
  1. Roosendaal
  2. Breda
  3. Bergen-Op-Zoom
  4. Tilburg
  5. Eindhoven
  6. Baarle-Nassau
- De koopvlucht voor uitzonderlijke goederen bijna 3% bedraagt en deze vooral wordt bepaald door de koopvlucht naar
  1. Breda
  2. Bergen-Op-Zoom
  3. Roosendaal
  4. Hulst
  5. Woensdrecht
- De koopvlucht voor bezoek aan horeca bijna 1% bedraagt en deze vooral wordt bepaald door de koopvlucht naar
  - Roosendaal
  - Baarle-Nassau
  - Woensdrecht
- De koopvlucht voor bezoek aan cultuur in Nederland als laatste categorie eindigt met 0,87% en deze vooral wordt bepaald door de koopvlucht naar Breda.

## 4/ Koopstromen naar Nederland

---

Vraag B: "Bezoekt u wel eens een Nederlands winkelgebied of een specifieke Nederlandse winkel"

### 4.1 Totaal aantal bezoeken en bestemmingen in Nederland

Onderstaande tabel geeft weer hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen van de 18 gemeenten van de provincie Antwerpen samen aan Nederland brengen (inclusief herhalingsbezoeken). Hierin wordt verder aangegeven wat de herkomst- en bestemmingsgemeenten zijn van/voor deze bezoekersstroom zijn.

Tabel 2 Koopstroom in aantal huishoudens per jaar vanuit de 18 geslecteerde gemeenten uit Provincie Antwerpen naar Nederlandse gemeenten

Koopstroom in # huish. per jaar	Hoog-		Wuust-						Baarle- Oud-						Totaal				
	Antwerpen	Essen	straten	Ravels	Arendonk	Kapellen	Turnhout	Stabroek	wezel	Kalmthout	Hertog	Turnhout	Brasschaat	Merksplas		Mol	Retie	Schildre	Wijnegem
Roosendaal	38.418	111.578	5.268	290	0	8.004	0	5.202	7.212	43.097	0	0	7.279	0	0	0	3.310	451	230.109
Baarle-Nassau	5.758	0	18.098	69.974	1.276	0	44.511	0	0	0	40.696	11.705	0	21.818	608	0	0	0	214.444
Breda	69.369	7.275	59.123	4.530	96	5.983	8.679	3.034	11.465	4.624	2.577	2.466	9.783	6.305	0	1.336	2.421	2.254	201.320
Woensdrecht	32.120	276	0	0	0	64.184	0	42.576	0	7.852	0	0	6.027	0	0	0	0	949	153.984
Bergen Op Zoom	92.222	8.689	1.951	0	0	6.566	0	24.996	3.837	1.396	0	0	3.407	0	0	0	0	546	143.610
Reusel-De Mierden	0	0	0	1.449	84.192	0	6.334	0	0	0	0	11.736	0	0	12.445	11.399	0	0	127.555
Hulst	102.478	0	0	0	0	117	0	0	0	0	0	0	408	0	0	0	0	95	103.097
Zundert	9.627	1.379	36.391	0	0	0	0	0	38.742	1.745	0	0	3.290	764	0	0	3.953	0	95.891
Tilburg	8.187	0	0	18.807	351	0	9.207	0	0	349	1.693	1.842	0	2.140	0	288	0	190	43.054
Eindhoven	6.928	3.724	0	1.739	1.148	0	11.875	0	0	0	126	5.712	0	172	5.669	5.215	0	0	42.309
Maastricht	18.264	0	0	0	0	155	2.668	385	0	0	53	31	1.165	0	1.410	79	148	380	24.739
Sluis	17.725	0	781	0	0	311	0	2.312	0	0	0	250	0	57	221	0	0	95	21.751
Goirle	0	0	0	20.873	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20.873
Bladel	0	0	0	0	9.025	0	2.346	0	0	0	0	0	0	153	2.461	2.725	0	0	16.710
Goes	6.028	0	0	0	0	2.176	88	2.456	0	0	0	0	553	0	221	0	0	24	11.546
Kapelle	3.599	0	0	0	0	6.993	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10.592
Bergeijk	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7.191	1.048	0	0	8.239
Roermond	4.948	0	0	0	0	0	469	0	0	0	0	780	0	0	442	0	0	1.091	7.732
Middelburg	6.388	0	0	0	0	155	0	0	139	0	0	0	87	0	0	0	0	0	6.769
Etten-Leur	4.319	655	390	0	0	0	0	0	0	0	0	0	262	764	0	0	0	0	6.390
Eersel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	221	3.878	0	0	4.099
Terneuzen	2.429	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.429
Alphen-Chaam	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.647	0	0	0	0	0	0	0	1.647
Vlissingen	1.350	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.350
Leudal	720	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	720
Maasgouw	720	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	720
Weert	0	0	0	36	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	221	0	0	0	257
Heerlen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	221	0	0	0	221
Reimerswaal	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	87	0	0	0	0	0	87
<b>Totaal</b>	<b>431.597</b>	<b>133.576</b>	<b>122.002</b>	<b>117.698</b>	<b>96.088</b>	<b>94.645</b>	<b>86.178</b>	<b>80.961</b>	<b>61.395</b>	<b>59.062</b>	<b>46.793</b>	<b>34.521</b>	<b>32.349</b>	<b>32.173</b>	<b>31.334</b>	<b>25.968</b>	<b>9.833</b>	<b>6.073</b>	<b>1.502.245</b>

Bron: IDEA obv bevraging MAS



Onderstaande tabel geeft relatieve cijfers in percentages weer en duidt aan wat het aandeel is (van het totaal aantal bezoeken) dat een Nederlandse gemeente krijgt uit elk van de 18 gemeenten.

**Tabel 3 Aandeel van elk van de 18 Antwerpse gemeenten in de de koopstroom naar Nederlandse gemeenten**

Koopstroom in # huish. per jaar	Hoog-				Wuust-				Baarle- Oud-				Totaal						
	Antwerpen	Essen	straten	Ravels	Arendonk	Kapellen	Turnhout	Stabroek	wezel	Kalmthout	Hertog	Turnhout		Brasschaat	Merkspas	Mol	Retie	Schilde	Wijnegem
Roosendaal	17%	48%	2%	0%		3%		2%	3%	19%			3%				1%	0%	100%
Baarle-Nassau	3%		8%	33%	1%		21%				19%	5%		10%	0%				100%
Breda	34%	4%	29%	2%	0%	3%	4%	2%	6%	2%	1%	1%	5%	3%		1%	1%	1%	100%
Woensdrecht	21%	0%				42%		28%		5%			4%						100%
Bergen Op Zoom	64%	6%	1%			5%		17%	3%	1%			2%					0%	100%
Reusel-De Mierden				1%	66%		5%					9%			10%	9%			100%
Hulst	99%					0%							0%						100%
Zundert	10%	1%	38%						40%	2%			3%	1%			4%		100%
Tilburg	19%			44%	1%		21%			1%	4%	4%		5%		1%		0%	100%
Eindhoven	16%	9%		4%	3%		28%				0%	14%		0%	13%	12%			100%
Maastricht	74%					1%	11%	2%			0%	0%	5%		6%	0%	1%	2%	100%
Sluis	81%		4%			1%		11%				1%		0%	1%			0%	100%
Goirle				100%															100%
Bladel					54%		14%							1%	15%	16%			100%
Goes	52%					19%	1%	21%					5%		2%			0%	100%
Kapelle	34%					66%													100%
Bergeijk															87%	13%			100%
Roermond	64%						6%					10%			6%			14%	100%
Middelburg	94%					2%			2%				1%						100%
Etten-Leur	68%	10%	6%										4%	12%					100%
Eersel															5%	95%			100%
Terneuzen	100%																		100%
Alphen-Chaam											100%								100%
Vlissingen	100%																		100%
Leudal	100%																		100%
Maasgouw	100%																		100%
Weert				14%											86%				100%
Heerlen														100%					100%
Reimerswaal													100%						100%
<b>Totaal</b>	<b>29%</b>	<b>9%</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>6%</b>	<b>6%</b>	<b>6%</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>3%</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>0%</b>	<b>100%</b>

Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

**Tabel 4 Aandeel Nederlandse inwoners per geselecteerde gemeente voor de jaren 2008 en 2012**

Gemeente	Totaal aantal inwoners		Aantal Nederlandse inwoners		% Nederlandse inwoners	
	2008	2012	2008	2012	2008	2012
Antwerpen	472.071	502.604	11.427	16.344	2,42%	3,25%
Arendonk	12.518	12.894	1.255	1.405	10,03%	10,90%
Baarle-Hertog	2.385	2.592	1.033	1.165	43,31%	44,95%
Brasschaat	37.190	37.301	1.797	1.858	4,83%	4,98%
Essen	17.416	18.075	3.018	3.305	17,33%	18,28%
Hoogstraten	19.193	20.386	3.688	4.073	19,22%	19,98%
Kalmthout	17.578	18.126	1.630	1.587	9,27%	8,76%
Kapellen	26.242	26.546	1.598	1.565	6,09%	5,90%
Merksplas	8.321	8.576	388	417	4,66%	4,86%
Mol	33.400	34.827	1.028	1.210	3,08%	3,47%
Oud-Turnhout	12.677	12.905	1.289	1.381	10,17%	10,70%
Ravels	14.138	14.515	3.786	4.102	26,78%	28,26%
Retie	10.545	10.799	586	683	5,56%	6,32%
Schilde	19.516	19.472	1.226	1.223	6,28%	6,28%
Stabroek	17.737	18.028	296	317	1,67%	1,76%
Turnhout	40.070	41.572	1.699	2.180	4,24%	5,24%
Wijnegem	8.886	9.041	108	113	1,22%	1,25%
Wuustwezel	18.837	19.547	939	941	4,98%	4,81%
<b>Totaal 18 gemeenten</b>	<b>790.728</b>	<b>829.818</b>	<b>38.799</b>	<b>45.881</b>	<b>4,91%</b>	<b>5,53%</b>

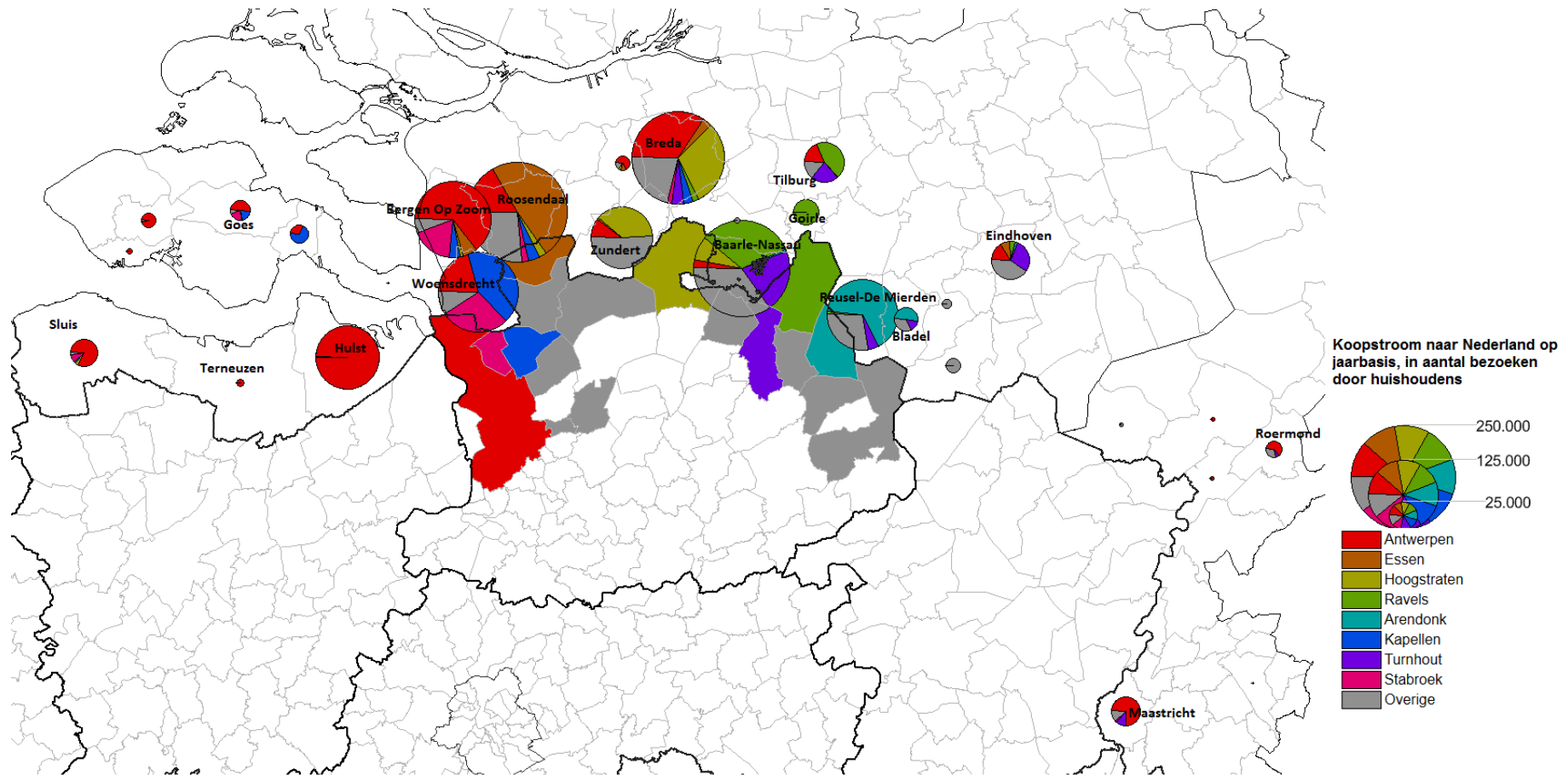
*Bron: ADSEI, verwerkt door IDEA Consult*

Uit bovenstaande tabellen kunnen we volgende zaken opmaken:

- Roosendaal, Baarle-Nassau en Breda ontvangen elk meer dan 200.000 bezoeken van de Antwerpse gezinnen per jaar
- Woensdrecht, Bergen-Op-Zoom, Reusel-De Mierden en Hulst elk meer dan 100.000 bezoeken
- In totaal gaat het om iets meer dan 1,5 miljoen bezoeken van gezinnen per jaar die Nederland aandoen om te winkelen
- In de aangegeven 18 gemeenten is sprake van een groter of kleiner aandeel inwoners met een Nederlandse achtergrond. Dit beïnvloedt het grensoverschrijdend koopgedrag, maar de mate waarin is ook afhankelijk van andere factoren (zoals afstand tot Nederland, de aanwezigheid van een Albert-Heijn supermarkt in de eigen gemeente,...), en verschilt dus per gemeente.
- Dit bezoekersaantal wordt voornamelijk gegenereerd door
  - Antwerpen (29%) met bijna 0,5 miljoen bezoeken
  - Essen (9%) met 130.000 bezoeken
  - Hoogstraten en Ravels (8%), met respectievelijk 120.000 en 117.000 bezoeken
  - Arendonk, Kapellen en Turnhout (6%) met respectievelijk 96.000, 94.000 en 86.000 bezoeken
- De top 5 meest bezochte Nederlandse bestemmingen ontvangen vooral bezoekers vanuit volgende Antwerpse gemeenten (vanuit 18 geselecteerde in dit onderzoek)
  - Roosendaal vanuit vooral Essen (48%), Kalmthout (19%) en Antwerpen (17%)
  - Baarle-Nassau vanuit vooral Ravels (33%), Turnhout (21%) en Baarle-Hertog (19%)
  - Breda vanuit vooral Antwerpen (34%) en Hoogstraten (29%)
  - Woensdrecht vanuit vooral Kapellen (42%), Stabroek (28%) en Antwerpen (21%)
  - Bergen-op-Zoom vanuit vooral Antwerpen (64%) en Stabroek (17%)

Onderstaand kaartje visualiseert dit voor de belangrijkste Nederlandse bestemmingen en de belangrijkste Antwerpse herkomstgebieden (in termen van bezoekersstromen). In bijlage vindt u eveneens per Nederlandse bestemming die door de Antwerpse gezinnen wordt bezocht een apart kaartje met daarop de herkomstgebieden aangegeven.

**Figuur 1 Koopstroom naar Nederland vanuit de 18 Antwerpse gemeenten**



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

Onderstaande tabel geeft aan hoe de bezoeken uit de Antwerpse gemeenten verhoudingsgewijs verdeeld zijn over de verschillende Nederlandse bestemmingen.

**Tabel 5 Verdeling van de koopstroom vanuit de 18 Antwerpse gemeenten naar de verschillende bestemmingen in Nederland**

Koopstroom in # huish. per jaar	Hoog-		Wuust-						Baarle- Oud-								Totaal			
	Antwerpen	Essen	straten	Ravels	Arendonk	Kapellen	Turnhout	Stabroek	wezel	Kalmthout	Hertog	Turnhout	Brasschaat	Merkspas	Mol	Retie		Schilde	Wijnegem	
Roosendaal	9%	84%	4%	0%		8%		6%	12%	73%			23%				34%	7%	15%	
Baarle-Nassau	1%		15%	59%	1%		52%				87%	34%		68%	2%				14%	
Breda	16%	5%	48%	4%	0%	6%	10%	4%	19%	8%	6%	7%	30%	20%		5%	25%	37%	13%	
Woensdrecht	7%	0%				68%		53%		13%			19%						16%	10%
Bergen Op Zoom	21%	7%	2%			7%		31%	6%	2%			11%						9%	10%
Reusel-De Mierden				1%	88%		7%					34%			40%	44%				8%
Hulst	24%					0%							1%						2%	7%
Zundert	2%	1%	30%						63%	3%			10%	2%			40%			6%
Tilburg	2%			16%	0%		11%			1%	4%	5%		7%		1%			3%	3%
Eindhoven	2%	3%		1%	1%		14%				0%	17%		1%	18%	20%				3%
Maastricht	4%					0%	3%	0%			0%	0%	4%		5%	0%	2%		6%	2%
Sluis	4%		1%			0%		3%				1%		0%	1%				2%	1%
Goirle				18%																1%
Bladel					9%		3%							0%	8%	10%				1%
Goes	1%					2%	0%	3%					2%		1%				0%	1%
Kapelle	1%					7%														1%
Bergeijk															23%	4%				1%
Roermond	1%						1%					2%			1%				18%	1%
Middelburg	1%					0%			0%				0%							0%
Etten-Leur	1%	0%	0%										1%	2%						0%
Eersel															1%	15%				0%
Terneuzen	1%																			0%
Alphen-Chaam											4%									0%
Vlissingen	0%																			0%
Leudal	0%																			0%
Maasgouw	0%																			0%
Weert				0%												1%				0%
Heerlen																1%				0%
Reimerswaal													0%							0%
<b>Totaal</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

Hieruit wordt duidelijk dat de top 5 van meest bezochte Nederlandse gemeenten, Roosendaal, Baarle-Nassau, Breda, Woensdrecht en Bergen-op-Zoom samen 62% omvatten van het totaal aantal bezoeken. (Zowel uit de eerste als de tweede onafhankelijke bevraging zijn dezelfde hoofdbestemmingen gekomen. Ze zijn dus een bevestiging van elkaar.)

Verder kunnen we besluiten dat voor de top 5 Antwerpse gemeenten die bezoekersstromen aan Nederland genereren

- Antwerpen vooral gericht is op Hulst (24%), Bergen-op-Zoom (21%) en Breda (16%)
- Essen vooral gericht is op Roosendaal (84%)
- Hoogstraten vooral gericht is op Breda, Zundert en Baarle-Nassau
- Ravels vooral gericht is op Baarle-Nassau, Goirle en Tilburg
- Arendonk vooral gericht is op Reusel-De Mierden (88%)

## 4.2 Motieven om te winkelen in Nederland

In onderstaande tabel staat de top 10 aan bezoekmotieven weergegeven. Hiermee wordt duidelijk wat de voornaamste redenen (in algemene zin) zijn waarom gezinnen uit de 18 Antwerpse gemeenten naar Nederland gaan om te winkelen.

**Tabel 6 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor de 18 geselecteerde gemeenten**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	23,17%
2.	aanbod	21,68%
3.	gezellig	11,29%
4.	daguitstap	6,15%
5.	nabijheid (afstand van woning)	5,50%
6.	bereikbaarheid	4,52%
7.	afwisseling	2,89%
8.	behulpzaam	2,89%
9.	aangenaam winkelen	2,86%
10.	parkeren	2,50%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Het allerbelangrijkste bezoekmotief blijkt de prijs te zijn waarvan de bevroegde alleszins de perceptie heeft dat deze lager ligt in Nederland<sup>1</sup>.

Voor meer dan 50% van de respondenten uit deze bevraging zijn het goedkoper aanbod, het type aanbod en de gezelligheid de doorslaggevende bezoekmotieven.

De daarop volgende bezoekmotieven zijn, maar toch van minder belang (% respondenten dat dit heeft geantwoord is gehalveerd ten opzichte van het derde belangrijkste bezoekmotief), dat het hoort bij een daguitstap, de nabijheid tot de woning en de bereikbaarheid.

<sup>1</sup> Het gaat om een bevraging van de inwoners en dus kan er enkel gesproken worden over een "perceptie". Dit is ook wat hen motiveert. In deze studie is niet onderzocht of bv. de prijzen effectief lager liggen bij onze noorderburen of de afstand naar het Nederlands winkelgebied effectief kleiner is dan naar het nabijgelegen Vlaamse winkelgebied. Tevens is in deze bevraging geen onderscheid gemaakt tussen de 3 productgroepen. De volgorde van enkele bezoekmotieven zullen per productgroep licht afwijken.

Onderstaande tabel geeft de top 5 bezoekenmotieven per bestemming in Nederland weer. Op deze manier krijgen we een mooi inzicht in waarom specifieke Nederlandse gemeenten zo in trek zijn voor de Antwerpse consument. Deze tabel is alfabetisch gerangschikt.

**Tabel 7 Vijf meest genoemde bezoekenmotieven per Nederlandse gemeente voor de 18 geselecteerde gemeenten**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Alphen-Chaam	Ik ben gewend om hier te gaan winkelen	1
	goedkoper	1
Baarle-Nassau	goedkoper	111
	aanbod	94
	gezellig	32
	nabijheid (afstand van woning)	28
	bereikbaarheid	28
Bergeijk	goedkoper	6
	aanbod	2
	nabijheid (afstand van woning)	2
	solden	1
Bergen Op Zoom	aanbod	49
	goedkoper	47
	gezellig	30
	daguitstap	21
	nabijheid (afstand van woning)	13
Bladel	aanbod	6
	goedkoper	6
	solden	1
	acties	1
	warenhuizen	1
Breda	aanbod	128
	goedkoper	123
	gezellig	89
	bereikbaarheid	41
	daguitstap	40
Eersel	goedkoper	2
	aanbod	1
	aangenaam winkelen	1
Eindhoven	aanbod	44
	goedkoper	26
	gezellig	15
	bereikbaarheid	10
	nabijheid (afstand van woning)	8
Etten-Leur	aanbod	2
	meer winkels	1
	parkeren	1
	nabijheid (afstand van woning)	1
	goedkoper	1
Goes	aanbod	8
	gezellig	5

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
	goedkoper	4
	behulpzaam	2
	parkeren	2
Goirle	goedkoper	7
	parkeren	4
	goede bereikbaarheid met de auto	2
	nabijheid (afstand van woning)	2
	gezellig	2
Heerlen	aanbod	1
Hulst	goedkoper	35
	aanbod	30
	daguitstap	19
	gezellig	17
	bereikbaarheid	7
Hunsel	daguitstap	1
	kwaliteit	1
	goedkoper	1
Kapelle	aanbod	2
	goedkoper	2
	familiale redenen bezoek	1
	proper	1
	nabijheid (afstand van woning)	1
Maastricht	gezellig	17
	aanbod	15
	daguitstap	10
	goedkoper	9
	aangenaam winkelen	7
Middelburg	gezellig	6
	aanbod	4
	goedkoper	4
	vakantie	2
	nabijheid (afstand van woning)	1
Reusel-De Mierden	goedkoper	46
	aanbod	37
	gezellig	17
	nabijheid (afstand van woning)	16
	behulpzaam	12
Roermond	goedkoper	7
	aanbod	6
	gezellig	4
	aangenaam winkelen	4
	daguitstap	4
Roosendaal	goedkoper	93
	aanbod	78
	gezellig	51
	nabijheid (afstand van woning)	42
	daguitstap	21



Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Sluis	gezellig	13
	goedkoper	13
	aanbod	11
	vakantie	5
	daguitstap	4
Terneuzen	aanbod	2
	gezellig	1
	Ik ben gewend om hier te gaan winkelen	1
	goedkoper	1
	daguitstap	1
Tilburg	aanbod	30
	gezellig	18
	goedkoper	16
	daguitstap	6
	Ik ben gewend om hier te gaan winkelen	4
Vlissingen	daguitstap	4
	afwisseling	2
	goedkoper	1
	aanbod	1
Weert	daguitstap	2
	meer winkels	1
	Ik ben gewend om hier te gaan winkelen	1
	aanbod	1
	gezellig	1
Woensdrecht	goedkoper	42
	aanbod	33
	nabijheid (afstand van woning)	11
	bereikbaarheid	8
	gezellig	6
Zundert	goedkoper	45
	aanbod	24
	gezellig	8
	nabijheid (afstand van woning)	5
	kwaliteit	5
Overige	goedkoper	176
	aanbod	161
	gezellig	68
	daguitstap	59
	behulpzaam	27

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Naast de reeds eerder aangehaalde en belangrijkste bezoekmotieven zien we verder dat:

- De Antwerpse gezinnen ook solden binnen de top 5 bezoekmotieven aanhaalden voor een bezoek aan Bergeijk en Bladel
- Voor Sluis ook (en als enige) als reden "vakantie" wordt aangehaald binnen de 5 belangrijkste bezoekmotieven
- Het bezoekmotief "daguitstap" door velen werd aangehaald en naar voren komt binnen de top 5 van bezoekmotieven voor Bergen-Op-Zoom, Breda, Hulst, Hunsel, Maastricht, Roermond,

Roosendaal, Terneuzen, Tilburg, Vlissingen en Weert, waarbij dit bezoekmotief het belangrijkste is voor de laatste twee vernoemde gemeenten.

Dit toont het belang aan van het feit dat het shoppinggevegeven naar Nederland vaak deel uitmaakt van een groter geheel, waarbij bezoek aan horeca en cultuur ook een belangrijk aspect zijn.

### 4.3 Frequentie<sup>2</sup>

In volgende tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit de 18 bevroegde gemeenten van de provincie Antwerpen naar Nederland gaan om te winkelen.

**Tabel 8 Frequentietabel van de koopstroom vanuit de 18 Antwerpse gemeenten naar Nederland (enquêteresultaten)**

	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Antwerpen	818	49	101	215	68	10	1261
Arendonk	13	3	6	13	25	18	78
Baarle-Hertog	3			7	6	62	78
Brasschaat	142	8	28	67	18	2	265
Essen	20	1	5	17	40	18	101
Hoogstraten	20	1	4	23	20	12	80
Kalmthout	27	1	6	23	12	10	79
Kapellen	56	6	7	27	26	17	139
Merksplas	24	1	7	29	12	8	81
Mol	184	11	15	27	21	2	260
Oud-Turnhout	38	1	3	19	16	3	80
Ravels	23		3	13	20	19	78
Retie	36	3	5	21	11	5	81
Schilde	62	1	3	8	4		78
Stabroek	27		5	21	14	10	77
Turnhout	167	7	16	76	40	6	312
Wijnegem	45	6	11	11	5		78
Wuustwezel	31	1	5	25	13	5	80
<b>Totaal</b>	<b>1736</b>	<b>100</b>	<b>230</b>	<b>642</b>	<b>371</b>	<b>207</b>	<b>3286</b>

Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

<sup>2</sup> Deze frequentie is reeds verrekend in het totaal aantal koop/bezoekstromen per jaar. Het gaat dus niet over unieke bezoeken, maar houdt rekening met herhalingsbezoeken.

**Tabel 9 Procentuele frequentietabel van de koopstroom vanuit de 18 Antwerpse gemeenten naar Nederland (enquêteresultaten)**

	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Antwerpen	65%	4%	8%	17%	5%	1%	100%
Arendonk	17%	4%	8%	17%	32%	23%	100%
Baarle-Hertog	4%	0%	0%	9%	8%	79%	100%
Brasschaat	54%	3%	11%	25%	7%	1%	100%
Essen	20%	1%	5%	17%	40%	18%	100%
Hoogstraten	25%	1%	5%	29%	25%	15%	100%
Kalmthout	34%	1%	8%	29%	15%	13%	100%
Kapellen	40%	4%	5%	19%	19%	12%	100%
Merksplas	30%	1%	9%	36%	15%	10%	100%
Mol	71%	4%	6%	10%	8%	1%	100%
Oud-Turnhout	48%	1%	4%	24%	20%	4%	100%
Ravels	29%	0%	4%	17%	26%	24%	100%
Retie	44%	4%	6%	26%	14%	6%	100%
Schilde	79%	1%	4%	10%	5%	0%	100%
Stabroek	35%	0%	6%	27%	18%	13%	100%
Turnhout	54%	2%	5%	24%	13%	2%	100%
Wijnegem	58%	8%	14%	14%	6%	0%	100%
Wuustwezel	39%	1%	6%	31%	16%	6%	100%
<b>Totaal</b>	<b>53%</b>	<b>3%</b>	<b>7%</b>	<b>20%</b>	<b>11%</b>	<b>6%</b>	<b>100%</b>

Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

We zien bijgevolg dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per half jaar gaat, maar minder dan één keer per maand (20%). Vervolgens antwoorden de meeste respondenten in de categorie: "ik ga er meer dan 1 keer per maand naartoe, maar niet wekelijks (11%)

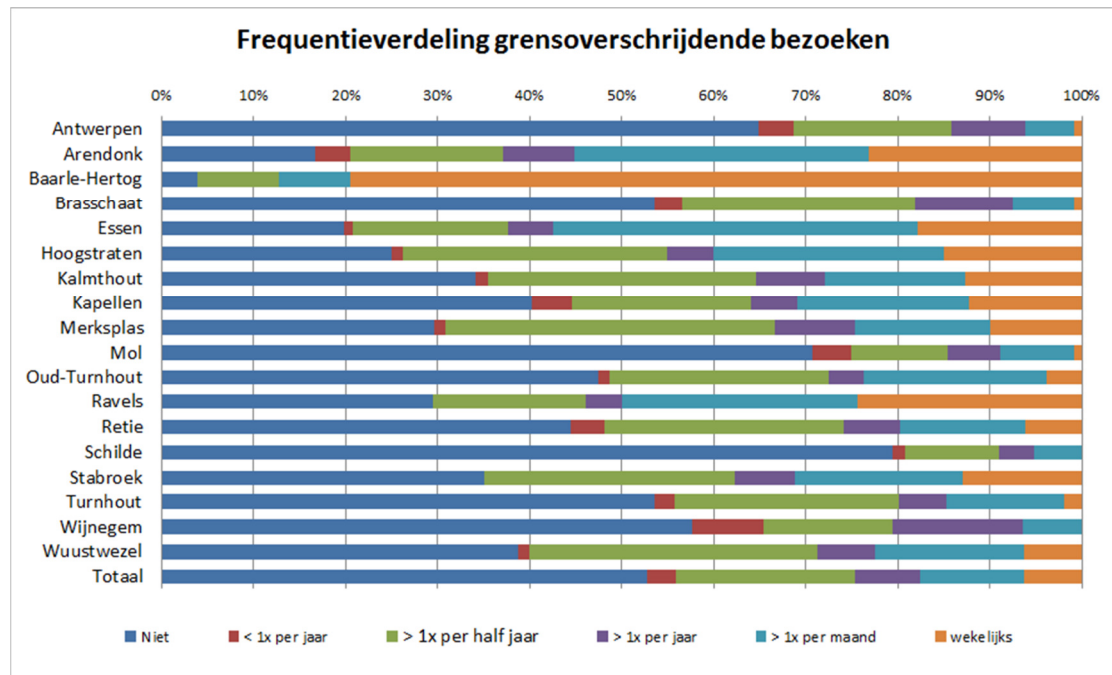
Dit geldt zo voor de meeste Antwerpse gemeenten, behalve voor

- Antwerpen, Brasschaat en Wijnegem waar de categorie "meer dan 1 keer per jaar maar minder dan 1 keer per half jaar" de tweede meest geantwoorde categorie is. In deze gemeenten ligt de frequentie van bezoeken aan Nederland dus iets lager. Deze liggen in vergelijking met vele andere van de 18 gemeenten ook verder van de grens.
- Arendonk, Essen en Ravels waar de nadruk ligt op de categorie "meer dan 1 keer per maand maar niet wekelijks" of in het geval van Baarle-Hertog zelfs "wekelijks" de meest geantwoorde categorie was. Dit zijn gemeenten waarbij het aantal herhalingsbezoeken in een jaar aan Nederland dus relatief meer is.

Gemiddeld kunnen we besluiten dat de gezinnen in de 18 gemeenten binnen de provincie Antwerpen ongeveer 10 keer per jaar naar Nederland gaan.

Dit komt ook tot uiting in de onderstaande figuur.

**Figuur 2 Grafiek met frequentieverdeling van de grensoverschrijdende bezoeken vanuit de 18 Antwerpse gemeenten**



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

In onderstaande tabel wordt dan weer aangegeven hoe vaak de Nederlandse gemeenten door de gezinnen uit de 18 bevraagde Antwerpse gemeenten bezocht worden.

**Tabel 10 Procentuele frequentietabel van de bezoeken aan Nederlandse gemeenten**

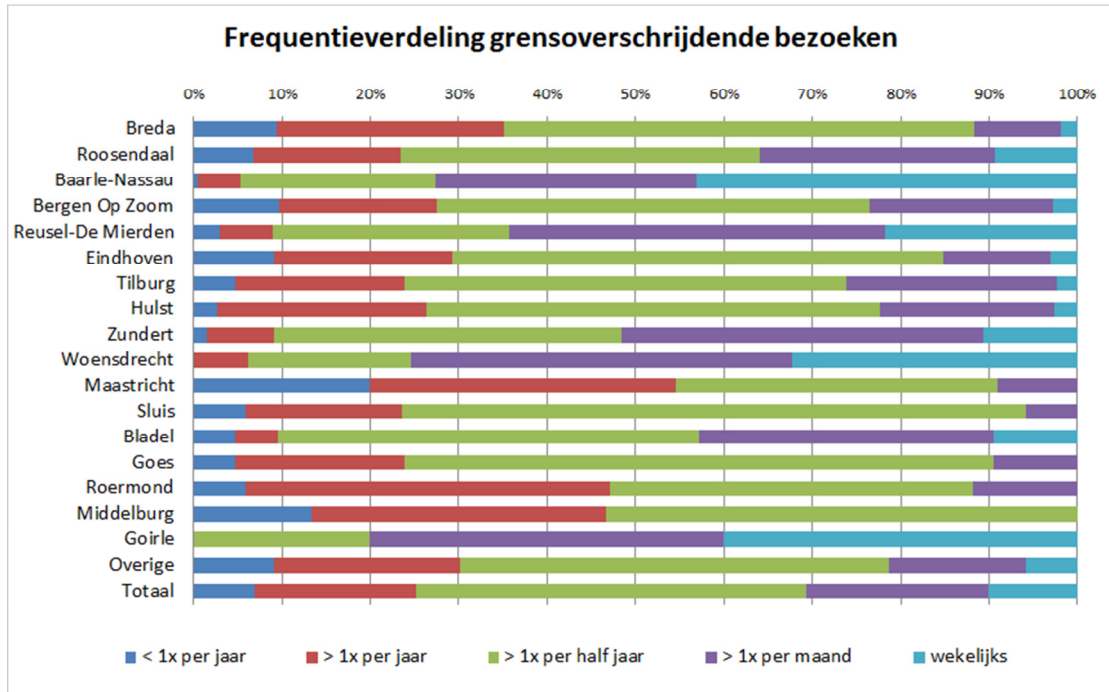
Gemeente Nederland	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Breda	9%	26%	53%	10%	2%	100%
Roosendaal	7%	17%	41%	26%	9%	100%
Baarle-Nassau	0%	5%	22%	29%	43%	100%
Bergen Op Zoom	10%	18%	49%	21%	3%	100%
Reusel-De Mierden	3%	6%	27%	43%	22%	100%
Eindhoven	9%	20%	56%	12%	3%	100%
Tilburg	5%	19%	50%	24%	2%	100%
Hulst	3%	24%	51%	20%	3%	100%
Zundert	2%	8%	39%	41%	11%	100%
Woensdrecht	0%	6%	18%	43%	32%	100%
Maastricht	20%	35%	36%	9%	0%	100%
Sluis	6%	18%	71%	6%	0%	100%
Bladel	5%	5%	48%	33%	10%	100%
Goes	5%	19%	67%	10%	0%	100%
Roermond	6%	41%	41%	12%	0%	100%
Middelburg	13%	33%	53%	0%	0%	100%
Goirle	0%	0%	20%	40%	40%	100%
Overige	9%	21%	48%	16%	6%	100%
Totaal	7%	18%	44%	21%	10%	100%

Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

Uit de tabel blijkt dat de hoogste bezoekfrequenties plaatsvinden in Nederlandse gemeenten waar vooral dagelijkse goederen worden aangekocht. Nederlandse gemeenten waar vooral periodieke aankopen plaatsvinden, zoals Breda, Roosendaal en Bergen op Zoom, worden meestal 2 tot 6 maal per jaar bezocht.

De bezoekfrequenties blijken ook uit de volgende grafiek.

**Figuur 3 Grafiek met frequentieverdeling van de grensoverschrijdende bezoeken naar Nederland**



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

In onderstaande tabel wordt dan weer aangegeven hoe vaak de Nederlandse winkelgebieden door de gezinnen uit de 18 bevroagde Antwerpse gemeenten bezocht worden. We hebben deze tabel laten stoppen op een antwoord van minimum 10 respondenten.

**Tabel 11 Procentuele frequentietabel van de bezoeken aan Nederlandse winkelgebieden**

Winkelgebied Nederland	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Breda - Centrum	9%	27%	53%	9%	2%	100%
Baarle-Nassau - Centrum	0%	5%	22%	29%	43%	100%
Roosendaal - Centrum	4%	11%	40%	34%	11%	100%
Bergen Op Zoom - Centrum	10%	18%	52%	18%	3%	100%
Reusel-De Mierden - Centrum	3%	6%	27%	43%	22%	100%
Eindhoven - Centrum	8%	20%	56%	14%	2%	100%
Tilburg - Centrum	3%	19%	52%	24%	3%	100%
Breda - Woonboulevard	13%	19%	55%	12%	0%	100%
Zundert - Centrum	2%	8%	41%	41%	9%	100%
Hulst - Centrum	3%	24%	51%	19%	3%	100%
Maastricht - Centrum	20%	33%	37%	9%	0%	100%
Woensdrecht - Centrum Putte	0%	4%	17%	40%	38%	100%
Roosendaal - Rosada Factory Outlet	17%	42%	40%	2%	0%	100%
Sluis - Centrum	8%	12%	73%	8%	0%	100%
Goes - Centrum	5%	15%	70%	10%	0%	100%
Bladel - Centrum	0%	5%	53%	32%	11%	100%
Roermond - Designer Outletcenter	6%	41%	41%	12%	0%	100%
Middelburg - Centrum	13%	33%	53%	0%	0%	100%
Bergen Op Zoom - Centrum Halsteren	0%	15%	38%	46%	0%	100%
Breda - Baliendijk	0%	17%	75%	8%	0%	100%
Breda - Brabantplein	27%	45%	27%	0%	0%	100%
Hulst - Morres	0%	40%	60%	0%	0%	100%
Woensdrecht - Centrum Hoogerheide	0%	20%	30%	50%	0%	100%
Overige	9%	20%	47%	17%	7%	100%
Totaal	7%	18%	44%	21%	10%	100%

Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

Deze tabel bevestigt de voorgaande conclusie dat blijkt dat de hoogste bezoekfrequenties plaatsvinden in de Nederlandse gemeenten/winkelgebieden waar vooral dagelijkse goederen worden aangekocht, en dat de frequenties voor periodieke en uitzonderlijke goederen fors lager liggen.

#### 4.4 Bestedingen

In dit onderdeel geven we een inzicht in het uitgavepatroon van de Antwerpse consument in Nederland.

Bij de bevraging had het gezinshoofd de mogelijkheid om te antwoorden in meerdere uitgavecategorieën. Deze staan in onderstaande tabel weergegeven. De kolom "geen besteding" gaat over die mensen die hebben aangegeven dat ze niet naar Nederland gaan om te winkelen. De kolom "geen informatie" gaat over die mensen die wel naar Nederland gaan om te winkelen maar geen bedrag hebben aangegeven. Hierdoor zal de raming m.b.t. de afvloeiing in euro's licht onderschat zijn.

Onderstaande tabel geeft verder weer wat de relatieve verdeling is in antwoorden van de respondenten tussen de verschillende categorieën, en dit per gemeente.

