



Horeca- en Detailhandelsvisie Gemeente Deventer

Voorwoord wethouder Economie Jaimi van Essen

Deventer, meer dan de som der delen

Energieke en actieve dorpen en wijken waar het heerlijk wonen is, ook dat is Deventer. In aansluiting op de binnenstad, ligt daar een enorm ontwikkelpotentieel. Bewoners en ondernemers zien dat ook en nemen verantwoordelijkheid. En wij als gemeente helpen ze daarbij.

Om de stad, de wijken en de dorpen aantrekkelijk te houden zijn goede horeca en goede winkels in de buurt belangrijk. In eerste instantie voor de bewoners, want horeca en detailhandel in de buurt zorgen voor sfeer, gemak en voor een thuisgevoel. De dagelijkse boodschappen, een simpele, lekkere maaltijd op loopafstand; het past bij het karakter van de stad en dorpen en zorgt ervoor dat we daar fijn kunnen wonen.

Daarnaast zijn horeca en detailhandel belangrijke economische sectoren voor Deventer. Het trekt ondernemers, nieuwe inwoners en toeristen aan. En jongeren en starters willen we verleiden om naar onze gemeente te komen door in te zetten op vernieuwende concepten en meer diversiteit in het aanbod. Deventer verkoopt zichzelf, maar hier moeten we de stad, wijken en dorpen een handje bij helpen.

Dat heeft onze gemeenteraad ook gezien en gevraagd aan het college om met een voorstel te komen voor een nieuwe Horeca- en Detailhandelsvisie. Daar zijn we mee aan de slag gegaan. Veel mensen en organisaties gesproken die het belang van zo'n visie met ons delen. Onderzoek laten doen en vervolgens opschrijven in een Horeca- en detailhandelsvisie en die ligt hier voor u. Deze visie is kaderstellend voor het nog op te stellen 'Omgevingsprogramma Horeca en Detailhandel'. De hoofdkeuzes uit deze visie gaan onderdeel uitmaken van de Omgevingsvisie waarin wij de ruimtelijke ontwikkeling van Deventer vastleggen. De uitwerking van de hoofdkeuzes in deze visie en de Omgevingsvisie in concrete acties vinden plaats in het Omgevingsprogramma Horeca en Detailhandel.

Veel 'visie' in de vorige alinea, maar het moet tot resultaten leiden voor inwoners en ondernemers. En dat gaat lukken. We hebben al een aantal heel concrete maatregelen benoemd in deze visie. We kennen de binnenstadsmanager die z'n vruchten heeft afgeworpen. Er komt nu ook een dorps- en winkelstraatmanager die zich bezig gaat houden met de ontwikkeling van de winkelgebieden in de wijken en de dorpen. En we willen werk maken van de verbetering van Runshoppingcentre De Snipperling in samenwerking met de eigenaren.



Met een goed plan ga ik graag het gesprek aan met de gemeenteraad om te zoeken naar verantwoorde financiering.

Niets mooiers dan deze ontwikkeling te realiseren met inwoners, ondernemers, vastgoedeigenaren en andere partners. Dorpen, wijken en stad versterken elkaar; Deventer, meer dan de som der delen.

Jaimi van Essen,
Wethouder Economie



Inhoud

Voorwoord wethouder Economie Jaimi van Essen	2	Hoofdstuk 4 Verstevenen en verfijnen van detailhandelsstructuur in de gemeente Deventer	20
Inleiding	4	4.1 Hoofdstructuur detailhandel in ontwikkeling	21
Hoofdstuk 1 Trends en ontwikkelingen	6	4.2 Supermarkten	23
Hoofdstuk 2 Hoofduitgangspunten	8	4.3 Volumineuze (perifere) detailhandelsvestigingen (PDV) en grootschalige detailhandelsvestigingen (GDV)	24
2.1 Detailhandel en horeca versterken elkaar	8	Hoofdstuk 5 Horeca en detailhandel per gebied	28
2.2 Ruimte voor horeca en detailhandel groeit mee met toename inwoneraantal	9	5.1 Centrum&Schil	28
2.3 Compacte stadsgedachte	9	5.2 Horeca en detailhandel in wijken en buurten	37
2.4 Toekomstbestendigheid hoofdstructuur	10	5.3 Horeca en detailhandel in de dorpen en het buitengebied	45
2.5 Lokale helden en sterke merken	10	Hoofdstuk 6 Financiële paragraaf, monitoring en evaluatie	51
2.6 Ondernemersondersteuning	11	Financiële paragraaf	51
2.7 Samenwerkingspartners	13	Monitoring en evaluatie	51
2.8 Het belang van investeringen in de openbare ruimte	13		
Hoofdstuk 3 Groei van horeca in de gemeente Deventer	14		
3.1 Gevarieerd en vernieuwend aanbod	15		
3.2 Wonen en leven in de binnenstad	16		
3.3 Bruisend uitgaansleven	16		
3.4 Hotel- en overnachtingsaanbod	17		
3.5 Terrassen, horecacategorieën, ondersteunende en paracommerciële horeca, sluitingstijden en coffeeshops	19		





Inleiding

De ontwikkeling van horeca en detailhandel in een groeiende gemeente

Deventer is een dynamische gemeente met een rijke historie, een sterke binnenstad en levendige wijken en dorpen. Horeca en detailhandel spelen een essentiële rol in het dagelijks leven van onze inwoners en bezoekers. Ze zorgen voor levendigheid en bieden ontmoetingsplekken. Bovendien versterken ze de lokale economie en de arbeidsmarkt doordat ze werkgelegenheid bieden. Tegelijkertijd staan deze sectoren onder druk door ontwikkelingen als online winkelen, veranderend consumentengedrag, stijgende kosten en personeelstekorten. Ook opgaven rond duurzaamheid, bereikbaarheid en ruimtegebruik vragen om een heldere koers.