**Tabel 12 Relatieve verdeling van het aantal respondenten per gemeente**

Gemeente	Bestedingen (aantal huishoudens), niet geëxtrapoleerd , relatieve verdeling								
	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Geen informatie	Geen besteding
Antwerpen	3,3%	13,8%	10,9%	3,4%	1,1%	0,4%	0,2%	2,1%	64,9%
Arendonk	23,1%	39,7%	12,8%	0,0%	3,8%	1,3%	0,0%	2,6%	16,7%
Baarle-Hertog	9,0%	26,9%	16,7%	3,8%	1,3%	0,0%	1,3%	37,2%	3,8%
Brasschaat	3,0%	17,7%	15,1%	4,2%	2,3%	0,4%	0,0%	3,8%	53,6%
Essen	11,9%	35,6%	12,9%	10,9%	6,9%	0,0%	0,0%	2,0%	19,8%
Hoogstraten	13,8%	36,3%	18,8%	1,3%	3,8%	1,3%	0,0%	0,0%	25,0%
Kalmthout	12,7%	21,5%	20,3%	6,3%	1,3%	0,0%	0,0%	3,8%	34,2%
Kapellen	12,9%	22,3%	18,0%	2,2%	1,4%	0,7%	0,7%	1,4%	40,3%
Merksplas	6,2%	33,3%	21,0%	6,2%	0,0%	1,2%	0,0%	2,5%	29,6%



Gemeente	Bestedingen (aantal huishoudens), niet geëxtrapoleerd , relatieve verdeling								
	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Geen informatie	Geen besteding
Mol	2,3%	11,5%	9,2%	2,3%	1,2%	0,4%	0,4%	1,9%	70,8%
Oud-Turnhout	6,3%	20,0%	16,3%	6,3%	0,0%	0,0%	0,0%	3,8%	47,5%
Ravels	12,8%	30,8%	21,8%	1,3%	0,0%	0,0%	0,0%	3,8%	29,5%
Retie	6,2%	17,3%	21,0%	4,9%	3,7%	0,0%	0,0%	2,5%	44,4%
Schilde	1,3%	6,4%	5,1%	2,6%	3,8%	1,3%	0,0%	0,0%	79,5%
Stabroek	13,0%	23,4%	18,2%	9,1%	1,3%	0,0%	0,0%	0,0%	35,1%
Turnhout	6,4%	18,3%	11,9%	5,1%	2,2%	1,0%	0,0%	1,6%	53,5%
Wijnegem	5,1%	12,8%	9,0%	9,0%	5,1%	0,0%	1,3%	0,0%	57,7%
Wuustwezel	13,8%	26,3%	15,0%	1,3%	0,0%	1,3%	0,0%	3,8%	38,8%
<b>Totaal</b>	<b>6,2%</b>	<b>18,5%</b>	<b>13,1%</b>	<b>4,0%</b>	<b>1,8%</b>	<b>0,5%</b>	<b>0,2%</b>	<b>3,0%</b>	<b>52,8%</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

Uit bovenstaande tabel valt op dat de meeste mensen bij hun bezoek aan een Nederlands winkelgebied gemiddeld tussen de 50 en de 100 € uitgeven (18,5%), gevolgd door de categorie tussen de 100 en de 200 € (13,1%). Een nadere analyse van het type winkelgebieden dat men in Nederland bezoekt, leert ons ook dat bij aankopen van dagelijkse goederen vooral tussen de 50 en 100 euro uitgeeft, terwijl dat voor de periodieke en uitzonderlijke goederen en klasse hoger ligt.

Mits volgende informatie en assumpties te implementeren, kunnen we inschatten hoeveel geld er jaarlijks afvloeit naar Nederland vanuit de 18 Antwerpse gemeenten in totaal en afzonderlijk. Dit wordt weergegeven in de volgende twee tabellen, waarbij in de eerste de informatie in absolute cijfers is weergegeven en de tweede een relatieve verdeling over de verschillende bestedingscategorieën weergeeft

- Extrapolatie naar totaal aantal huishoudens
- Assumpties:
  - Frequentie (aantal bezoeken per jaar inclusief herhalingsbezoeken)
    - < 1x per jaar → 0,5
    - > 1x per jaar → 1,5
    - > 1x per half jaar → 4
    - > 1x per maand → 20
    - wekelijks → 50
  - Bestedingen
    - Minder dan 50 euro → 30
    - Tussen 50 en 100 euro → 75
    - Tussen 100 en 200 → 150
    - Tussen 200 en 300 → 250
    - Tussen 300 en 500 → 400
    - Tussen 500 en 1000 → 750
    - Meer dan 1000 → 1500
    - Geen informatie → 0
    - Geen besteding → 0

**Tabel 13 Absolute verdeling van bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemeente na extrapolatie naar totaal aantal huishoudens en bezoeken**

Gemeente	Bestedingen geëxtrapolerd naar totaal aantal huishoudens en aantal bezoeken, uitgedrukt in euro							Totaal
	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	
Antwerpen	1.304.106	13.506.808	21.269.341	11.126.298	5.796.025	3.881.267	3.105.013	<b>59.988.858</b>
Arendonk	823.609	3.546.092	2.287.801	0	1.830.241	1.143.901	0	<b>9.631.644</b>
Baarle-Hertog	213.619	1.602.140	1.983.602	762.924	406.893	0	1.525.848	<b>6.495.026</b>
Brasschaat	68.706	1.009.116	1.717.644	787.254	687.058	214.706	0	<b>4.484.483</b>
Essen	608.702	4.565.266	3.297.136	4.649.807	4.734.349	0	0	<b>17.855.261</b>
Hoogstraten	671.010	4.422.569	4.575.071	508.341	2.440.038	1.525.024	0	<b>14.142.054</b>
Kalmthout	361.603	1.536.813	2.892.824	1.506.679	482.137	0	0	<b>6.780.056</b>
Kapellen	630.965	2.716.654	4.381.701	876.340	934.763	876.340	1.752.680	<b>12.169.443</b>
Merksplas	87.744	1.184.541	1.491.644	731.198	0	438.719	0	<b>3.933.846</b>
Mol	79.438	992.978	1.588.766	661.986	529.589	330.993	661.986	<b>4.845.735</b>
Oud-Turnhout	132.773	1.062.185	1.726.051	1.106.443	0	0	0	<b>4.027.453</b>
Ravels	679.029	4.074.174	5.771.746	565.857	0	0	0	<b>11.090.807</b>
Retie	90.586	634.099	1.539.955	603.904	724.685	0	0	<b>3.593.229</b>
Schilde	18.436	230.453	368.724	307.270	737.448	460.905	0	<b>2.123.236</b>
Stabroek	485.765	2.185.944	3.400.357	2.833.631	647.687	0	0	<b>9.553.385</b>
Turnhout	369.333	2.631.498	3.416.330	2.462.220	1.723.554	1.384.999	0	<b>11.987.933</b>
Wijnegem	22.085	138.033	193.246	322.076	294.470	0	276.065	<b>1.245.975</b>
Wuustwezel	440.443	2.102.115	2.402.417	333.669	0	1.001.007	0	<b>6.279.651</b>
<b>Totaal 18 gemeenten</b>	<b>7.087.952</b>	<b>48.141.478</b>	<b>64.304.358</b>	<b>30.145.898</b>	<b>21.968.936</b>	<b>11.257.859</b>	<b>7.321.592</b>	<b>190.228.073</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

Uit voorgaande tabel kunnen we besluiten dat er in totaal ongeveer 190 miljoen euro jaarlijks afvloeit vanuit de 18 Antwerpse gemeenten naar Nederland. Dit wordt vooral beïnvloed door

- Antwerpen met ongeveer 1/3<sup>e</sup> namelijk 60 miljoen euro
- Essen met ongeveer 18 miljoen euro
- Hoogstraten met ongeveer 14 miljoen euro
- Kapellen met ongeveer 12 miljoen euro
- Turnhout met bijna 12 miljoen euro
- Ravels met ongeveer 11 miljoen euro

Deze 6 samen vertegenwoordigen reeds 2/3<sup>e</sup> van deze totale afvloeiing.


Ter vergelijking is gekeken naar de bestedingen die door de Belgisch-Limburgse gezinnen + de gezinnen in de provincie Luiks tezamen in Nederlands-Limburg plaats hebben gevonden. De studie Grenzeloos winkelen uit 2009 leverde een bestedingstotaal op van 264 miljoen euro, en een omgekeerde besteding (= attractie) van 145 miljoen euro. De grensoverschrijdende bestedingen van de 18 gemeenten in de provincie Antwerpen lijkt in die orde van grootte te liggen.

De onderstaande tabel ten slotte geeft niet alleen inzicht in de opbouw van de bestedingen per gemeente, maar laat ook zien, in combinatie met eerdere gegevens, dat de meest voorkomende bestedingsklassen aansluiten op het type winkelgebieden dat men vanuit een gemeente bezoekt.

**Tabel 14 Relatieve verdeling van bestedingen per gemeente na extrapolatie naar totaal aantal huishoudens en bezoeken**

Gemeente	Bestedingen (euro) geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens en aantal bezoeken, relatieve verdeling							Totaal
	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	
Antwerpen	2,17%	22,52%	35,46%	18,55%	9,66%	6,47%	5,18%	<b>100,00%</b>
Arendonk	8,55%	36,82%	23,75%	0,00%	19,00%	11,88%	0,00%	<b>100,00%</b>
Baarle-Hertog	3,29%	24,67%	30,54%	11,75%	6,26%	0,00%	23,49%	<b>100,00%</b>
Brasschaat	1,53%	22,50%	38,30%	17,56%	15,32%	4,79%	0,00%	<b>100,00%</b>
Essen	3,41%	25,57%	18,47%	26,04%	26,52%	0,00%	0,00%	<b>100,00%</b>
Hoogstraten	4,74%	31,27%	32,35%	3,59%	17,25%	10,78%	0,00%	<b>100,00%</b>
Kalmthout	5,33%	22,67%	42,67%	22,22%	7,11%	0,00%	0,00%	<b>100,00%</b>
Kapellen	5,18%	22,32%	36,01%	7,20%	7,68%	7,20%	14,40%	<b>100,00%</b>
Merksplas	2,23%	30,11%	37,92%	18,59%	0,00%	11,15%	0,00%	<b>100,00%</b>
Mol	1,64%	20,49%	32,79%	13,66%	10,93%	6,83%	13,66%	<b>100,00%</b>
Oud-Turnhout	3,30%	26,37%	42,86%	27,47%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>100,00%</b>
Ravels	6,12%	36,73%	52,04%	5,10%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>100,00%</b>
Retie	2,52%	17,65%	42,86%	16,81%	20,17%	0,00%	0,00%	<b>100,00%</b>
Schilde	0,87%	10,85%	17,37%	14,47%	34,73%	21,71%	0,00%	<b>100,00%</b>
Stabroek	5,08%	22,88%	35,59%	29,66%	6,78%	0,00%	0,00%	<b>100,00%</b>
Turnhout	3,08%	21,95%	28,50%	20,54%	14,38%	11,55%	0,00%	<b>100,00%</b>
Wijnegem	1,77%	11,08%	15,51%	25,85%	23,63%	0,00%	22,16%	<b>100,00%</b>
Wuustwezel	7,01%	33,48%	38,26%	5,31%	0,00%	15,94%	0,00%	<b>100,00%</b>
<b>Totaal 18 gemeenten</b>	<b>3,15%</b>	<b>23,59%</b>	<b>33,45%</b>	<b>16,94%</b>	<b>12,00%</b>	<b>6,21%</b>	<b>4,66%</b>	<b>100,00%</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS



DEEL 2  
Analyse,  
bevindingen en  
aanbevelingen per  
gemeente

---

## 1/ Antwerpen

### 1.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van Antwerpen naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 15 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Antwerpen**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Bergen Op Zoom	0,29%	0,54%	0,32%	0,09%	0,00%
Breda	0,04%	0,08%	0,33%	0,00%	0,02%
Eindhoven	0,00%	0,02%	0,02%	0,00%	0,00%
Etten-Leur	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Goes	0,00%	0,06%	0,00%	0,00%	0,00%
Hulst	0,11%	0,00%	0,37%	0,09%	0,00%
Middelburg	0,00%	0,04%	0,05%	0,00%	0,00%
Roermond	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%
Roosendaal	0,02%	0,18%	0,00%	0,00%	0,00%
Sluis	0,00%	0,00%	0,05%	0,00%	0,00%
Terneuzen	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Tilburg	0,00%	0,08%	0,00%	0,00%	0,00%
Woensdrecht	0,19%	0,04%	0,11%	0,11%	0,00%
Zundert	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Overige	0,08%	0,23%	0,28%	0,20%	0,24%
<b>Totaal</b>	<b>0,81%</b>	<b>1,30%</b>	<b>1,54%</b>	<b>0,49%</b>	<b>0,27%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit voorgaande tabel kunnen we besluiten dat voor Antwerpen

- in algemene zin de koopvlucht niet zo hoog is, voor elk type product minder of gelijk aan 1,5%
- de koopvlucht dan nog het grootst is voor uitzonderlijke goederen en dit vooral naar Hulst, Breda en Bergen-Op-Zoom
- nauw gevolgd door de periodieke goederen en dit vooral naar Bergen-Op-Zoom en Roosendaal

## 1.2 Koopstromen

### 1.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Onderstaande tabel geeft respectievelijk weer

1. hoeveel bezoeken per jaar de Antwerpse gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
2. hoe de bezoeken uit Antwerpen verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)



**Tabel 16 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Stad Antwerpen**

Koopstroom in # huish. per jaar	Antwerpen	%
Hulst	102.478	24%
Bergen Op Zoom	92.222	21%
Breda	69.369	16%
Roosendaal	38.418	9%
Woensdrecht	32.120	7%
Maastricht	18.264	4%
Sluis	17.725	4%
Zundert	9.627	2%
Tilburg	8.187	2%
Eindhoven	6.928	2%
Middelburg	6.388	1%
Goes	6.028	1%
Baarle-Nassau	5.758	1%
Roermond	4.948	1%
Etten-Leur	4.319	1%
Kapelle	3.599	1%
Terneuzen	2.429	1%
Vlissingen	1.350	0%
Leudal	720	0%
Maasgouw	720	0%
Reusel-De Mierden	0	0%
Goirle	0	0%
Bladel	0	0%
Bergeijk	0	0%
Eersel	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>431.597</b>	<b>100%</b>

Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

Hieruit leren we dat

- De Antwerpse gezinnen bijna een half miljoen bezoeken per jaar brengen aan Nederland en dit iets minder dan 1/3<sup>e</sup> van het totaal aantal bezoeken aan Nederland (uit de 18 gemeenten) is
- De top 5 (>20.000) van de door de Antwerpenaar meest bezochten gemeenten in Nederland is samengesteld door
  - Hulst met meer dan 100.000 bezoeken
  - Bergen-op-Zoom met iets meer dan 90.000
  - Breda op de derde plaats met bijna 70.000
  - Roosendaal op de vierde plaats, maar nog maar iets meer dan de helft van Breda aan bezoeken weet aan te trekken
  - Woensdrecht met iets meer dan 32.000
- De eerste drie bestemmingen reeds meer dan 50% uitmaken van het totaal aantal bezoeken

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die Antwerpen aandoet. Wat Antwerpen betreft gaat dit 5 keer over de centra van de Nederlandse gemeenten. De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 17 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Stad Antwerpen**

Antwerpen	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Hulst - Centrum Hulst	68.870	16%	8.795
Bergen Op Zoom - Centrum Bergen op Zoom	64.473	15%	8.481
Breda - Centrum Breda	44.448	10%	13.193
Roosendaal - Centrum Roosendaal	26.229	6%	4.084
Woensdrecht - Centrum Putte	16.805	4%	1.256

Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

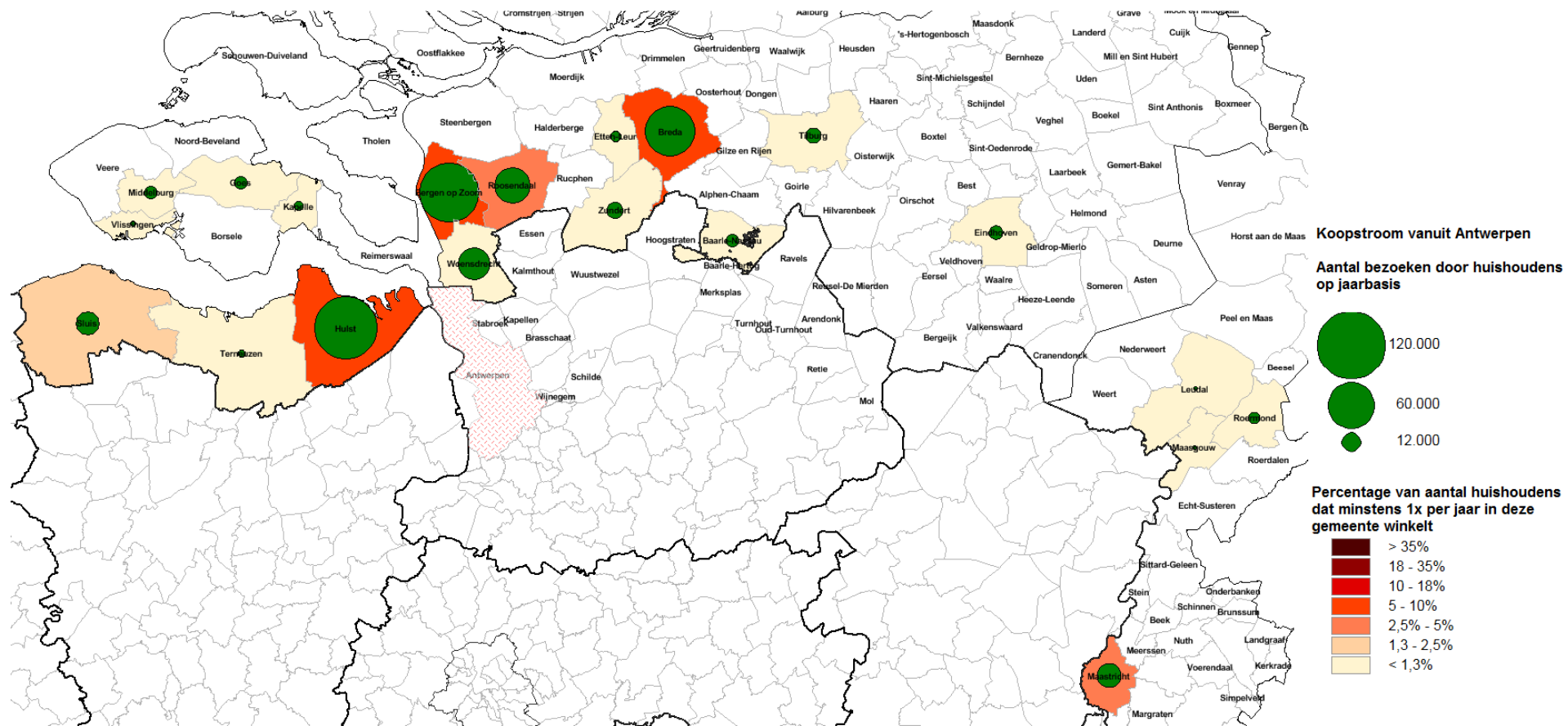
Opvallend is dat het totaal aantal bezoeken dat Hulst krijgt uit de 18 bevraagde gemeenten, bijna uitsluitend voortkomt van de Antwerpenaar (cfr. tabel onder 4.1). Van dit totaal gaat ongeveer 2/3<sup>e</sup> van de bezoeken naar het centrum van Hulst.

Onderstaand kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de Antwerpse inwoners genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de Antwerpenaar. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.

**Figuur 4 Koopstroom vanuit Stad Antwerpen naar Nederland**



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

## 1.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 18 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Antwerpen**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	aanbod	21,29%
2.	goedkoper	20,50%
3.	gezellig	14,13%
4.	daguitstap	10,25%
5.	afwisseling	4,48%
6.	aangenaam winkelen	3,58%
7.	bereikbaarheid	3,18%
8.	nabijheid (afstand van woning)	2,99%
9.	behulpzaam	2,49%
10.	parkeren	1,59%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

De drie eerste bezoekmotieven, namelijk type aanbod, goedkoper aanbod en gezelligheid komen overeen met de 3 belangrijkste uit de totaliteit van de 18 gemeenten samen. Deze vertegenwoordigen voor Antwerpen reeds meer dan 50% van de antwoorden. Op de vierde plaats ziet de Antwerpenaar het bezoek naar Nederland als een daguitstap waar winkelen een deel van uitmaakt. Op de vijfde plaats, maar reeds veel minder van belang komt de reden "afwisseling".

Onderstaande tabel geeft meer gedetailleerde informatie weer met betrekking tot deze bezoekmotieven. Zo is per bestemming in Nederland aangegeven wat de voornaamste bezoekmotieven zijn om net hier te gaan winkelen.

(De voornaamste Nederlandse bestemmingen van de huishoudens uit Antwerpen zijn hierbij Bergen Op Zoom, Breda, Hulst, Roosendaal en Woensdrecht.)

**Tabel 19 Vijf meest genoemde bezoekenmotieven per Nederlandse gemeente voor Antwerpen**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Baarle-Nassau	aanbod	2
	goedkoper	2
	gezellig	1
	op zondag open	1
	nabijheid (afstand van woning)	1
Bergen Op Zoom	goedkoper	23
	aanbod	23
	gezellig	15
	daguitstap	14
	nabijheid (afstand van woning)	7
Breda	aanbod	45
	goedkoper	32
	gezellig	31
	daguitstap	23
	afwisseling	16
Eindhoven	goedkoper	7
	aanbod	3
	winkels dicht bij elkaar	1
	openingsuren	1
	gezellig	1
Etten-Leur	aanbod	1
	nabijheid (afstand van woning)	1
	meer winkels	1

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Goes	gezellig	3
	aanbod	3
	goedkoper	2
	parkeren	2
	openingsuren	1
Hulst	goedkoper	35
	aanbod	28
	daguitstap	18
	gezellig	15
	bereikbaarheid	6
Hunsel	daguitstap	1
	kwaliteit	1
	goedkoper	1
Kapelle	familiale redenen bezoek	1
	winkels dicht bij elkaar	1
	goedkoper	1
Maastricht	gezellig	9
	aanbod	8
	goedkoper	7
	afwisseling	4
	aangenaam winkelen	3
Middelburg	gezellig	4
	goedkoper	4
	aanbod	2
	nabijheid (afstand van woning)	1
	behulpzaam	1
Roermond	goedkoper	2

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
	parkeren	2
	aangenaam winkelen	2
	bereikbaarheid	1
	afwisseling	1
Roosendaal	goedkoper	15
	gezellig	14
	aanbod	14
	aangenaam winkelen	3
	goede bereikbaarheid met de auto	3
Sluis	gezellig	11
	goedkoper	10
	aanbod	10
	daguitstap	3
	vakantie	3
Terneuzen	aanbod	2
	gezellig	1
	Ik ben gewend om hier te gaan	1
	winkelen	1
	goedkoper	1
	daguitstap	1
Tilburg	aanbod	1
	parkeren	1
	gezellig	1
Vlissingen	daguitstap	4
	afwisseling	2
	goedkoper	1
	aanbod	1



Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Woensdrecht	aanbod	7
	goedkoper	6
	gezellig	2
	service	2
	originele winkels	1
Zundert	goedkoper	4
	op zondag open	1
	bereikbaarheid	1
	proper	1
	aanbod	1
Overige	aanbod	63
	goedkoper	53
	gezellig	33
	daguitstap	33
	afwisseling	14

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 1.2.1 Frequenties

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de Antwerpse gezinnen naar Nederland gaan om te winkelen.

Voor Antwerpen zien we bijgevolg dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per half jaar gaat, maar minder dan één keer per maand.

**Tabel 20 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Antwerpen aan Nederland**

	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
<b>Antwerpen</b>	65%	4%	8%	17%	5%	1%	100%

Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

### 1.2.2 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoeken gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

<sup>3</sup> Deze frequentie is reeds verrekend in het totaal aantal koop/bezoekstromen per jaar. Het gaat dus niet over unieke bezoeken, maar houdt rekening met herhalingsbezoeken.

**Tabel 21 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Antwerpen	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	368	1.524	1.200	377	123	44	18	<b>3.651</b>
> 1x per jaar	2.274	9.421	7.418	2.328	758	271	108	<b>22.578</b>
> 1x per half jaar	12.909	53.480	42.108	13.216	4.303	1.537	615	<b>128.168</b>
> 1x per maand	20.414	84.573	66.589	20.900	6.805	2.430	972	<b>202.684</b>
wekelijks	7.505	31.093	24.481	7.684	2.502	893	357	<b>74.516</b>
<b>Totaal</b>	<b>43.470</b>	<b>180.091</b>	<b>141.796</b>	<b>44.505</b>	<b>14.490</b>	<b>5.175</b>	<b>2.070</b>	<b>431.597</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 22 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Antwerpen	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	11.033	114.267	179.937	94.128	49.034	32.835	26.268	<b>507.502</b>
> 1x per jaar	68.222	706.589	1.112.674	582.056	303.211	203.043	162.434	<b>3.138.229</b>
> 1x per half jaar	387.269	4.011.000	6.316.172	3.304.080	1.721.195	1.152.586	922.069	<b>17.814.371</b>
> 1x per maand	612.425	6.342.976	9.988.365	5.225.057	2.721.890	1.822.694	1.458.155	<b>28.171.563</b>
wekelijks	225.156	2.331.977	3.672.193	1.920.977	1.000.695	670.108	536.087	<b>10.357.192</b>
<b>Totaal</b>	<b>1.304.106</b>	<b>13.506.808</b>	<b>21.269.341</b>	<b>11.126.298</b>	<b>5.796.025</b>	<b>3.881.267</b>	<b>3.105.013</b>	<b>59.988.858</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 23** Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens

Antwerpen	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,02%	0,19%	0,30%	0,16%	0,08%	0,05%	0,04%	<b>0,85%</b>
> 1x per jaar	0,11%	1,18%	1,85%	0,97%	0,51%	0,34%	0,27%	<b>5,23%</b>
> 1x per half jaar	0,65%	6,69%	10,53%	5,51%	2,87%	1,92%	1,54%	<b>29,70%</b>
> 1x per maand	1,02%	10,57%	16,65%	8,71%	4,54%	3,04%	2,43%	<b>46,96%</b>
wekelijks	0,38%	3,89%	6,12%	3,20%	1,67%	1,12%	0,89%	<b>17,27%</b>
<b>Totaal</b>	<b>2,17%</b>	<b>22,52%</b>	<b>35,46%</b>	<b>18,55%</b>	<b>9,66%</b>	<b>6,47%</b>	<b>5,18%</b>	<b>100,00%</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

### 1.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de grensoverschrijdende detailhandel is niet bijzonder opvallend. In absolute zin verdwijnt er een substantieel bedrag over de grens, maar in relatieve zin is dit bedrag niet bijzonder hoog. De afvloeiing ten aanzien van de periodieke goederen (zie feitenfiche) en de uitzonderlijke goederen is in het algemeen relatief redelijke hoog. Echter, deze afvloeiing vindt voornamelijk binnen de Vlaams regio plaats, en in zeer beperkte mate naar Nederland.

Vanuit het perspectief van de grensoverschrijdende koopstromen en deze studie, bevelen wij aan om de pijlen niet zozeer te richten op het beperken van de koopvlucht, maar het versterken van de attractie (de bezoeken vanuit Nederland). De omvang van het aanbod en de kwaliteiten ervan rechtvaardigen een sterke aantrekkingskracht op Nederlanders. De huidige acties op het gebied van detailhandel zullen deze aantrekkingskracht nog verder versterken.

Wel wordt aanbevolen om op het gebied van marketing en communicatie extra in te zetten op de Nederlandse consument, en vooral met de troeven van het kernwinkelgebied van Antwerpen.

## 2/ Arendonk

### 2.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van Arendonk naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 24 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Arendonk**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Bladel	1,24%	0,24%	0,00%	0,00%	0,00%
Breda	0,00%	0,00%	0,73%	0,00%	0,00%
Eindhoven	0,00%	0,35%	2,57%	0,00%	0,00%
Reusel-De Mierden	9,46%	1,64%	2,22%	0,00%	4,44%
Tilburg	0,00%	0,96%	0,00%	0,00%	0,00%
Overige	0,62%	0,05%	0,04%	0,00%	0,00%
<b>Totaal</b>	<b>11,32%</b>	<b>3,24%</b>	<b>5,57%</b>	<b>0,00%</b>	<b>4,44%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Arendonk de koopvlucht voor bepaalde productcategorieën toch opvallend is en meer dan 5%, namelijk

- o Voor dagelijkse goederen (11%) en dit vooral naar de gemeenten Reusel-De Mierden en Bladel
- o Voor uitzonderlijke goederen (5,5%) en dit vooral naar Eindhoven en Reusel-De Mierden

### 2.2 Koopstromen

#### 2.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Onderstaande tabel geeft respectievelijk weer

1. hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
2. hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

**Tabel 25 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Arendonk**

Koopstroom in # huish. per jaar	Arendonk	%
Reusel-De Mierden	84.192	88%
Bladel	9.025	9%
Baarle-Nassau	1.276	1%
Eindhoven	1.148	1%
Tilburg	351	0%
Breda	96	0%
Roosendaal	0	0%
Woensdrecht	0	0%
Bergen Op Zoom	0	0%
Hulst	0	0%
Zundert	0	0%
Maastricht	0	0%
Sluis	0	0%
Goirle	0	0%
Goes	0	0%
Kapelle	0	0%
Bergeijk	0	0%
Roermond	0	0%
Middelburg	0	0%
Etten-Leur	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>96.088</b>	<b>100%</b>

Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

Hieruit leren we dat

- De Arendonkse gezinnen bijna 100.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland
- Deze totale stroom voor bijna 90% bepaald wordt door bezoeken aan de buurgemeente Reusel-De Mierden

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die Arendonk aandoet. Ook hier zien we dat de bezoeken vooral naar de centra van de Nederlandse gemeenten gaan. De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 26 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Arendonk**

Arendonk	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Reusel-De Mierden - Centrum Reusel	81.131	84%	3.880
Bladel - Centrum Bladel	8.572	9%	635
Baarle-Nassau - Centrum Baarle Nassau	1.411	1%	71
Eindhoven - Centrum Eindhoven	1.235	1%	353
Tilburg - Centrum Tilburg	388	0%	141

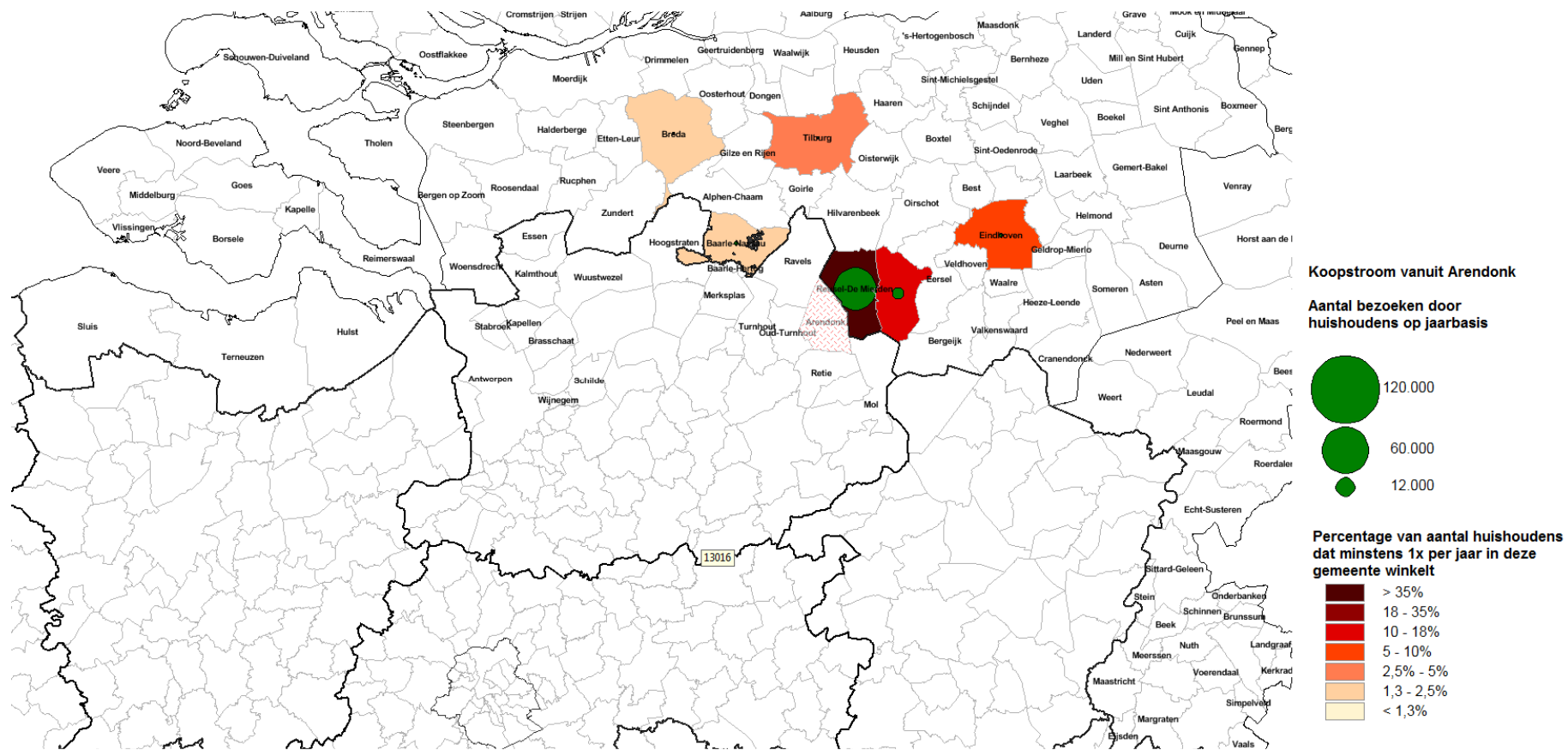
Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

Onderstaand kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de Arendonkse gezinnen genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de Arendonkse gezinnen. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.

**Figuur 5 Koopstroom vanuit Arendonk naar Nederland**



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS



## 2.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 27 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Arendonk**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	30,12%
2.	aanbod	19,28%
3.	behulpzaam	7,83%
4.	nabijheid (afstand van woning)	6,63%
5.	gezellig	6,02%
6.	acties	4,22%
7.	parkeren	3,61%
8.	markt	3,61%
9.	service	3,61%
10.	afwisseling	2,41%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

De twee eerste bezoekmotieven, namelijk goedkoper aanbod en type aanbod, worden samen door 50% van de respondenten als belangrijkste bezoekmotiven aangehaald. Het derde belangrijkste is de behulpzaamheid van de verkopers. Als we dit bekijken ten opzichte van andere Antwerpse gemeenten wordt dit motief opvallend vaker aangehaald in Arendonk. Nabijheid komt hier op de vierde plaats, wat overeenkomt met het feit dat 90% van de bezoekers de nabijgelegen grensgemeente Reusel-De Mierden opzoekt en dus niet veel verder gaat in Nederland.

Onderstaande tabel geeft vervolgens een opsplitsing van de bezoekmotieven per bestemming weer.

**Tabel 28 Titel: Vijf meest genoemde bezoeksredenen per Nederlandse gemeente voor Arendonk**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Baarle-Nassau	gezellig	1
	aanbod	1
Bladel	goedkoper	2
	aanbod	1
	acties	1
Breda	proper	1
	behulpzaam	1
Eindhoven	gezellig	1
Reusel-De Mierden	aanbod	20
	goedkoper	16
	nabijheid (afstand van woning)	9
	behulpzaam	9
	acties	5
Tilburg	service	1
	daguitstap	1
Overige	goedkoper	32
	aanbod	10
	markt	4
	behulpzaam	3
	bereikbaarheid	3

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 2.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoeksstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 29 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Arendonk	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	28	48	16	0	5	2	0	99
> 1x per jaar	169	291	94	0	28	9	0	591
> 1x per half jaar	976	1.681	542	0	163	54	0	3.416
> 1x per maand	9.386	16.165	5.214	0	1.564	521	0	32.850
wekelijks	16.895	29.096	9.386	0	2.816	939	0	59.131
<b>Totaal</b>	<b>27.454</b>	<b>47.281</b>	<b>15.252</b>	<b>0</b>	<b>4.576</b>	<b>1.525</b>	<b>0</b>	<b>96.088</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 30 Titel: Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Arendonk	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	845	3.637	2.346	0	1.877	1.173	0	9.879
> 1x per jaar	5.068	21.822	14.079	0	11.263	7.039	0	59.272
> 1x per half jaar	29.284	126.083	81.344	0	65.075	40.672	0	342.458
> 1x per maand	281.576	1.212.339	782.154	0	625.723	391.077	0	3.292.870
wekelijks	506.836	2.182.211	1.407.878	0	1.126.302	703.939	0	5.927.166
<b>Totaal</b>	<b>823.609</b>	<b>3.546.092</b>	<b>2.287.801</b>	<b>0</b>	<b>1.830.241</b>	<b>1.143.901</b>	<b>0</b>	<b>9.631.644</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 31 Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Arendonk	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,01%	0,04%	0,02%	0,00%	0,02%	0,01%	0,00%	<b>0,10%</b>
> 1x per jaar	0,05%	0,23%	0,15%	0,00%	0,12%	0,07%	0,00%	<b>0,62%</b>
> 1x per half jaar	0,30%	1,31%	0,84%	0,00%	0,68%	0,42%	0,00%	<b>3,56%</b>
> 1x per maand	2,92%	12,59%	8,12%	0,00%	6,50%	4,06%	0,00%	<b>34,19%</b>
wekelijks	5,26%	22,66%	14,62%	0,00%	11,69%	7,31%	0,00%	<b>61,54%</b>
<b>Totaal</b>	<b>8,55%</b>	<b>36,82%</b>	<b>23,75%</b>	<b>0,00%</b>	<b>19,00%</b>	<b>11,88%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS*

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Arendonk een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van 9,6 miljoen euro.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de wekelijkse bezoeken die 62% van het totaal of 5 miljoen bedragen.
- De grootste groep van respondenten aangeeft dat ze tussen de 50 en de 100 euro uitgeven en de op één na grootste categorie deze onder de 50 euro is. Dit wil zeggen dat de Arendonkse gezinnen minder dan gemiddeld (over alle 18 gemeenten) uitgeven per bezoek. Het gemiddelde dat een Arendonks gezin per bezoek uitgeeft, bedraagt ongeveer 100 euro ten opzichte van het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt.

## 2.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de Arendonkse gezinnen naar Nederland gaan om te winkelen.

Voor Arendonk zien we dat het aantal herhalingsbezoeken per jaar gemiddeld hoger ligt dan bij de meerderheid van de gemeenten. 1/5<sup>e</sup> van de respondenten steekt zelfs wekelijks de grens over.

**Tabel 32 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Wuustwezel aan Nederland**

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Arendonk	17%	4%	8%	17%	32%	23%	100%

Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

## 2.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de grensoverschrijdende detailhandel kenmerkt zich door een relatief grote afvloeiing ten aanzien van de dagelijkse goederen. De ligging vlak nabij de Nederlandse grens, waar de prijzen van de dagelijkse goederen gemiddeld lager liggen, in combinatie met het relatief grote aandeel Nederlanders vormen hiervoor een verklaring. Beleidsmatig kan deze koopvlucht moeilijk bestreden worden.

De koopvlucht op het gebied van periodieke en uitzonderlijke goederen vindt vooral plaats naar Turnhout. De koopvlucht naar Nederland is beperkt, maar ligt wel boven het gemiddelde. Tegelijkertijd constateren we dat de totale koopvlucht de laatste 5 jaar niet is toegenomen (zie feitenfiche). De leegstand in WVO is zelfs afgenomen (tot 7,5%), en bevindt zich op een relatief acceptabel peil. Zeker gelet op de trend dat juist in de middelgrote en kleinere gemeenten de leegstand toeneemt, is dit een goede zaak.

In het kader van de grensoverschrijdende detailhandel worden geen bijzondere acties haalbaar geacht, die de koopvlucht naar Nederland zou doen afnemen. Wel bevelen we aan om de algemene koopvlucht, dus vooral naar Turnhout te beperken, door de aantrekkelijkheid van het winkelaanbod te versterken. Hiervoor verwijzen wij naar de beleidsaanbevelingen in de SWOT-fiche.

### 3/ Baarle-Hertog

#### 3.1 Verweving Baarle-Hertog en Baarle-Nassau

De situatie ten aanzien van de grensoverschrijdende detailhandel kenmerkt zich door de verwevenheid met het handelsgebeuren in Baarle-Nassau. Als we de 'koopvlucht' zoals onder volgend item beschreven, naar Baarle-Nassau buiten beschouwing laten, dan is de koopvlucht voor de dagelijkse goederen naar Nederland minimaal. Zelfs naar andere gemeenten binnen Vlaanderen is dit beperkt (zie de feitenfiche).

#### 3.2 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van Baarle-Hertog naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 33 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Baarle-Hertog**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Alphen-Chaam	0,35%	3,00%	4,33%	5,07%	3,43%
Baarle-Nassau	55,83%	33,92%	26,84%	23,04%	15,02%
Bergen Op Zoom	0,00%	0,00%	0,28%	0,00%	0,00%
Breda	0,87%	14,89%	8,19%	3,23%	7,30%
Eindhoven	0,00%	1,13%	0,28%	0,00%	0,00%
Etten-Leur	0,00%	0,13%	0,00%	0,00%	0,00%
Gilze En Rijen	0,00%	0,00%	0,00%	1,38%	0,00%
Goirle	0,00%	0,00%	1,04%	0,00%	1,29%
Hulst	0,00%	0,00%	0,09%	0,00%	0,00%
Tilburg	0,00%	6,13%	0,75%	1,84%	2,58%
Zundert	0,00%	0,63%	0,56%	0,00%	0,00%
Overige	0,00%	0,50%	4,33%	2,76%	0,86%
<b>Totaal</b>	<b>57,04%</b>	<b>60,33%</b>	<b>46,70%</b>	<b>37,33%</b>	<b>30,47%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Baarle-Hertog

- de koopvlucht aanzienlijk hoog is en dit vooral naar buurgemeente Baarle-Nassau. Dit is zeker niet abnormaal doordat Baarle-Hertog en Baarle-Nassau met elkaar verweven zijn, de grenslijn soms zelfs dwars door bepaalde huizen loopt en deze twee gemeenten dan ook op allerlei vlakken een gezamenlijk beleid voeren (cfr. bovenstaande).
- Voor dagelijkse goederen de koopvlucht 57% is waarvan 56% naar Baarle-Nassau.
- Voor periodieke goederen de koopvlucht 60% is waarvan ongeveer de helft naar Baarle-Nassau maar verder ook naar Breda, Tilburg en Alphen-Chaam.
- Voor uitzonderlijke goederen de koopvlucht 47% is en dit vooral gericht op Baarle-Nassau (goed voor de helft van de koopvlucht), Breda en Alphen-Chaam
- Ook voor horeca en cultuur er meer dan 30% koopvlucht is naar voornamelijk Baarle-Nassau, Breda en Alphen-Chaam

### 3.3 Koopstromen

#### 3.3.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

1. hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
2. hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

Tabel 34 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Baarle-Hertog

Koopstroom in # huish. per jaar	Baarle-Hertog	%
Baarle-Nassau	40696	87%
Breda	2576,7	6%
Tilburg	1693,5	4%
Alphen-Chaam	1647	4%
Eindhoven	126,18	0%
Maastricht	53,128	0%
Roosendaal	0	0%
Woensdrecht	0	0%
Bergen Op Zoom	0	0%
Reusel-De Mierden	0	0%
Hulst	0	0%
Zundert	0	0%
Sluis	0	0%
Goirle	0	0%
Bladel	0	0%
Goes	0	0%
Kapelle	0	0%
Bergeijk	0	0%
Roermond	0	0%
Middelburg	0	0%
Etten-Leur	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>46793</b>	<b>100%</b>

Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS



Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Baarle-Hertog bijna 50.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland
- Deze totale stroom voor bijna 90% bepaald wordt door bezoeken aan de buurgemeente Baarle-Nassau

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die Baarle-Hertog aandoet. Ook hier zien we dat de bezoeken vooral naar de centra van de Nederlandse gemeenten gaan, op één uitzondering na en dat is de woonboulevard in Breda. De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 35 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Baarle-Hertog**

Baarle-Hertog	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Baarle-Nassau - Centrum Baarle Nassau	38.840	83%	1.009
Breda - Centrum Breda	2.364	5%	378
Tilburg - Centrum Tilburg	1.986	4%	284
Alphen-Chaam - Centrum Alphen Nb	1.324	3%	47
Breda - Woonboulevard Kruisvoort	378	1%	32

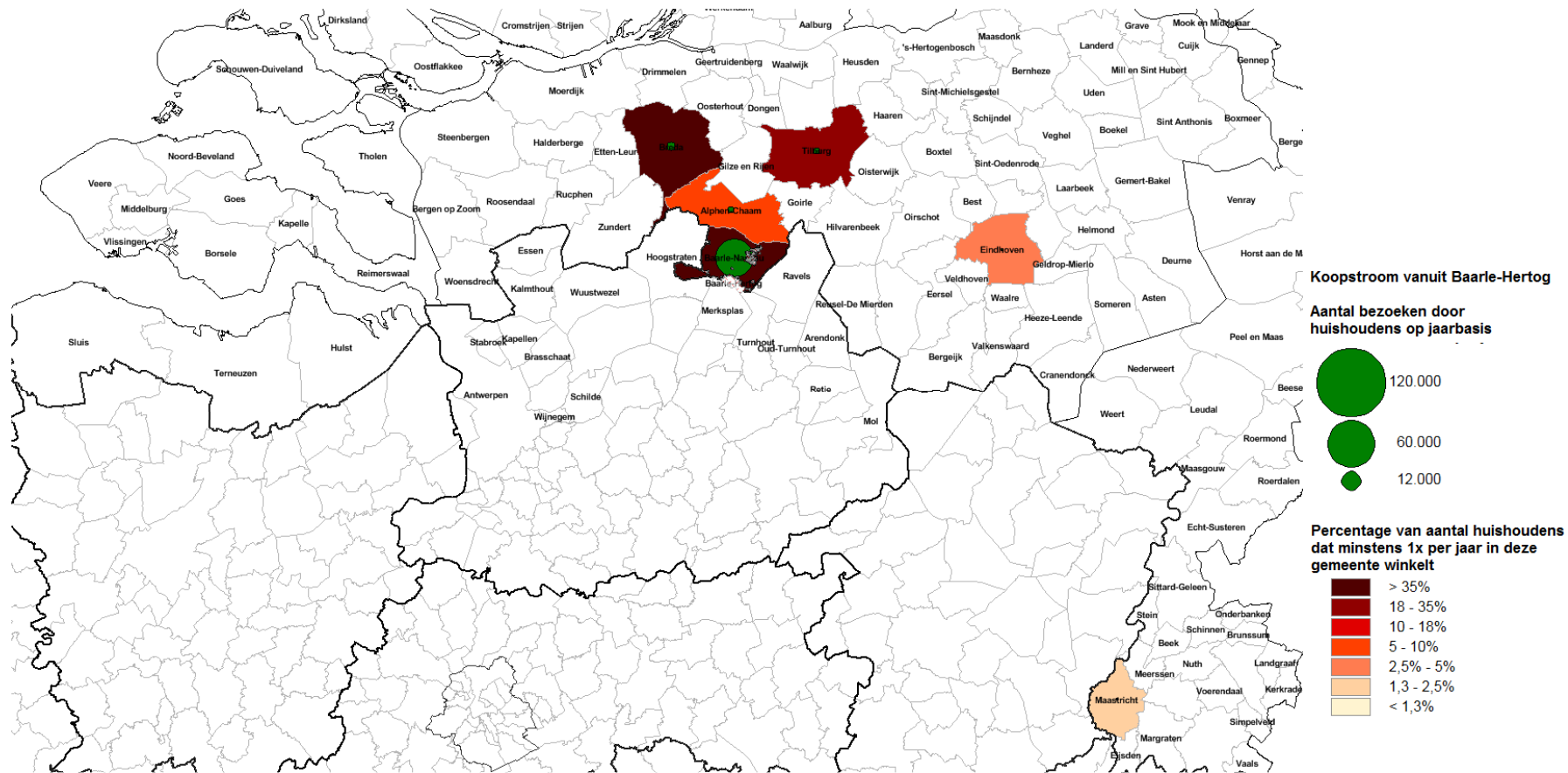
*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Onderstaand kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van Baarle-Hertog genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Baarle-Hertog in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.

**Figuur 6 Koopstroom vanuit Baarle-Hertog naar Nederland**



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

### 3.3.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 36 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Baarle-Hertog**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	24,86%
2.	aanbod	18,92%
3.	bereikbaarheid	9,73%
4.	Ik ben gewend om hier te gaan winkelen	8,65%
5.	gezellig	7,03%
6.	nabijheid (afstand van woning)	6,49%
7.	winkels dicht bij elkaar	3,78%
8.	behulpzaam	2,16%
9.	warenhuizen	1,62%
10.	parkeren	1,62%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Baarle-Hertog kenmerkt zich door het groter belang van bezoekmotieven als bereikbaarheid, nabijheid en vertrouwdheid met het winkelgebied (bovenop de eerste twee bezoekmotieven goedkoper aanbod en type aanbod, die quasi bij elke gemeente de bovenhand nemen). De uitzonderlijke samenstelling en de nauwe verwevenheid met de Nederlandse gemeente Baarle-Nassau zijn hiervoor waarschijnlijk de belangrijkste verklaringen.

Onderstaande tabel geeft vervolgens een opsplitsing van de bezoekmotieven per bestemming weer.

**Tabel 37 Vijf meest genoemde bezoeksredenen per Nederlandse gemeente voor Baarle-Hertog**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Alphen-Chaam	Ik ben gewend om hier te gaan	
	winkelen	1
Baarle-Nassau	goedkoper	1
	goedkoper	40
	aanbod	30
	bereikbaarheid	16
	nabijheid (afstand van woning)	12
Breda	Ik ben gewend om hier te gaan	
	winkelen	11
	gezellig	5
	goedkoper	3
	Ik ben gewend om hier te gaan	
	winkelen	2
Tilburg	parkeren	2
	aanbod	2
	aanbod	3
	Ik ben gewend om hier te gaan	
	winkelen	2
Overige	goedkoper	2
	parkeren	1
	meer winkels	1
	behelpzaam	1

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 3.3.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoeksstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 38 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Baarle-Hertog	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0	0	0	0	0	0	0	0
> 1x per jaar	0	0	0	0	0	0	0	0
> 1x per half jaar	61	184	114	26	9	0	9	403
> 1x per maand	263	789	489	113	38	0	38	1.729
wekelijks	6.796	20.388	12.621	2.913	971	0	971	44.660
<b>Totaal</b>	<b>7.121</b>	<b>21.362</b>	<b>13.224</b>	<b>3.052</b>	<b>1.017</b>	<b>0</b>	<b>1.017</b>	<b>46.793</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 39 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Baarle-Hertog	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0	0	0	0	0	0	0	0
> 1x per jaar	0	0	0	0	0	0	0	0
> 1x per half jaar	1.842	13.812	17.100	6.577	3.508	0	13.154	55.992
> 1x per maand	7.892	59.192	73.286	28.187	15.033	0	56.374	239.964
wekelijks	203.885	1.529.136	1.893.216	728.160	388.352	0	1.456.320	6.199.070
<b>Totaal</b>	<b>213.619</b>	<b>1.602.140</b>	<b>1.983.602</b>	<b>762.924</b>	<b>406.893</b>	<b>0</b>	<b>1.525.848</b>	<b>6.495.026</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 40 Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Baarle-Hertog	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>0,00%</b>
> 1x per jaar	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>0,00%</b>
> 1x per half jaar	0,03%	0,21%	0,26%	0,10%	0,05%	0,00%	0,20%	<b>0,86%</b>
> 1x per maand	0,12%	0,91%	1,13%	0,43%	0,23%	0,00%	0,87%	<b>3,69%</b>
wekelijks	3,14%	23,54%	29,15%	11,21%	5,98%	0,00%	22,42%	<b>95,44%</b>
<b>Totaal</b>	<b>3,29%</b>	<b>24,67%</b>	<b>30,54%</b>	<b>11,75%</b>	<b>6,26%</b>	<b>0,00%</b>	<b>23,49%</b>	<b>100,00%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS*

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Baarle-Hertog een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van 6,5 miljoen euro.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de wekelijkse bezoeken die 95% van het totaal of 6,2 miljoen euro bedragen.
- De grootste groep van respondenten aangeeft dat ze tussen de 50 en de 100 euro uitgeven en de op één na grootste categorie deze tussen de 100 en de 200 euro is. Dit wil zeggen dat het uitgavepatroon van de gezinnen uit Baarle-Hertog gelijk loopt met dat van alle gezinnen over alle 18 gemeenten heen. De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Baarle-Hertog ligt met 139 euro wel hoger dan het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt.

### 3.3.4 Frequentie

In volgende tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Baarle-Hertog naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral wekelijks gaat (79%)  
Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt veel hoger dan het gemiddelde.

**Tabel 41 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Brasschaat aan Nederland**

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Baarle-Hertog	4%	0%	0%	9%	8%	79%	100%

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

### 3.4 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de grensoverschrijdende detailhandel kenmerkt zich door de verwevenheid met het handelsgebeuren in Baarle-Nassau. Als we de 'koopvlucht' naar Baarle-Nassau buiten beschouwing laten, dan is de koopvlucht voor de de dagelijkse goederen naar Nederland minimaal. Zelfs naar andere gemeenten binnen Vlaanderen is dit beperkt (zie de feitenfiche).

De grensoverschrijdende koopvlucht voor de periodieke goederen vertoont geen bijzonder beeld: 15% naar Breda en 20% naar Turnhout zijn, gelet op de hiërarchie van aanbodclusters, geen verontrustende cijfers. Dit geldt eveneens voor de uitzonderlijke goederen (8% resp. 18%). Wel is de oplopende leegstand (21% WVO) verontrustend. De verklaring hiervoor is dat Baarle-Hertog / Baarle-Nassau een relatief zeer hoog winkelaanbod (in oppervlakte) heeft per inwoner, historisch voortkomend uit het verblijfstoerisme en het regionaal dagtoerisme.

Juist het verblijfstoerisme is de afgelopen jaren sterk afgenomen (met 45%, zie de feitenfiche). De oorzaken hiervan zijn kunnen in het kader van deze grensoverstijgend studie niet voldoende bestudeerd worden om goed onderbouwde beleidsaanbevelingen te verstrekken. Veranderende patronen in de vakantiebestemmingen van Nederlanders, in combinatie met historisch onvoldoende private investeringen in de verblijfsinfrastructuur, lijken op het eerste zicht hieraan ten grondslag te liggen.

Met enige voorzichtigheid bevelen wij aan om vooral marketingtechnisch meer in te zetten op de regionale dagbezoeken, in combinatie met een kwalitatieve versterking van de verblijfsinfrastructuur. Juist de centrale ligging tussen Turnhout, Breda en Antwerpen zouden bij dit laatste punt troeven kunnen zijn. Wel bevelen we aan om de aantrekkelijkheid van het winkelaanbod te versterken, zodat een verdere toename van de leegstand tegengegaan wordt. Hiervoor verwijzen wij naar de beleidsaanbevelingen in de SWOT-fiche.

## 4/ Brasschaat

### 4.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 42 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Brasschaat**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Bergen Op Zoom	0,19%	0,34%	0,00%	0,00%	0,00%
Breda	0,00%	1,75%	0,81%	0,00%	0,00%
Goes	0,00%	0,00%	0,00%	0,10%	0,00%
Hulst	0,00%	0,00%	0,05%	0,00%	0,00%
Roosendaal	0,14%	0,14%	0,16%	0,00%	0,00%
Woensdrecht	0,19%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Overige	0,00%	0,02%	0,93%	0,00%	0,00%
<b>Totaal</b>	<b>0,52%</b>	<b>2,24%</b>	<b>1,95%</b>	<b>0,10%</b>	<b>0,00%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Brasschaat

- De koopvlucht naar Nederland nog aanzienlijk beperkt is
- Voor periodieke goederen de hoogste koopvlucht van iets meer dan 2% wordt waargenomen en dit vooral gericht is op Breda
- Nauw gevolgd door de categorie uitzonderlijke goederen, ook hier vooral bepaald door bezoekersstromen aan Breda.



## 4.2 Koopstromen

### 4.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

**Tabel 43** Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Brasschaat

Koopstroom in # huish. per jaar	Brasschaat	%
Breda	9.783	30%
Roosendaal	7.279	23%
Woensdrecht	6.027	19%
Bergen Op Zoom	3.407	11%
Zundert	3.290	10%
Maastricht	1.165	4%
Goes	553	2%
Hulst	408	1%
Etten-Leur	262	1%
Middelburg	87	0%
Reimerswaal	87	0%
Baarle-Nassau	0	0%
Reusel-De Mierden	0	0%
Tilburg	0	0%
Eindhoven	0	0%
Sluis	0	0%
Goirle	0	0%
Bladel	0	0%
Kapelle	0	0%
Bergeijk	0	0%
Roermond	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>32.349</b>	<b>100%</b>

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Brasschaat iets meer dan 30.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland, wat relatief weinig is.
- Deze totale stroom voor bijna 50% bepaald wordt door bezoeken aan Breda en Roosendaal, gevolgd door Woensdrecht, Bergen-Op-Zoom en Zundert.

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Ook hier zien we dat de bezoeken vooral naar de centra van de Nederlandse gemeenten gaan, op één uitzondering na en dat is de woonboulevard in Breda. De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 44 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Brasschaat**

Brasschaat	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Roosendaal - Centrum Roosendaal	5.740	18%	867
Breda - Centrum Breda	4.541	14%	1.429
Woensdrecht - Centrum Putte	3.470	11%	204
Zundert - Centrum Zundert	2.883	9%	357
Breda - Woonboulevard Kruisvoort	2.755	9%	612

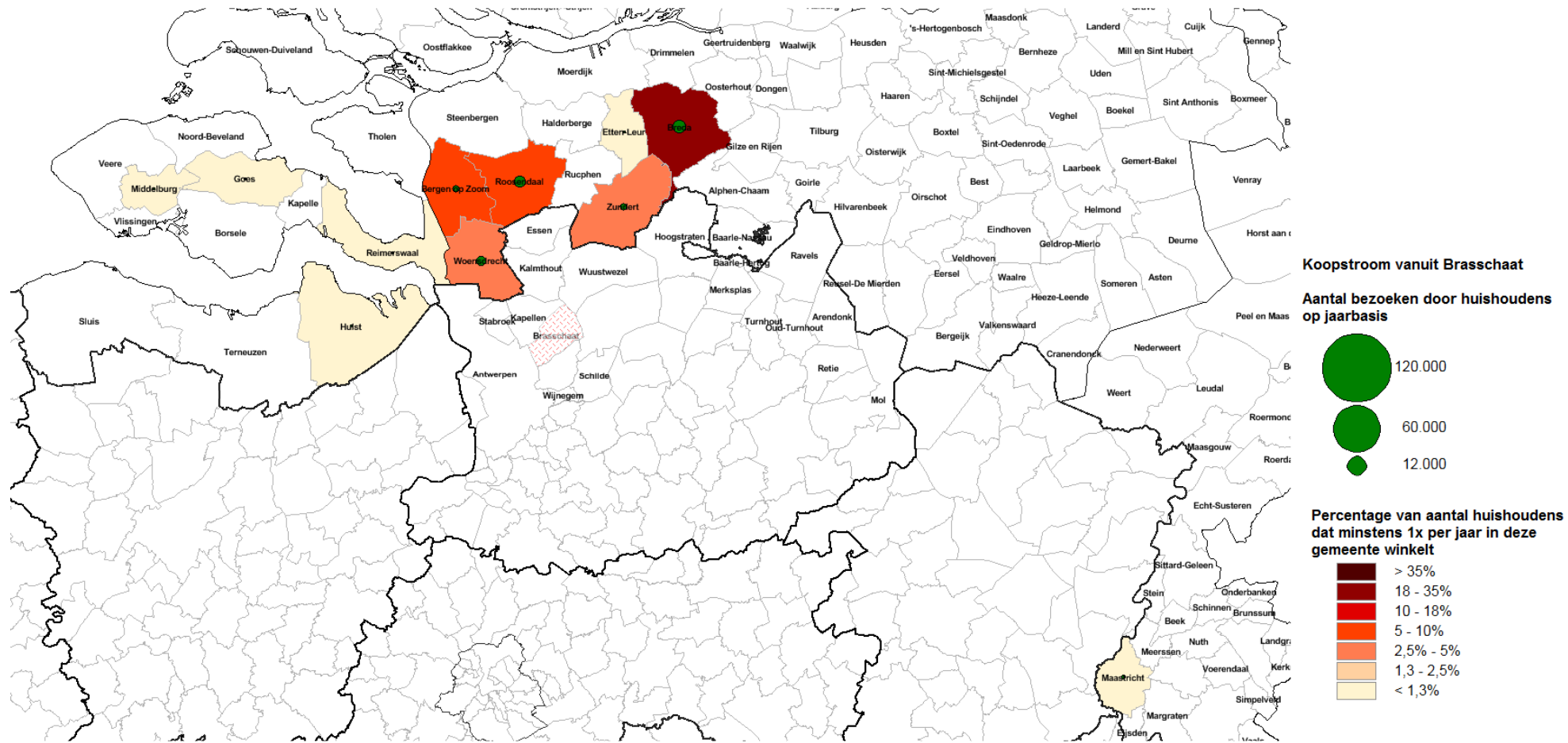
*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Onderstaand kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Brasschaat in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.

**Figuur 7 Koopstroom vanuit Brasschaat naar Nederland**



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

## 4.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 45 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Brasschaat**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	24,22%
2.	aanbod	19,38%
3.	gezellig	10,73%
4.	bereikbaarheid	6,92%
5.	daguitstap	6,23%
6.	afwisseling	4,15%
7.	nabijheid (afstand van woning)	3,81%
8.	parkeren	3,11%
9.	behulpzaam	2,77%
10.	aangenaam winkelen	2,08%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

De bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor de inwoners van Brasschaat wijken slechts zeer beperkt af van de gemiddelde waarden voor de 18 gemeenten samen.

Onderstaande tabel geeft vervolgens een opsplitsing van de bezoekmotieven per bestemming weer.

(De voornaamste Nederlandse bestemmingen van de huishoudens uit Brasschaat zijn Breda, Roosendaal, Woensdrecht, Bergen-Op-Zoom en Zundert.)

**Tabel 46 Vijf meest genoemde bezoekt motieven per Nederlandse gemeente voor Brasschaat**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Bergen Op Zoom	goedkoper	6
	aanbod	4
	gezellig	4
	daguitstap	2
	parkeren	1
Breda	goedkoper	28
	aanbod	16
	gezellig	12
	bereikbaarheid	10
	nabijheid (afstand van woning)	4
Etten-Leur	aanbod	1
	verkeersveiliger	1
	parkeren	1
Goes	aanbod	1
	daguitstap	1
	afwisseling	1
Hulst	parkeren	1
	solden	1
	prijs - kwaliteit	1
	gezellig	1
	aanbod	1
Maastricht	horeca	2
	gezellig	1
Roosendaal	aanbod	6

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
	gezellig	5
	goedkoper	4
	daguitstap	3
	bereikbaarheid	3
<b>Woensdrecht</b>	goedkoper	4
	aanbod	3
	nabijheid (afstand van woning)	2
	gezellig	2
	bereikbaarheid	1
<b>Zundert</b>	goedkoper	5
	aanbod	3
	daguitstap	2
	afwisseling	1
	behulpzaam	1
<b>Overige</b>	goedkoper	23
	aanbod	21
	daguitstap	7
	gezellig	6
	bereikbaarheid	5

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 4.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoekenstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 47 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Brasschaat	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	12	70	59	16	9	1	0	<b>167</b>
> 1x per jaar	124	730	621	171	93	16	0	<b>1.755</b>
> 1x per half jaar	793	4.659	3.965	1.090	595	99	0	<b>11.201</b>
> 1x per maand	1.065	6.258	5.326	1.465	799	133	0	<b>15.046</b>
wekelijks	296	1.738	1.479	407	222	37	0	<b>4.179</b>
<b>Totaal</b>	<b>2.290</b>	<b>13.455</b>	<b>11.451</b>	<b>3.149</b>	<b>1.718</b>	<b>286</b>	<b>0</b>	<b>32.349</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS*

**Tabel 48 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Brasschaat	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	355	5.215	8.877	4.068	3.551	1.110	0	<b>23.176</b>
> 1x per jaar	3.728	54.758	93.206	42.719	37.282	11.651	0	<b>243.344</b>
> 1x per half jaar	23.790	349.410	594.740	272.589	237.896	74.342	0	<b>1.552.767</b>
> 1x per maand	31.956	469.356	798.904	366.164	319.562	99.863	0	<b>2.085.806</b>
wekelijks	8.877	130.377	221.918	101.712	88.767	27.740	0	<b>579.391</b>
<b>Totaal</b>	<b>68.706</b>	<b>1.009.116</b>	<b>1.717.644</b>	<b>787.254</b>	<b>687.058</b>	<b>214.706</b>	<b>0</b>	<b>4.484.483</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS*



**Tabel 49** Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens

Brasschaat	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,01%	0,12%	0,20%	0,09%	0,08%	0,02%	0,00%	<b>0,52%</b>
> 1x per jaar	0,08%	1,22%	2,08%	0,95%	0,83%	0,26%	0,00%	<b>5,43%</b>
> 1x per half jaar	0,53%	7,79%	13,26%	6,08%	5,30%	1,66%	0,00%	<b>34,63%</b>
> 1x per maand	0,71%	10,47%	17,81%	8,17%	7,13%	2,23%	0,00%	<b>46,51%</b>
wekelijks	0,20%	2,91%	4,95%	2,27%	1,98%	0,62%	0,00%	<b>12,92%</b>
<b>Totaal</b>	<b>1,53%</b>	<b>22,50%</b>	<b>38,30%</b>	<b>17,56%</b>	<b>15,32%</b>	<b>4,79%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Brasschaat een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van 4,5 miljoen euro.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de categorie "meer dan één keer per maand" die 47% van het totaal of 2 miljoen euro bedraagt.
- De grootste groep van respondenten aangeeft dat ze tussen de 50 en de 100 euro uitgeven en de op één na grootste categorie deze tussen de 100 en de 200 euro is. Dit wil zeggen dat het uitgavepatroon van de gezinnen uit Brasschaat gelijk loopt met dat van alle gezinnen over alle 18 gemeenten heen. De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Baarle-Hertog bedraagt ongeveer 139 euro ten opzichte van het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt. (Deze gemiddelde uitgave komt tevens volledig overeen met die van Baarle-Hertog.)

#### 4.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Brasschaat naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per half jaar gaat, maar minder dan één keer per maand (25%)  
Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt lager dan het gemiddelde.

**Tabel 50 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Brasschaat aan Nederland**

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Brasschaat	54%	3%	11%	25%	7%	1%	100%

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

#### 4.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de grensoverschrijdende detailhandel is niet bijzonder opvallend. De koopvlucht in het algemeen ligt onder het VRIND-gemiddelde (zie feitenfiche), evenals die specifiek naar Nederland. De koopvlucht die er is, gaat vooral naar Antwerpen en Wijnegem voor periodieke goederen en naar Antwerpen en Schoten voor uitzonderlijke goederen. Gelet op de hoge aanbodconcentratie in die gemeenten, is deze koopvlucht volledig verklaarbaar. De beperkte koopvlucht naar vooral Breda laat zich verklaren door het relatief hoge aandeel inwoners met een Nederlandse achtergrond.

In het kader van de grensoverschrijdende detailhandel worden geen bijzondere acties haalbaar geacht, die de koopvlucht naar Nederland zou doen afnemen. Gelet op de evoluties in de stedenhiërarchie (verschuiving naar grotere steden) en het online-winkelen, adviseren wij om in te zetten op het op peil houden van de koopbinding en de regionale attractie. Ook dit vergt al de nodige inspanningen. De SWOT-fiche zal hier een aantal aanbevelingen voor formuleren.

## 5/ Essen

### 5.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 51 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Essen**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Bergen Op Zoom	0,48%	1,68%	1,66%	0,00%	0,00%
Breda	0,00%	0,64%	4,69%	0,00%	1,64%
Eindhoven	0,48%	0,26%	0,00%	0,00%	0,00%
Roosendaal	8,70%	21,71%	8,17%	6,34%	3,62%
Woensdrecht	0,00%	0,00%	0,10%	0,00%	0,00%
Overige	0,60%	0,04%	1,61%	1,15%	0,33%
<b>Totaal</b>	<b>10,27%</b>	<b>24,34%</b>	<b>16,23%</b>	<b>7,49%</b>	<b>5,59%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Essen

- De koopvlucht naar Nederland opvallend aanwezig is met percentages tussen de 5 en maar liefst 24%
- De koopvlucht voornamelijk plaatsvindt, en dit voor alle type producten, naar Roosendaal
- Voor periodieke goederen de koopvlucht het hoogst is met 24% en dit vooral bepaald wordt door Roosendaal en in mindere mate naar Bergen-Op-Zoom
- Voor uitzonderlijke goederen de afvloeiing naar Nederland 16% bedraagt en deze vooral gaat naar Roosendaal, Breda en Bergen-Op-Zoom
- De koopvlucht in horeca en cultuur in vergelijking met de meeste andere gemeenten ook relatief hoog is

## 5.2 Koopstromen

### 5.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

**Tabel 52** Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Essen

Koopstroom in # huish. per jaar	Essen	%
Roosendaal	111.578	84%
Bergen Op Zoom	8.689	7%
Breda	7.275	5%
Eindhoven	3.724	3%
Zundert	1.379	1%
Etten-Leur	655	0%
Woensdrecht	276	0%
Baarle-Nassau	0	0%
Reusel-De Mierden	0	0%
Hulst	0	0%
Tilburg	0	0%
Maastricht	0	0%
Sluis	0	0%
Goirle	0	0%
Bladel	0	0%
Goes	0	0%
Kapelle	0	0%
Bergeijk	0	0%
Roermond	0	0%
Middelburg	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>133.576</b>	<b>100%</b>

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Essen iets meer dan 130.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland, wat zeer veel is.
- Deze totale stroom voor bijna 84% bepaald wordt door bezoeken aan Roosendaal.

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Doorgaans gaan de meeste bezoeken naar de centra van de gemeenten, met andere woorden de kernwinkelgebieden, maar de Essenaar kiest ook binnen de top 5 voor twee andere type winkelgebieden, namelijk het Tolbergcentrum in Roosendaal, een binnenstedelijke winkelcluster, en het winkelgebied "Eindhoven-Woensel"<sup>4</sup>. De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 53 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Essen**

Essen	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Roosendaal - Centrum Roosendaal	97.939	73%	5.107
Bergen Op Zoom - Centrum Bergen op Zoom	8.171	6%	511
Roosendaal - Tolbergcentrum	7.295	5%	219
Breda - Centrum Breda	4.195	3%	511
Eindhoven - Eindhoven Woensel	2.918	2%	73

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Onderstaand kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

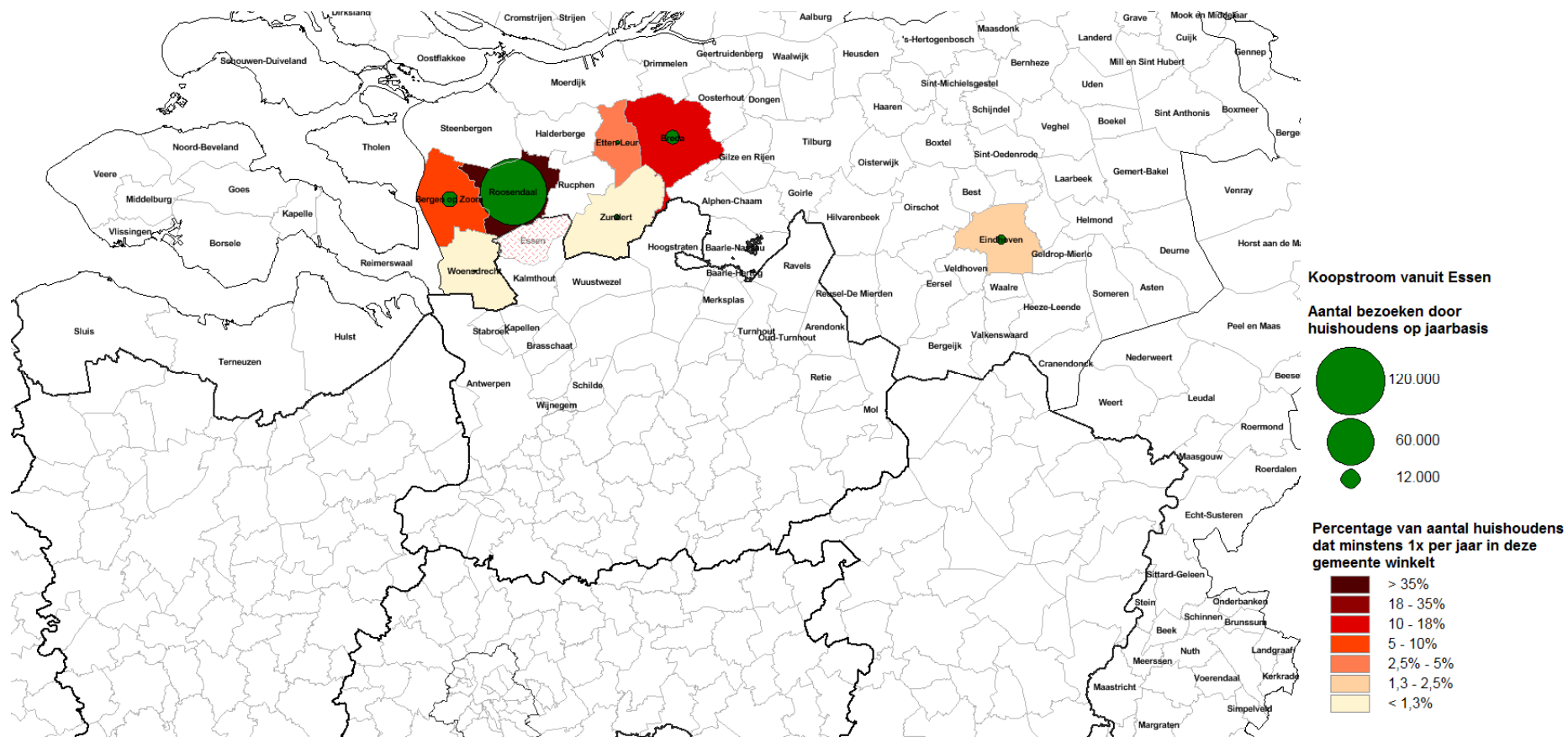
Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Essen in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.

---

<sup>4</sup> Definitie Locatus

**Figuur 8 Koopstroom vanuit Essen naar Nederland**



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

## 5.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 54 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Essen**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	23,71%
2.	aanbod	18,56%
3.	nabijheid (afstand van woning)	17,01%
4.	gezellig	6,70%
5.	daguitstap	4,12%
6.	bereikbaarheid	2,58%
7.	parkeren	2,58%
8.	winkels dicht bij elkaar	2,58%
9.	prijs - kwaliteit	2,06%
10.	meer winkels	2,06%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

In Essen spelen net als voor de andere geselecteerde gemeenten vooral de bezoekmotieven 'goedkoper' en 'aanbod'. Specifiek voor Essen zien we echter dat ook 'nabijheid (afstand van de woning)' een zeer prominente plek inneemt.



Onderstaande tabel geeft vervolgens een opsplitsing van de bezoekmotieven per bestemming weer.

**Tabel 55 Vijf meest genoemde bezoekmotieven per Nederlandse gemeente voor Essen**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Bergen Op Zoom	goedkoper	3
	aanbod	2
	nabijheid (afstand van woning)	1
	acties	1
Breda	goedkoper	2
	service	1
	prijs - kwaliteit	1
	acties	1
Eindhoven	aanbod	1
	aanbod	1
	winkels dicht bij elkaar	1
Roosendaal	aangenaam winkelen	1
	goedkoper	39
	aanbod	32
Overige	nabijheid (afstand van woning)	31
	gezellig	13
	daguitstap	7
	goedkoper	2
	behulpzaam	1
	kwaliteit	1
	nabijheid (afstand van woning)	1

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 5.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoeksstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 56 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Essen	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	6	17	6	5	3	0	0	<b>38</b>
> 1x per jaar	86	257	93	79	50	0	0	<b>564</b>
> 1x per half jaar	777	2.331	842	712	453	0	0	<b>5.114</b>
> 1x per maand	9.140	27.419	9.901	8.378	5.331	0	0	<b>60.169</b>
wekelijks	10.282	30.846	11.139	9.425	5.998	0	0	<b>67.691</b>
<b>Totaal</b>	<b>20.290</b>	<b>60.870</b>	<b>21.981</b>	<b>18.599</b>	<b>11.836</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>133.576</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 57 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Essen	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	171	1.285	928	1.309	1.333	0	0	<b>5.027</b>
> 1x per jaar	2.571	19.279	13.924	19.636	19.993	0	0	<b>75.402</b>
> 1x per half jaar	23.306	174.796	126.242	178.033	181.270	0	0	<b>683.647</b>
> 1x per maand	274.190	2.056.426	1.485.196	2.094.508	2.132.590	0	0	<b>8.042.910</b>
wekelijks	308.464	2.313.479	1.670.846	2.356.321	2.399.164	0	0	<b>9.048.274</b>
<b>Totaal</b>	<b>608.702</b>	<b>4.565.266</b>	<b>3.297.136</b>	<b>4.649.807</b>	<b>4.734.349</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>17.855.261</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 58 Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Essen	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%	<b>0,03%</b>
> 1x per jaar	0,01%	0,11%	0,08%	0,11%	0,11%	0,00%	0,00%	<b>0,42%</b>
> 1x per half jaar	0,13%	0,98%	0,71%	1,00%	1,02%	0,00%	0,00%	<b>3,83%</b>
> 1x per maand	1,54%	11,52%	8,32%	11,73%	11,94%	0,00%	0,00%	<b>45,05%</b>
wekelijks	1,73%	12,96%	9,36%	13,20%	13,44%	0,00%	0,00%	<b>50,68%</b>
<b>Totaal</b>	<b>3,41%</b>	<b>25,57%</b>	<b>18,47%</b>	<b>26,04%</b>	<b>26,52%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Essen een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van bijna 18 miljoen euro, wat bijna een tiende vertegenwoordigt van de totale afvloeiing van alle 18 gemeenten samen.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de categorie gezinnen die Nederland "meer dan één keer per maand" bezoekt die 47% van het totaal of 2 miljoen euro bedraagt.
- De grootste groep van respondenten aangeeft dat ze tussen de 50 en de 100 euro uitgeven (overgrote meerderheid)  
De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Essen ongeveer 134 euro bedraagt en daarmee iets hoger ligt dan het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt. (Deze gemiddelde uitgave van Essen komt tevens bijna overeen met die van Baarle-Hertog en Brasschaat.)

#### 5.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Essen naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat een grote meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per maand gaat, maar niet wekelijks (40%)  
Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt heel wat hoger dan het gemiddelde.

**Tabel 59 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Essen aan Nederland**

Essen	20%	1%	5%	17%	40%	18%	100%
Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

### 5.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de (grensoverschrijdende) detailhandel kenmerkt zich door een in het algemeen relatief beperkte koopvlucht (ten opzichte van de VRIND-gemiddelden). Ook het winkelaanbod (in WVO) per 1.000 inwoners is relatief hoog en de leegstand (7,7%) relatief beperkt.

De koopvlucht die er is, vindt voor de dagelijkse goederen plaats naar Nederland en Kalmthout (zie feitenfiche), en voor de periodieke en uitzonderlijk goederen vooral naar Antwerpen, Nederland en Kalmthout. De koopvlucht naar Nederland (voornamelijk naar Roosendaal), kan worden verklaard doordat Roosendaal de naastgelegen (veel) grotere stad is binnen de hiërarchie van aanbodclusters.

Gelet op het bevolkingsaantal van Essen, en haar positie binnen de stedenhiërarchie, is de koopvlucht eerder beperkt, en dus de koopbinding relatief hoog. De bestaande afvloeiing, ook naar Roosendaal, is niet bijzonder hoog en zelfs relatief beperkt. In het kader van het grensoverschrijdende detailhandel zijn er geen bijzondere beleidsvoorstellen aan de orde, anders dan een aantal maatregelen die een verdere teruggang van het aanbod moeten tegengaan. De SWOT-fiche zal hier een aantal aanbevelingen voor formuleren.

## 6/ Hoogstraten

### 6.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 60 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Hoogstraten**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Alphen-Chaam	0,00%	0,00%	1,69%	0,00%	0,00%
Baarle-Nassau	1,25%	0,00%	0,00%	1,08%	0,00%
Bergen Op Zoom	0,00%	0,99%	0,00%	0,00%	0,00%
Breda	2,82%	10,22%	8,04%	0,72%	8,33%
Eindhoven	0,00%	0,00%	0,04%	0,00%	0,00%
Gilze En Rijen	0,00%	0,00%	0,04%	0,00%	0,00%
Roosendaal	0,00%	0,99%	0,00%	0,00%	0,00%
Sluis	0,00%	0,35%	0,00%	0,00%	0,00%
Zundert	4,23%	0,99%	2,66%	0,00%	0,00%
Overige	0,00%	1,23%	0,28%	0,00%	0,00%
<b>Totaal</b>	<b>8,31%</b>	<b>14,76%</b>	<b>12,76%</b>	<b>1,79%</b>	<b>8,33%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Hoogstraten

- De koopvlucht naar Nederland opvallend aanwezig is voor voornamelijk de periodieke en uitzonderlijke goederen.
- De koopvlucht voornamelijk plaatsvindt, en dit voor quasi alle type producten, naar Breda
- Voor periodieke goederen de koopvlucht het hoogst is met 15% en dit vooral bepaald wordt door afvloeiing naar Breda
- Voor uitzonderlijke goederen de afvloeiing naar Nederland 13% bedraagt en deze vooral gaat naar Breda, Zundert en Alphen-Chaam.
- Ook voor dagelijkse goederen en cultuur de koopvlucht nog relatief hoog is met 8%. Voor cultuur gaat deze koopvlucht integraal naar Breda en voor dagelijkse goederen komen er naast Breda ook Zundert en Baarle-Nassau naar boven.