Met deze visie schetsen we de richting voor de ontwikkeling van horeca en detailhandel in onze gemeente voor de komende jaren. We gaan uit van horeca- en detailhandelsbeleid dat past bij de schaal en identiteit van onze stad en dorpen. Daarbij is er extra aandacht voor een aantrekkelijk en vernieuwend aanbod dat aansluit bij de wensen van jongeren, studenten en starters die bijdragen aan de levendigheid en vernieuwing van onze gemeente. Het doel is een gevarieerd, economisch vitaal en inclusief aanbod te stimuleren, met oog voor zowel de binnenstad als de wijken en omliggende dorpskernen.

Deventer heeft de ambitie om met ca. 10.000 woningen te groeien richting 120.000 inwoners in het jaar 2035. Dit betekent dat meer inwoners een beroep gaan doen op de voorzieningen in onze gemeente waaronder detailhandel en horeca. Om te voldoen aan de toenemende en veranderende vraag is ruimte nodig om horeca en detailhandel aanbod op logische plekken toe te voegen. De ruimtelijke puzzel voor de groei en ontwikkeling van Deventer voor de komende jaren wordt gelegd in de nieuwe Omgevingsvisie.

Deze Horeca- en Detailhandelsvisie loopt vooruit op de (definitieve) vaststelling hiervan in 2026. We zorgen ervoor dat wat er in de Omgevingsvisie wordt opgenomen over horeca en detailhandel in lijn is met deze Horeca- en Detailhandelsvisie. Dit stuk biedt nu alvast een richtinggevend kader voor de raad, met uitgangspunten en leidende principes voor de uitwerking van horeca- en detailhandelsbeleid in een omgevingsprogramma en uiteindelijk een omgevingsplan. Hiermee krijgt het een formele status onder de Omgevingswet.

Naast het behouden van de huidige ruimte en creëren van nieuwe ruimte voor horeca en detailhandel, willen we bovendien een kwalitatieve slag slaan. We vinden het belangrijk dat nieuw aanbod smaken toevoegt aan het huidige, zodat Deventer aantrekkelijker wordt voor doelgroepen als young professionals en talent (jong en oud). Hiermee versterken we ook de arbeidsmarkt. Een gevarieerder aanbod draagt bij aan het creëren van een creatieve, bruisende dynamiek waarmee de binnenstad en de schil eromheen een meer stedelijk karakter krijgt. Tegelijkertijd willen we de stad blijven waar iedereen zich



Foto Bart Ros

thuis voelt en daarom is het versterken van de bestaande horeca en detailhandel net zo belangrijk.

Horeca en detailhandel staan niet op zichzelf, maar zijn onderdeel van een bredere economische dynamiek en raken andere beleidsonderwerpen. Deze visie sluit aan op andere beleidsstukken zoals de Agenda Binnenstad 2.0 (en de Transformatieopgave Binnenstad), het Gebiedsprogramma Centrum&Schil en het Uitvoeringsprogramma Vrijtijdseconomie.

De visie is tot stand gekomen in samenwerking met verschillende adviesbureaus. In meerdere separate rapporten uit 2024 en 2025 is inzicht gegeven in de belangrijkste aanbod- en leegstandsontwikkelingen, de koopstromen, de consumentenbeoordeling, trends en de behoefteramingen (distributieplanologisch onderzoek, DPO). Achtereenvolgens gaat het om:

- Transformatieopgave binnenstad Deventer 2024, BRDG Advies, juni 2024;
- Horeca-inzichten, Analyse 2024 en richtinggevend ontwikkelkader horeca Deventer, Bureau Contrast, oktober 2024;
- Analyse Wijk- buurt en dorpscentra Deventer, BRDG Advies, juli 2025.

Hoofdstuk 1

Trends en ontwikkelingen

Veranderende behoefte consumenten

Het gebruik van internet voor het doen van aankopen is de afgelopen jaren sterk blijven stijgen. Consumenten zijn gewend geraakt aan het gemak, de snelheid en het brede aanbod van webshops. Omnichannel is een strategie binnen de detailhandel waarbij verschillende verkoop- en communicatiekanalen (zoals fysieke winkels, webshops, sociale media, apps en klantenservice) naadloos met elkaar worden geïntegreerd. Het doel is om de klant een consistente en soepele winkelervaring te bieden, ongeacht het kanaal dat hij of zij gebruikt.

Deze trends beïnvloeden fysieke winkels en ondernemers. De rol van de fysieke winkel verandert van alleen een verkoopplek naar een showroom, servicepunt en belevenislocatie. Klanten oriënteren zich vaak online en komen gericht naar de winkel voor advies en het passen of ophalen van producten. Het leidt tot hogere verwachtingen bij klanten waarbij de winkel dezelfde kwaliteit en snelheid moet bieden als online. Het vraagt investeringen van ondernemers in technologische ontwikkelingen en logistiek. Met name voor kleinere, zelfstandige ondernemers vormt dit een uitdaging.