## 6.2 Koopstromen

### 6.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

**Tabel 61 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Hoogstraten –**

Koopstroom in # huish. per jaar	Hoogstraten	%
Breda	59.123	48%
Zundert	36.391	30%
Baarle-Nassau	18.098	15%
Roosendaal	5.268	4%
Bergen Op Zoom	1.951	2%
Sluis	781	1%
Etten-Leur	390	0%
Woensdrecht	0	0%
Reusel-De Mierden	0	0%
Hulst	0	0%
Tilburg	0	0%
Eindhoven	0	0%
Maastricht	0	0%
Goirle	0	0%
Bladel	0	0%
Goes	0	0%
Kapelle	0	0%
Bergeijk	0	0%
Roermond	0	0%
Middelburg	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>122.002</b>	<b>100%</b>

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Hoogstraten iets meer dan 122.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland, wat relatief veel is.
- Deze totale stroom voor bijna 50% bepaald wordt door bezoeken aan Breda, gevolgd door Zundert met 30% en Baarle-Nassau met 15%.

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Doorgaans gaan de meeste top 5 bezoeken naar de centra van de gemeenten (kernwinkelgebied), wat niet anders is voor Hoogstraten. De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

Tabel 62 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Hoogstraeten

Hoogstraten	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Breda - Centrum Breda	37.838	31%	3.568
Zundert - Centrum Zundert	32.757	27%	2.054
Baarle-Nassau - Centrum Baarle Nassau	17.892	15%	865
Breda - Centrum Ulvenhout	13.135	11%	432
Roosendaal - Centrum Roosendaal	4.757	4%	216

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

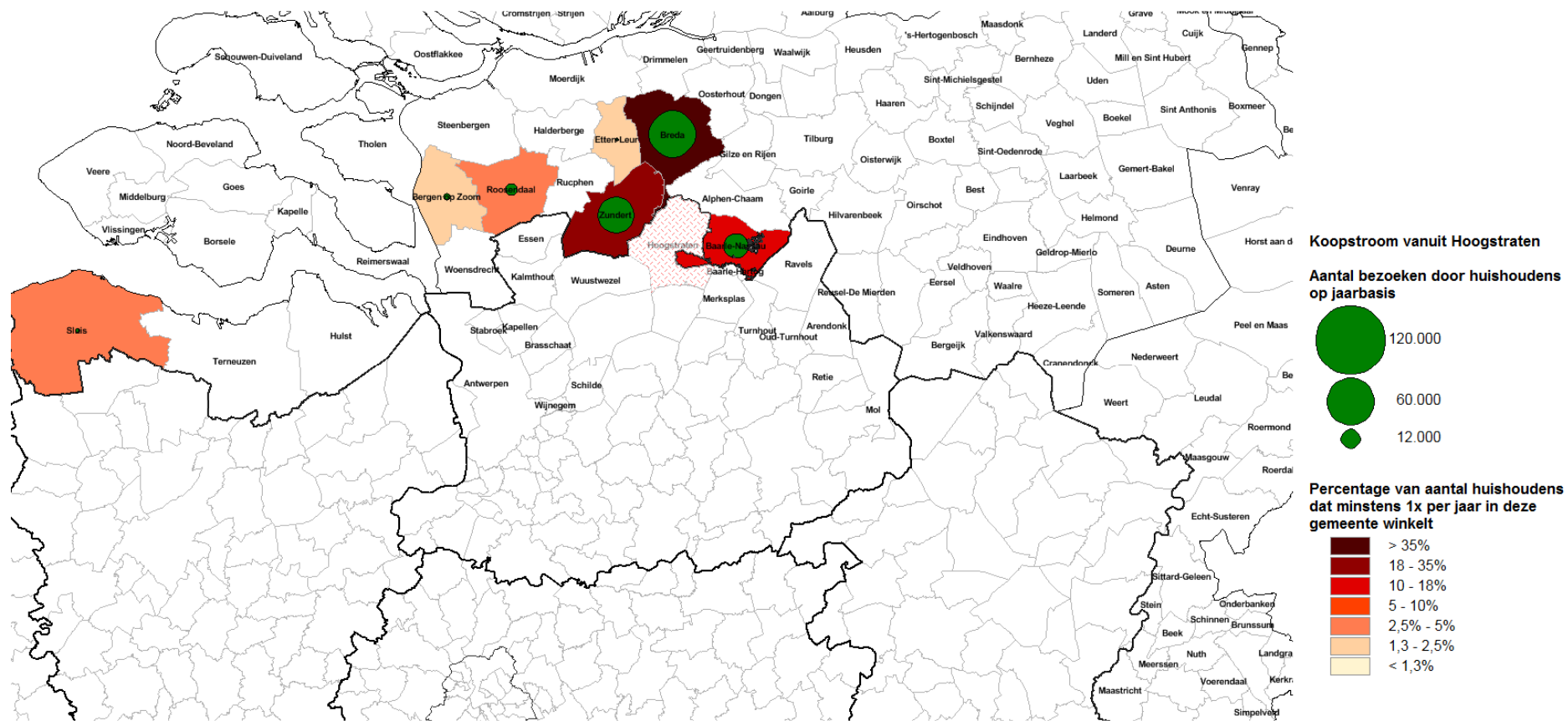
Onderstaand kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Hoogstraten in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.



**Figuur 9 Koopstroom vanuit Hoogstraten naar Nederland**



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

## 6.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 63 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Hoogstraten**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	27,73%
2.	aanbod	19,33%
3.	gezellig	11,76%
4.	nabijheid (afstand van woning)	8,40%
5.	Ik ben gewend om hier te gaan winkelen	5,04%
6.	bereikbaarheid	4,20%
7.	ik moet er toch zijn / ik passeer er vaak om andere redenen (bv. met werk, scholing, enz.)	4,20%
8.	afwisseling	2,52%
9.	behulpzaam	2,52%
10.	daguitstap	1,68%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Voor de huishoudens uit Hoogstraten weegt het aspect 'goedkoper' procentueel gezien nog zwaarder door dan voor de huishoudens uit de andere gemeenten. Verder is de top drie bezoekmotieven niet anders dan de generieke voor alle 18 gemeenten samen. Opvallend is misschien wel dat daguitstap hierpas op de tiende plaats staat hoewel dit bij heel veel andere gemeenten toch een veel hogere plaats inneemt.

Onderstaande tabel geeft meer gedetailleerde informatie weer met betrekking tot deze bezoekmotieven. Zo is per bestemming in Nederland aangegeven wat de voornaamste bezoekmotieven zijn om net hier te gaan winkelen. De inwoners van Hoogstraten bezoeken voornamelijk Breda en Zundert.

**Tabel 64 Titel: Vijf meest genoemde bezoeksredenen per Nederlandse gemeente voor Hoogstraten**

Bestemming	Bezoeksmotief (top 5)	# respondenten
Baarle-Nassau	aanbod	2
	goedkoper	2
	gezellig	2
	kwaliteit	1
Bergen Op Zoom	aanbod	1
	ik moet er toch zijn / ik passeer er vaak om andere redenen (bv. met werk, scholing, enz.)	1
	Ik ben gewend om hier te gaan winkelen	1
Breda	goedkoper	18
	aanbod	13
	gezellig	10
	nabijheid (afstand van woning)	7
	bereikbaarheid	5
Roosendaal	gezellig	1
	nabijheid (afstand van woning)	1
	ik moet er toch zijn / ik passeer er vaak om andere redenen (bv. met werk, scholing, enz.)	1
Zundert	goedkoper	12
	aanbod	6
	behulpzaam	2
	nabijheid (afstand van woning)	2
	aangenaam winkelen	1
Overige	aanbod	1
	goedkoper	1

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 6.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoeksstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 65 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Hoogstraten	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	10	27	14	1	3	1	0	<b>56</b>
> 1x per jaar	122	322	167	11	33	11	0	<b>666</b>
> 1x per half jaar	1.873	4.939	2.554	170	511	170	0	<b>10.218</b>
> 1x per maand	8.145	21.472	11.106	740	2.221	740	0	<b>44.425</b>
wekelijks	12.217	32.208	16.659	1.111	3.332	1.111	0	<b>66.637</b>
<b>Totaal</b>	<b>22.367</b>	<b>58.968</b>	<b>30.500</b>	<b>2.033</b>	<b>6.100</b>	<b>2.033</b>	<b>0</b>	<b>122.002</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS*

Tabel 66 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens

Hoogstraten	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	305	2.013	2.082	231	1.111	694	0	<b>6.437</b>
> 1x per jaar	3.665	24.156	24.989	2.777	13.327	8.330	0	<b>77.244</b>
> 1x per half jaar	56.198	370.393	383.165	42.574	204.355	127.722	0	<b>1.184.405</b>
> 1x per maand	244.337	1.610.403	1.665.934	185.104	888.498	555.311	0	<b>5.149.587</b>
wekelijks	366.505	2.415.604	2.498.901	277.656	1.332.747	832.967	0	<b>7.724.381</b>
<b>Totaal</b>	<b>671.010</b>	<b>4.422.569</b>	<b>4.575.071</b>	<b>508.341</b>	<b>2.440.038</b>	<b>1.525.024</b>	<b>0</b>	<b>14.142.054</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

Tabel 67 Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens

Hoogstraten	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,00%	0,01%	0,01%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%	<b>0,05%</b>
> 1x per jaar	0,03%	0,17%	0,18%	0,02%	0,09%	0,06%	0,00%	<b>0,55%</b>
> 1x per half jaar	0,40%	2,62%	2,71%	0,30%	1,45%	0,90%	0,00%	<b>8,38%</b>
> 1x per maand	1,73%	11,39%	11,78%	1,31%	6,28%	3,93%	0,00%	<b>36,41%</b>
wekelijks	2,59%	17,08%	17,67%	1,96%	9,42%	5,89%	0,00%	<b>54,62%</b>
<b>Totaal</b>	<b>4,74%</b>	<b>31,27%</b>	<b>32,35%</b>	<b>3,59%</b>	<b>17,25%</b>	<b>10,78%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Hoogstraten een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van 14 miljoen euro, waardoor Hoogstraten bij de top 3 behoort van de gemeenten met de grootste afvloeiing in euro's naar Nederland.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de categorie gezinnen die Nederland wekelijks bezoeken die 55% van het totaal of 7,7 miljoen euro bedraagt.
- Meer dan de helft van de respondenten aangeeft dat ze tussen de 50 en de 100 euro uitgeven, wat minder is dan het gemiddeld uitgavepatroon van de 18 gemeenten samen.  
De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Hoogstraten ongeveer 116 euro bedraagt en daarmee lager ligt dan het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt.

## 6.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Hoogstraten naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral "meer dan eens per half jaar gaat maar minder dan eens per maand" (29%), nauw gevolgd door de categorie "meer dan eens per maand, maar niet wekelijks" (25%). Ook de categorie van wekelijkse bezoeken is nog aanzienlijk hoog, met 15%. Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt heel wat hoger dan het gemiddelde van de 18 gemeenten samen (wat ongeveer neerkomt op 10 bezoeken per jaar).

**Tabel 68 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Hoogstraten aan Nederland**

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Hoogstraten	25%	1%	5%	29%	25%	15%	100%

Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

### 6.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de (grensoverschrijdende) detailhandel kenmerkt zich door een in het algemeen relatief beperkte koopvlucht (ten opzichte van de VRIND-gemiddelden). Ook het winkelaanbod (in WVO) per 1.000 inwoners is relatief hoog en de leegstand (2,7%) zeer laag.

De koopvlucht die er is, vindt voor de dagelijkse goederen vrijwel geheel plaats naar Nederland (zie feitenfiche), voor de periodieke goederen vooral naar Nederland, Turnhout en Antwerpen en voor de uitzonderlijke goederen vooral naar Nederland, Turnhout en Rijkevorsel. De koopvlucht naar Nederland (voornamelijk naar Breda), kan worden verklaard doordat Breda (naast Turnhout) de grotere nabij gelegen steden zijn binnen de hiërarchie van aanbodclusters. Dit in combinatie met het relatief grote aandeel inwoners met een Nederlandse achtergrond.

Gelet op het bevolkingsaantal van Hoogstraten, en haar positie binnen de stedenhiërarchie, is de koopvlucht eerder beperkt. Vraag en aanbod lijken in evenwicht te zijn. Het substantieel verder beperken van de koopvlucht zal grote inspanningen vergen en een beperkt resultaat hebben. Gelet op de evoluties in de stedenhiërarchie (verschuiving naar grotere steden) en het online-winkelen, adviseren wij om in te zetten op het op peil houden van de koopbinding en de regionale attractie. Ook dit vergt al de nodige inspanningen. De SWOT-fiche zal hier een aantal aanbevelingen voor formuleren.

## 7/ Kalmthout

### 7.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 69 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Kalmthout**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Bergen Op Zoom	0,00%	1,03%	0,86%	0,00%	0,00%
Breda	0,00%	0,51%	2,71%	0,00%	0,00%
Etten-Leur	0,00%	0,98%	0,00%	0,00%	0,00%
Roosendaal	2,53%	7,37%	3,97%	1,45%	0,43%
Rucphen	0,00%	0,00%	0,05%	0,00%	0,00%
Woensdrecht	0,16%	0,00%	1,08%	0,00%	0,00%
Overige	3,01%	3,87%	1,74%	0,00%	3,46%
<b>Totaal</b>	<b>5,70%</b>	<b>13,76%</b>	<b>10,40%</b>	<b>1,45%</b>	<b>3,90%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Kalmthout

- De koopvlucht naar Nederland opvallend aanwezig is voor voornamelijk de periodieke en uitzonderlijke goederen.
- De koopvlucht voornamelijk plaatsvindt, en dit voor quasi alle type producten, naar Roosendaal
- Voor periodieke goederen de koopvlucht het hoogst is met 14% en dit vooral bepaald wordt door afvloeiing naar Roosendaal
- Voor uitzonderlijke goederen de afvloeiing naar Nederland 10% bedraagt en deze vooral gaat naar Roosendaal, Breda en in mindere mate naar Woensdrecht.
- Voor dagelijkse goederen er ook een zekere afvloeiing plaatsvindt van bijna 6% naar voornamelijk Roosendaal en verder relatief verspreid plaatsvindt naar verschillende Nederlandse gemeenten in relatief kleine aantallen.



## 7.2 Koopstromen

### 7.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

**Tabel 70 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Kalmthout**

Koopstroom in # huish. per jaar	Kalmthout	%
Roosendaal	43.097	73%
Woensdrecht	7.852	13%
Breda	4.624	8%
Zundert	1.745	3%
Bergen Op Zoom	1.396	2%
Tilburg	349	1%
Baarle-Nassau	0	0%
Reusel-De Mierden	0	0%
Hulst	0	0%
Eindhoven	0	0%
Maastricht	0	0%
Sluis	0	0%
Goirle	0	0%
Bladel	0	0%
Goes	0	0%
Kapelle	0	0%
Bergeijk	0	0%
Roermond	0	0%
Middelburg	0	0%
Etten-Leur	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>59.062</b>	<b>100%</b>

**Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS**

Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Kalmthout 6.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland.
- Deze totale stroom voor 73% bepaald wordt door bezoeken aan Roosendaal, gevolgd door Woensdrecht met 13% en Breda met 8%.

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Doorgaans gaan de meeste top 5 bezoeken naar de centra van de gemeenten (kernwinkelgebied), wat niet anders is voor Kalmthout. De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 71 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Kalmthout**

Kalmthout	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Roosendaal - Centrum Roosendaal	29.615	50%	2.084
Woensdrecht - Centrum Putte	4.034	7%	134
Breda - Centrum Breda	2.925	5%	605
Woensdrecht - Centrum Hoogerheide	1.345	2%	67
Zundert - Centrum Zundert	1.345	2%	67

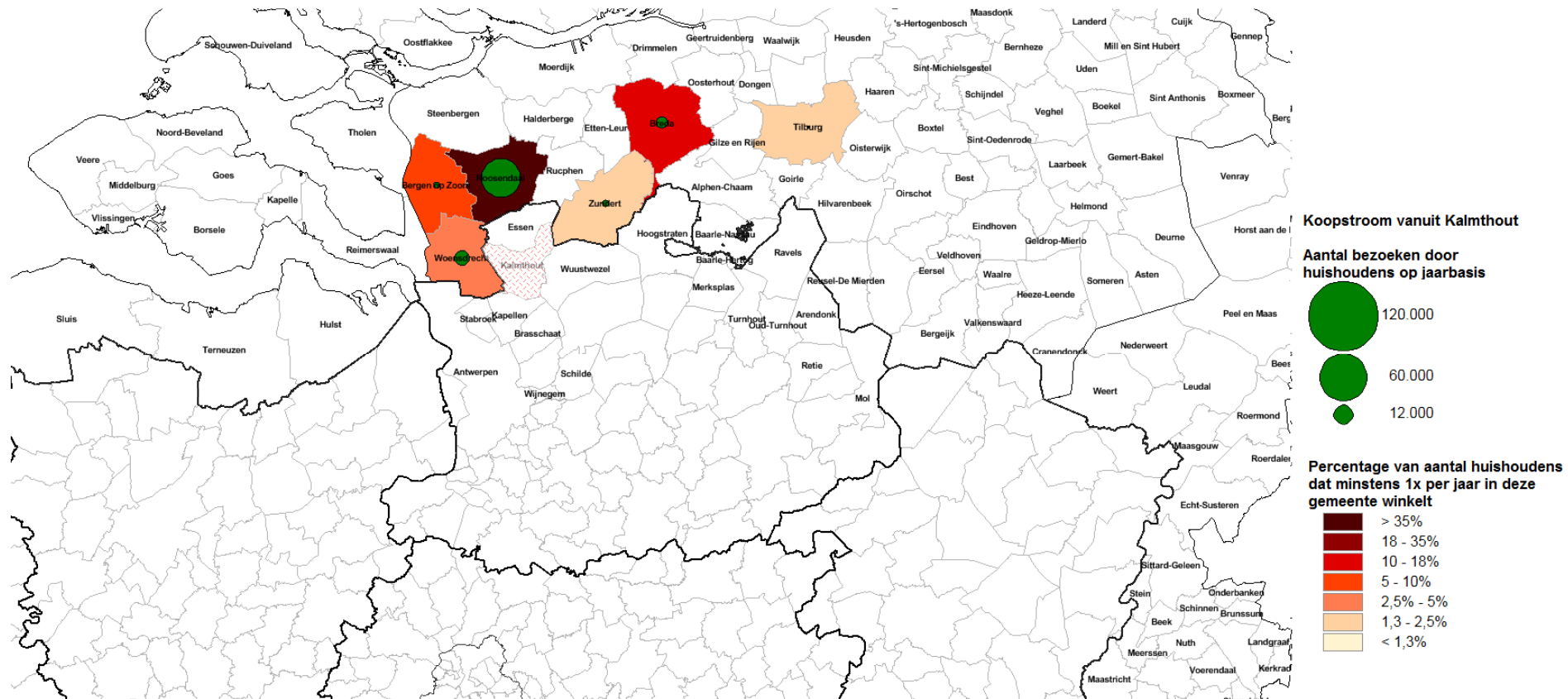
*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Volgend kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Kalmthout in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.

**Figuur 10 Koopstroom vanuit Kalmthout naar Nederland**



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

## 7.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 72 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Kalmthout**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	25,81%
2.	aanbod	20,43%
3.	gezellig	10,75%
4.	nabijheid (afstand van woning)	4,30%
5.	solden	4,30%
6.	daguitstap	4,30%
7.	parkeren	3,23%
8.	op zondag open	3,23%
9.	bereikbaarheid	3,23%
10.	afwisseling	3,23%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

De voornaamste bezoekmotieven voor een bezoek aan Nederland wijken voor de inwoners van Kalmthout niet zozeer af van het gemiddelde. Opvallend is echter wel dat zondagsopening van de winkels zowel bij Breda als bij Woensdrecht als bezoekmotief wordt gegeven.

Volgende tabel geeft meer gedetailleerde informatie weer met betrekking tot deze bezoekmotieven. Zo is per bestemming in Nederland aangegeven wat de voornaamste bezoekmotieven zijn om net hier te gaan winkelen.

**Tabel 73 Vijf meest genoemde bezoeksredenen per Nederlandse gemeente voor Kalmthout**

Bestemming	Bezoeksmotief (top 5)	# respondenten
Bergen Op Zoom	aanbod	1
Breda	goedkoper	5
	gezellig	3
	aanbod	2
	solden	1
	op zondag open	1
Roosendaal	goedkoper	12
	aanbod	11
	gezellig	6
	nabijheid (afstand van woning)	3
	parkeren	3
Woensdrecht	goedkoper	2
	op zondag open	1
	aanbod	1
Zundert	goedkoper	1
	aanbod	1
Overige	goedkoper	4
	aanbod	3
	daguitstap	2
	ik moet er toch zijn / ik passeer er vaak om andere redenen (bv. met werk, scholing, enz.)	1
	afwisseling	1

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 7.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoeksstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 74 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Kalmthout	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	7	12	11	4	1	0	0	<b>35</b>
> 1x per jaar	129	219	206	64	13	0	0	<b>632</b>
> 1x per half jaar	1.318	2.240	2.108	659	132	0	0	<b>6.457</b>
> 1x per maand	3.438	5.844	5.500	1.719	344	0	0	<b>16.845</b>
wekelijks	7.162	12.175	11.459	3.581	716	0	0	<b>35.093</b>
<b>Totaal</b>	<b>12.053</b>	<b>20.491</b>	<b>19.285</b>	<b>6.027</b>	<b>1.205</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>59.062</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 75 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Kalmthout	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	215	913	1.719	895	286	0	0	<b>4.029</b>
> 1x per jaar	3.867	16.436	30.939	16.114	5.157	0	0	<b>72.514</b>
> 1x per half jaar	39.534	168.018	316.268	164.723	52.711	0	0	<b>741.254</b>
> 1x per maand	103.131	438.307	825.048	429.712	137.508	0	0	<b>1.933.706</b>
wekelijks	214.856	913.139	1.718.850	895.234	286.475	0	0	<b>4.028.554</b>
<b>Totaal</b>	<b>361.603</b>	<b>1.536.813</b>	<b>2.892.824</b>	<b>1.506.679</b>	<b>482.137</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6.780.056</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 76 Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Kalmthout	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,00%	0,01%	0,03%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>0,06%</b>
> 1x per jaar	0,06%	0,24%	0,46%	0,24%	0,08%	0,00%	0,00%	<b>1,07%</b>
> 1x per half jaar	0,58%	2,48%	4,66%	2,43%	0,78%	0,00%	0,00%	<b>10,93%</b>
> 1x per maand	1,52%	6,46%	12,17%	6,34%	2,03%	0,00%	0,00%	<b>28,52%</b>
wekelijks	3,17%	13,47%	25,35%	13,20%	4,23%	0,00%	0,00%	<b>59,42%</b>
<b>Totaal</b>	<b>5,33%</b>	<b>22,67%</b>	<b>42,67%</b>	<b>22,22%</b>	<b>7,11%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS*

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Kalmthout een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van 6,7 miljoen euro.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de categorie gezinnen die Nederland wekelijks bezoeken en die bijna 60% van het totaal of 4 miljoen euro bedraagt.  
De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Kalmthout ongeveer 115 euro bedraagt, wat toch wel wat lager ligt dan het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt.



## 7.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Kalmthout naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral "meer dan eens per half jaar gaat maar minder dan eens per maand" (29%). Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt toch wel wat hoger dan het gemiddelde van de 18 gemeenten samen (wat ongeveer neerkomt op 10 bezoeken per jaar).

**Tabel 77 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Kalmthout aan Nederland**

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Kalmthout	34%	1%	8%	29%	15%	13%	100%

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

## 7.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de (grensoverschrijdende) detailhandel kenmerkt zich door een in het algemeen relatief beperkte koopvlucht (ten opzichte van de VRIND-gemiddelden). Ook het winkelaanbod (in WVO) per 1.000 inwoners is relatief zeer hoog en de leegstand (3,8%) zeer laag.

De koopvlucht die er is, vindt voor de dagelijkse goederen vrijwel geheel plaats naar Nederland (zie feitenfiche), voor de periodieke goederen vooral naar Antwerpen en Nederland, en voor de uitzonderlijke goederen vooral naar Kapellen, Antwerpen en Nederland. De koopvlucht naar Nederland (voornamelijk naar Roosendaal), kan worden verklaard doordat Roosendaal (naast Antwerpen) de grotere nabij gelegen stad is binnen de hiërarchie van aanbodclusters. Dit in combinatie met het behoorlijke aandeel inwoners met een Nederlandse achtergrond (bijna 9%).

Gelet op het bevolkingsaantal van Kalmthout, en haar positie binnen de stedenhiërarchie, is de koopvlucht eerder beperkt. Vraag en aanbod lijken in evenwicht te zijn. Het substantieel verder beperken van de koopvlucht zal grote inspanningen vergen en een beperkt resultaat hebben. Gelet op de evoluties in de stedenhiërarchie (verschuiving naar grotere steden) en het online-winkelen en de beperkte troeven die Kalmthout heeft voor het aantrekken van consumenten vanuit Nederland, adviseren wij om in te zetten op het op peil houden van de koopbinding en de regionale attractie. Ook dit vergt al de nodige inspanningen. De SWOT-fiche zal hier een aantal aanbevelingen voor formuleren.

## 8/ Kapellen

### 8.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Bergen Op Zoom	0,72%	0,55%	1,59%	0,00%	0,00%
Breda	0,00%	1,14%	1,09%	0,00%	0,00%
Kapelle	0,72%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Roosendaal	0,72%	3,68%	0,23%	1,54%	0,00%
Woensdrecht	2,43%	0,13%	0,50%	0,00%	0,00%
Overige	0,27%	0,13%	1,16%	0,00%	0,00%
<b>Totaal</b>	<b>4,86%</b>	<b>5,63%</b>	<b>4,57%</b>	<b>1,54%</b>	<b>0,00%</b>

**Tabel 78 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Kapellen**

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Kapellen

- De koopvlucht naar Nederland nog relatief beperkt is met percentages die rond de 5% draaien.
- De koopvlucht voor horeca en cultuur respectievelijk klein of onbestaande is
- Voor periodieke goederen de koopvlucht (5,6%) vooral gaat naar Roosendaal en Breda
- Voor dagelijkse goederen de koopvlucht (4,9%) vooral gaat naar Woensdrecht en verder verspreid over verschillende gemeenten.
- Voor uitzonderlijke goederen de koopvlucht (4,6%) vooral gaat naar Bergen-Op-Zoom en Breda.

## 8.2 Koopstromen

### 8.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

**Tabel 79** Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Kapellen

Koopstroom in # huish. per jaar	Kapellen	%
Woensdrecht	64.184	68%
Roosendaal	8.004	8%
Kapelle	6.993	7%
Bergen Op Zoom	6.566	7%
Breda	5.983	6%
Goes	2.176	2%
Sluis	311	0%
Maastricht	155	0%
Middelburg	155	0%
Hulst	117	0%
Baarle-Nassau	0	0%
Reusel-De Mierden	0	0%
Zundert	0	0%
Tilburg	0	0%
Eindhoven	0	0%
Goirle	0	0%
Bladel	0	0%
Bergeijk	0	0%
Roermond	0	0%
Etten-Leur	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>94.645</b>	<b>100%</b>

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Kapellen bijna 95.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland, waarmee de gemeente op de 6<sup>e</sup> plaats komt van gemeenten met de grootste afvloeiing naar Nederland qua koopstromen
- Deze totale stroom voor 70% bepaald wordt door bezoeken aan Woensdrecht.

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Doorgaans gaan de meeste top 5 bezoeken naar de centra van de gemeenten (kernwinkelgebied), wat niet anders is voor Kapellen. De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 80 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Kapellen**

Kapellen	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Woensdrecht - Centrum Putte	45.522	48%	1.657
Roosendaal - Centrum Roosendaal	6.447	7%	936
Woensdrecht - Centrum Hoogerheide	4.610	5%	288
Breda - Centrum Breda	4.430	5%	576
Kapelle - Centrum Kapelle	4.322	5%	144

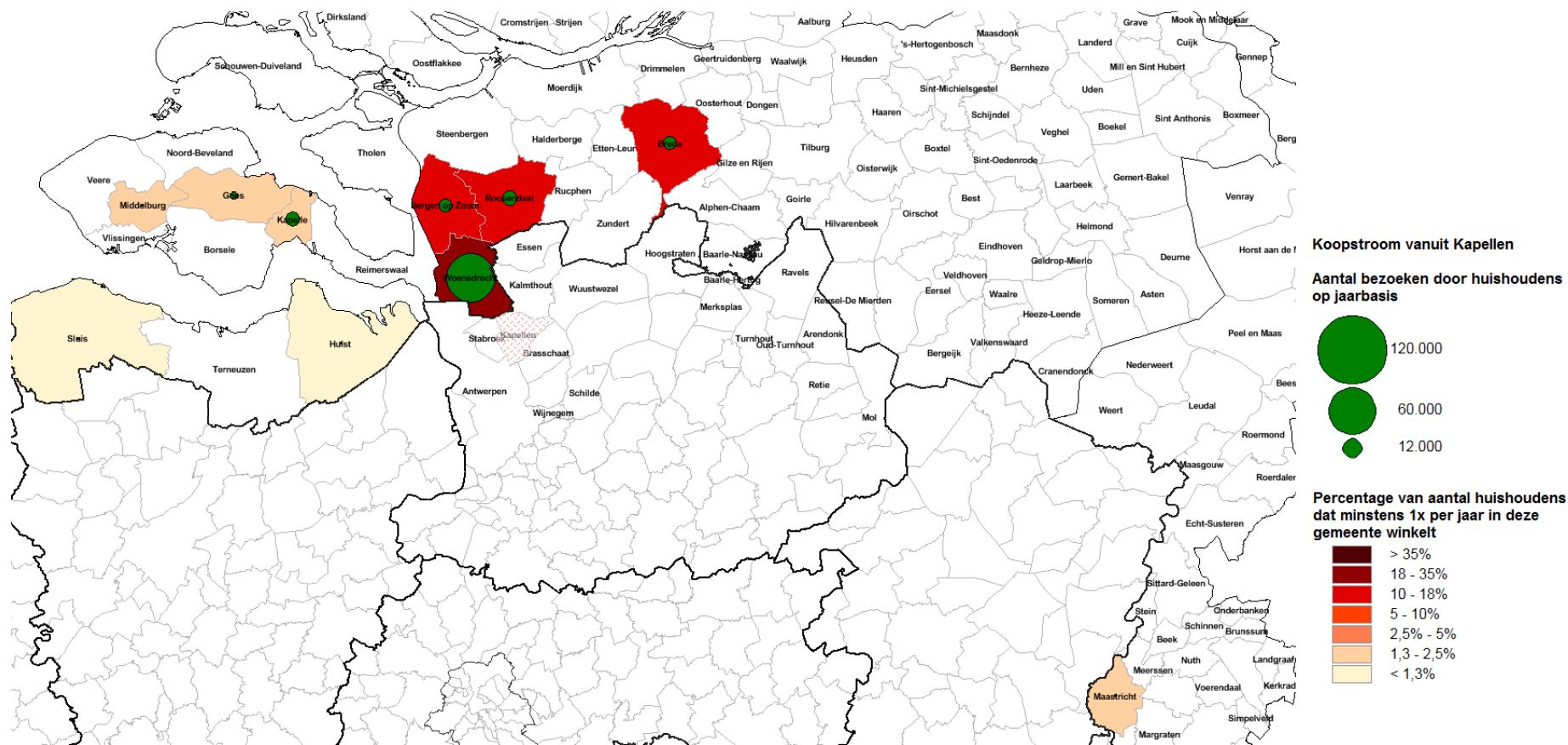
*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Volgend kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Kapellen in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.

**Figuur 11 Koopstroom vanuit Kapellen naar Nederland**



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

## 8.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 81**Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Kapellen

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	26,24%
2.	aanbod	22,77%
3.	gezellig	8,91%
4.	bereikbaarheid	6,93%
5.	nabijheid (afstand van woning)	4,95%
6.	daguitstap	4,46%
7.	behulpzaam	3,96%
8.	aangenaam winkelen	3,47%
9.	acties	2,48%
10.	op zondag open	1,49%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Net als voor de 18 gemeenten samen, zien we bij Kapellen als voornaamste bezoekmotieven de lagere prijzen in Nederland ('goedkoper'), het type aanbod en de gezelligheid.

Volgende tabel geeft meer gedetailleerde informatie weer met betrekking tot deze bezoekmotieven. Zo is per bestemming in Nederland aangegeven wat de voornaamste bezoekmotieven zijn om net hier te gaan winkelen. (De voornaamste Nederlandse bestemmingen voor huishoudens uit Kapellen zijn Woensdrecht, Roosendaal en Bergen op Zoom.)

**Tabel 82 Vijf meest genoemde bezoekenmotieven per Nederlandse gemeente voor Kapellen**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Bergen Op Zoom	aanbod	7
	goedkoper	5
	gezellig	4
	daguitstap	3
	prijs - kwaliteit	2
Breda	goedkoper	3
	gezellig	2
	aanbod	2
	bereikbaarheid	2
	winkels dicht bij elkaar	1
Goes	goedkoper	2
	aanbod	1
	proper	1
	behulpzaam	1
	gezellig	1
Hulst	aanbod	1
	op zondag open	1
	bereikbaarheid	1
Kapelle	aanbod	2
	nabijheid (afstand van woning)	1
	meer winkels	1
	acties	1
	proper	1
Maastricht	aangenaam winkelen	1



Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
	gezellig	1
	daguitstap	1
Middelburg	aanbod	2
	gezellig	2
	aangenaam winkelen	1
Roosendaal	goedkoper	12
	aanbod	7
	gezellig	5
	daguitstap	3
	behulpzaam	3
Sluis	gezellig	1
	service	1
	parkeren	1
Woensdrecht	goedkoper	18
	aanbod	14
	nabijheid (afstand van woning)	5
	bereikbaarheid	4
	behulpzaam	2
Overige	goedkoper	12
	aanbod	10
	bereikbaarheid	4
	op zondag open	2
	parkeren	2

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 8.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoeken gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 83 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Kapellen	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	42	73	59	7	5	2	2	<b>190</b>
> 1x per jaar	148	255	206	25	16	8	8	<b>666</b>
> 1x per half jaar	1.523	2.623	2.115	254	169	85	85	<b>6.853</b>
> 1x per maand	7.333	12.629	10.184	1.222	815	407	407	<b>32.997</b>
wekelijks	11.986	20.643	16.647	1.998	1.332	666	666	<b>53.938</b>
<b>Totaal</b>	<b>21.032</b>	<b>36.222</b>	<b>29.211</b>	<b>3.505</b>	<b>2.337</b>	<b>1.168</b>	<b>1.168</b>	<b>94.645</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 84 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Kapellen	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	1.269	5.464	8.813	1.763	1.880	1.763	3.525	<b>24.478</b>
> 1x per jaar	4.442	19.125	30.847	6.169	6.581	6.169	12.339	<b>85.672</b>
> 1x per half jaar	45.688	196.714	317.280	63.456	67.686	63.456	126.912	<b>881.193</b>
> 1x per maand	219.981	947.141	1.527.646	305.529	325.898	305.529	611.058	<b>4.242.783</b>
wekelijks	359.584	1.548.211	2.497.114	499.423	532.718	499.423	998.846	<b>6.935.318</b>
<b>Totaal</b>	<b>630.965</b>	<b>2.716.654</b>	<b>4.381.701</b>	<b>876.340</b>	<b>934.763</b>	<b>876.340</b>	<b>1.752.680</b>	<b>12.169.443</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 85 Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Kapellen	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,01%	0,04%	0,07%	0,01%	0,02%	0,01%	0,03%	<b>0,20%</b>
> 1x per jaar	0,04%	0,16%	0,25%	0,05%	0,05%	0,05%	0,10%	<b>0,70%</b>
> 1x per half jaar	0,38%	1,62%	2,61%	0,52%	0,56%	0,52%	1,04%	<b>7,24%</b>
> 1x per maand	1,81%	7,78%	12,55%	2,51%	2,68%	2,51%	5,02%	<b>34,86%</b>
wekelijks	2,95%	12,72%	20,52%	4,10%	4,38%	4,10%	8,21%	<b>56,99%</b>
<b>Totaal</b>	<b>5,18%</b>	<b>22,32%</b>	<b>36,01%</b>	<b>7,20%</b>	<b>7,68%</b>	<b>7,20%</b>	<b>14,40%</b>	<b>100,00%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS*

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Kapellen een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van 12 miljoen euro, waarmee Kapellen op de vierde plaats komt van gemeenten met de grootste afvloeiing in euro's naar Nederland.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de categorie gezinnen die Nederland wekelijks bezoeken die 57% van het totaal of 7 miljoen euro bedraagt.
- Iets meer dan een derde van de respondenten aangeeft dat ze tussen de 50 en de 100 euro uitgeven, gevolgd door de categorie bestedingen tussen de 100 en 200 euro. Dit volgt daarmee gelijke tred met het uitgavepatroon van de 18 gemeenten samen. De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Kapellen ongeveer 129 euro bedraagt en daarmee quasi overeenkomt met het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt.

## 8.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Kapellen naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per half jaar gaat maar minder dan eens per maand (19%), samen met de categorie "meer dan eens per maand, maar niet wekelijks" (19%). Ook de categorie van wekelijkse bezoeken is nog aanzienlijk hoog, met 12%.

Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt heel wat hoger dan het gemiddelde van de 18 gemeenten samen (wat ongeveer neerkomt op 10 bezoeken per jaar).

**Tabel 86 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Kapellen aan Nederland**

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Kapellen	40%	4%	5%	19%	19%	12%	100%

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

## 8.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de (grensoverschrijdende) detailhandel kenmerkt zich door een in het algemeen relatief beperkte koopvlucht (ten opzichte van de VRIND-gemiddelden) op het gebied van periodieke en uitzonderlijke goederen. Het winkelaanbod (in WVO) per 1.000 inwoners is relatief beperkt (ten opzichte van de VRIND-gemiddelden) en de leegstand (6,4%) is acceptabel.

De koopvlucht die er is, vindt voor de dagelijkse goederen vooral plaats naar Antwerpen en Kalmthout (zie feitenfiche), voor de periodieke goederen vooral naar Antwerpen, en voor de uitzonderlijke goederen vooral naar Antwerpen en in mindere mate Schoten. De koopvlucht naar Nederland is voor alle productgroepen eerder beperkt (rond 5%) en is verspreid tussen Roosendaal, Breda, Bergen op Zoom en Woensdrecht.

Gelet op de beperkt afvloeiing naar Nederland, zal het substantieel verder beperken van deze koopvlucht grote inspanningen vergen en een beperkt resultaat hebben. Gelet op de evoluties in de stedenhiërarchie (verschuiving naar grotere steden) en het online-winkelen en de beperkte troeven die Kapellen heeft voor het aantrekken van consumenten over vanuit Nederland, adviseren wij om eerder in te zetten op het op peil houden van de koopbinding in het algemeen. Ook dit vergt al de nodige inspanningen. De SWOT-fiche zal hier een aantal aanbevelingen voor formuleren.

## 9/ Merksplas

### 9.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 87 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Merksplas**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Alphen-Chaam	0,00%	0,00%	0,04%	0,00%	0,00%
Baarle-Nassau	4,95%	2,62%	2,90%	0,99%	0,00%
Breda	0,00%	3,67%	1,76%	0,00%	0,00%
Tilburg	1,24%	0,92%	0,34%	1,32%	0,00%
Zundert	0,31%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Overige	0,00%	0,33%	0,23%	0,33%	1,16%
<b>Totaal</b>	<b>6,50%</b>	<b>7,54%</b>	<b>5,28%</b>	<b>2,64%</b>	<b>1,16%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Merksplas

- De koopvlucht naar Nederland vooral bepaald wordt door de categorieën periodieke goederen (7,5%), dagelijkse goederen (6,5%) en uitzonderlijke goederen (5%).
- De koopvlucht voor horeca en cultuur relatief beperkt blijft
- Voor periodieke goederen de koopvlucht vooral gaat naar Breda en Baarle-Nassau
- Voor dagelijkse goederen de koopvlucht vooral gaat naar Baarle-Nassau en in mindere mate naar Tilburg.
- Voor uitzonderlijke goederen de inwoners van Merksplas vooral gericht zijn op Baarle Nassau en Breda als het op grensoverschrijdende koopvlucht aankomt.

## 9.2 Koopstromen

### 9.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

**Tabel 88 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Merksplas**

Koopstroom in # huish. per jaar	Merksplas	%
Baarle-Nassau	21.818	68%
Breda	6.305	20%
Tilburg	2.140	7%
Zundert	764	2%
Etten-Leur	764	2%
Eindhoven	172	1%
Bladel	153	0%
Sluis	57	0%
Roosendaal	0	0%
Woensdrecht	0	0%
Bergen Op Zoom	0	0%
Reusel-De Mierden	0	0%
Hulst	0	0%
Maastricht	0	0%
Goirle	0	0%
Goes	0	0%
Kapelle	0	0%
Bergeijk	0	0%
Roermond	0	0%
Middelburg	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>32.173</b>	<b>100%</b>

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Merksplas 32.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland, waarmee de gemeente bij de vijf laatste behoort naar kleinste afvloeiing naar Nederland (qua koopstromen)
- Deze totale stroom voor 70% bepaald wordt door bezoeken aan Baarle-Nassau.