Een andere trend is dat inwoners en bezoekers nog steeds graag in een binnenstad komen, maar in plaats van alleen winkelen gaat het steeds meer over een combinatie van ontmoeten, verblijven, ervaren en winkelen. De binnenstad wordt een 'place to be' in plaats van alleen een 'place to buy' en vervult steeds meer de rol van moderne agora, een concept ontwikkeld door Platform De Nieuwe Winkelstraat: een levendige plek waar sociale, culturele en economische functies samenkomen. Bestedingen verschuiven daarbij: meer horeca, minder detailhandel.



Daarnaast maken consumenten steeds vaker bewuste keuzes. Duurzaamheid, de herkomst van producten, verpakkingsmateriaal en energiegebruik spelen een rol. Van retailers wordt verwacht dat ze transparant zijn en duurzame alternatieven bieden. Ook in de horeca is dit groeiende bewustzijn zichtbaar. Klanten hebben behoefte aan biologische, fairtrade, vegetarische en veganistische keuzemogelijkheden. Ook kiezen consumenten vaker voor gebruik in plaats van bezit. Denk aan deelplatforms, abonnementen, verhuur en tweedehands. Dit vraagt om nieuwe businessmodellen en een andere inrichting van winkelconcepten.

Fysieke winkelstraat weer meer in trek

Tegelijkertijd is er een herwaardering van de fysieke winkel zichtbaar. Consumenten zoeken beleving, sociale interactie en authenticiteit. Historische binnensteden, zoals Deventer, en karaktervolle winkelgebieden profiteren hiervan, mits er wordt ingespeeld op kwaliteit, diversiteit en sfeer. Retail verschuift van puur verkoopgericht naar een bredere rol als 'attractie'. Winkels worden plekken waar mensen graag verblijven, geïnspireerd raken en iets beleven. Denk aan conceptstores, workshops, exposities en de combinatie met horeca.

Dit betekent ook dat de grenzen tussen sectoren vervagen. Retail, horeca, dienstverlening en cultuur lopen in elkaar over. Een kledingwinkel met een koffiebar, een boekhandel met lezingen of een kapsalon met kunstexposities zijn voorbeelden van blurring. Nieuwe combinaties zorgen voor meer beleving, verlenging van de verblijfsduur en verhoging van bestedingen. Maar het vraagt ook om meer flexibiliteit in regelgeving en omgevingsprogramma's en -plannen (voorheen bestemmingsplan).

Uitdagingen voor de ondernemer

De arbeidsmarkt is krap, ook in de horeca en detailhandel. Er is een tekort aan goed opgeleid personeel en de sectoren kampen met een relatief laag imago. Dit maakt het moeilijk om goed personeel te werven en te behouden. Ondernemers hebben te maken met stijgende kosten (energie, huur, personeel) en onzekerheid door economische en geopolitieke

ontwikkelingen. Dit zet het verdienmodel onder druk. Bovendien nemen grotere ketens en formules een steeds groter deel van de markt in. Ze hebben schaalvoordelen op het gebied van inkoop, marketing en technologie. Dit zet druk op zelfstandige ondernemers, die zich moeten onderscheiden op kwaliteit, service en lokale binding.

Specifiek voor de hotelbranche vormt de aangekondigde btw-verhoging van 9% naar 21% vanaf 1 januari 2026 een grote uitdaging. Hogere prijzen maken overnachtingen minder aantrekkelijk voor toeristen. Dit kan leiden tot omzetverlies en druk op de winstgevendheid, vooral bij kleinere hotels. Bovendien betekent minder overnachtingen ook minder bestedingen in horeca en winkels.

Naast de personeelstekorten is er ook sprake van opvolgingsproblematiek onder de huidige mkb'ers. De vergrijzing onder deze groep neemt toe en het aantal ondernemers dat de pensioengerechtigde leeftijd bereikt stijgt. De opvolging van het bedrijf is echter steeds vaker een probleem. Door lage vaste lasten (vanwege het eigendom van het pand) kunnen huidige ondernemers het nog lang volhouden, maar voor nieuwe ondernemers is het vaak niet rendabel te maken.

In de volgende hoofdstukken worden deze trends en ontwikkelingen vertaald naar de effecten in de gemeente Deventer en de instrumenten die we tot onze beschikking hebben, gericht op ruimtelijke ontwikkeling, economische stimulering en maatschappelijke waarde.



Foto Bart Ros



Hoofdstuk 2

Hoofduitgangspunten

2.1 Detailhandel en horeca versterken elkaar

Detailhandel en horeca dragen samen bij aan levendigheid in de stad, wijken en dorpen. Winkelgebieden worden sterker wanneer horeca een rol speelt bij het vormgeven van hun karakter. Horeca biedt sfeer, ontmoeting en dynamiek wat bijdraagt aan een herkenbare identiteit en aantrekkelijkheid, zeker als dit samenkomt met cultuur en erfgoed, evenementen en uniek lokaal aanbod. Dynamische winkel- en horecagebieden zorgen voor fijne ontmoetingsplekken en voegen sfeer en beleving toe aan wijken en buurten. Dankzij toeristisch onderzoek weten we dat bezoekers die winkelen en horecabezoek combineren langer blijven en vaker terugkeren. Daarnaast blijkt ook dat mensen die kennismaken met Deventer via een winkel- of horecabezoek eerder geneigd zijn de stad te overwegen voor een studie of baan. Bovendien zijn horeca en detailhandel een belangrijke economische motor voor de Deventer binnenstad, de wijken en de dorpen. De samenwerking tussen horeca en detailhandel is dan ook van wezenlijk belang om de aantrekkingskracht van de stad, de wijken en de dorpen te versterken. Daarom kiezen we voor een gecombineerde horeca- en detailhandelsvisie.