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Doorgaans gaan de meeste top 5 bezoeken naar de centra van de gemeenten (kernwinkelgebied), wat niet anders is voor Merksplas, op één uitzondering na namelijk de woonboulevard in Breda. De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 89 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Merksplas**

Merksplas	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Baarle-Nassau - Centrum Baarle Nassau	21.533	67%	1.306
Breda - Centrum Breda	5.036	16%	843
Tilburg - Centrum Tilburg	1.917	6%	126
Breda - Woonboulevard Kruisvoort	1.032	3%	295
Etten-Leur - Centrum Etten Leur	843	3%	42

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

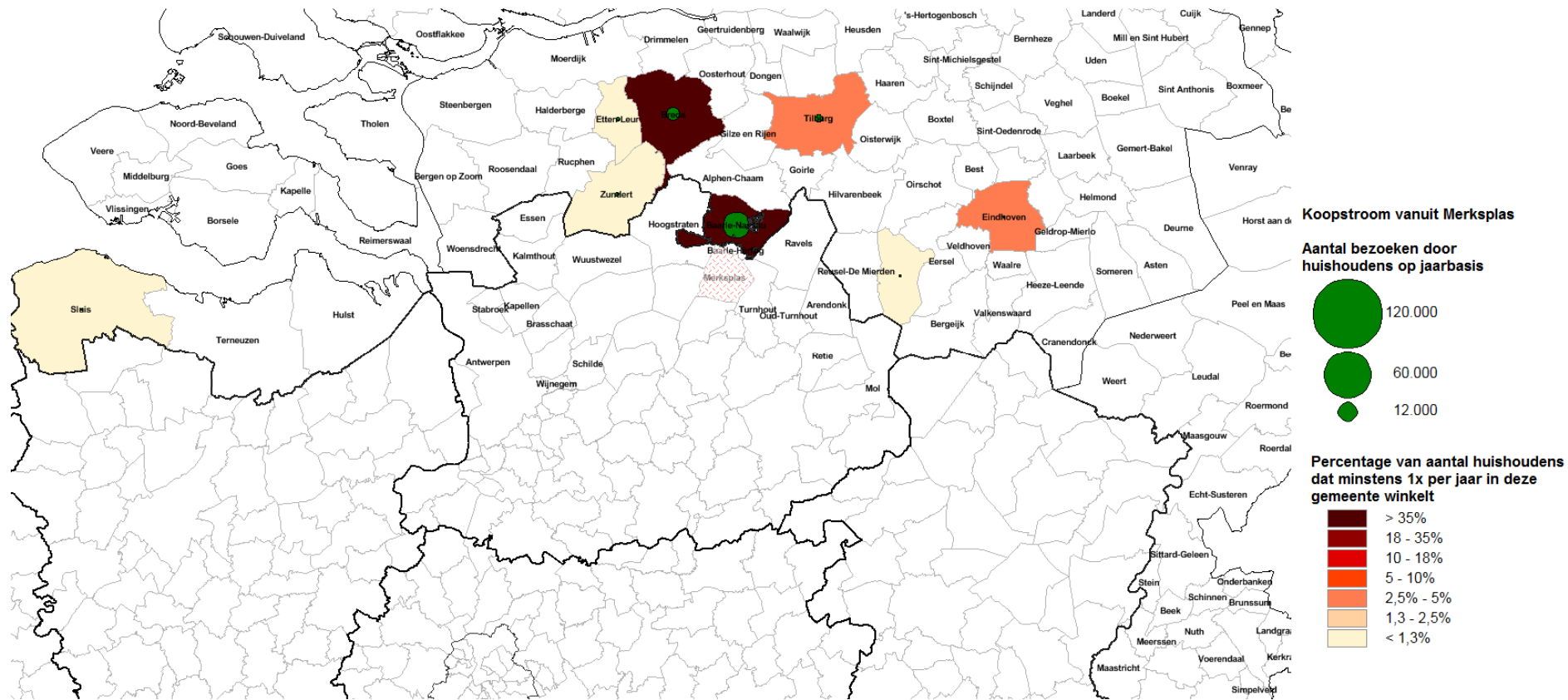
Volgend kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Merksplas in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.



**Figuur 12: Koopstroom vanuit Merksplas naar Nederland**



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

## 9.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 90 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Merksplas**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	aanbod	24,00%
2.	goedkoper	17,60%
3.	gezellig	8,80%
4.	bereikbaarheid	8,00%
5.	daguitstap	7,20%
6.	nabijheid (afstand van woning)	7,20%
7.	aangenaam winkelen	4,80%
8.	parkeren	3,20%
9.	prijs - kwaliteit	3,20%
10.	afwisseling	2,40%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

In tegenstelling tot de meeste gemeenten speelt 'goedkoper' toch iets minder als bezoekmotief voor de huishoudens uit Merksplas. Opmerkelijk is verder dat dit bezoekmotief niet in de top 5 terug te vinden is voor een bezoek aan Breda. Er wordt meer belang gehecht aan het type aanbod in Nederland. Zowel voor Baarle-Nassau als voor Breda (de twee belangrijkste Nederlandse bestemmingen voor Merksplas) speelt dit argument de belangrijkste rol.

Volgende tabel geeft meer gedetailleerde informatie weer met betrekking tot deze bezoekmotieven. Zo is per bestemming in Nederland aangegeven wat de voornaamste bezoekmotieven zijn om net hier te gaan winkelen.

**Tabel 91 Vijf meest genoemde bezoeksredenen per Nederlandse gemeente voor Merksplas**

Bestemming	Bezoeksmotief (top 5)	# respondenten
Baarle-Nassau	aanbod	13
	goedkoper	13
	nabijheid (afstand van woning)	7
	bereikbaarheid	5
	prijs - kwaliteit	3
Bladel	aanbod	1
	goedkoper	1
	bereikbaarheid	1
Breda	aanbod	13
	gezellig	9
	parkeren	4
	daguitstap	4
	bereikbaarheid	4
Etten-Leur	aangenaam winkelen	1
	ik moet er toch zijn / ik passeer er vaak om andere redenen (bv. met werk, scholing, enz.)	1
	goedkoper	1
Sluis	vakantie	1
Tilburg	goedkoper	1
	behulpzaam	1
Overige	aanbod	3
	daguitstap	3
	goedkoper	2
	aangenaam winkelen	1
	kwaliteit	1

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 9.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoeksstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 92 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Merksplas	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	2	10	6	2	0	0	0	<b>21</b>
> 1x per jaar	40	216	136	40	0	8	0	<b>440</b>
> 1x per half jaar	442	2.389	1.504	442	0	88	0	<b>4.866</b>
> 1x per maand	915	4.942	3.112	915	0	183	0	<b>10.067</b>
wekelijks	1.525	8.237	5.186	1.525	0	305	0	<b>16.778</b>
<b>Totaal</b>	<b>2.925</b>	<b>15.794</b>	<b>9.944</b>	<b>2.925</b>	<b>0</b>	<b>585</b>	<b>0</b>	<b>32.173</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 93 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Merksplas	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	57	772	972	477	0	286	0	<b>2.564</b>
> 1x per jaar	1.201	16.216	20.420	10.010	0	6.006	0	<b>53.853</b>
> 1x per half jaar	13.270	179.148	225.594	110.585	0	66.351	0	<b>594.949</b>
> 1x per maand	27.456	370.652	466.747	228.797	0	137.278	0	<b>1.230.930</b>
wekelijks	45.759	617.753	777.911	381.329	0	228.797	0	<b>2.051.549</b>
<b>Totaal</b>	<b>87.744</b>	<b>1.184.541</b>	<b>1.491.644</b>	<b>731.198</b>	<b>0</b>	<b>438.719</b>	<b>0</b>	<b>3.933.846</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

Tabel 94 Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens

Merksplas	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,00%	0,02%	0,02%	0,01%	0,00%	0,01%	0,00%	<b>0,07%</b>
> 1x per jaar	0,03%	0,41%	0,52%	0,25%	0,00%	0,15%	0,00%	<b>1,37%</b>
> 1x per half jaar	0,34%	4,55%	5,73%	2,81%	0,00%	1,69%	0,00%	<b>15,12%</b>
> 1x per maand	0,70%	9,42%	11,86%	5,82%	0,00%	3,49%	0,00%	<b>31,29%</b>
wekelijks	1,16%	15,70%	19,77%	9,69%	0,00%	5,82%	0,00%	<b>52,15%</b>
<b>Totaal</b>	<b>2,23%</b>	<b>30,11%</b>	<b>37,92%</b>	<b>18,59%</b>	<b>0,00%</b>	<b>11,15%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Merksplas een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van bijna 4 miljoen euro.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de categorie gezinnen die Nederland wekelijks bezoeken die 52% van het totaal of 2 miljoen euro bedraagt.
- Ongeveer de helft van de respondenten aangeeft dat ze tussen de 50 en de 100 euro uitgeven, gevolgd door de categorie bestedingen tussen de 100 en 200 euro. Dit volgt daarmee gelijke tred met het uitgavepatroon van de 18 gemeenten samen. De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Merksplas ongeveer 122 euro bedraagt en daarmee niet ver onder het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen ligt dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt.

## 9.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Merksplas naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per half jaar gaat maar minder dan eens per maand (36%). Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt heel wat hoger dan het gemiddelde van de 18 gemeenten samen (wat ongeveer neerkomt op 10 bezoeken per jaar).

**Tabel 95** Frequentietabel van unieke bezoekers uit Merksplas aan Nederland

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Merksplas	30%	1%	9%	36%	15%	10%	100%

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

## 9.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de (grensoverschrijdende) detailhandel kenmerkt zich door een in het algemeen relatief beperkte koopvlucht (ten opzichte van de VRIND-gemiddelden) op het gebied van dagelijkse en periodieke goederen. De koopvlucht voor de uitzonderlijke goederen ligt onder het VRIND-gemiddelde, waarbij aangetekend moet worden dat, volgens de Locatus-gegevens, de afgelopen 5 jaar 4.000 m<sup>2</sup> WVO uit de markt is gehaald. Het winkelaanbod (in WVO) per 1.000 inwoners is conform het VRIND-gemiddelde en de leegstand (6,4%) is acceptabel.

De koopvlucht die er is, vindt voor de dagelijkse goederen vooral plaats naar Turnhout en Rijkvorsel (zie feitenfiche), voor de periodieke goederen vooral naar Antwerpen, en voor de uitzonderlijke goederen vooral naar Antwerpen en in mindere mate Rijkvorsel. De koopvlucht naar Nederland is voor alle productgroepen eerder beperkt (tussen 5,3% en 7,4%) en is verspreid tussen Baarle-Nassau, Tilburg en Breda.

Gelet op de beperkt afvloeiing naar Nederland, zal het substantieel verder beperken van deze koopvlucht grote inspanningen vergen en een beperkt resultaat hebben. Gelet op de evoluties in de stedenhiërarchie (verschuiving naar grotere steden), het online-winkelen en de beperkte troeven die Merksplas heeft voor het aantrekken van consumenten vanuit Nederland, adviseren wij om eerder in te zetten op het op peil houden van de koopbinding in het algemeen. Ook dit vergt al de nodige inspanningen. De SWOT-fiche zal hier een aantal aanbevelingen voor formuleren.

## 10.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 96 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Mol**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Baarle-Nassau	0,00%	0,00%	0,22%	0,00%	0,00%
Bergeijk	0,00%	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%
Bladel	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
Breda	0,00%	0,00%	0,17%	0,00%	0,00%
Eersel	0,19%	0,29%	0,00%	0,00%	0,00%
Eindhoven	0,19%	0,40%	0,22%	0,00%	0,00%
Heerlen	0,00%	0,00%	0,06%	0,00%	0,00%
Reusel-De Mierden	0,29%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Overige	0,19%	0,38%	0,34%	0,00%	0,54%
<b>Totaal</b>	<b>0,87%</b>	<b>1,09%</b>	<b>1,02%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,54%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Mol

- De koopvlucht naar Nederland erg beperkt blijft
- Enkel voor periodieke en uitzonderlijke goederen de afvloeiing net boven de 1% komt
- De koopvlucht voor periodieke goederen vooral gericht is op Eindhoven en Eersel
- De koopvlucht voor uitzonderlijke goederen vooral gericht is op Eindhoven, Baarle-Nassau en Breda

## 10.2 Koopstromen

### 10.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)



**Tabel 97 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Mol**

Koopstroom in # huish. per jaar	Mol	%
Reusel-De Mierden	12.445	40%
Bergeijk	7.191	23%
Eindhoven	5.669	18%
Bladel	2.461	8%
Maastricht	1.410	5%
Baarle-Nassau	608	2%
Roermond	442	1%
Sluis	221	1%
Goes	221	1%
Eersel	221	1%
Weert	221	1%
Heerlen	221	1%
Roosendaal	0	0%
Breda	0	0%
Woensdrecht	0	0%
Bergen Op Zoom	0	0%
Hulst	0	0%
Zundert	0	0%
Tilburg	0	0%
Goirle	0	0%
Kapelle	0	0%
Middelburg	0	0%
Etten-Leur	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>31.334</b>	<b>100%</b>

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Mol 31.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland, waarmee de gemeente bij de vijf laatste behoort naar kleinste afvloeiing naar Nederland (qua koopstromen)
- Deze totale stroom voor 40% bepaald wordt door bezoeken aan Reusel-De Mierden, 23% aan Bergeijk en 18% aan Eindhoven.

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Doorgaans gaan de meeste top 5 bezoeken naar de centra van de gemeenten (kernwinkelgebied), wat niet anders is voor Mol. De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 98 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Mol**

Mol	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Reusel-De Mierden - Centrum Reusel	11.477	37%	747
Eindhoven - Centrum Eindhoven	5.231	17%	961
Bergeijk - Centrum Luykgestel	4.270	14%	160
Bergeijk - Centrum Bergeijk	2.135	7%	107
Maastricht - Centrum Maastricht	1.361	4%	534

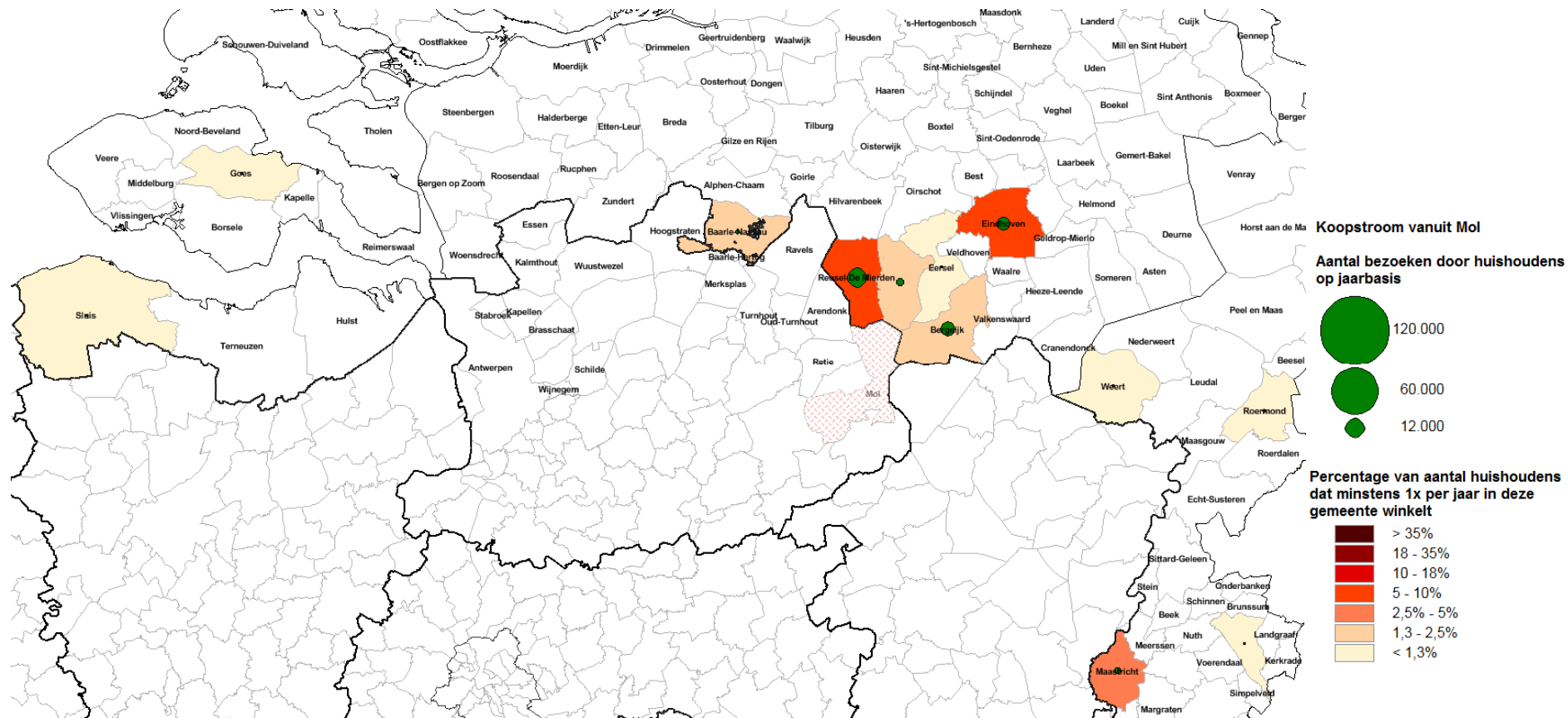
*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Volgend kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Mol in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.

Figuur 13 Koopstroom vanuit Mol naar Nederland



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

## 10.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 99 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Mol**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	aanbod	27,04%
2.	goedkoper	22,01%
3.	gezellig	11,32%
4.	daguitstap	10,06%
5.	parkeren	5,03%
6.	nabijheid (afstand van woning)	4,40%
7.	bereikbaarheid	2,52%
8.	behulpzaam	1,89%
9.	solden	1,89%
10.	prijs - kwaliteit	1,26%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Ook voor Mol komen de bezoekmotieven quasi overeen met het algemeen patroon.

Wanneer we de algemene motieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied bekijken, dan valt op dat aanbod als belangrijkste bezoekmotief wordt aangeduid boven de lagere prijs. Kijken we voor Mol meer specifiek naar bepaalde gemeenten in Nederland ziet men een iets meer wisselend patroon. Zo speelt aanbod een belangrijkere rol bij een bezoek aan Maastricht en Eindhoven en wordt de lagere prijs als belangrijker beschouwd voor Bergeijk en Reusel-De-Mierden.

Volgende tabel geeft deze meer gedetailleerde informatie weer met betrekking tot deze bezoekmotieven. Zo is per bestemming in Nederland aangegeven wat de voornaamste bezoekmotieven zijn om net hier te gaan winkelen.

**Tabel 100 Vijf meest genoemde bezoeksredenen per Nederlandse gemeente voor Mol**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Baarle-Nassau	goedkoper	2
	aanbod	2
	gezellig	1
	familiale redenen bezoek	1
Bergeijk	goedkoper	5
	aanbod	2
	solden	1
	nabijheid (afstand van woning)	1
Bladel	warenhuizen	1
Eindhoven	aanbod	12
	goedkoper	7
	daguitstap	4
	nabijheid (afstand van woning)	3
	parkeren	2
Goes	aanbod	1
Heerlen	aanbod	1
Maastricht	daguitstap	4
	aanbod	4
	gezellig	3
	goedkoper	2
	bereikbaarheid	1
Reusel-De Mierden	goedkoper	9
	aanbod	6

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
	gezellig	5
	parkeren	4
	daguitstap	2
Roermond	aanbod	2
	goedkoper	1
	solden	1
	gezellig	1
Weert	daguitstap	1
	meer winkels	1
	gezellig	1
Overige	aanbod	13
	goedkoper	9
	gezellig	6
	daguitstap	5
	aangenaam winkelen	2

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 10.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoekenstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 101 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Mol	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	22	111	89	22	11	4	4	<b>263</b>
> 1x per jaar	91	454	363	91	45	15	15	<b>1.075</b>
> 1x per half jaar	436	2.180	1.744	436	218	73	73	<b>5.159</b>
> 1x per maand	1.695	8.477	6.781	1.695	848	283	283	<b>20.061</b>
wekelijks	404	2.018	1.615	404	202	67	67	<b>4.777</b>
<b>Totaal</b>	<b>2.648</b>	<b>13.240</b>	<b>10.592</b>	<b>2.648</b>	<b>1.324</b>	<b>441</b>	<b>441</b>	<b>31.334</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 102 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Mol	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	666	8.325	13.320	5.550	4.440	2.775	5.550	<b>40.627</b>
> 1x per jaar	2.725	34.058	54.493	22.705	18.164	11.353	22.705	<b>166.203</b>
> 1x per half jaar	13.078	163.478	261.565	108.985	87.188	54.493	108.985	<b>797.773</b>
> 1x per maand	50.860	635.748	1.017.197	423.832	339.066	211.916	423.832	<b>3.102.452</b>
wekelijks	12.109	151.369	242.190	100.912	80.730	50.456	100.912	<b>738.679</b>
<b>Totaal</b>	<b>79.438</b>	<b>992.978</b>	<b>1.588.766</b>	<b>661.986</b>	<b>529.589</b>	<b>330.993</b>	<b>661.986</b>	<b>4.845.735</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 103** Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens

Mol	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,01%	0,17%	0,27%	0,11%	0,09%	0,06%	0,11%	<b>0,84%</b>
> 1x per jaar	0,06%	0,70%	1,12%	0,47%	0,37%	0,23%	0,47%	<b>3,43%</b>
> 1x per half jaar	0,27%	3,37%	5,40%	2,25%	1,80%	1,12%	2,25%	<b>16,46%</b>
> 1x per maand	1,05%	13,12%	20,99%	8,75%	7,00%	4,37%	8,75%	<b>64,02%</b>
wekelijks	0,25%	3,12%	5,00%	2,08%	1,67%	1,04%	2,08%	<b>15,24%</b>
<b>Totaal</b>	<b>1,64%</b>	<b>20,49%</b>	<b>32,79%</b>	<b>13,66%</b>	<b>10,93%</b>	<b>6,83%</b>	<b>13,66%</b>	<b>100,00%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS*

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Mol een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van bijna 5 miljoen euro.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de categorie gezinnen die Nederland "meer dan eens per maand maar niet wekelijks" bezoeken die 64% van het totaal of 3 miljoen euro bedraagt.
- De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Mol ongeveer 155 euro bedraagt en daarmee heel wat boven het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen ligt dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt. Dit is het derde hoogste bestedingsbedrag per bezoek vanuit de 18 gemeenten, enkel Schilde met 216 euro en Wijnegem met 205 euro liggen hoger.



## 10.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Mol naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per half jaar gaat maar minder dan eens per maand (10%). Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt heel wat lager dan het gemiddelde van de 18 gemeenten samen (wat ongeveer neerkomt op 10 bezoeken per jaar).

**Tabel 104 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Mol aan Nederland**

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Mol	71%	4%	6%	10%	8%	1%	100%

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

## 10.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de (grensoverschrijdende) detailhandel kenmerkt zich door een in het algemeen relatief beperkte koopvlucht, ten opzichte van de VRIND-gemiddelden (zie feitenfiche). Het winkelaanbod (in WVO) per 1.000 inwoners is relatief hoog, maar ligt wel onder het VRIND-gemiddelde. Het aanbod in de uitzonderlijke goederen is de afgelopen 5 jaar met 16.000 m2 WVO toegenomen, maar de leegstand is ook gestegen (met 4.000 m2 WVO) tot 13,5%.

De koopvlucht naar Nederland (zie feitenfiche), is minimaal (rond de 1%) voor alle productgroepen.

Gelet op deze beperkte koopvlucht naar Nederland, adviseren wij geen verdere beleidsinspanning rond te plegen om dit nog verder terug te dringen. Gelet op de behoorlijke afstand tot de Nederlandse grens, en de aanwezigheid van Valkenswaard verder op, zien wij ook niet direct kansen om de koopattractie vanuit Nederland te versterken.

Dit wil niet zeggen dat Mol geen verdere inspanning zou behoeven te plegen om de huidige koopbinding op peil te houden. De evoluties in de stedenhiërarchie (verschuiving naar grotere steden) en het online-winkelen stellen immers voor de toekomst de nodige uitdagingen. De SWOT-fiche zal hier een aantal aanbevelingen voor formuleren.

## 11/ Oud-Turnhout

### 11.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 105 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Oud-Turnhout**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Baarle-Nassau	0,63%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Breda	0,00%	0,09%	1,08%	0,00%	0,00%
Eindhoven	0,31%	0,30%	0,71%	0,00%	0,00%
Reusel-De Mierden	2,97%	0,37%	0,18%	0,99%	0,00%
Sluis	0,16%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Veldhoven	0,00%	0,33%	0,00%	0,00%	0,00%
Overige	0,00%	1,41%	0,00%	0,00%	1,75%
<b>Totaal</b>	<b>4,07%</b>	<b>2,51%</b>	<b>1,97%</b>	<b>0,99%</b>	<b>1,75%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Oud-Turnhout

- De koopvlucht naar Nederland zeker niet overdadig is
- De grootste koopvlucht, in tegenstelling tot de meerderheid van de andere steden en gemeente, plaatsvindt voor de categorie dagelijkse goederen met 4%, gevolgd door periodieke goederen met 2,5%. De overige categorieën kennen afvloeiingen die kleiner zijn dan 2%.
- De koopvlucht is vooral gericht naar Reusel-De Mierden.
- Voor dagelijkse goederen is dit Reusel-De Mierden, Baarle-Nassau en Eindhoven
- Voor periodieke goederen is dit eveneens op de eerste plaats Reusel-de Mierden, gevolgd door Veldhoven en Eindhoven. Er vindt ook heel wat "verspreide" koopvlucht plaats, in kleine aantallen naar diverse gemeenten (categorie "overige" samen goed voor 1,4 van de 2,5%)

## 11.2 Koopstromen

### 11.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

**Tabel 106 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Oud-Turnhout**

Koopstroom in # huish. per jaar	Oud-Turnhout	%
Reusel-De Mierden	11.736	34%
Baarle-Nassau	11.705	34%
Eindhoven	5.712	17%
Breda	2.466	7%
Tilburg	1.842	5%
Roermond	780	2%
Sluis	250	1%
Maastricht	31	0%
Roosendaal	0	0%
Woensdrecht	0	0%
Bergen Op Zoom	0	0%
Hulst	0	0%
Zundert	0	0%
Goirle	0	0%
Bladel	0	0%
Goes	0	0%
Kapelle	0	0%
Bergeijk	0	0%
Middelburg	0	0%
Etten-Leur	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>34.521</b>	<b>100%</b>

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Oud-Turnhout 34.500 bezoeken per jaar brengen aan Nederland, wat niet erg veel is.
- Deze totale stroom voor twee keer 34% bepaald wordt door bezoeken aan enerzijds Reusel-De Mierden en anderzijds Baarle-Nassau.

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Doorgaans gaan de meeste top 5 bezoeken naar de centra van de gemeenten (kernwinkelgebied), wat niet anders is voor Oud-Turnhout behalve bij de bestemming Tilburg waar voornamelijk de Bredaseweg (voor uitzonderlijke geoderen) bezocht wordt. De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 107 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Oud-Turnhout**

Oud-Turnhout	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Baarle-Nassau - Centrum Baarle Nassau	11.192	32%	757
Reusel-De Mierden - Centrum Reusel	10.593	31%	504
Eindhoven - Centrum Eindhoven	5.675	16%	504
Breda - Centrum Bavel	1.261	4%	63
Tilburg - Bredaseweg	1.261	4%	63

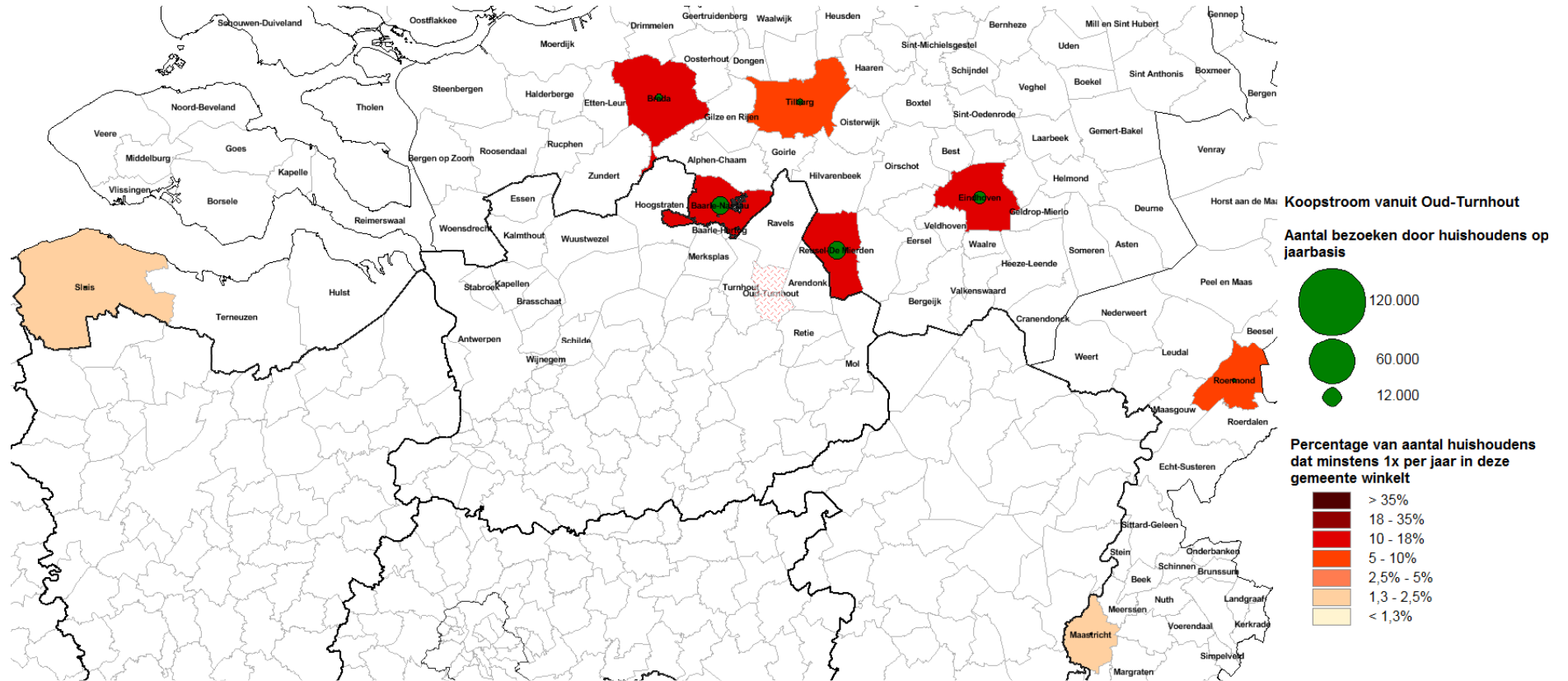
*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Volgend kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Oud-Turnhout in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.

**Figuur 14** Koopstroom vanuit Oud-Turnhout naar Nederland



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

### 11.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 108 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Oud-Turnhout**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	25,51%
2.	aanbod	23,47%
3.	gezellig	14,29%
4.	daguitstap	6,12%
5.	kwaliteit	4,08%
6.	nabijheid (afstand van woning)	3,06%
7.	parkeren	3,06%
8.	afwisseling	3,06%
9.	prijs - kwaliteit	3,06%
10.	aangenaam winkelen	3,06%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Oud-Turnhout wijkt slechts beperkt af van de gemiddeldes voor de 18 gemeenten samen inzake bezoekmotieven. Ook wanneer de bezoekmotieven in de volgende tabel gekoppeld worden aan specifieke Nederlandse gemeenten blijven de afwijkingen beperkt.

Volgende tabel geeft meer gedetailleerde informatie weer met betrekking tot deze bezoekmotieven. Zo is per bestemming in Nederland aangegeven wat de voornaamste bezoekmotieven zijn om net hier te gaan winkelen.

**Tabel 109 Vijf meest genoemde bezoekt motieven per Nederlandse gemeente voor Oud-Turnhout**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Baarle-Nassau	goedkoper	8
	aanbod	6
	gezellig	2
	ik moet er toch zijn / ik passeer er vaak om andere redenen (bv. met werk, scholing, enz.)	1
	daguitstap	1
Breda	aanbod	3
	goedkoper	2
	gezellig	2
	parkeren	1
	bereikbaarheid	1
Eindhoven	aanbod	5
	gezellig	4
	goedkoper	3
	afwisseling	2
	service	2
Maastricht	aanbod	1
	gezellig	1
	daguitstap	1
Reusel-De Mierden	goedkoper	4
	kwaliteit	3
	aanbod	2
	nabijheid (afstand van woning)	2
	behulpzaam	2



Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Roermond	goedkoper	2
	daguitstap	2
	aangenaam winkelen	2
	gezellig	1
	aanbod	1
Sluis	gezellig	1
	vakantie	1
	goedkoper	1
Tilburg	aanbod	2
	goedkoper	2
	gezellig	1
Overige	goedkoper	3
	aanbod	3
	gezellig	1
	aangenaam winkelen	1

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 11.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoekenstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 110 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Oud-Turnhout	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	4	13	10	4	0	0	0	<b>31</b>
> 1x per jaar	36	116	94	36	0	0	0	<b>282</b>
> 1x per half jaar	610	1.953	1.587	610	0	0	0	<b>4.762</b>
> 1x per maand	2.570	8.225	6.683	2.570	0	0	0	<b>20.049</b>
wekelijks	1.205	3.855	3.133	1.205	0	0	0	<b>9.398</b>
<b>Totaal</b>	<b>4.426</b>	<b>14.162</b>	<b>11.507</b>	<b>4.426</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>34.521</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 111 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Oud-Turnhout	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	120	964	1.566	1.004	0	0	0	<b>3.655</b>
> 1x per jaar	1.084	8.675	14.097	9.036	0	0	0	<b>32.892</b>
> 1x per half jaar	18.314	146.508	238.076	152.613	0	0	0	<b>555.511</b>
> 1x per maand	77.110	616.877	1.002.425	642.580	0	0	0	<b>2.338.993</b>
wekelijks	36.145	289.161	469.887	301.210	0	0	0	<b>1.096.403</b>
<b>Totaal</b>	<b>132.773</b>	<b>1.062.185</b>	<b>1.726.051</b>	<b>1.106.443</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4.027.453</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

Tabel 112 Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens

Oud-Turnhout	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,00%	0,02%	0,04%	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>0,09%</b>
> 1x per jaar	0,03%	0,22%	0,35%	0,22%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>0,82%</b>
> 1x per half jaar	0,45%	3,64%	5,91%	3,79%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>13,79%</b>
> 1x per maand	1,91%	15,32%	24,89%	15,96%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>58,08%</b>
wekelijks	0,90%	7,18%	11,67%	7,48%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>27,22%</b>
<b>Totaal</b>	<b>3,30%</b>	<b>26,37%</b>	<b>42,86%</b>	<b>27,47%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Oud-Turnhout een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van 4 miljoen euro.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de categorie gezinnen die Nederland "meer dan eens per maand maar niet wekelijks" bezoeken die 58% van het totaal of 2,3 miljoen euro bedraagt.
- De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Oud-Turnhout ongeveer 117 euro bedraagt en daarmee een stuk onder het gemiddeld ligt over alle 18 gemeenten heen dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt.

#### 11.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Oud-Turnhout naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per half jaar gaat maar minder dan eens per maand (10%). Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt heel wat lager dan het gemiddelde van de 18 gemeenten samen (wat ongeveer neerkomt op 10 bezoeken per jaar).

Tabel 113 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Oud-Turnhout aan Nederland

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Oud-Turnhout	48%	1%	4%	24%	20%	4%	100%

Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

### 11.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de (grensoverschrijdende) detailhandel kenmerkt zich door een in het algemeen hoge koopvlucht (ten opzichte van de VRIND-gemiddelden) op het gebied van dagelijkse, periodieke en uitzonderlijke goederen. Ook het winkelaanbod (in WVO) per 1.000 inwoners ligt ruim onder het VRIND-gemiddelde. De leegstand (5,1%) is toegenomen, maar zeer acceptabel.

De koopvlucht vindt voor het overgrote deel plaats naar Turnhout. De koopvlucht naar Nederland bedraagt voor de periodieke goederen 4,1% (Reusel-De Mierden) en is voor de andere productgroepen eerder beperkt (rond 2%).

Gelet op de beperkte afvloeiing naar Nederland, zal het substantieel verder beperken van deze koopvlucht grote inspanningen vergen en een beperkt resultaat hebben. Gelet op de evoluties in de stedenhiërarchie (verschuiving naar grotere steden), het online-winkelen en de beperkte troeven die Merksplas heeft voor het aantrekken van consumenten vanuit Nederland, adviseren wij om eerder in te zetten op het op peil houden van de koopbinding in het algemeen. Ook dit vergt al de nodige inspanningen. De SWOT-fiche zal hier een aantal aanbevelingen voor formuleren.

## 12/ Ravels

### 12.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 114 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Ravels**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Alphen-Chaam	0,00%	0,00%	0,00%	1,67%	0,00%
Baarle-Nassau	7,53%	1,02%	1,64%	0,84%	1,79%
Breda	0,00%	2,07%	1,48%	0,00%	0,00%
Eindhoven	0,00%	0,59%	0,00%	0,00%	0,00%
Goirle	1,60%	0,98%	0,80%	0,00%	0,45%
Hilvarenbeek	0,00%	0,00%	0,00%	0,42%	0,00%
Roosendaal	0,00%	0,98%	0,00%	0,00%	0,00%
Tilburg	0,00%	5,46%	2,24%	2,51%	0,00%
Overige	0,16%	0,98%	2,48%	1,67%	1,79%
<b>Totaal</b>	<b>9,29%</b>	<b>12,09%</b>	<b>8,64%</b>	<b>7,11%</b>	<b>4,02%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Ravels

- De koopvlucht naar Nederland opvallend aanwezig is
- De grootste koopvlucht plaatsvindt voor de categorie periodieke goederen met 12%, gevolgd door dagelijkse goederen met 9,2% en uitzonderlijke goederen met 8,6%.
- De koopvlucht voor horeca valt hier ook op met 7%, dit is relatief veel in vergelijking met vele andere bevroegde gemeenten. Deze gaat vooral naar Tilburg en Alphen-Chaam.
- Voor dagelijkse goederen de afvloeiing vooral gaat naar Baarle-Nassau en Goirle.
- Voor periodieke en uitzonderlijke goederen zijn dit vooral de Nederlandse bestemmingen Tilburg, Breda en Baarle-Nassau.

## 12.2 Koopstromen

### 12.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

**Tabel 115 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Ravels**

Koopstroom in # huish. per jaar	Ravels	%
Baarle-Nassau	69.974	59%
Goirle	20.873	18%
Tilburg	18.807	16%
Breda	4.530	4%
Eindhoven	1.739	1%
Reusel-De Mierden	1.449	1%
Roosendaal	290	0%
Weert	36	0%
Woensdrecht	0	0%
Bergen Op Zoom	0	0%
Hulst	0	0%
Zundert	0	0%
Maastricht	0	0%
Sluis	0	0%
Bladel	0	0%
Goes	0	0%
Kapelle	0	0%
Bergeijk	0	0%
Roermond	0	0%
Middelburg	0	0%
Etten-Leur	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>117.698</b>	<b>100%</b>

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Ravels 118.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland, waarmee Ravels de vierde plaats bekleedt in totale afvloeiing in koopstromen naar Nederland
- Deze totale stroom voor 60% bepaald wordt door bezoeken aan Baarle-Nassau, voor 18% en 16% respectievelijk aan Goirle en Tilburg.