2.2 Ruimte voor horeca en detailhandel groeit mee met toename inwoneraantal

Er worden de komende jaren veel nieuwe woningen gebouwd, in bestaande en nieuwe gebieden in de gemeente. Het groeiend aantal inwoners is enerzijds nodig om het bestaande voorzieningenniveau, waaronder horeca en detailhandel, op peil te houden. Daarnaast vinden we het belangrijk dat het horeca- en detailhandelsaanbod meegroeit met de komst van nieuwe inwoners om het voorzieningenniveau voor heel Deventer robuust te houden. Daarvoor is voldoende ruimte van belang en daarbij hanteren we een aantal uitgangspunten:

- De wijk-, buurt-, en dorpscentra blijven dé plek voor het toevoegen van nieuwe horeca en detailhandel.
- Ook bewoners van nieuwe (bv. Steenbrugge) of nog nieuwe te ontwikkelen (bv. Rotokwartier) woningbouwgebieden kunnen terecht in de bestaande centra. We realiseren in principe geen nieuwe winkelcentra.
- Extra inwoners kunnen bijdragen aan de versterking van een bestaand winkelgebied, doordat ondernemers inspelen op veranderende behoeften en de diversiteit van het aanbod toeneemt.

In het hierna te ontwikkelen 'Omgevingsprogramma Horeca en Detailhandel' wordt voor elke gebiedsontwikkeling een profiel opgesteld waarin de gewenste balans tussen wonen, werken en vrije tijd wordt beschreven. Hiermee wordt duidelijk hoeveel en welk type voorzieningen er in een gebied nodig zijn, waaronder horeca en detailhandel.

2.3 Compacte stadsgedachte

Ook met de groei van Deventer blijft het streven dat dagelijkse boodschappen, een kopje koffie en een hapje eten, naast de binnenstad, in een wijk-, buurt- of dorpscentrum kunnen worden gekocht of genuttigd. Dit wordt ondersteund door de spreiding van het supermarktaanbod (c.q. de hoofdstructuur van bovenwijkse-, wijk- en buurtwinkelcentra) over Deventer, waardoor bijna alle inwoners een supermarkt - en vaak een centrum met maatschappelijke en zorgvoorzieningen - op loopafstand hebben. Deze afstand staat echter wel onder druk vanwege mogelijke toekomstige ontwikkelingen in bepaalde winkelcentra. Denk hierbij aan de niet toereikende schaalgrootte van de supermarkt in een winkelcentrum. Hierbij maken we per geval telkens een brede afweging, onder andere tussen het behouden van de loopafstand en het gezond functioneren van een supermarkt. In de gebiedshoofdstukken wordt duidelijk om welke winkelcentra het gaat.

De loopafstand komt neer op 500-1.000 meter afstand, die gemiddeld genomen in 10 tot 20 minuten wandelend of 4 minuten fietsend (niet elektrisch) is af te leggen. Naast gemak heeft het als bijkomend voordeel dat men hiervoor eerder geneigd is om te voet of met de fiets te gaan. Dit geldt grotendeels ook voor de dorpen Bathmen, Diepenveen en Schalkhaar. In het buitengebied en de kleinere kernen/buurt-schappen is dat logischerwijs niet haalbaar.

Om dit zoveel mogelijk te behouden willen we vasthouden aan de huidige opbouw: ten eerste is en blijft de binnenstad de voornaamste plek voor winkel- en horecabezoek.

Hier is het horeca- en detailhandelsaanbod het meest gevarieerd. Als 'place to be' is dit de plek waar inwoners komen voor plezier, ontmoeting, cultuur, ontspanning en beleving, en uiteraard voor winkelen. Ten tweede, de bovenwijkse winkelcentra Colmschate, Keizerslanden en de Boreel bieden een ruim aanbod aan dagelijks en niet dagelijks winkelaanbod en gelegenheid voor horecabezoek. Ten derde, als we verder afzakken in de structuur komen we op dagelijkse boodschappen locaties in wijken, buurten en dorpen.



Foto Bart Ros

2.4 Toekomst- bestendigheid hoofdstructuur

Zoals gezegd staat deze hoofdstructuur van de detailhandel onder druk, vooral in de wijkwinkelcentra het Deltaplein en Zwaluwenburg. Deze centra hebben moeite om toekomstbestendig te blijven, mede door de beperkte schaalgrootte van de aanwezige supermarkten en het gebrek aan binding met de wijk – zowel qua inwoners als koopkracht. Hoewel het behoud van alle voorzieningen wenselijk is, is dat niet vanzelfsprekend.

Als gemeente hebben we een belangrijke rol in het bewaken van de bereikbaarheid van dagelijkse voorzieningen, zoals supermarkten op loopafstand. Tegelijkertijd ligt de uiteindelijke keuze om een supermarkt open te houden bij marktpartijen, waarop onze directe invloed beperkt is. Wat we wél kunnen doen is actief het gesprek aangaan met ondernemers, bewoners en vastgoedeigenaren en samen zoeken naar slimme combinaties van functies, ruimtelijke aanpassingen en investeringen die bijdragen aan een vitaal en passend voorzieningenaanbod per wijk.

2.5 Lokale helden en sterke merken

Deventer is trots op lokale helden die geworteld zijn in onze gemeente en die Deventer een uniek, karakteristiek en sfeervol horeca- en detailhandelsaanbod bieden. Zij bedienen de lokale markt en zijn bereid om te investeren om de toekomst van hun bedrijf in Deventer te bestendigen. Deze bedrijven behouden en faciliteren we graag. Tegelijkertijd vinden we het belangrijk dat sterke merken, landelijke ketens en filialen zich (blijven) vestigen in onze gemeente. Zij voorzien in een voldoende toestroom van bezoekers aan onze centra en nemen een belangrijk deel van de omzet en werkgelegenheid voor hun rekening.



2.6 Ondernemers-ondersteuning

De trends en ontwikkelingen die eerder in deze visie zijn omschreven vormen grote uitdagingen voor onze horeca- en detailhandelondernemers. Als gemeente vinden we het belangrijk om ze hierbij te ondersteunen. Immers, het gezond functioneren van een winkel of horecagelegenheid is noodzakelijk om het aanbod in wijk-, buurt- en dorpscentra op peil te houden. Om die ondersteuning te bieden maken we gebruik van bestaande en nieuwe instrumenten.

Ondernemersdienstverlening

Ondernemingen maken verschillende fasen door. Van starter naar scale-up (opschalen bedrijf) tot volwassen bedrijf. In elke fase zijn er kansen en bedreigingen. We streven naar een gezonde bedrijvendynamiek door waar nodig bedrijven steun te bieden. Dit kan bijvoorbeeld door MKB-ondernemers te adviseren over financieringsmogelijkheden om te innoveren, te verduurzamen en om de uitdagingen van de tijd het hoofd te bieden. Of advies en ondersteuning bij het aanpassen naar nieuwe wet- en regelgeving, zoals de zero-emissiezone. Daarmee stimuleren we de werkgelegenheid, voorkomen we maatschappelijke kosten (faillissementen, uitkeringen en schulden) en jagen we de vernieuwing van de economie aan. We doen dit samen met onze economische partners, zoals het Ondernemershuis en MKB Deventer, en via het Deventer Economic Board.



Bij het Ondernemershuis kunnen ondernemers terecht voor kennis en kunde over hun businessmodel, financiering en belastingen, personeel, bedrijfsvoering, verduurzaming, huisvesting en innovatie. MKB-Deventer is van oudsher een van de grootste MKB-verenigingen van Nederland en organiseert doorlopend kennis- en netwerkevenementen, voor en door de ondernemer.

Starten in de Binnenstad

Daarnaast is Stichting Deventer Binnenstadmanagement (SDBM) actief betrokken bij ondersteuning van detailhandel en horecaondernemers. Samen met de gemeente en het Ondernemershuis en met steun van de provincie Overijssel, MKB Deventer, Saxion en Aventus, heeft SDBM het initiatief genomen voor 'Starten in de Binnenstad'. Dit is bedoeld voor ondernemers die een eigen winkel of horecabedrijf willen beginnen. Ze worden begeleid met het ondernemings- en financieel plan, locatie, vergunningen, marketing en meer.

Winkelstraat- en dorpsmanager

Bij ondernemers in de wijk-, buurt- en dorpscentra is een grote behoefte aan meer samenwerking, coördinatie en ondersteuning. Naast de binnenstad en Keizerlanden en Colmschate hebben diverse wijk- en buurtcentra zoals De Vijfhoek, Voorstad en de dorpen (behalve Okkenbroek) een ondernemersvereniging of een werkgroep die zich met ondernemen bezighoudt. In enkele gevallen is deze vereniging actief en betrokken, maar in veel andere gevallen is dit helaas in veel mindere mate het geval. In sommige wijken en buurten, zoals het Deltaplein of Zwaluwenburg, is helemaal geen ondernemersvereniging actief.

Uit gesprekken is gebleken dat het vooral een gebrek aan tijd, energie en het gevoel 'iets voor elkaar te kunnen krijgen' is. De wil om meer samen te werken is er wel. Verschillende gebieden geven aan dat zij ondersteund zouden willen worden door een winkelstraat- of dorpsmanager: een persoon die expertise heeft met de aanpak van lokale vraagstukken, constatering en kan zetten naar gerichte acties en organisatorisch vermogen heeft om samenwerking te bevorderen en draagvlak te creëren. Daarnaast kan deze persoon ondersteunende diensten verlenen aan het betreffende winkelgebied of de ondernemersvereniging bij uiteenlopende zaken zoals het oplossen van collectieve problemen, het behartigen van belangen, het organiseren van kleinschalige evenementen, het beheren van sociale media, enzovoort.

Aanvullend zou een winkelstraat- of dorpsmanager budget moeten krijgen om bijvoorbeeld lokale ondernemersverenigingen te ondersteunen bij het organiseren van activiteiten die de samenwerking verbeteren.