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Doorgaans gaan de meeste top 5 bezoeken naar de centra van de gemeenten (kernwinkelgebied), wat niet anders is voor Ravels behalve bij de bestemming Breda waar niet alleen het centrum bezocht wordt maar ook de woonboulevard. De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 116 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Ravels**

Ravels	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Baarle-Nassau - Centrum Baarle Nassau	65.384	56%	2.297
Tilburg - Centrum Tilburg	19.762	17%	1.426
Goirle - Centrum Goirle	19.326	16%	713
Breda - Centrum Breda	3.366	3%	713
Breda - Woonboulevard Kruisvoort	1.584	1%	79

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

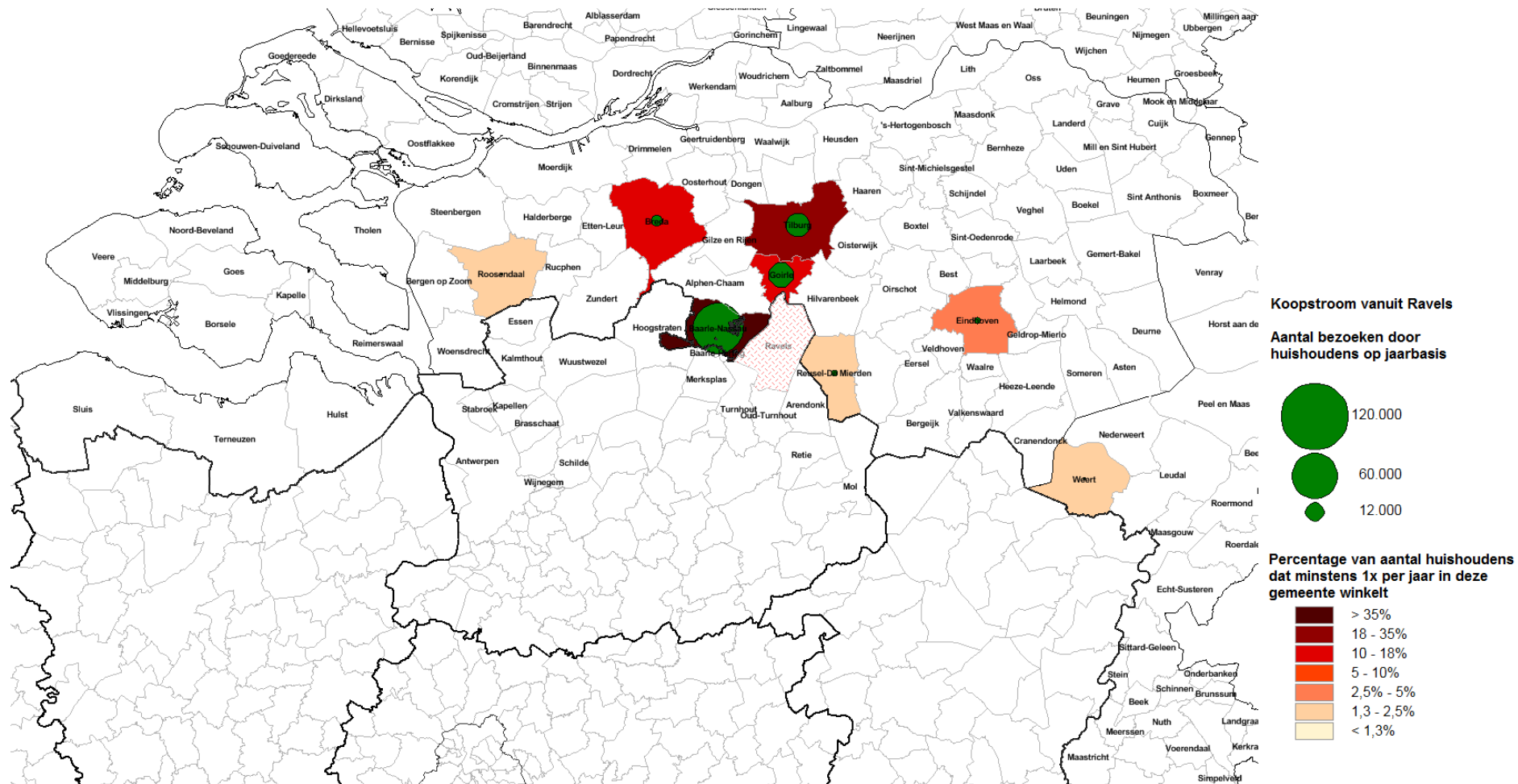
Volgend kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Ravels in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen



**Figuur 15** Koopstroom vanuit Ravels naar Nederland



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

### 12.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 117 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Ravels**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	22,22%
2.	aanbod	20,74%
3.	gezellig	11,11%
4.	parkeren	8,89%
5.	nabijheid (afstand van woning)	8,15%
6.	goede bereikbaarheid met de auto	6,67%
7.	Ik ben gewend om hier te gaan winkelen	2,96%
8.	bereikbaarheid	2,96%
9.	kwaliteit	2,22%
10.	acties	2,22%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Naast de klassieke voorkomende voornaamste bezoekmotieven zoals goedkoper en type aanbod, valt op dat ook bezoekmotieven zoals parkeren en bereikbaarheid (met de auto) een prominente plek innemen. Zowel voor Baarle-Nassau, Breda als voor Tilburg vinden we deze motieven terug in de top vijf.

Volgende tabel geeft meer gedetailleerde informatie weer met betrekking tot deze bezoekmotieven. Zo is per bestemming in Nederland aangegeven wat de voornaamste bezoekmotieven zijn om net hier te gaan winkelen.

**Tabel 118 Vijf meest genoemde bezoekt motieven per Nederlandse gemeente voor Ravels**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Baarle-Nassau	goedkoper	15
	aanbod	12
	nabijheid (afstand van woning)	6
	parkeren	6
	gezellig	6
Breda	aanbod	2
	afwisseling	1
	bereikbaarheid	1
	aangenaam winkelen	1
Eindhoven	aanbod	1
	kwaliteit	1
	goedkoper	1
Goirle	goedkoper	7
	parkeren	4
	goede bereikbaarheid met de auto	2
	nabijheid (afstand van woning)	2
	gezellig	2
Roosendaal	bereikbaarheid	1
	op zondag open	1
	goedkoper	1
Tilburg	aanbod	9
	gezellig	5
	goede bereikbaarheid met de auto	4
	goedkoper	3
	parkeren	2
Weert	aanbod	1

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
	Ik ben gewend om hier te gaan	
	winkelen	1
	daguitstap	1
Overige	Ik ben gewend om hier te gaan	
	winkelen	3
	goedkoper	3
	gezellig	2
	nabijheid (afstand van woning)	2
	aanbod	1

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 12.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoekenstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 119 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Ravels	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0	0	0	0	0	0	0	0
> 1x per jaar	72	174	123	7	0	0	0	377
> 1x per half jaar	837	2.008	1.423	84	0	0	0	4.351
> 1x per maand	6.437	15.449	10.943	644	0	0	0	33.473
wekelijks	15.288	36.691	25.990	1.529	0	0	0	79.498
<b>Totaal</b>	<b>22.634</b>	<b>54.322</b>	<b>38.478</b>	<b>2.263</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>117.698</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS*

**Tabel 120 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Ravels	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0	0	0	0	0	0	0	0
> 1x per jaar	2.173	13.035	18.466	1.810	0	0	0	35.484
> 1x per half jaar	25.105	150.627	213.388	20.920	0	0	0	410.040
> 1x per maand	193.112	1.158.670	1.641.449	160.926	0	0	0	3.154.158
wekelijks	458.640	2.751.842	3.898.442	382.200	0	0	0	7.491.124
<b>Totaal</b>	<b>679.029</b>	<b>4.074.174</b>	<b>5.771.746</b>	<b>565.857</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11.090.807</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 121 Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Ravels	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
> 1x per jaar	0,02%	0,12%	0,17%	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%	0,32%
> 1x per half jaar	0,23%	1,36%	1,92%	0,19%	0,00%	0,00%	0,00%	3,70%
> 1x per maand	1,74%	10,45%	14,80%	1,45%	0,00%	0,00%	0,00%	28,44%
wekelijks	4,14%	24,81%	35,15%	3,45%	0,00%	0,00%	0,00%	67,54%
<b>Totaal</b>	<b>6,12%</b>	<b>36,73%</b>	<b>52,04%</b>	<b>5,10%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Ravels een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van 11 miljoen euro.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de categorie gezinnen die Nederland wekelijks bezoeken. Deze categorie vertegenwoordigt 68% van het totaal wat overeenkomt met een bedrag van bijna 7,5 miljoen euro.
- De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Ravels met 94 euro ver onder het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen ligt dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt.

## 12.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Ravels naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per maand gaan maar niet wekelijks (26%). De categorie wekelijks scoort ook hoog met 24%. We kunnen besluiten dat het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente heel wat hoger ligt dan het gemiddelde van de 18 gemeenten samen (wat ongeveer neerkomt op 10 bezoeken per jaar).

**Tabel 122 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Ravels aan Nederland**

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Ravels	29%	0%	4%	17%	26%	24%	100%

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

## 12.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de (grensoverschrijdende) detailhandel kenmerkt zich door een in het algemeen beperkte koopvlucht (ten opzichte van de VRIND-gemiddelden) op het gebied van dagelijkse, periodieke en uitzonderlijke goederen. Ook het winkelaanbod (in WVO) per 1.000 inwoners ligt in de buurt van het VRIND-gemiddelde. De leegstand (7,4%) is enigszins toegenomen, maar blijft op een acceptabel niveau.

De koopvlucht vindt voor het overgrote deel plaats naar Turnhout, en in mindere mate naar Nederland. De koopvlucht naar Nederland bedraagt voor de dagelijkse goederen ruim 9% (Baarle-Nassau), voor de periodieke goederen ruim 11% (vooral Tilburg) en voor de uitzonderlijke goederen ruim 8% (verspreid).

De koopvlucht naar Nederland kan worden verklaard door het prijsverschil van de dagelijkse goederen en het gegeven dat Tilburg (naast Turnhout) de grootst nabij gelegen stad is, in combinatie met het grote aandeel inwoners met een Nederlandse achtergrond (ruim 28%).

Gelet op de het voorgaande, zal het substantieel verder beperken van deze koopvlucht grote inspanningen vergen en een beperkt resultaat hebben.

Dit wil niet zeggen dat Ravels geen verdere inspanning zou behoeven te plegen op het gebied om de huidige koopbinding op peil te houden. Gelet op de evoluties in de stedenhiërarchie (verschuiving naar grotere steden), het online-winkelen en de beperkte troeven die Ravels heeft voor het aantrekken van consumenten over vanuit Nederland, adviseren wij om eerder in te zetten op het op peil houden van de koopbinding in het algemeen. Ook dit vergt al de nodige inspanningen. De SWOT-fiche zal hier een aantal aanbevelingen voor formuleren.



## 13/ Retie

### 13.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 123 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Retie**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Baarle-Nassau	0,00%	0,23%	0,00%	0,00%	0,00%
Eindhoven	1,23%	3,36%	1,42%	0,34%	0,37%
Reusel-De Mierden	5,40%	0,00%	0,04%	0,00%	0,00%
Tilburg	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,11%
Overige	0,00%	0,05%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Totaal</b>	<b>6,64%</b>	<b>3,64%</b>	<b>1,46%</b>	<b>0,34%</b>	<b>1,48%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Retie

- De koopvlucht naar Nederland voor dagelijkse goederen in de eerste plaats (6,6%) en voor periodieke goederen in de tweede plaats (3,6%) aanwezig is, maar in vergelijking met vele andere gemeenten zeker niet overdreven hoog ligt.
- De grootste koopvlucht plaatsvindt in de categorie dagelijkse goederen met vooral veel afvloeiing naar Reusel-de Mierden.
- De koopvlucht voor periodieke goederen quasi helemaal bepaald wordt door Eindhoven.

### 13.2 Koopstromen

#### 13.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

**Tabel 124 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Retie**

Koopstroom in # huish. per jaar	Retie	%
Reusel-De Mierden	11.399	44%
Eindhoven	5.215	20%
Eersel	3.878	15%
Bladel	2.725	10%
Breda	1.336	5%
Bergeijk	1.048	4%
Tilburg	288	1%
Maastricht	79	0%
Roosendaal	0	0%
Baarle-Nassau	0	0%
Woensdrecht	0	0%
Bergen Op Zoom	0	0%
Hulst	0	0%
Zundert	0	0%
Sluis	0	0%
Goirle	0	0%
Goes	0	0%
Kapelle	0	0%
Roermond	0	0%
Middelburg	0	0%
Etten-Leur	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>25.968</b>	<b>100%</b>

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Retie 11.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland, wat niet erg veel is.
- Deze totale stroom voor 90% bepaald wordt door bezoeken aan Reusel-De Mierden (44%), Eindhoven (20%), Eersel (15%) en Bladel (10%).

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Doorgaans gaan de meeste top 5 bezoeken naar de centra van de gemeenten (kernwinkelgebied), wat niet anders is voor Retie. De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 125 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Retie**

Retie	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Reusel-De Mierden - Centrum Reusel	9.844	38%	797
Eindhoven - Centrum Eindhoven	4.262	16%	797
Eersel - Centrum Eersel	3.190	12%	150
Bladel - Centrum Bladel	2.592	10%	249
Breda - Centrum Breda	1.271	5%	150

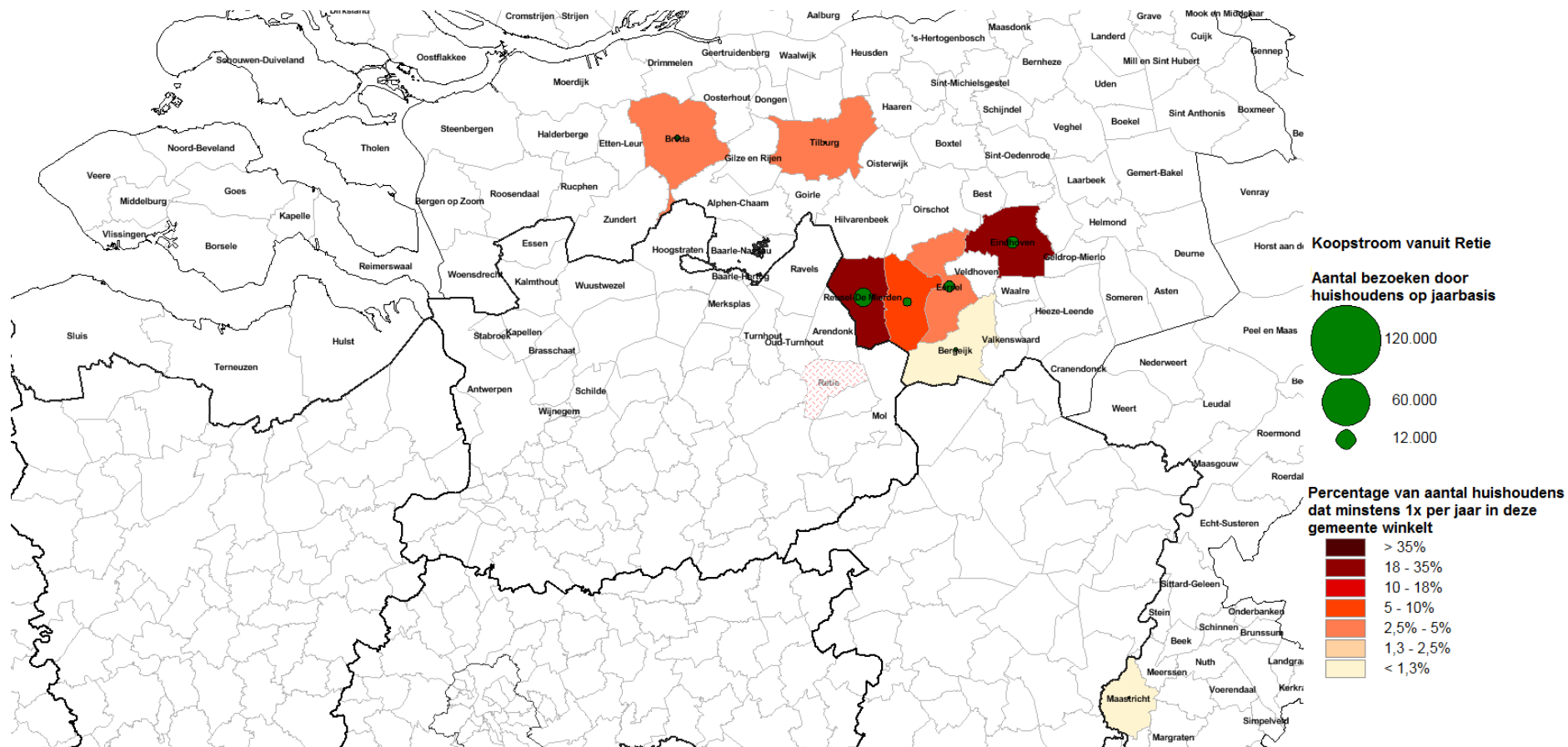
*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Volgend kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Retie in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.

**Figuur 16** Koopstroom vanuit Retie naar Nederland



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

### 13.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 126 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Retie**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	25,71%
2.	aanbod	22,86%
3.	gezellig	10,48%
4.	nabijheid (afstand van woning)	7,62%
5.	bereikbaarheid	5,71%
6.	behulpzaam	3,81%
7.	afwisseling	3,81%
8.	parkeren	2,86%
9.	daguitstap	1,90%
10.	ontspanning	1,90%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

De bezoekmotieven voor een bezoek aan Nederland liggen voor Retie sterk in de lijn van de bezoekmotieven gedefinieerd door alle geselecteerde gemeenten. Het motief 'goedkoper' weegt echter wel sterker door voor bezoeken aan Reusel-De Mierden.

Volgende tabel geeft meer gedetailleerde informatie weer met betrekking tot deze bezoekmotieven. Zo is per bestemming in Nederland aangegeven wat de voornaamste bezoekmotieven zijn om net hier te gaan winkelen. (De voornaamste Nederlandse bestemmingen van huishoudens uit Retie zijn Reusel-De Mierden en Eindhoven. )

**Tabel 127 Vijf meest genoemde bezoekmotieven per Nederlandse gemeente voor Retie**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Bergeijk	nabijheid (afstand van woning)	1
	goedkoper	1
Bladel	aanbod	3
	goedkoper	2
	solden	1
Breda	aanbod	2
	nabijheid (afstand van woning)	1
	parkeren	1
	gezellig	1
Eersel	goedkoper	2
	aanbod	1
	aangenaam winkelen	1
Eindhoven	aanbod	6
	bereikbaarheid	4
	afwisseling	3
	nabijheid (afstand van woning)	3
	Ik ben gewend om hier te gaan	
	winkelen	2
Reusel-De Mierden	goedkoper	15
	aanbod	8
	gezellig	5
	nabijheid (afstand van woning)	3
	ontspanning	1
Tilburg	aanbod	1
	goedkoper	1

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
	acties	1
Overige	goedkoper	5
	gezellig	4
	aanbod	3
	behulpzaam	3
	daguitstap	2

Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO

### 13.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoeken gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 128 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Retie	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	8	23	27	6	5	0	0	<b>69</b>
> 1x per jaar	40	113	137	32	24	0	0	<b>346</b>
> 1x per half jaar	451	1.261	1.532	360	270	0	0	<b>3.874</b>
> 1x per maand	1.180	3.304	4.012	944	708	0	0	<b>10.147</b>
wekelijks	1.341	3.754	4.559	1.073	804	0	0	<b>11.531</b>
<b>Totaal</b>	<b>3.020</b>	<b>8.455</b>	<b>10.266</b>	<b>2.416</b>	<b>1.812</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>25.968</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 129 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Retie	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	241	1.689	4.103	1.609	1.931	0	0	<b>9.573</b>
> 1x per jaar	1.207	8.447	20.514	8.045	9.654	0	0	<b>47.867</b>
> 1x per half jaar	13.515	94.608	229.762	90.103	108.123	0	0	<b>536.112</b>
> 1x per maand	35.398	247.783	601.759	235.984	283.181	0	0	<b>1.404.104</b>
wekelijks	40.225	281.572	683.817	268.163	321.796	0	0	<b>1.595.572</b>
<b>Totaal</b>	<b>90.586</b>	<b>634.099</b>	<b>1.539.955</b>	<b>603.904</b>	<b>724.685</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3.593.229</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 130 Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Retie	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,01%	0,05%	0,11%	0,04%	0,05%	0,00%	0,00%	<b>0,27%</b>
> 1x per jaar	0,03%	0,24%	0,57%	0,22%	0,27%	0,00%	0,00%	<b>1,33%</b>
> 1x per half jaar	0,38%	2,63%	6,39%	2,51%	3,01%	0,00%	0,00%	<b>14,92%</b>
> 1x per maand	0,99%	6,90%	16,75%	6,57%	7,88%	0,00%	0,00%	<b>39,08%</b>
wekelijks	1,12%	7,84%	19,03%	7,46%	8,96%	0,00%	0,00%	<b>44,40%</b>
<b>Totaal</b>	<b>2,52%</b>	<b>17,65%</b>	<b>42,86%</b>	<b>16,81%</b>	<b>20,17%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS



Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Retie een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van 3,6 miljoen euro.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de wekelijkse bezoeken die 44% van het totaal vertegenwoordigen of 1,6 miljoen euro bedragen en door de categorie "meer dan eens per maand maar niet wekelijks" met 39% of 1,4 miljoen.
- De grootste groep van respondenten aangeeft dat ze tussen de 100 euro en de 200 euro uitgeven wat hoger ligt dan het gemiddeld uitgavepatroon van de 18 gemeenten samen.  
De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Retie ligt met 138 euro wel hoger dan het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt. (Dit bedrag komt tevens op één euro na overeen met dat van Antwerpen, Baarle-Hertog en Brasschaat.)

### 13.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Retie naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per half jaar gaat, maar minder dan één keer per maand (26%)  
Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt hoger dan het gemiddelde.

**Tabel 131 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Retie aan Nederland**

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Retie	44%	4%	6%	26%	14%	6%	100%

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

### 13.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de (grensoverschrijdende) detailhandel kenmerkt zich door een in het algemeen relatief hoge koopvlucht (ten opzichte van de VRIND-gemiddelden) op het gebied van dagelijkse, periodieke en uitzonderlijke goederen. Hierbij moet aangetekend worden dat, volgens de Locatus-gegevens, de afgelopen 5 jaar 5.000 m<sup>2</sup> WVO uit de markt is gehaald. Het winkelaanbod (in WVO) per 1.000 inwoners is conform het VRIND-gemiddelde en de leegstand (1,9%) is zeer laag.

De koopvlucht vindt voor de dagelijkse goederen vooral plaats naar Oud-Turnhout, Turnhout en Mol (zie feitenfiche) en voor de periodieke en uitzonderlijke goederen vooral naar Turnhout en Mol. De koopvlucht naar Nederland bedraagt voor de dagelijkse goederen 6,6% (voornamelijk Reusel-De Mierden), voor de periodieke goederen 3,6% (Eindhoven) en voor de uitzonderlijke goederen 1,4% (Eindhoven).

Gelet op het voorgaande, zal het substantieel verder beperken van deze koopvlucht naar Nederland grote inspanningen vergen en een beperkt resultaat hebben.

Dit wil niet zeggen dat Retie geen verdere inspanning zou behoeven te plegen op het gebied om de huidige koopbinding op peil te houden. Gelet op de huidige neerwaardse aanbodtrends in Retie, de evoluties in de stedenhiërarchie (verschuiving naar grotere steden), het online-winkelen en de beperkte troeven die Retie heeft voor het aantrekken van consumenten over vanuit Nederland, adviseren wij om eerder in te zetten op het op peil houden van de koopbinding in het algemeen. Ook dit vergt al de nodige inspanningen. De SWOT-fiche zal hier een aantal aanbevelingen voor formuleren.

## 14/ Schilde

### 14.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 132 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Schilde**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Breda	0,00%	0,06%	0,00%	0,00%	0,00%
Zundert	0,00%	0,06%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Totaal</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,11%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Schilde

- De koopvlucht naar Nederland verwaarloosbaar klein is of zelf nihil
- De enige twee Nederlandse gemeenten naar dewelke in beperkte mate afvloeiing naar plaatsvindt voor periodieke goederen zijn Breda en Zundert

### 14.2 Koopstromen

#### 14.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

**Tabel 133 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Schilde**

Koopstroom in # huish. per jaar	Schildre	%
Zundert	3.953	40%
Roosendaal	3.310	34%
Breda	2.421	25%
Maastricht	148	2%
Baarle-Nassau	0	0%
Woensdrecht	0	0%
Bergen Op Zoom	0	0%
Reusel-De Mierden	0	0%
Hulst	0	0%
Tilburg	0	0%
Eindhoven	0	0%
Sluis	0	0%
Goirle	0	0%
Bladel	0	0%
Goes	0	0%
Kapelle	0	0%
Bergeijk	0	0%
Roermond	0	0%
Middelburg	0	0%
Etten-Leur	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>9.833</b>	<b>100%</b>

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Schilde bijna 10.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland, wat niet erg veel is.
- Deze totale stroom voor 40% bepaald wordt door bezoeken aan Zundert, voor 34% Roosendaal en 25% Breda.

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Doorgaans gaan de meeste top 5 bezoeken naar de centra van de gemeenten (kernwinkelgebied), wat niet anders is voor Schilde, behalve voor de bestemming Roosendaal waar de voorkeur gegeven wordt aan het Rosada Factory Outlet Center.

De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 134 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Schilde**

Schilde	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Roosendaal - Centrum Roosendaal	1.903	19%	159
Zundert - Centrum Rijsbergen	1.586	16%	79
Zundert - Centrum Zundert	1.586	16%	79
Breda - Centrum Breda	991	10%	396
Roosendaal - Rosada Factory Outlet	753	8%	238

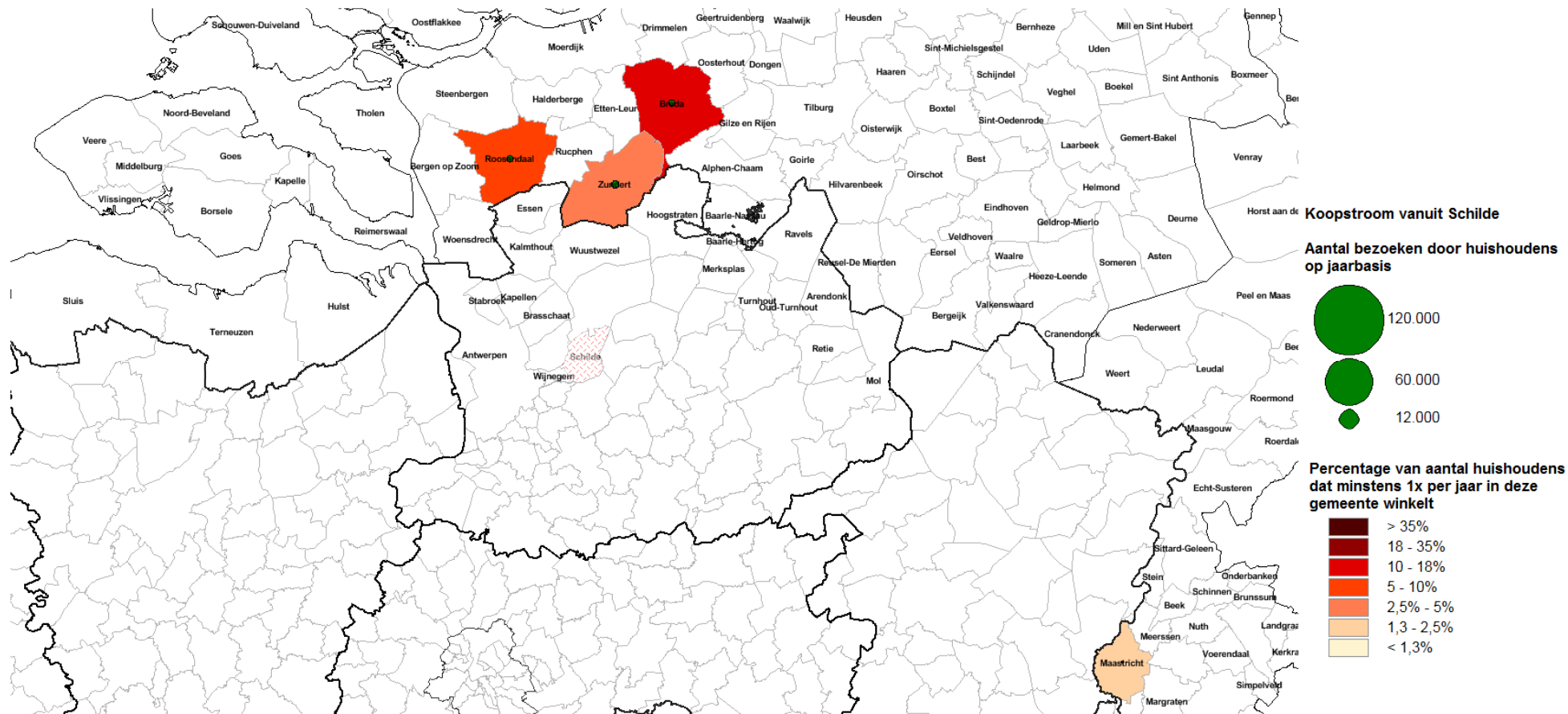
*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Volgend kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Schilde in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.

**Figuur 17 Koopstroom vanuit Schilde naar Nederland**



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

## 14.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 135 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Schilde**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	33,33%
2.	aanbod	22,22%
3.	gezellig	13,89%
4.	behulpzaam	8,33%
5.	aangenaam winkelen	5,56%
6.	nabijheid (afstand van woning)	2,78%
7.	kwaliteit	2,78%
8.	acties	2,78%
9.	winkels dicht bij elkaar	2,78%
10.	bereikbaarheid	2,78%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Het aantal bezochte gemeenten in Nederland door huishoudens uit Schilde is klein. We zien echter wel dat de klassieke bezoekmotieven zoals aanbod en een lagere prijs vaak genoemd worden.

Volgende tabel geeft meer gedetailleerde informatie weer met betrekking tot deze bezoekmotieven. Zo is per bestemming in Nederland aangegeven wat de voornaamste bezoekmotieven zijn om net hier te gaan winkelen.

**Tabel 136 Vijf meest genoemde bezoekenmotieven per Nederlandse gemeente voor Schilde**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Breda	goedkoper	5
	aanbod	5
	aangenaam winkelen	1
	behulpzaam	1
	kwaliteit	1
Roosendaal	gezellig	3
	goedkoper	2
	daguitstap	1
	aangenaam winkelen	1
	aanbod	1
Zundert	goedkoper	3
	winkels dicht bij elkaar	1
Overige	aanbod	2
	goedkoper	2
	behulpzaam	2
	gezellig	1

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*



### 14.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoekenstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 137 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Schilde	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	3	13	11	5	8	3	0	<b>42</b>
> 1x per jaar	24	118	95	47	71	24	0	<b>378</b>
> 1x per half jaar	168	840	672	336	504	168	0	<b>2.689</b>
> 1x per maand	420	2.101	1.681	840	1.261	420	0	<b>6.723</b>
wekelijks	0	0	0	0	0	0	0	<b>0</b>
<b>Totaal</b>	<b>615</b>	<b>3.073</b>	<b>2.458</b>	<b>1.229</b>	<b>1.844</b>	<b>615</b>	<b>0</b>	<b>9.833</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS*

**Tabel 138 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Schilde	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	79	985	1.576	1.313	3.151	1.970	0	<b>9.074</b>
> 1x per jaar	709	8.864	14.182	11.818	28.363	17.727	0	<b>81.663</b>
> 1x per half jaar	5.042	63.030	100.848	84.040	201.695	126.060	0	<b>580.714</b>
> 1x per maand	12.606	157.574	252.119	210.099	504.238	315.149	0	<b>1.451.785</b>
wekelijks	0	0	0	0	0	0	0	<b>0</b>
<b>Totaal</b>	<b>18.436</b>	<b>230.453</b>	<b>368.724</b>	<b>307.270</b>	<b>737.448</b>	<b>460.905</b>	<b>0</b>	<b>2.123.236</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 139 Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Schilde	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,00%	0,05%	0,07%	0,06%	0,15%	0,09%	0,00%	<b>0,43%</b>
> 1x per jaar	0,03%	0,42%	0,67%	0,56%	1,34%	0,83%	0,00%	<b>3,85%</b>
> 1x per half jaar	0,24%	2,97%	4,75%	3,96%	9,50%	5,94%	0,00%	<b>27,35%</b>
> 1x per maand	0,59%	7,42%	11,87%	9,90%	23,75%	14,84%	0,00%	<b>68,38%</b>
wekelijks	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>0,00%</b>
<b>Totaal</b>	<b>0,87%</b>	<b>10,85%</b>	<b>17,37%</b>	<b>14,47%</b>	<b>34,73%</b>	<b>21,71%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Schilde een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van 2,1 miljoen euro.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de categorie "meer dan eens per maand maar niet wekelijks" die 68% of 1,4 miljoen euro vertegenwoordigt.
- 1/3e van de respondenten aangeeft dat ze tussen de 50 en de 100 euro uitgeven, nauw gevolgd door de categorie tussen de 100 en de 200 euro wat betekent dat het uitgavepatroon hoger ligt dan het gemiddeld uitgavepatroon van de 18 gemeenten samen.  
De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Schilde ligt met 216 euro wel een heel stuk hoger dan het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt. Dit bedrag is het hoogste van alle 18 gemeenten.

#### 14.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Schilde naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per half jaar gaat, maar minder dan één keer per maand (10%)  
Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt lager dan het gemiddelde.

**Tabel 140 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Schilde aan Nederland**

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Schilde	79%	1%	4%	10%	5%	0%	100%

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

### 14.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de (grensoverschrijdende) detailhandel kenmerkt zich door een in het algemeen zeer beperkte koopvlucht (ten opzichte van de VRIND-gemiddelden) op het gebied van dagelijkse, periodieke en uitzonderlijke goederen. Ook het winkelaanbod (in WVO) per 1.000 inwoners ligt fors boven het VRIND-gemiddelde. De leegstand (5,5%) is relatief fors toegenomen, maar blijft op een acceptabel niveau.

De relatief beperkte koopvlucht vindt voor het overgrote deel plaats naar Antwerpen, Wijnegem, en Schoten.

De koopvlucht naar Nederland (zie feitenfiche), is vrijwel nihil voor alle productgroepen, ondanks het aantal (ruim 6%) inwoners met een Nederlandse achtergrond.

Gelet op deze vrijwel ontbrekende koopvlucht naar Nederland, adviseren wij geen verdere beleidsinspanning rond te plegen om dit nog verder terug te dringen. Gelet op de behoorlijke afstand tot de Nederlandse grens zien wij ook niet direct kansen om de koopattractie vanuit Nederland te versterken.

Dit wil niet zeggen dat Schilde geen verdere inspanning zou behoeven te plegen om de huidige koopbinding op peil te houden. De evoluties in de stedenhiërarchie (verschuiving naar grotere steden) en het online-winkelen stellen immers voor de toekomst de nodige uitdagingen. De SWOT-fiche zal hier een aantal aanbevelingen voor formuleren.

## 15.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 141 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Stabroek**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Bergen Op Zoom	1,30%	4,56%	3,76%	1,59%	1,69%
Breda	0,00%	0,06%	2,27%	0,00%	0,00%
Etten-Leur	0,00%	0,00%	0,76%	0,00%	0,00%
Goes	0,00%	0,00%	0,00%	1,59%	0,00%
Roosendaal	0,00%	0,25%	0,95%	0,00%	0,00%
Woensdrecht	4,72%	0,31%	0,13%	1,59%	0,00%
Zundert	0,00%	0,00%	0,76%	0,00%	0,00%
<b>Totaal</b>	<b>6,02%</b>	<b>5,18%</b>	<b>8,62%</b>	<b>4,76%</b>	<b>1,69%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Stabroek

- De koopvlucht naar Nederland voor uitzonderlijke goederen in de eerste plaats (8,6%), voor dagelijkse goederen in de tweede plaats (6%) en voor periodieke goederen in de derde plaats (5%) aanwezig is, maar in vergelijking met vele andere gemeenten zeker niet overdreven hoog ligt. De meeste gemeenten kennen echter de grootste koopvlucht in de categorie periodieke goederen wat hier net andersom ligt.
- De grootste koopvlucht is gericht op Bergen-Op-Zoom en Woensdrecht waarbij voor dagelijkse goederen de grote focus ligt op Woensdrecht en bij periodieke goederen net omgekeerd, namelijk op Bergen-Op-Zoom.
- Voor de uitzonderlijke goederen de bestemmingen iets genuanceerder liggen en diverser zijn, in de eerste plaats naar Bergen-Op-Zoom, gevolgd door Breda en nog verscheidene andere gemeenten in kleinere aantallen.

## 15.2 Koopstromen

### 15.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

**Tabel 142 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Stabroek**

Koopstroom in # huish. per jaar	Stabroek	%
Woensdrecht	42.576	53%
Bergen Op Zoom	24.996	31%
Roosendaal	5.202	6%
Breda	3.034	4%
Goes	2.456	3%
Sluis	2.312	3%
Maastricht	385	0%
Baarle-Nassau	0	0%
Reusel-De Mierden	0	0%
Hulst	0	0%
Zundert	0	0%
Tilburg	0	0%
Eindhoven	0	0%
Goirle	0	0%
Bladel	0	0%
Kapelle	0	0%
Bergeijk	0	0%
Roermond	0	0%
Middelburg	0	0%
Etten-Leur	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>80.961</b>	<b>100%</b>

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Stabroek bijna 81.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland, wat een goede middenmoot is in vergelijking met de andere gemeenten.
- Deze totale stroom voor 50% bepaald wordt door bezoeken aan Woensdrecht (vooral voor dagelijkse goederen) en voor 30% aan Bergen-Op-Zoom.

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Doorgaans gaan de meeste top 5 bezoeken naar de centra van de gemeenten (kernwinkelgebied). Stabroek is hier een beetje anders in, want Bergen-Op-Zoom wordt op drie winkelgebieden bezocht, namelijk het centrum zelf, maar ook het centrum van Halsteren en de Antwerpsestraat. Daarnaast is nummer 1 in Roosendaal niet het centrum maar het Rosada FOC, althans wat betreft de gezinnen uit Stabroek.

De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 143 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Stabroek**

Stabroek	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Woensdrecht - Centrum Putte	37.413	46%	1.408
Bergen Op Zoom - Centrum Bergen op Zoom	13.829	17%	1.509
Bergen Op Zoom - Centrum Halsteren	4.827	6%	402
Bergen Op Zoom - Antwerpsestraat	4.023	5%	101
Roosendaal - Rosada Factory Outlet	2.967	4%	805

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

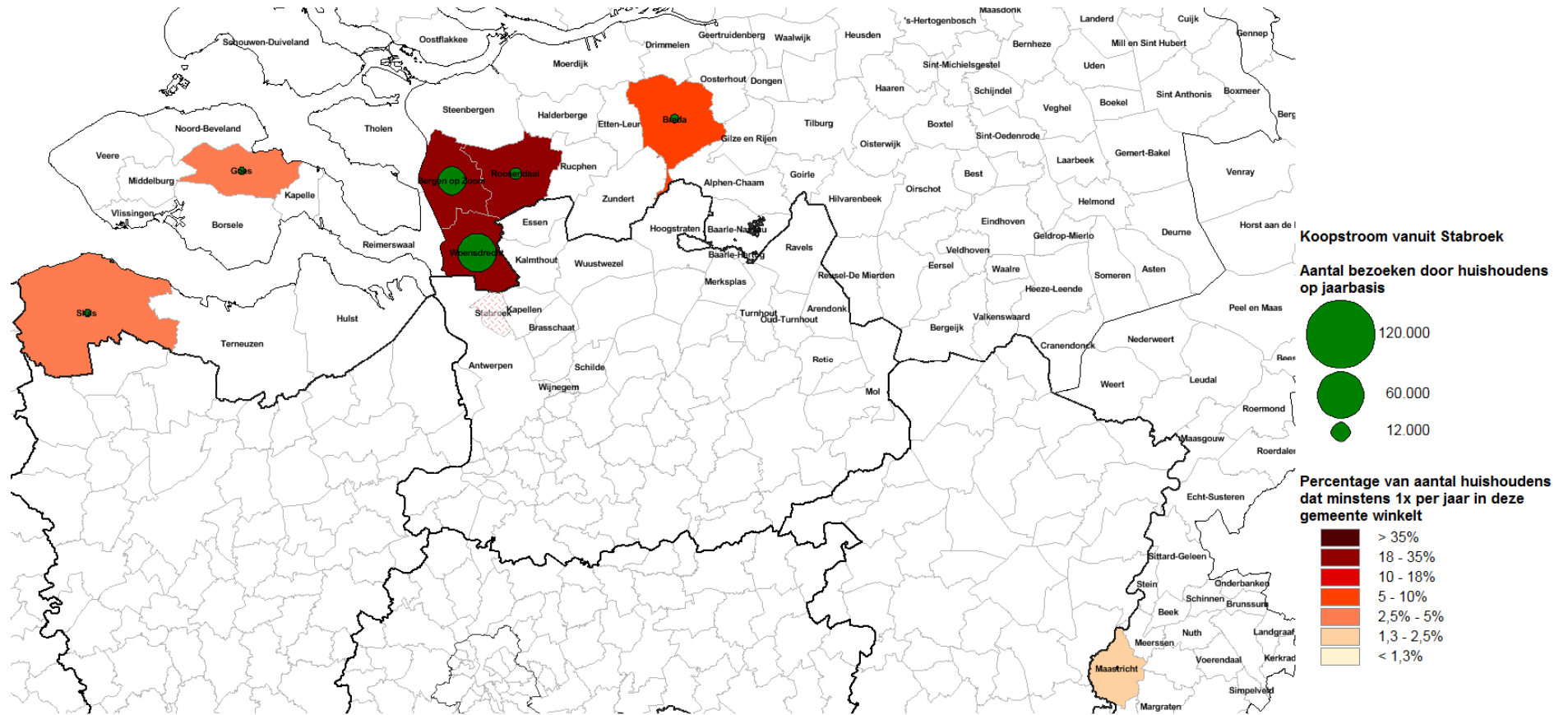
Volgend kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Stabroek in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.



**Figuur 18** Koopstroom vanuit Stabroek naar Nederland



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

### 15.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 144 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Stabroek**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	24,19%
2.	aanbod	21,77%
3.	gezellig	8,87%
4.	nabijheid (afstand van woning)	8,06%
5.	bereikbaarheid	5,65%
6.	behulpzaam	4,84%
7.	aangenaam winkelen	4,84%
8.	parkeren	4,03%
9.	kwaliteit	2,42%
10.	daguitstap	2,42%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

De bezoekmotieven voor een bezoek vanuit Stabroek aan Nederlandse gemeenten toont een gelijkaardig patroon als bij de andere geselecteerde gemeenten. Het prijsaspect speelt steeds een belangrijke rol. Voor Bergen-op-Zoom zien we echter dat het betere aanbod een belangrijke trekker is dan het aspect van de lagere prijs.