We gaan zo snel mogelijk in een aantal wijk-, buurt- en dorpscentra starten met een pilot met een winkelstraat- en dorpsmanager. Hiervoor moet nog wel budget worden gevonden. Hierbij wordt onderzocht of een pilot op de korte termijn gefinancierd kan worden uit bestaande economische middelen. Om dit voor de langere termijn te borgen wordt de winkelstraat- en dorpsmanager en budget voor ondersteunende activiteiten ingebracht bij de Perspectiefnota. Ook onderzoeken we of er aanvullende subsidie-mogelijkheden zijn.

De geschatte kosten per jaar worden in eerste instantie geschat bij het aanstellen van een winkelstraat- en dorpsmanager voor 3 dagen per week op € 110.000.

Voor het budget voor ondersteunende activiteiten om de samenwerking te stimuleren wordt in eerste instantie gedacht aan een jaarlijks budget van € 50.000.

Prioriteit	Hoog
Rol	Stimuleren
Actie	Aanstellen winkelstraat- en dorpsmanager
Wie	Gemeente, mogelijk in samenwerking met MKB-Deventer en in overleg met ondernemersverenigingen
Wanneer	Zodra hiervoor financiële middelen beschikbaar zijn
Kosten	Ca. € 110.000 per jaar voor winkelstraat- en dorpsmanager en € 50.000 per jaar voor ondersteunende (samenwerkings)activiteiten. Benodigd budget van € 160.000 wordt meegenomen als nieuw beleid in de integrale afweging bij de Perspectiefnota 2027-2030.

2.7 Samenwerkingspartners

Op het gebied van horeca en detailhandel heeft de gemeente een aantal belangrijke gesprekspartners. Op het gebied van horeca is dit de Deventer afdeling van Koninklijke Horeca Nederland (KHN). Circa vijf keer per jaar voeren de gemeente en KHN het horecabeleidsoverleg. Hier worden relevante beleidsontwikkelingen en ontwikkelingen in de horecasector gedeeld.

Daarnaast hebben de hotels het Hoteloverleg Deventer geïnitieerd. Vertegenwoordigers van de hotelsector bespreken onderling beleidsontwikkelingen en knelpunten. Indien nodig schuift de gemeente hierbij aan. Beide overleggen worden door alle partijen als zinvol en waardevol ervaren en daar gaan we dan ook mee door.

Op het gebied van detailhandel zijn de ondernemersverenigingen en eigenaren van de buurt-, wijk-, en dorpscentra waardevolle gesprekspartners. Ook is MKB-Deventer een belangrijke samenwerkingspartner. Er vindt structureel overleg plaats jaarlijks met het bestuur en via het Deventer Economic Board. In de verkenning naar een winkelstraat- en dorpsmanager onderzoeken we of en welke rol MKB Deventer hierin kan vervullen.

Daarnaast is er van oudsher de commissie Horeca, Ambulante Handel en Detailhandel (HAD), die het college van B&W gevraagd en ongevraagd advies geeft. De gemeente beschouwt de adviezen altijd als zeer waardevol. Wel gaan we verkennen of de samenstelling en werkwijze van dit type commissie aangepast moet worden.

We gaan verkennen of en hoe zo'n commissie goed recht kan doen aan de hedendaagse dynamiek op gebied van horeca, detailhandel en ambulante handel. Goede voorbeelden uit andere gemeenten kunnen hiervoor inspiratie bieden.

Voor de binnenstad is de Stichting Deventer Binnenstadmanagement (SDBM) een belangrijke partner waarmee doorlopend overleg plaatsvindt. Daarnaast kent de Deventer binnenstad verschillende actieve bewoners- en buurtcomités. Deze zijn verenigd in de Stichting Bewonersbelangen Binnenstad Deventer. De veelheid van functies die samenkomen in de binnenstad staat soms op gespannen voet met het woon- en leefklimaat voor bewoners. We zijn ons hiervan bewust en vinden het daarom van belang om ontwikkelingen en plannen tijdig te delen met bewoners. We waarderen de actieve inbreng van de comités en blijven doorlopend in gesprek met elkaar om een goede balans te bewaren tussen levendigheid en leefbaarheid. We gaan samen met hen onderzoeken waar dit nog beter zou kunnen. Daarnaast gaan we onderzoeken hoe we als gemeente de dialoog tussen de horeca en binnenstadsbewoners kunnen faciliteren.

Vastgoedpartijen hebben een belangrijke positie als mede-investeers in de ruimtelijke en economische kwaliteit van de gemeente. In gebiedsontwikkelingen als het Rotokwartier trekt de gemeente samen met deze partijen op om woningbouw en nieuwe voorzieningen, waaronder horeca en detailhandel, te realiseren.

2.8 Het belang van investeringen in de openbare ruimte

De openbare ruimte speelt een cruciale rol in het aantrekkelijker en leefbaarder maken van Deventer en vormt daarmee een belangrijke stimulans voor horeca en detailhandel. Een goed ingerichte, toegankelijke en groene omgeving nodigt uit tot verblijf, ontmoeting en winkelbezoek. De gemeente heeft hierin een sleutelrol: door te investeren in de kwaliteit van pleinen, straten en groenvoorzieningen wordt niet alleen de beleving versterkt, maar ook ingespeeld op actuele uitdagingen zoals klimaatbestendigheid en hittestress. Vergroening van de stad draagt bij aan verkoeling, biodiversiteit en een prettige sfeer. Tegelijkertijd zijn randvoorwaarden zoals voldoende parkeergelegenheid essentieel om het winkelgebied bereikbaar en aantrekkelijk te houden voor zowel inwoners als bezoekers. We blijven erop inzetten dat het verbeteren van bestaande winkelcentra en het toevoegen van ruimte voor horeca en detailhandel in gebiedsontwikkelingen hand in hand gaat met het verbeteren van de verblijfskwaliteit en de toegankelijkheid en bereikbaarheid.





Hoofdstuk 3

Groei van horeca in de gemeente Deventer

Deventer heeft de ambitie om te groeien en te ontwikkelen op het niveau van een grotere stad. Om de arbeidsmarkt te versterken en de gemeente te verjongen willen we nieuwe inwoners aantrekken, in het bijzonder young professionals, studenten en talent – jong en oud. We willen een stedelijke omgeving creëren die modern en vol mogelijkheden is en waar deze ambitiedoelgroepen zich tot aangetrokken voelen. In de dorpen en het buitengebied staan, naast levendigheid in de dorpen, rust, ruimte en ontspanning centraal. De combinatie van stad en platteland, rust en reuring, is wat Deventer aantrekkelijk maakt om te wonen, werken, studeren, recreëren en leven. Voor onze hele gemeente geldt dat we de plek willen blijven waar iedereen zich welkom voelt.

In onze gemeente zijn ca. 250 horecabedrijven gevestigd (peildatum juli 2024). Deze bedrijven zijn goed voor bijna 26.000 m² horeca aanbod gevestigd, waarbij restaurants (31%), café-restaurants (21%) en lunchrooms (10%) de sterkst vertegenwoordigde sectoren zijn. Contrast heeft met een bandbreedte berekend dat, gelet op de toename van het aantal inwoners met 20.000 tot 2035, de marktruimte voor horeca in Deventer nog 6.000-8.800 m² is. Deze ruimte wordt nader uitgewerkt in het 'Omgevingsprogramma Horeca en Detailhandel'.

3.1 Gevarieerd en vernieuwend aanbod

Het huidige horeca-aanbod in onze gemeente bestaat voor meer dan de helft uit de categorie vertrouwd en makkelijk (groen profiel). Vaste adressen voor een borrel of een hapje eten. Uit onderzoek blijkt dat huidige, en ook toekomstige, inwoners daarnaast ook behoefte hebben aan exclusieve en moderne horecaconcepten (blauw en oranje profiel), meer dan het aanbod op dit moment bevat. Jongere en stedelijke doelgroepen houden van horecagelegenheden die milieubewust, duurzaam, creatief en innovatief zijn. Ze zijn op zoek naar een goed verhaal, een unieke ervaring en een tikkeltje alternatief (oranje en rood profiel). Er ligt dus een uitdaging én een kans om met de groei van Deventer in te zetten op een meer divers horeca-aanbod voor bestaande en nieuwe inwoners.

De Brink, het Grote Kerkhof en de Centrum&Schil zien we als belangrijkste gebieden om het horeca-aanbod voor de ambitiedoelgroepen te versterken. Concreet betekent dit dat we groene concepten op de Brink willen behouden, maar ook verkleuring naar oranje (modern) aanmoedigen, en op het Grote Kerkhof meer blauw (exclusief). In de Centrum&Schil zetten we in op toevoeging van rode (authentiek) en oranje (modern) concepten.

De invulling van horeca is in principe aan de markt, een spel van vraag en aanbod. Maar als gemeente kunnen we samen met economische partners wel een stimulerende rol spelen. Bijvoorbeeld door vroegtijdig in gesprek te gaan met nieuwe horeca-ondernemers en met eigenaren van wijk-, buurt- en dorpscentra. Ook SDBM en KHN hebben hier een aandeel in. Ook willen we het onderzoeksrapport van adviesbureau Contrast delen met horecabedrijven om hen aan te zetten en uit te dagen tot vernieuwing.



Foto Barbara Trienen

Horecaprofielen onderzoeksbureau Contrast

- Vertrouwd en makkelijk - met de waarden rust, vertrouwd en 'doe maar gewoon' gaat het groene horecaprofiel graag naar vaste adressen. Het menu is herkenbaar en eenvoudig en de inrichting al jaren hetzelfde. De bezoeks-frequentie en besteding is laag.
- Spontaan en gezellig - met de waarden gezelligheid, samen en plezier gaat het gele horecaprofiel regelmatig naar knusse, vrolijke horecazaken voor Jan en Alleman met op de kaart veel keuze en aandacht voor de kids. Gevoelig voor aanbiedingen.
- Authentiek en bewust - met de waarden eigennuttig en innovatief is het hyperbewuste rode horecaprofiel op zoek naar een goed verhaal en unieke ervaring, het liefst een tikkeltje alternatief. Regelmatig in de horeca en zijn bereid meer te betalen voor lokale duurzame parels.
- Modern en frequent - met de waarden trendy, fun en een tikkeltje rebels is het oranje horecaprofiel op zoek naar vernieuwende, hippe en spannende ervaringen. Ze komen vaak met vrienden in de horeca met een wauw-factor en de besteding is bovengemiddeld. De hotspot in town is Instagrammable; van verrassend menu tot uitgesproken speelse inrichting.
- Exclusief en kieskeurig - met de waarden controle, statusgericht en kritisch is het blauwe horecaprofiel op zoek naar hoge kwaliteit en luxe. Dit vinden ze in stijlvolle en exclusieve zaken waar het tot in de puntjes is verzorgd. Op het menu bekende premium merken en klassiekers. De frequentie ligt lager, maar de besteding ligt hoog.