Volgende tabel geeft meer gedetailleerde informatie weer met betrekking tot deze bezoekmotieven. Zo is per bestemming in Nederland aangegeven wat de voornaamste bezoekmotieven zijn om net hier te gaan winkelen.

**Tabel 145 Vijf meest genoemde bezoekmotieven per Nederlandse gemeente voor Stabroek**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Bergen Op Zoom	aanbod	9
	goedkoper	7
	gezellig	6
	behulpzaam	5
	nabijheid (afstand van woning)	3
Breda	goedkoper	2
	bereikbaarheid	1
Goes	aanbod	1
	nabijheid (afstand van woning)	1
	gezellig	1
Roosendaal	goedkoper	5
	aanbod	4
	gezellig	2
	parkeren	2
	aangenaam winkelen	2
Sluis	goedkoper	1
	aanbod	1
Woensdrecht	goedkoper	11
	aanbod	7
	nabijheid (afstand van woning)	3
	bereikbaarheid	3
	acties	2
Overige	aanbod	5
	goedkoper	4
	nabijheid (afstand van woning)	2
	parkeren	1
	op zondag open	1

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 15.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoeksstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 146 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Stabroek	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0	0	0	0	0	0	0	0
> 1x per jaar	139	251	195	98	14	0	0	697
> 1x per half jaar	1.561	2.809	2.185	1.092	156	0	0	7.803
> 1x per maand	5.202	9.364	7.283	3.642	520	0	0	26.012
wekelijks	9.290	16.722	13.006	6.503	929	0	0	46.449
<b>Totaal</b>	<b>16.192</b>	<b>29.146</b>	<b>22.669</b>	<b>11.335</b>	<b>1.619</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>80.961</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 147 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Stabroek	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0	0	0	0	0	0	0	0
> 1x per jaar	4.180	18.812	29.263	24.386	5.574	0	0	82.215
> 1x per half jaar	46.821	210.693	327.745	273.121	62.428	0	0	920.808
> 1x per maand	156.069	702.311	1.092.484	910.404	208.092	0	0	3.069.361
wekelijks	278.695	1.254.127	1.950.865	1.625.721	371.593	0	0	5.481.001
<b>Totaal</b>	<b>485.765</b>	<b>2.185.944</b>	<b>3.400.357</b>	<b>2.833.631</b>	<b>647.687</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9.553.385</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 148** Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens

Stabroek	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>0,00%</b>
> 1x per jaar	0,04%	0,20%	0,31%	0,26%	0,06%	0,00%	0,00%	<b>0,86%</b>
> 1x per half jaar	0,49%	2,21%	3,43%	2,86%	0,65%	0,00%	0,00%	<b>9,64%</b>
> 1x per maand	1,63%	7,35%	11,44%	9,53%	2,18%	0,00%	0,00%	<b>32,13%</b>
wekelijks	2,92%	13,13%	20,42%	17,02%	3,89%	0,00%	0,00%	<b>57,37%</b>
<b>Totaal</b>	<b>5,08%</b>	<b>22,88%</b>	<b>35,59%</b>	<b>29,66%</b>	<b>6,78%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS*

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Stabroek een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van 9,5 miljoen euro.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de wekelijkse bezoeken die 57% of 5,5 miljoen euro vertegenwoordigt.
- De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Stabroek met 118 euro lager ligt dan het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt.

## 15.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Stabroek naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien we dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per half jaar gaat, maar minder dan één keer per maand (27%). Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt veel hoger dan het gemiddelde.

**Tabel 149 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Stabroek aan Nederland**

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Stabroek	35%	0%	6%	27%	18%	13%	100%

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

## 15.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de (grensoverschrijdende) detailhandel kenmerkt zich door een in het algemeen relatief hoge koopvlucht (ten opzichte van de VRIND-gemiddelden) op het gebied van dagelijkse, periodieke en uitzonderlijke goederen. Hierbij moet aangetekend worden dat, volgens de Locatus-gegevens, de afgelopen 5 jaar ruim 6.000 m<sup>2</sup> WVO extra is toegevoegd (52% extra). Het winkelaanbod (in WVO) per 1.000 inwoners bedraagt desalniettemin slechts 2/3 van het VRIND-gemiddelde. De leegstand (5,4%) is afgenomen en ligt op een acceptabel niveau.

De koopvlucht vindt voor de alle productgroepen vooral plaats naar Antwerpen en Kapellen. De koopvlucht naar Nederland bedraagt voor de dagelijkse goederen 6% (voornamelijk Woensdrecht), voor de periodieke goederen 5,2% (Bergen-op-Zoom) en voor de uitzonderlijke goederen 8,9% (Bergen op Zoom en Breda).

De koopvlucht voor de dagelijkse goederen wordt vooral veroorzaakt door het prijsverschil met Nederland, hetgeen op lokaal niveau beleidsmatig niet beïnvloed kan worden. De relatief beperkte koopvlucht voor de periodieke en uitzonderlijk goederen naar Nederland ten opzichte van enkele Vlaamse aanbodclusters, maakt dat het niet zozeer een specifiek grensoverschrijdend vraagstuk betreft. Het detailhandelsaanbod van Stabroek is immers zeer beperkt. Op de oorzaak hiervan wordt nader ingegaan binnen de SWOT-fiche. De SWOT-fiche zal tevens een aantal beleidsaanbevelingen formuleren.

## 16/ Turnhout

### 16.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 150 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Turnhout**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Baarle-Nassau	0,72%	0,18%	0,22%	0,00%	0,00%
Bladel	0,32%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Breda	0,00%	0,01%	0,71%	0,00%	0,00%
Eindhoven	0,04%	1,21%	0,18%	0,09%	0,00%
Reusel-De Mierden	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Sluis	0,00%	0,00%	0,18%	0,00%	0,00%
Tilburg	0,00%	0,29%	0,18%	0,09%	0,00%
Overige	0,00%	0,87%	0,94%	0,00%	0,00%
<b>Totaal</b>	<b>1,12%</b>	<b>2,56%</b>	<b>2,40%</b>	<b>0,17%</b>	<b>0,00%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we besluiten dat voor Turnhout

- De koopvlucht naar Nederland nog aanzienlijk beperkt is (vergelijkbaar met Antwerpen en Brasschaat)
- Voor periodieke goederen de hoogste koopvlucht gemeten wordt met een waarde van 2,5%, nauw gevolgd door de categorie uitzonderlijke goederen met 2,4%. De overige categorieën bedragen 1% of minder (tot nihil voor cultuur).
- De koopvlucht voor periodieke goederen voor quasi de helft bepaald wordt door afvloeiing naar Eindhoven.
- De koopvlucht voor uitzonderlijke goederen heel verspreid plaatsvindt naar vele Nederlandse gemeenten (weliswaar in kleine aantallen) en nog voor het meeste naar Breda (0,7%).

## 16.2 Koopstromen

### 16.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)



**Tabel 151 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Turnhout**

Koopstroom in # huish. per jaar	Turnhout	%
Baarle-Nassau	44.511	52%
Eindhoven	11.875	14%
Tilburg	9.207	11%
Breda	8.679	10%
Reusel-De Mierden	6.334	7%
Maastricht	2.668	3%
Bladel	2.346	3%
Roermond	469	1%
Goes	88	0%
Roosendaal	0	0%
Woensdrecht	0	0%
Bergen Op Zoom	0	0%
Hulst	0	0%
Zundert	0	0%
Sluis	0	0%
Goirle	0	0%
Kapelle	0	0%
Bergeijk	0	0%
Middelburg	0	0%
Etten-Leur	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>86.178</b>	<b>100%</b>

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Turnhout 86.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland, wat een sterke middenmoot is in vergelijking met de andere gemeenten.
- Deze totale stroom voor 52% bepaald wordt door bezoeken aan Baarle-Nassau (vooral voor dagelijkse goederen) en verder voor 14% aan Eindhoven, 11% aan Tilburg en 10% aan Breda.

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Doorgaans gaan de meeste top 5 bezoeken naar de centra van de gemeenten (kernwinkelgebied), wat niet anders is voor Turnhout.

De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 152 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Turnhout**

Turnhout	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Baarle-Nassau - Centrum Baarle Nassau	41.921	49%	3.015
Eindhoven - Centrum Eindhoven	10.820	13%	1.537
Tilburg - Centrum Tilburg	9.017	10%	1.596
Reusel-De Mierden - Centrum Reusel	6.386	7%	414
Breda - Centrum Breda	5.706	7%	1.242

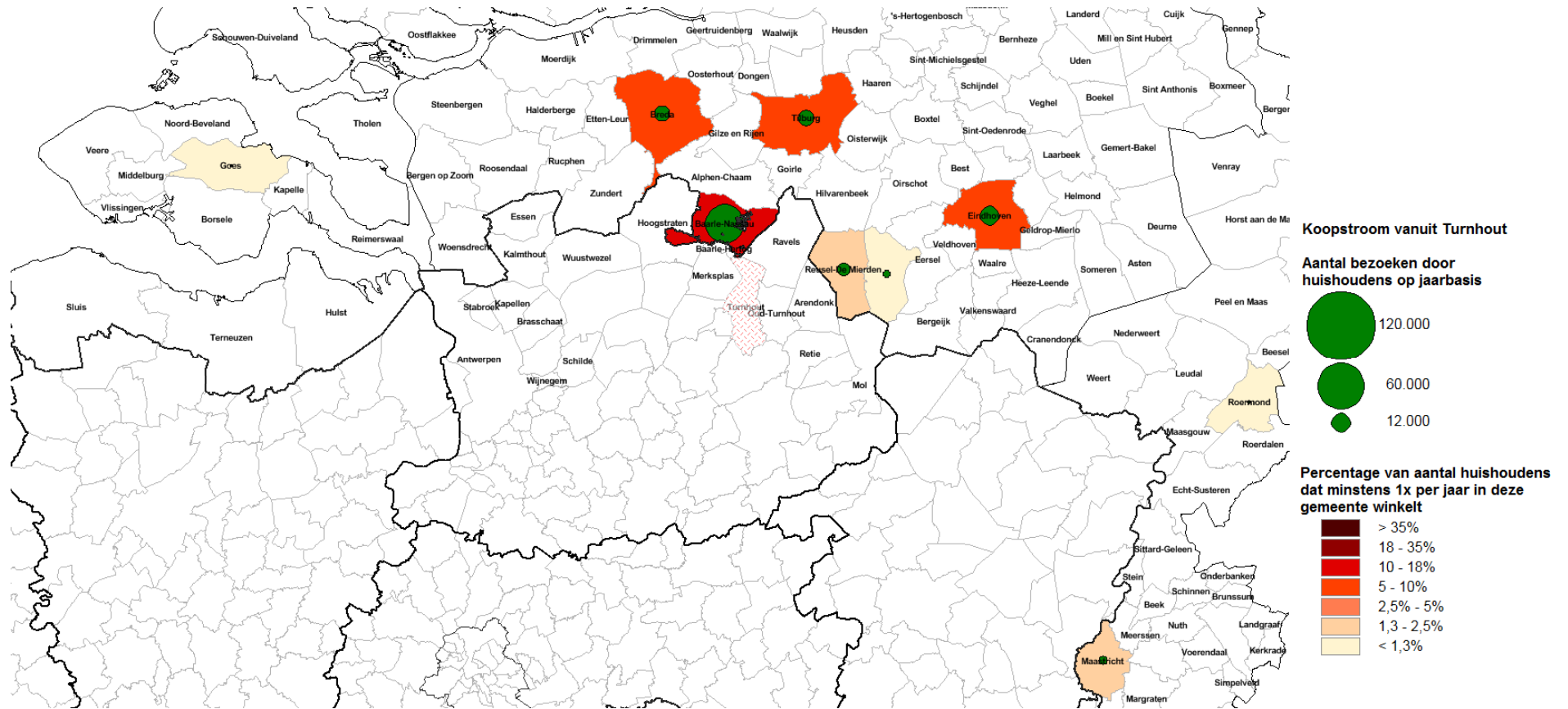
*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Volgend kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Turnhout in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.

Tabel 153 Koopstroom vanuit Turnhout naar Nederland



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

## 16.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 154 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Turnhout**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	aanbod	26,65%
2.	goedkoper	19,46%
3.	gezellig	12,87%
4.	bereikbaarheid	6,29%
5.	daguitstap	5,09%
6.	behulpzaam	3,59%
7.	nabijheid (afstand van woning)	3,59%
8.	afwisseling	3,59%
9.	aangenaam winkelen	3,29%
10.	kwaliteit	2,99%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Ondanks het feit dat Turnhout als centrumstad een sterk eigen aanbod heeft, is het toch opvallend dat de huishoudens uit Turnhout vooral het "aanbod" in bepaalde Nederlandse gemeenten als voornaamste bezoekmotief aanduiden. Zowel in Breda, Tilburg als Eindhoven is dit het belangrijkste bezoekmotief. Voor een bezoek aan Baarle-Nassau wordt de lagere prijs vaak vernoemd (wat logisch lijkt om het bezoek voor het goedkoper dagelijks aanbod) maar is het verschil met de score voor aanbod beperkt.

Volgende tabel geeft meer gedetailleerde informatie weer met betrekking tot deze bezoekmotieven. Zo is per bestemming in Nederland aangegeven wat de voornaamste bezoekmotieven zijn om net hier te gaan winkelen. (De voornaamste Nederlandse bestemmingen van huishoudens uit Turnhout zijn Baarle-Nassau, Eindhoven, Breda en Tilburg.)

**Tabel 155 Titel: Vijf meest genoemde bezoekmotieven per Nederlandse gemeente voor Turnhout**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Baarle-Nassau	goedkoper	29
	aanbod	26
	gezellig	10
	bereikbaarheid	5
	daguitstap	5
Bladel	aanbod	1
	goedkoper	1
	gezellig	1
Breda	aanbod	11
	bereikbaarheid	8
	goedkoper	5
	behulpzaam	4
	gezellig	4
Eindhoven	aanbod	16
	gezellig	7
	goedkoper	7
	bereikbaarheid	4
	aangenaam winkelen	3
Goes	aanbod	1
	behulpzaam	1
	aangenaam winkelen	1
Maastricht	aangenaam winkelen	3
	behulpzaam	2
	proper	1
	originele winkels	1

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
	aanbod	1
Reusel-De Mierden	goedkoper	2
	kwaliteit	1
	aanbod	1
	gezellig	1
Roermond	aanbod	1
	gezellig	1
	daguitstap	1
Tilburg	aanbod	14
	gezellig	10
	goedkoper	7
	daguitstap	4
	service	2
Overige	aanbod	17
	goedkoper	14
	nabijheid (afstand van woning)	6
	gezellig	8
	afwisseling	4

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 16.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoekenstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 156 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Turnhout	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	30	86	56	24	11	5	0	<b>211</b>
> 1x per jaar	206	588	382	165	72	31	0	<b>1.445</b>
> 1x per half jaar	2.614	7.451	4.837	2.092	915	392	0	<b>18.301</b>
> 1x per maand	6.880	19.608	12.728	5.504	2.408	1.032	0	<b>48.161</b>
wekelijks	2.580	7.353	4.773	2.064	903	387	0	<b>18.060</b>
<b>Totaal</b>	<b>12.311</b>	<b>35.087</b>	<b>22.776</b>	<b>9.849</b>	<b>4.309</b>	<b>1.847</b>	<b>0</b>	<b>86.178</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 157 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Turnhout	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	903	6.434	8.353	6.020	4.214	3.386	0	<b>29.310</b>
> 1x per jaar	6.192	44.119	57.277	41.281	28.896	23.220	0	<b>200.985</b>
> 1x per half jaar	78.433	558.837	725.508	522.888	366.022	294.125	0	<b>2.545.813</b>
> 1x per maand	206.403	1.470.624	1.909.231	1.376.022	963.216	774.013	0	<b>6.699.509</b>
wekelijks	77.401	551.484	715.962	516.008	361.206	290.255	0	<b>2.512.316</b>
<b>Totaal</b>	<b>369.333</b>	<b>2.631.498</b>	<b>3.416.330</b>	<b>2.462.220</b>	<b>1.723.554</b>	<b>1.384.999</b>	<b>0</b>	<b>11.987.933</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 158** Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens

Turnhout	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,01%	0,05%	0,07%	0,05%	0,04%	0,03%	0,00%	<b>0,24%</b>
> 1x per jaar	0,05%	0,37%	0,48%	0,34%	0,24%	0,19%	0,00%	<b>1,68%</b>
> 1x per half jaar	0,65%	4,66%	6,05%	4,36%	3,05%	2,45%	0,00%	<b>21,24%</b>
> 1x per maand	1,72%	12,27%	15,93%	11,48%	8,03%	6,46%	0,00%	<b>55,89%</b>
wekelijks	0,65%	4,60%	5,97%	4,30%	3,01%	2,42%	0,00%	<b>20,96%</b>
<b>Totaal</b>	<b>3,08%</b>	<b>21,95%</b>	<b>28,50%</b>	<b>20,54%</b>	<b>14,38%</b>	<b>11,55%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS*

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Turnhout een aanzienlijke totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van 12 miljoen euro en hiermee een vijfde plaats bekleedt in de gemeenten die de grootste afvloeiing (in euro's) naar Nederland kennen.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de categorie "meer dan eens per maand, maar niet wekelijks" die 56% van het totaal vertegenwoordigt of 6,7 miljoen euro.
- De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Turnhout met 139 euro wel wat hoger ligt dan het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt. (Dit bedrag komt tevens overeen met dat van Antwerpen, Baarle-Hertog, Brasschaat en Retie)



## 16.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Turnhout naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per half jaar gaat, maar minder dan één keer per maand (24%)  
Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt hoger dan het gemiddelde.

**Tabel 159 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Turnhout aan Nederland**

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Turnhout	54%	2%	5%	24%	13%	2%	100%

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

### 16.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de (grensoverschrijdende) detailhandel kenmerkt zich door een in het algemeen beperkte koopvlucht op het gebied van de uitzonderlijke goederen, maar een iets hogere koopvlucht dan de VRIND-gemiddelden op het gebied van dagelijkse en periodieke goederen. Hierbij moet aangetekend worden dat, volgens de Locatus-gegevens, de afgelopen 5 jaar ruim 33.000 m<sup>2</sup> WVO (33%) is toegevoegd, vooral uitzonderlijke goederen. Het winkelaanbod (in WVO) per 1.000 inwoners ligt fors boven het VRIND-gemiddelde en de leegstand (9,4%) is relatief hoog.

De koopvlucht vindt voor de dagelijkse goederen vooral plaats naar Oud-Turnhout (zie feitenfiche), voor de periodieke goederen vooral naar Antwerpen (5,7%) en uitzonderlijke goederen vooral naar Nederland (2,4%). De koopvlucht naar Nederland is voor de dagelijkse goederen minimaal (1,1%, Baarle-Nassau, Bladel), bedraagt voor de periodieke goederen 2,5% (verspreid) en voor de uitzonderlijke goederen 2,4% (verspreid).

Gelet op het voorgaande, zal het substantieel verder beperken van deze koopvlucht naar Nederland grote inspanningen vergen en een beperkt resultaat hebben.

Dit wil niet zeggen dat Turnhout geen verdere inspanning zou behoeven te plegen op het gebied om de huidige koopbinding op peil te houden. Gelet op de evoluties in de stedenhiërarchie (verschuiving naar grotere steden) en het online-winkelen, adviseren wij om eerder in te zetten op het op peil houden van de koopbinding in het algemeen. Ook dit vergt al de nodige inspanningen. De SWOT-fiche zal hier een aantal aanbevelingen voor formuleren.

Wel heeft Turnhout troeven op het gebied van cultuur en horeca, die ze kan uitspelen om de koopattractie vanuit Nederland te versterken. De koppeling met het dagtoerisme ligt dan voor de hand. Het instrument hiervoor betreft vooral de marketing en communicatie. Een periodieke communicatiestrategie gericht op (Zuid)-Nederland is dan ook aan te bevelen.

## 17/ Wijnegem

### 17.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 160 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Wijnegem**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Breda	0,00%	0,05%	0,69%	0,00%	0,00%
Hulst	0,00%	0,00%	0,69%	0,00%	0,00%
Tilburg	0,00%	0,33%	1,05%	0,00%	0,00%
Woensdrecht	0,16%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Overige	0,00%	0,33%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Totaal</b>	<b>0,16%</b>	<b>0,71%</b>	<b>2,43%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we voor Wijnegem besluiten dat

- De koopvlucht naar Nederland aanzienlijk beperkt is en enkel voor de categorie uitzonderlijke goederen boven de 2% komt.
- Deze afvloeijing vooral gaat naar Tilburg, Breda en Hulst.
- Voor horeca en cultuur de koopvlucht nihil is.

## 17.2 Koopstromen

### 17.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

**Tabel 161 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Wijnegem**

Koopstroom in # huish. per jaar	Wijnegem	%
Breda	2.254	37%
Roermond	1.091	18%
Woensdrecht	949	16%
Bergen Op Zoom	546	9%
Roosendaal	451	7%
Maastricht	380	6%
Tilburg	190	3%
Hulst	95	2%
Sluis	95	2%
Goes	24	0%
Baarle-Nassau	0	0%
Reusel-De Mierden	0	0%
Zundert	0	0%
Eindhoven	0	0%
Goirle	0	0%
Bladel	0	0%
Kapelle	0	0%
Bergeijk	0	0%
Middelburg	0	0%
Etten-Leur	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>6.073</b>	<b>100%</b>

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Wijnegem 6.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland, wat het laagste cijfer is van alle 18 gemeenten.
- Deze totale stroom vooral bepaald wordt door bezoeken aan Breda (37%), Roermond (18%) en Woensdrecht (16%).

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Doorgaans gaan de meeste top 5 bezoeken naar de centra van de gemeenten (kernwinkelgebied), wat niet anders is voor Wijnegem, op 1 uitzondering na, namelijk Het Roermond Designer Outletcenter dat toch op de tweede plaats komt.

De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 162 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Wijnegem**

Wijnegem	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Breda - Centrum Breda	2.221	37%	614
Roermond - Roermond Designer Outletcenter	1.087	18%	142
Woensdrecht - Centrum Putte	945	16%	47
Bergen Op Zoom - Centrum Bergen op Zoom	544	9%	236
Maastricht - Centrum Maastricht	378	6%	95

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Volgend kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Wijnegem in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.



## 17.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 164 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Wijnegem**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	24,05%
2.	aanbod	18,99%
3.	gezellig	10,13%
4.	daguitstap	10,13%
5.	behulpzaam	5,06%
6.	afwisseling	5,06%
7.	ik moet er toch zijn / ik passeer er vaak om andere redenen (bv. met werk, scholing, enz.)	3,80%
8.	nabijheid (afstand van woning)	3,80%
9.	aangenaam winkelen	2,53%
10.	kwaliteit	2,53%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

De bezoekmotieven voor een bezoek aan Nederlandse gemeenten zijn voor de huishoudens van Wijnegem weinig afwijkend van de bezoekmotieven voor alle gemeenten samen. De sterkste relatie is er met Breda en ook hier zien we de traditionele bezoekmotieven bovenaan.

Volgende tabel geeft meer gedetailleerde informatie weer met betrekking tot deze bezoekmotieven. Zo is per bestemming in Nederland aangegeven wat de voornaamste bezoekmotieven zijn om net hier te gaan winkelen. (De voornaamste Nederlandse bestemmingen voor huishoudens van Wijnegem zijn Breda, Roermond en Woensdrecht.)



**Tabel 165 Vijf meest genoemde bezoekmotieven per Nederlandse gemeente voor Wijnegem**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Bergen Op Zoom	goedkoper	2
	aanbod	1
	gezellig	1
	afwisseling	1
	daguitstap	1
Breda	goedkoper	7
	aanbod	5
	gezellig	3
	afwisseling	2
	nabijheid (afstand van woning)	2
Hulst	afwisseling	1
	gezellig	1
	daguitstap	1
Maastricht	aanbod	1
	gezellig	1
	daguitstap	1
Roermond	aanbod	2
	goedkoper	2
	daguitstap	1
Roosendaal	ik moet er toch zijn / ik passeer er vaak om andere redenen (bv. met werk, scholing, enz.)	2
	goedkoper	2
	aanbod	1
Sluis	aangenaam winkelen	1
	goedkoper	1
	daguitstap	1

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Tilburg	daguitstap	1
Woensdrecht	aanbod	1
	goedkoper	1
	behulpzaam	1
Overige	aanbod	4
	goedkoper	4
	gezellig	2
	ontspanning	1
	behulpzaam	1

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 17.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoeksstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 166 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Wijnegem	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	14	34	24	24	14	0	3	<b>111</b>
> 1x per jaar	74	186	130	130	74	0	19	<b>613</b>
> 1x per half jaar	198	495	347	347	198	0	50	<b>1.634</b>
> 1x per maand	450	1.126	788	788	450	0	113	<b>3.715</b>
wekelijks	0	0	0	0	0	0	0	<b>0</b>
<b>Totaal</b>	<b>736</b>	<b>1.840</b>	<b>1.288</b>	<b>1.288</b>	<b>736</b>	<b>0</b>	<b>184</b>	<b>6.073</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 167 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Wijnegem	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	405	2.533	3.546	5.910	5.403	0	5.065	<b>22.862</b>
> 1x per jaar	2.229	13.930	19.502	32.503	29.717	0	27.860	<b>125.741</b>
> 1x per half jaar	5.943	37.146	52.005	86.675	79.246	0	74.293	<b>335.308</b>
> 1x per maand	13.508	84.424	118.193	196.988	180.104	0	168.847	<b>762.064</b>
wekelijks	0	0	0	0	0	0	0	<b>0</b>
<b>Totaal</b>	<b>22.085</b>	<b>138.033</b>	<b>193.246</b>	<b>322.076</b>	<b>294.470</b>	<b>0</b>	<b>276.065</b>	<b>1.245.975</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 168 Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Wijnegem	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,03%	0,20%	0,28%	0,47%	0,43%	0,00%	0,41%	<b>1,83%</b>
> 1x per jaar	0,18%	1,12%	1,57%	2,61%	2,39%	0,00%	2,24%	<b>10,09%</b>
> 1x per half jaar	0,48%	2,98%	4,17%	6,96%	6,36%	0,00%	5,96%	<b>26,91%</b>
> 1x per maand	1,08%	6,78%	9,49%	15,81%	14,45%	0,00%	13,55%	<b>61,16%</b>
wekelijks	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>0,00%</b>
<b>Totaal</b>	<b>1,77%</b>	<b>11,08%</b>	<b>15,51%</b>	<b>25,85%</b>	<b>23,63%</b>	<b>0,00%</b>	<b>22,16%</b>	<b>100,00%</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Wijnegem een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van 1,2 miljoen euro.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de categorie "meer dan eens per maand maar niet wekelijks" die 61% of 760.000 euro vertegenwoordigt.
- De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Wijnegem met 205 euro wel een heel stuk hoger ligt dan het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen dat ongeveer 127 euro per bezoek bedraagt. Dit bedrag is het op één na hoogste van alle 18 gemeenten (na Schilde met 216 euro).

## 17.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Wijnegem naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per half jaar gaat, maar minder dan één keer per maand (14%)  
Wat opvalt ten opzichte van andere gemeenten is dat er helemaal geen wekelijkse bezoekers zijn aan Nederland.  
Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt veel lager dan het gemiddelde.

**Tabel 169 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Wijnegem aan Nederland**

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Wijnegem	58%	8%	14%	14%	6%	0%	100%

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

## 17.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de grensoverschrijdende detailhandel kenmerkt zich door de aanwezigheid van het Wijnegem shoppingcenter (54.000 m<sup>2</sup> WVO van in totaal ruim 58.000 m<sup>2</sup>). De leegstand bedraagt slechts 1,9%.

De koopvlucht in het algemeen ligt voor de dagelijkse goederen op het VRIND-niveau. Voor de periodieke goederen geldt een koopbinding (71%) die uiteraard veel hoger ligt dan het VRIND-gemiddelde (ruim 19%).

Dit koopvlucht voor uitzonderlijke goederen (ruim 23%) ligt onder het VRIND-gemiddelde (ruim 28%)

De koopvlucht voor de dagelijkse en periodieke goederen naar Nederland is minimaal. Zelfs naar andere gemeenten binnen Vlaanderen is dit beperkt (zie de feitenfiche). Voor de uitzonderlijke goederen geldt een koopvlucht naar Nederland van 2,4%, verdeeld over Tilburg, Hulst en Breda. Vergeleken met de koopvlucht voor de uitzonderlijke goederen naar Antwerpen (ruim 24%), Schilde (15%) en Schoten (bijna 11%) is dit relatief zeer beperkt.

Gelet op het voorgaande, zal het substantieel verder beperken van deze koopvlucht naar Nederland grote inspanningen vergen en een beperkt resultaat hebben.

Dit wil niet zeggen dat de gemeente Wijnegem geen verdere kansen heeft om vooral het aanbod van uitzonderlijke goederen uit te bouwen. De SWOT-fiche zal hier een aantal aanbevelingen voor formuleren.

## 18/ Wuustwezel

### 18.1 Koopvlucht

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de koopvlucht van de gemeente naar Nederland. Hierin wordt de koopvlucht uitgesplitst per type productcategorie.

**Tabel 170 Koopvlucht naar Nederlandse gemeenten voor Wuustwezel**

Bestemming	Dagelijkse Goederen	Periodieke Goederen	Uitzonderlijke Goederen	Horeca	Cultuur
Breda	0,00%	2,75%	4,21%	0,00%	0,00%
Roosendaal	1,25%	1,68%	0,63%	0,00%	0,00%
Zundert	3,44%	1,19%	1,16%	0,35%	0,00%
Overige	0,00%	0,05%	0,73%	0,00%	0,00%
<b>Totaal</b>	<b>4,69%</b>	<b>5,67%</b>	<b>6,73%</b>	<b>0,35%</b>	<b>0,00%</b>

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

Uit bovenstaande tabel kunnen we voor Wuustwezel besluiten dat

- De koopvlucht naar Nederland aanwezig is, maar verre van overdreven met waarden die rond de 5% draaien (uitgezonderd horeca en cultuur die een verwaarloosbare afvloeiing kennen).
- De koopvlucht het grootst is voor uitzonderlijke goederen met bijna 7%, dan periodieke goederen met bijna 6% en dan voor dagelijkse goederen met iets minder dan 5%
- Deze koopvlucht voornamelijk plaatsvindt naar Breda (het hoogst voor uitzonderlijke goederen), Roosendaal (het hoogst voor periodieke goederen) en Zundert (het hoogst voor dagelijkse goederen).
- Voor horeca en cultuur de koopvlucht nihil is.

## 18.2 Koopstromen

### 18.2.1 Aantal koopstromen en Nederlandse bestemmingen

Volgende tabel geeft respectievelijk weer

- hoeveel bezoeken per jaar de gezinnen aan Nederland brengen en welke bestemmingen dit zijn (absoluut)
- hoe de bezoeken verhoudingsgewijs verdeeld zijn over deze verschillende Nederlandse bestemmingen (relatief)

**Tabel 171 Koopstroom in aantal bezoeken vanuit Wuustwezel**

Koopstroom in # huish. per jaar	Wuustwezel	%
Zundert	38.742	63%
Breda	11.465	19%
Roosendaal	7.212	12%
Bergen Op Zoom	3.837	6%
Middelburg	139	0%
Baarle-Nassau	0	0%
Woensdrecht	0	0%
Reusel-De Mierden	0	0%
Hulst	0	0%
Tilburg	0	0%
Eindhoven	0	0%
Maastricht	0	0%
Sluis	0	0%
Goirle	0	0%
Bladel	0	0%
Goes	0	0%
Kapelle	0	0%
Bergeijk	0	0%
Roermond	0	0%
Etten-Leur	0	0%
Eersel	0	0%
Terneuzen	0	0%
Alphen-Chaam	0	0%
Vlissingen	0	0%
Leudal	0	0%
Maasgouw	0	0%
Weert	0	0%
Heerlen	0	0%
Reimerswaal	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>61.395</b>	<b>100%</b>

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*



Hieruit leren we dat

- De gezinnen uit Wuustwezel 61.000 bezoeken per jaar brengen aan Nederland, wat zowat in het midden ligt van alle 18 gemeenten.
- Deze totale stroom vooral bepaald wordt door bezoeken aan Zundert (63%), Breda (19%) en Roosendaal (12%).

In onderstaand overzicht gaan we nog een niveau dieper en zien we de 5 belangrijkste winkelgebieden die de gemeente aandoet. Doorgaans gaan de meeste top 5 bezoeken naar de centra van de gemeenten (kernwinkelgebied), wat niet anders is voor Wuustwezel, op 1 uitzondering na, namelijk de woonboulevard in Breda. De laatste kolom vertegenwoordigt het aantal unieke bezoekers. De kolom "aantal bezoeken" is het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de herhalingsbezoeken (frequentie).

**Tabel 172 Top-5 van bezochte winkelcentra in Nederland, vanuit Wuustwezel**

Wuustwezel	Aantal bezoeken	% bezoeken	Aantal bezoekers
Zundert - Centrum Zundert	36.701	60%	2.711
Roosendaal - Centrum Roosendaal	6.198	10%	678
Breda - Centrum Breda	6.004	10%	1.356
Breda - Woonboulevard Kruisvoort	5.423	9%	581
Bergen Op Zoom - Centrum Bergen op Zoom	2.082	3%	194

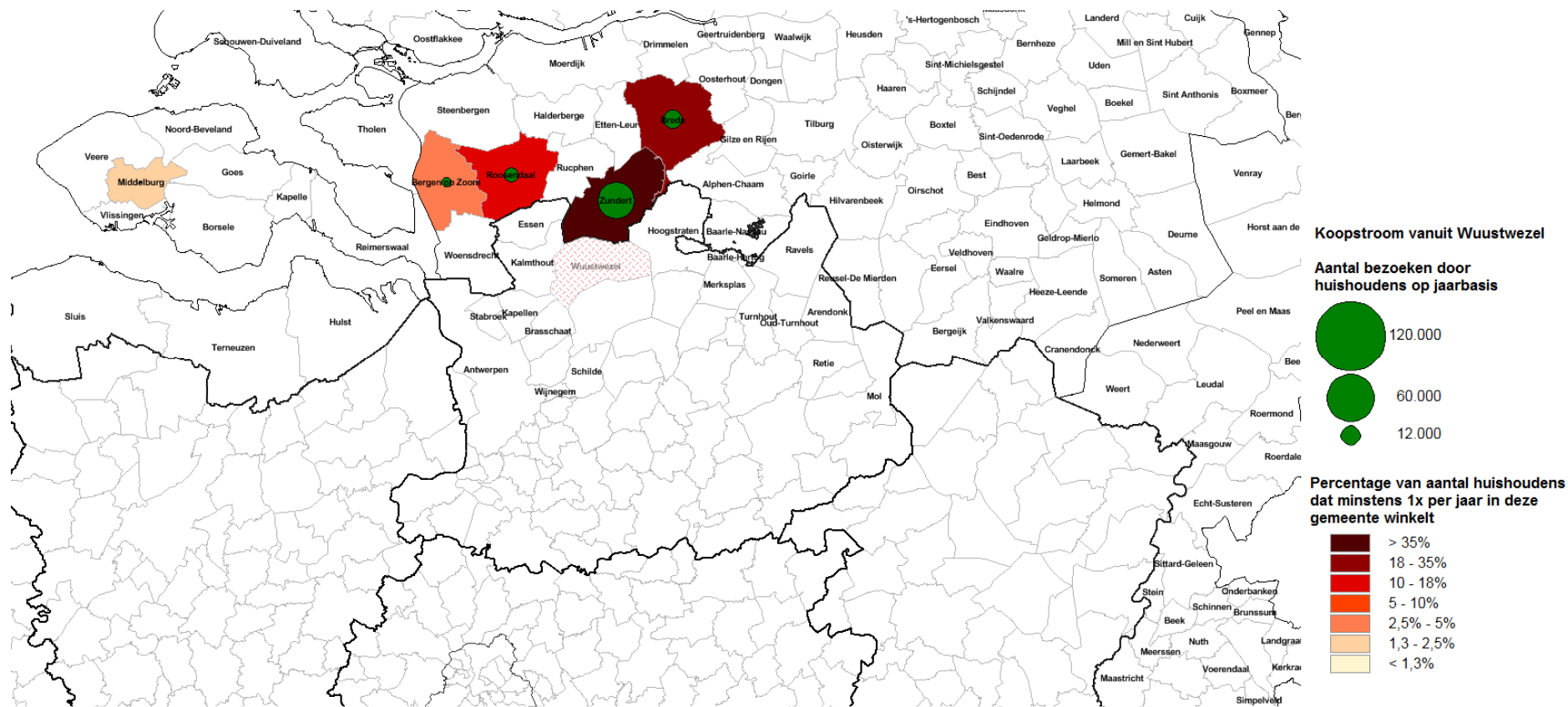
*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

Volgend kaartje is een visualisatie van de bezoekersstromen die de gezinnen van deze gemeente genereren naar de Nederlandse bestemmingen.

Alle gemeenten die ingekleurd zijn, zijn bestemmingen van de gezinnen uit Wuustwezel in Nederland. Hoe donkerder de kleur, hoe groter het deel van de totale huishoudens dat in die betreffende gemeente wel eens gaat winkelen (exclusief frequentie).

De bollen vertegenwoordigen de totale bezoekersstromen per jaar, inclusief frequentie (herhalingsbezoeken). Hoe groter de bol, hoe vaker de huishoudens deze gemeente aandoen.

Tabel 173 Koopstroom vanuit Wuustwezel naar Nederland –



Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS

## 18.2.2 Bezoekmotieven

Onderstaande tabel geeft de top tien aan bezoekmotieven weer die de respondenten het vaakst aanhaalden als redenen om in Nederland te gaan winkelen.

**Tabel 174 Tien meest genoemde bezoekmotieven voor een bezoek aan een Nederlands winkelgebied voor Wuustwezel**

Rang	Bezoekmotief	% respondenten
1.	goedkoper	28,32%
2.	aanbod	21,24%
3.	gezellig	13,27%
4.	nabijheid (afstand van woning)	9,73%
5.	daguitstap	4,42%
6.	kwaliteit	3,54%
7.	bereikbaarheid	2,65%
8.	aangenaam winkelen	2,65%
9.	familiale redenen bezoek	2,65%
10.	parkeren	1,77%

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

De bezoekmotieven voor een bezoek aan Nederlandse gemeenten zijn voor de huishoudens van Wuustwezel weinig afwijkend van de bezoekmotieven voor alle gemeenten samen. De sterkste relatie is er met Zundert en ook hier zien we de traditionele bezoeks motieven bovenaan.

Volgende tabel geeft meer gedetailleerde informatie weer met betrekking tot deze bezoekmotieven. Zo is per bestemming in Nederland aangegeven wat de voornaamste bezoekmotieven zijn om net hier te gaan winkelen.

**Tabel 175 Vijf meest genoemde bezoekenmotieven per Nederlandse gemeente voor Wuustwezel**

Bestemming	Bezoekmotief (top 5)	# respondenten
Bergen Op Zoom	winkels dicht bij elkaar	1
	meer winkels	1
	aanbod	1
	goedkoper	1
Breda	goedkoper	7
	nabijheid (afstand van woning)	6
	aanbod	6
	gezellig	6
	daguitstap	2
Middelburg	vakantie	1
Roosendaal	gezellig	2
	aanbod	2
	nabijheid (afstand van woning)	1
	goedkoper	1
	daguitstap	1
Zundert	goedkoper	20
	aanbod	13
	gezellig	7
	kwaliteit	4
	nabijheid (afstand van woning)	3
Overige	goedkoper	3
	aanbod	2
	nabijheid (afstand van woning)	1
	behulpzaam	1

*Bron: IDEA Consult op basis van MAS en GEO*

### 18.2.3 Bestedingen

Onderstaande drie tabellen geven gedetailleerde informatie weer over de besteding van huishoudens uit de eigen gemeente in Nederlandse gemeenten oftewel over de afvloeiing uit de eigen gemeente naar Nederland. De eerste tabel is een matrix die een absolute verdeling weergeeft van het aantal bezoeken aan Nederlandse gemeenten. De gemiddelde besteding wordt er uitgezet ten opzichte van de bezoekfrequentie. Wanneer de assumpties met betrekking tot bestedingen, zoals ook beschreven in deel 1, worden toegepast op de data uit de eerste tabel, krijgt men een indicatie van de bestedingen in euro vanuit de eigen gemeente. De laatste tabel geeft deze informatie ook weer in relatieve zin. Door de gemiddelde besteding te koppelen aan de bezoekfrequentie kan men de impact van bepaalde typen van bezoekenstromen gaan achterhalen en kan de totale afvloeiing in verschillende bouwstenen opgesplitst worden.

**Tabel 176 Absolute verdeling aantal bezoeken per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Wuustwezel	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	12	23	13	1	0	1	0	<b>50</b>
> 1x per jaar	178	340	194	16	0	16	0	<b>745</b>
> 1x per half jaar	2.376	4.535	2.592	216	0	216	0	<b>9.934</b>
> 1x per maand	6.177	11.792	6.738	562	0	562	0	<b>25.830</b>
wekelijks	5.939	11.338	6.479	540	0	540	0	<b>24.836</b>
<b>Totaal</b>	<b>14.681</b>	<b>28.028</b>	<b>16.016</b>	<b>1.335</b>	<b>0</b>	<b>1.335</b>	<b>0</b>	<b>61.395</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 177 Absolute verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens**

Wuustwezel	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	356	1.701	1.944	270	0	810	0	<b>5.081</b>
> 1x per jaar	5.345	25.511	29.156	4.049	0	12.148	0	<b>76.209</b>
> 1x per half jaar	71.269	340.148	388.741	53.992	0	161.975	0	<b>1.016.125</b>
> 1x per maand	185.300	884.385	1.010.726	140.379	0	421.136	0	<b>2.641.924</b>
wekelijks	178.173	850.370	971.852	134.979	0	404.938	0	<b>2.540.312</b>
<b>Totaal</b>	<b>440.443</b>	<b>2.102.115</b>	<b>2.402.417</b>	<b>333.669</b>	<b>0</b>	<b>1.001.007</b>	<b>0</b>	<b>6.279.651</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

**Tabel 178** Relatieve verdeling bestedingen (uitgedrukt in euro) per gemiddelde besteding en bezoekfrequentie, geëxtrapoleerd naar totaal aantal huishoudens

Wuustwezel	minder dan € 50	tussen € 50 en € 100	tussen € 100 en € 200	tussen € 200 en € 300	tussen € 300 en € 500	tussen € 500 en € 1.000	meer dan € 1.000	Totaal
< 1x per jaar	0,01%	0,03%	0,03%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%	<b>0,08%</b>
> 1x per jaar	0,09%	0,41%	0,46%	0,06%	0,00%	0,19%	0,00%	<b>1,21%</b>
> 1x per half jaar	1,13%	5,42%	6,19%	0,86%	0,00%	2,58%	0,00%	<b>16,18%</b>
> 1x per maand	2,95%	14,08%	16,10%	2,24%	0,00%	6,71%	0,00%	<b>42,07%</b>
wekelijks	2,84%	13,54%	15,48%	2,15%	0,00%	6,45%	0,00%	<b>40,45%</b>
<b>Totaal</b>	<b>7,01%</b>	<b>33,48%</b>	<b>38,26%</b>	<b>5,31%</b>	<b>0,00%</b>	<b>15,94%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>

Bron: IDEA Consult op basis van MAS

Wat de bestedingen betreft, kunnen we besluiten dat

- Vanuit Wuustwezel een totale afvloeiing naar Nederland plaatsvindt van 6,3 miljoen euro.
- Dit totaal geraamd bedrag vooral bepaald wordt door de categorieën van gezinnen die Nederland "meer dan eens per maand maar niet wekelijks" bezoeken met 42% of 2,6 miljoen euro en "wekelijks met 40% of 2,5 miljoen euro.
- De gemiddelde besteding per bezoek door een gezin uit Wuustwezel ongeveer 102 euro bedraagt en daarmee een stuk lager ligt dan het gemiddelde over alle 18 gemeenten heen, namelijk 127 euro per bezoek. Dit behoort bij de laagste bedragen vanuit de 18 gemeenten en is gelijkaardig aan dat van Arendonk.

## 18.2.4 Frequentie

In onderstaande tabel wordt aangegeven hoe vaak de gezinnen uit Wuustwezel naar Nederland gaan om te winkelen.

We zien dat de meerderheid van de respondenten die naar Nederland gaat, vooral meer dan eens per half jaar gaat, maar minder dan één keer per maand (31%) Het aantal herhalingsbezoeken per jaar vanuit deze gemeente ligt veel hoger dan het gemiddelde.

**Tabel 179 Frequentietabel van unieke bezoekers uit Wuustwezel aan Nederland**

Frequentie	Niet	< 1x per jaar	> 1x per jaar	> 1x per half jaar	> 1x per maand	wekelijks	Totaal
Wuustwezel	39%	1%	6%	31%	16%	6%	100%

*Bron: IDEA Consult – Cijfers: Enquête MAS*

## 18.3 Beleidsaanbevelingen

De situatie ten aanzien van de (grensoverschrijdende) detailhandel kenmerkt zich door een extreem lage koopvlucht (ten opzichte van de VRIND-gemiddelden) op het gebied van dagelijkse, periodieke en uitzonderlijke goederen. Ook het winkelaanbod (in WVO) per 1.000 inwoners ligt ruim boven het VRIND-gemiddelde. De leegstand (3,5%) is toegenomen, maar is nog steeds zeer laag.

De koopvlucht vindt voor de dagelijkse goederen vooral plaats naar Kalmthout (ruim 10%, zie feitenfiche), voor de periodieke goederen vooral Antwerpen (ruim 26%) en Wijnegem (bijna 14%) en uitzonderlijke goederen vooral naar Antwerpen (bijna 9%). De koopvlucht naar Nederland bedraagt voor de dagelijkse goederen 4,7% (vooral Zundert), voor de periodieke goederen 5,6% (vooral Breda) en voor de uitzonderlijke goederen 6,7% (vooral Breda).

Gelet op de aangegeven bezoekmotieven voor de Nederlandse winkelbezoeken, zal het substantieel verder beperken van deze koopvlucht grote inspanningen vergen en een beperkt resultaat hebben. Andersom zal, gelet op de beperkte troeven die Wuustwezel heeft voor het aantrekken van consumenten vanuit Nederland, het verhogen van de attractiviteit vanuit Nederland ook moeilijk haalbaar zijn.

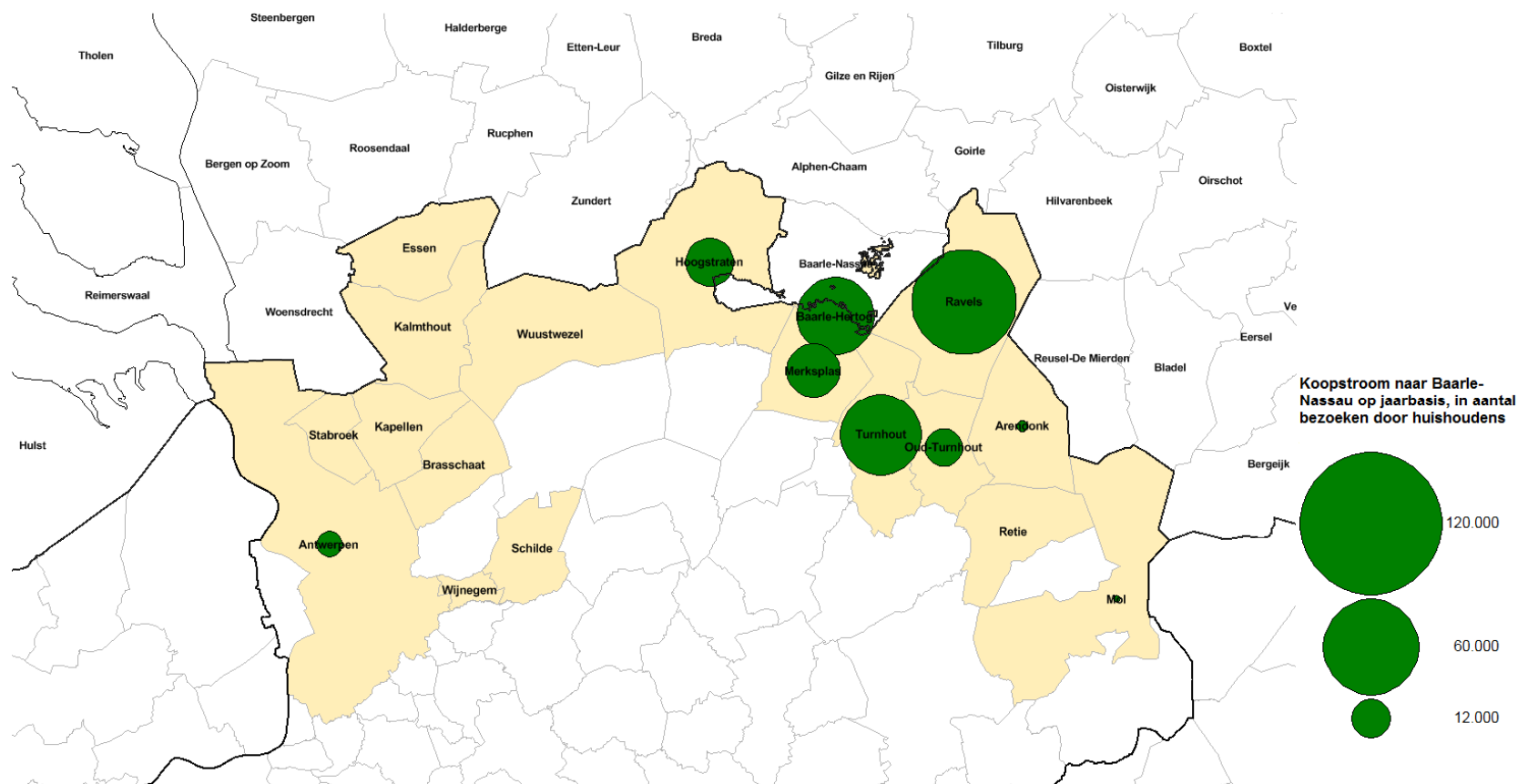
Rekening houdend met de evoluties in de stedenhiërarchie (verschuiving naar grotere steden) en het online-winkelen, adviseren wij dan ook om eerder in te zetten op het op peil houden van de koopbinding in het algemeen. Ook dit vergt al de nodige inspanningen. De SWOT-fiche zal hier een aantal aanbevelingen voor formuleren.





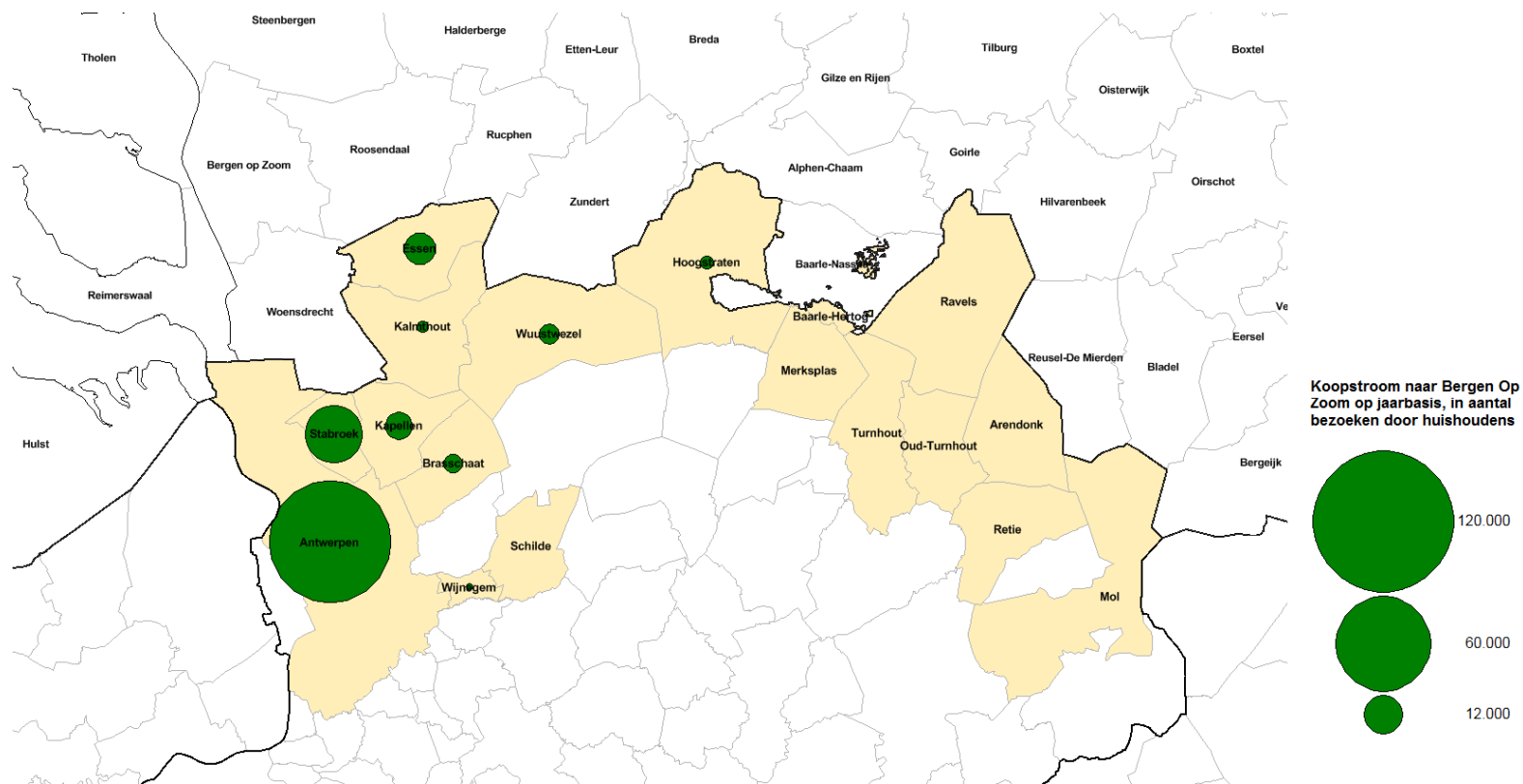
## 19/ Bijlage: Kaartjes m.b.t. Koopstromen naar de Nederlandse gemeenten, overzicht per Nederlandse bestemming

### 19.1 Baarle-Nassau



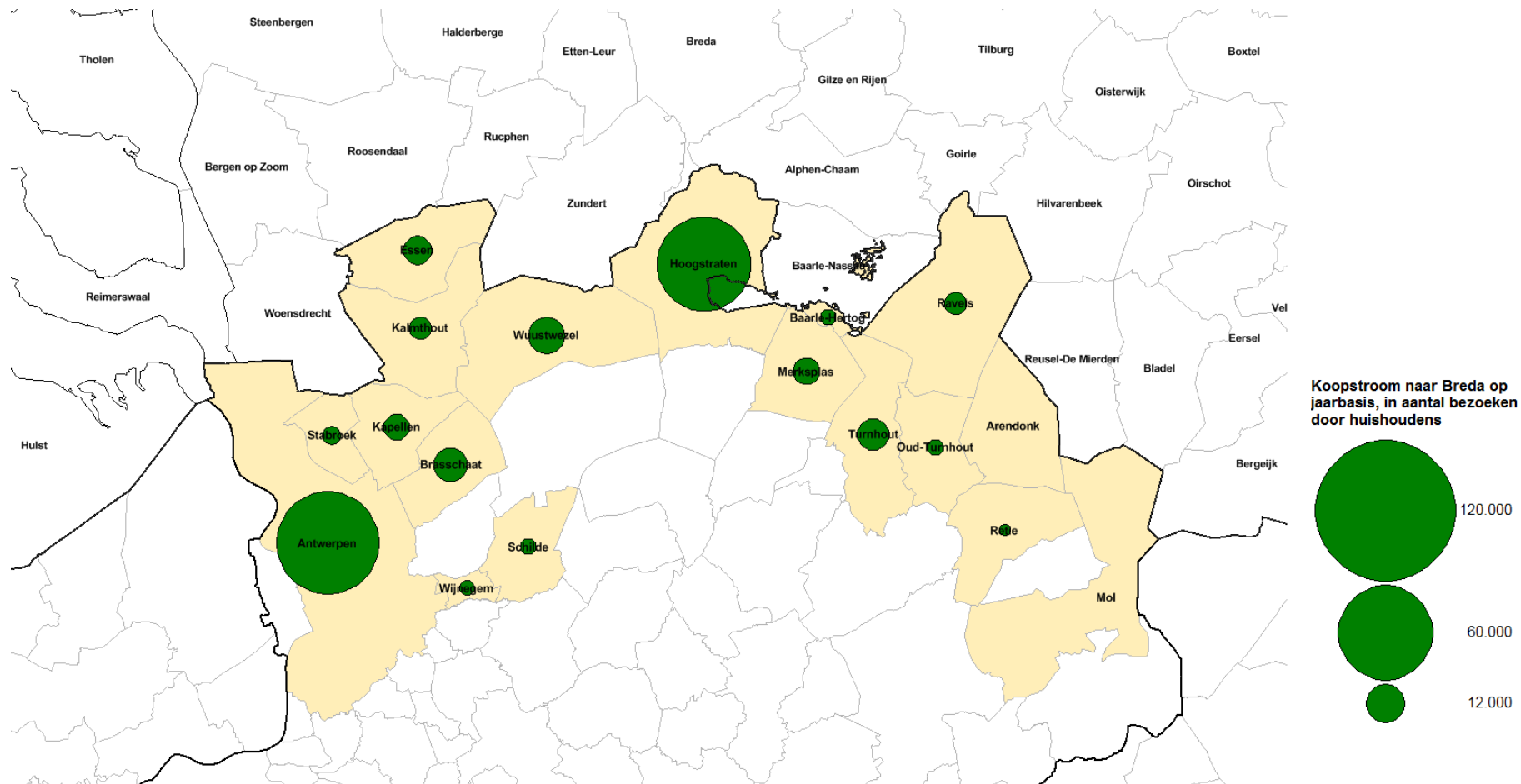
Figuur 19 Koopstroom vanuit de 18 gemeenten uit Provincie Antwerpen naar Baarle-Nassau – Bron: IDEA Consult – Cijfers: enquête MAS

## 19.2 Bergen Op Zoom



Figuur 20: Koopstroom vanuit de 18 gemeenten uit Provincie Antwerpen naar Bergen Op Zoom – Bron: IDEA Consult – Cijfers: enquête MAS

### 19.3 Breda

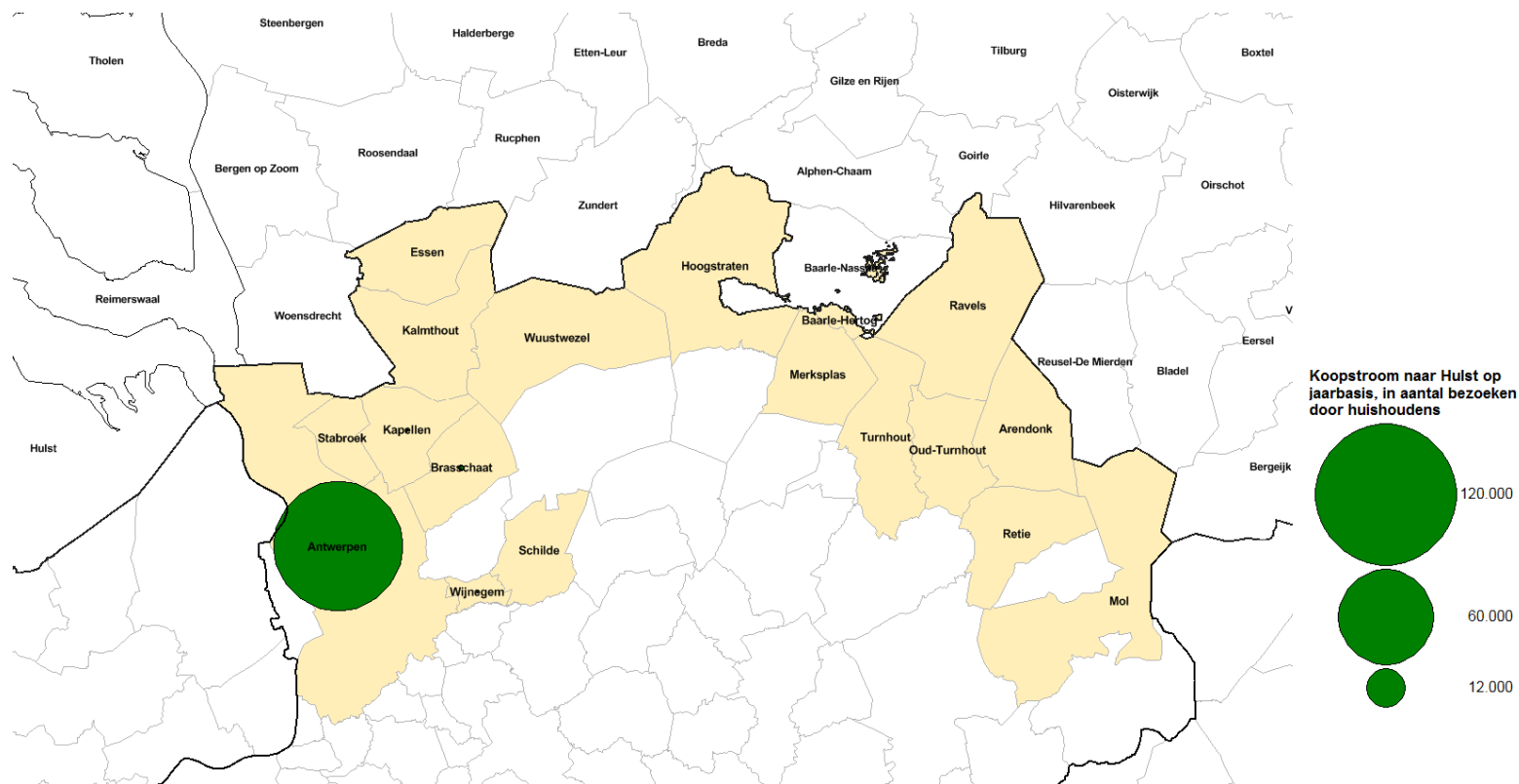


Figuur 21: Koopstroom vanuit de 18 gemeenten uit Provincie Antwerpen naar Breda – Bron: IDEA Consult – Cijfers: enquête MAS



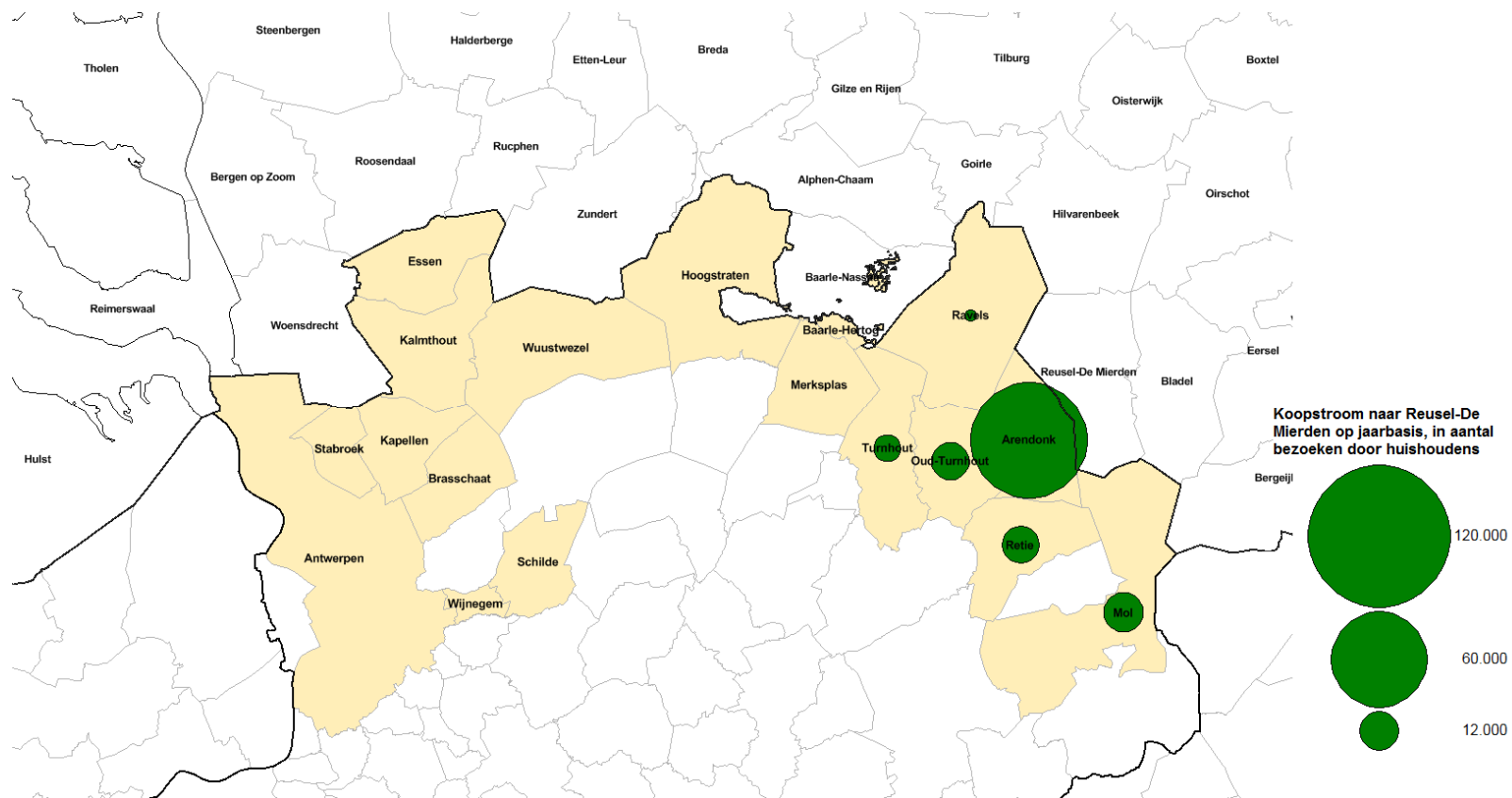


## 19.5 Hulst



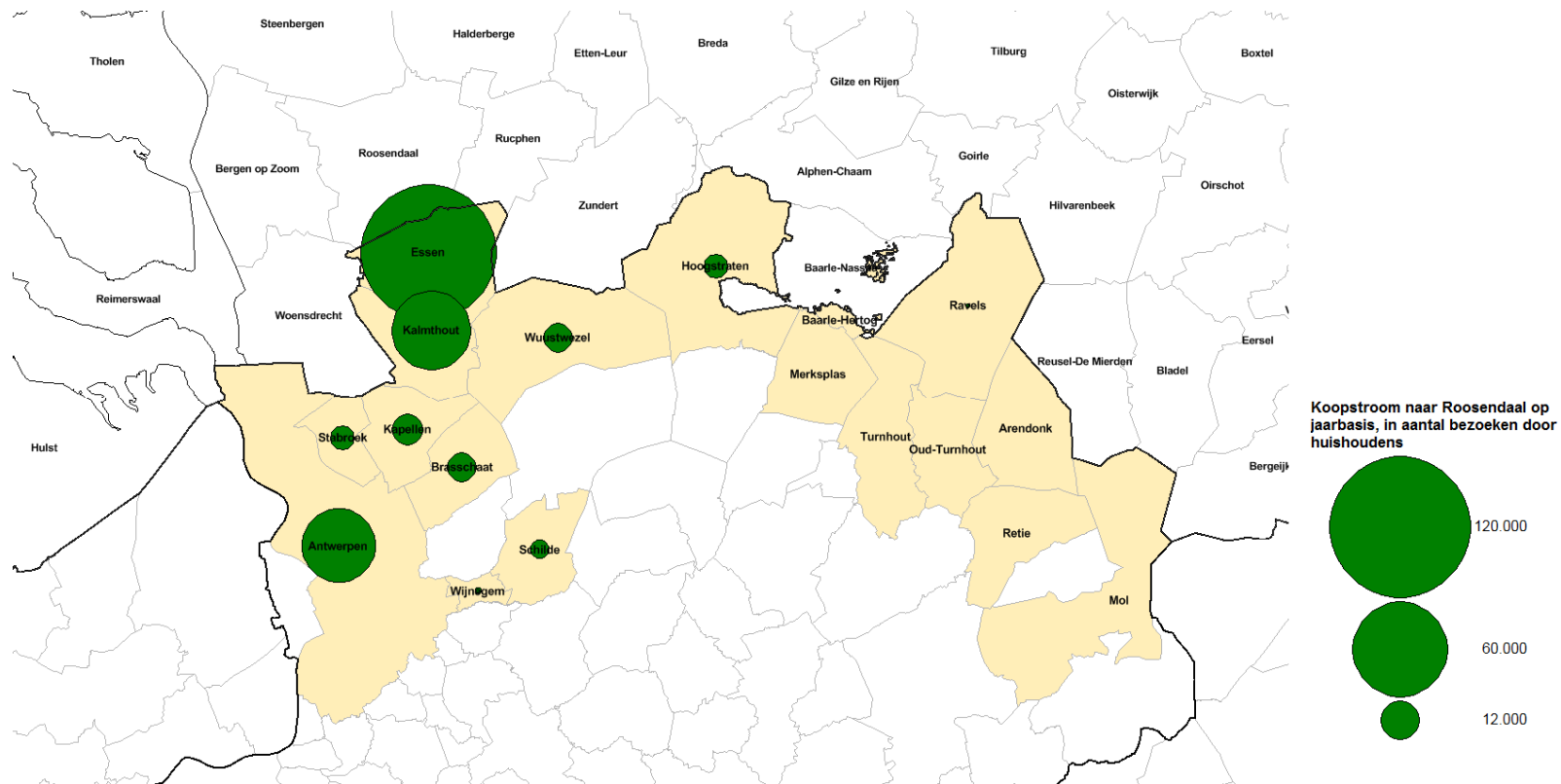
**Figuur 23: Koopstroom vanuit de 18 gemeenten uit Provincie Antwerpen naar Hulst – Bron: IDEA Consult – Cijfers: enquête MAS**

## 19.6 Reusel-De Mierden



**Figuur 24: Koopstroom vanuit de 18 gemeenten uit Provincie Antwerpen naar Reusel-De Mierden – Bron: IDEA Consult – Cijfers: enquête MAS**

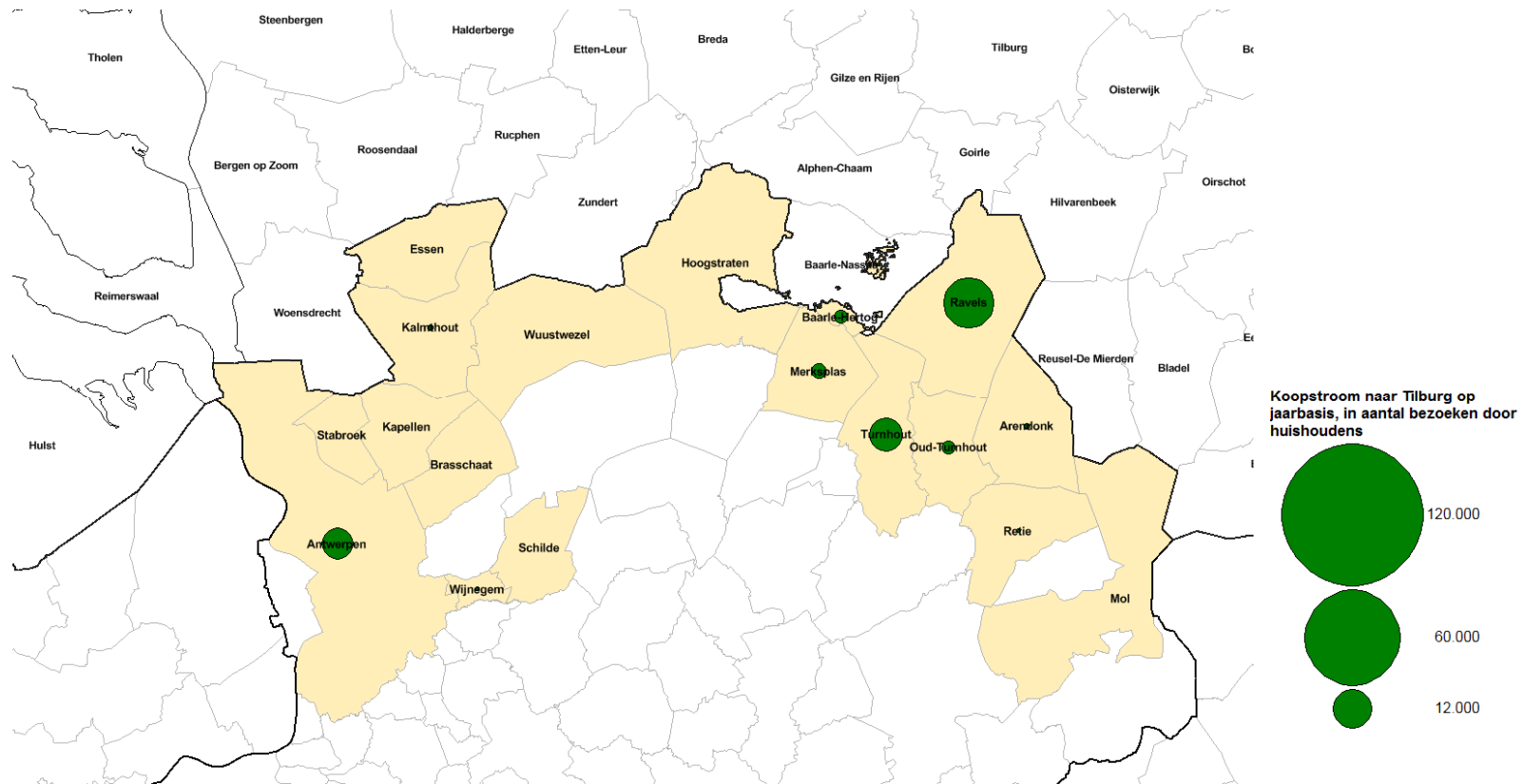
## 19.7 Roosendaal



**Figuur 25: Koopstroom vanuit de 18 gemeenten uit Provincie Antwerpen naar Roosendaal – Bron: IDEA Consult – Cijfers: enquête MAS**

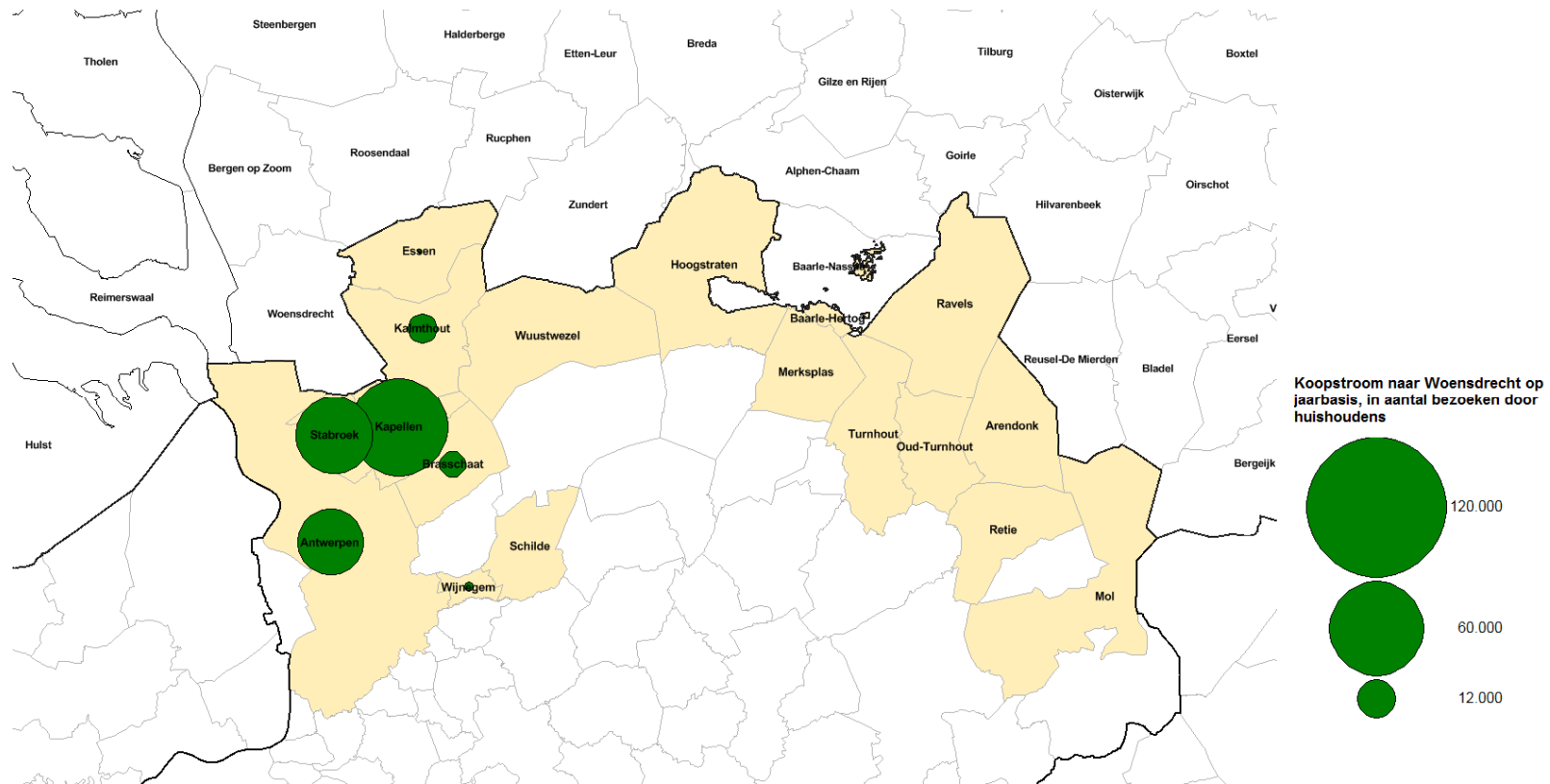


## 19.8 Tilburg



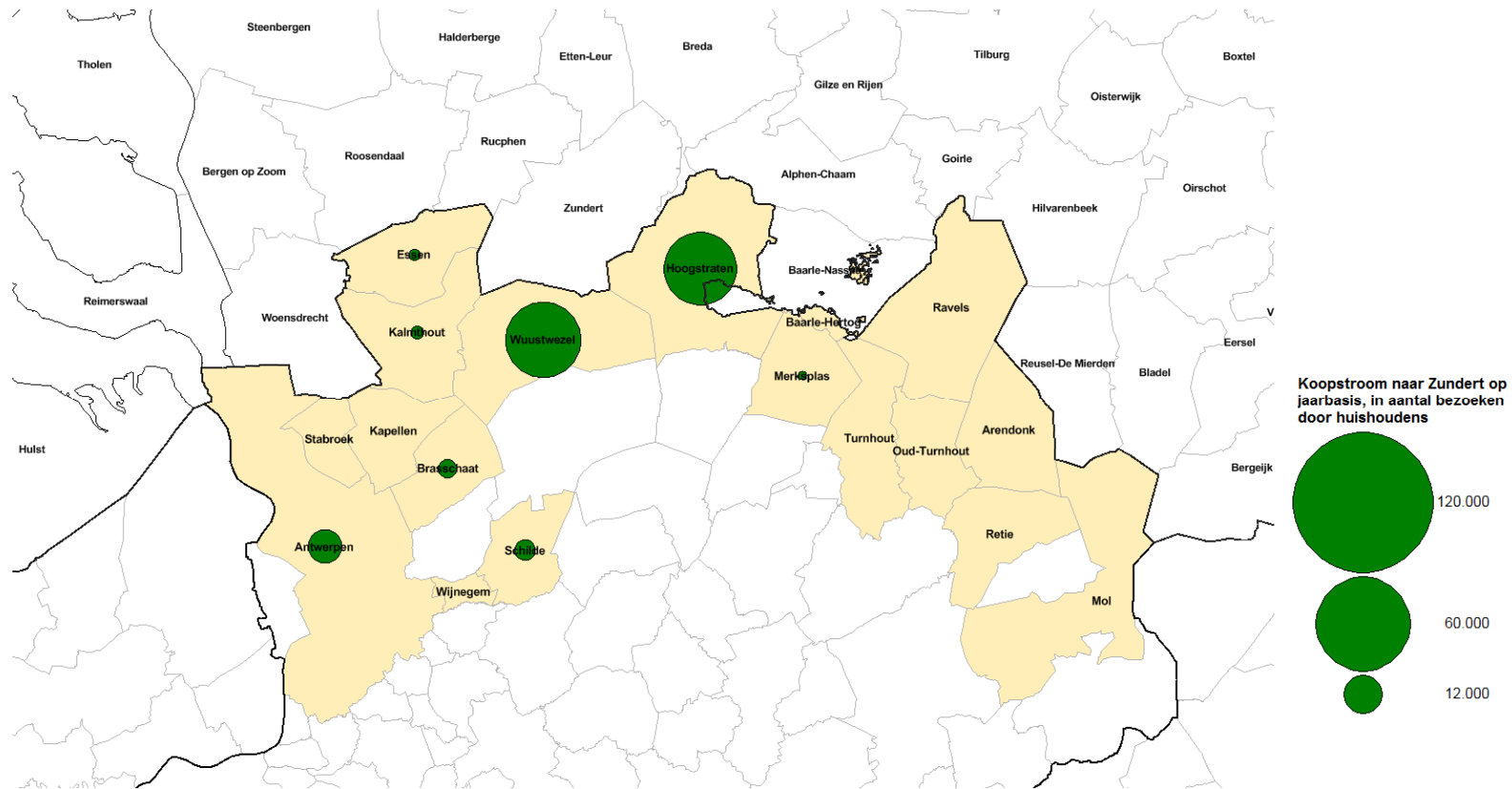
**Figuur 26: Koopstroom vanuit de 18 gemeenten uit Provincie Antwerpen naar Tilburg – Bron: IDEA Consult – Cijfers: enquête MAS**

## 19.9 Woensdrecht



Figuur 27: Koopstroom vanuit de 18 gemeenten uit Provincie Antwerpen naar Woensdrecht – Bron: IDEA Consult – Cijfers: enquête MAS

## 19.10 Zundert



**Figuur 28: Koopstroom vanuit de 18 gemeenten uit Provincie Antwerpen naar Zundert – Bron: IDEA Consult – Cijfers: enquête MAS**