Horecaprofielen onderzoeksbureau Contrast

3.2 Wonen en leven in de binnenstad

De historische binnenstad is dé plek in Deventer waar bewoners en bezoekers komen om te winkelen en gebruik te maken van horeca, van vroeg in de ochtend tot in de late uurtjes. Met de gebiedsontwikkelingen in de Centrum&Schil wordt de Deventer binnenstad aantrekkelijker voor meer verschillende doelgroepen, van werknemers van bedrijven in de Kien tot studenten van Saxion en Aventus.

Minstens zo belangrijk is de binnenstad als plek waar bewoners hun kinderen opvoeden, de toekomst plannen, lief en leed delen met familie en vrienden en genieten van de ontspannen sfeer en het historische erfgoed. Kortom, waar Deventenaren wonen en leven. De komende jaren gaat de binnenstad van Deventer veranderen en de balans tussen levendigheid en leefbaarheid zal verschuiven. Er komen meer woningen, maar ook meer voorzieningen. Dat leidt tot meer reuring en beleving, maar ook tot meer frictie tussen functies.



Als gemeente hebben we hier oog voor en proberen we de ruimte zo goed mogelijk te verdelen en in te delen, zodat alle functies zoveel mogelijk in balans met elkaar en naast elkaar kunnen bestaan. Bewoners leveren een belangrijke bijdrage aan de kwaliteit van de binnenstad. Bewoning zorgt voor rust, veiligheid en schone straten. Het maakt de binnenstad aantrekkelijk, sociaal en zorgt voor een vriendelijke uitstraling. Denk aan de prachtig onderhouden groene gevel- en stadstuintjes in bijvoorbeeld het Berg- en Noordenbergkwartier.

Om de leefbaarheid in de binnenstad te beschermen hantieren we een aantal uitgangspunten voor nachthoreca:

- Om mogelijke overlast in de binnenstad zoveel mogelijk te beperken blijven de Brink en het Grote Kerkhof de aangewezen kernhorecagebieden. Hier is ook nachthoreca mogelijk. Bewoning willen we op die plekken beperkt houden, juist om de leefbaarheid te beschermen.
- Nachthoreca komt ook voor op enkele locaties in het dwaalmilieu en in het binnenstedelijk woonmilieu. Deze blijven daar toegestaan, maar verdere uitbreiding vinden we in principe niet wenselijk.
- We streven naar een goede vertegenwoordiging van bewoners aan de voorkant bij gesprekken over nieuwe ontwikkelingen.
- Er is toezicht en handhaving op de naleving van regels.

3.3 Bruisend uitgaansleven

Het aandeel uitgaansgelegenheden, met name nachthoreca, is voor de bruisende, dynamische en verjongende stad die Deventer wil zijn beperkt. Een bruisend uitgaansleven past bij een Deventer met grootstedelijke allure. Die wens is breed verkend bij bijvoorbeeld jongeren (16-35) in Deventer, onder andere met onderzoek door 'Deventer Jong'. De huidige locaties in de binnenstad voorzien daarin gedeeltelijk en die willen we behouden. Bestaande nachthoreca-ondernemers en de veiligheidspartners geven bij de gemeente aan dat er veel drukte is in het Deventer nachtleven en dat dit soms tot onveilige situaties leidt. De vraag naar nachthoreca is groter dan het huidige aanbod. Dit onderschrijven wij. Uitgangspunt blijft dat nachthoreca zich moet concentreren in de kernhorecagebieden: de Brink en het Grote Kerkhof. Ook de nachthoreca op bestaande locaties buiten deze gebieden in de binnenstad mogen hun exploitatie voortzetten.

Daarnaast constateren we dat er behoefte is aan extra én meer divers aanbod van uitgaansgelegenheden, zowel voor bestaande inwoners als nieuwe doelgroepen die we willen aantrekken. De historische binnenstad als huiskamer voor de groeiende stad wordt te klein. Uitbreiding van functies naar de schil rondom het centrum is de volgende stap. Met name jongere doelgroepen zoeken naar verrassende plekken om uit te gaan. We vinden de Centrum&Schil een geschikte plek om deze behoefte vorm te gaan geven de komende jaren. Indien nodig passen we de regels voor sluitingstijden hierop aan. Ook willen we ruimte houden voor uitgaansgelegenheden op andere bijzondere plekken in de stad als zich een kans voor doet, mits het woon-leefklimaat in voldoende mate gewaarborgd is. Dit betreft maatwerk.

We beschouwen nachtcultuur als iets anders dan nachthoreca. Nachtcultuur verdient ook onze aandacht, maar dit wordt behandeld in het Programma Kunst, Cultuur en Erfgoed.



3.4 Hotel- en overnachtingsaanbod

Het overnachtingsaanbod in Deventer is in kwantiteit, kwaliteit én diversiteit stevig ontwikkeld de afgelopen jaren. Van kleinschalige hotels in het centrum tot grootschalige hotels nabij de A1 en van hotelappartementen in de binnenstad tot plattelandskamers in het buitengebied.

Hotels

Door de ontwikkeling van de grootschalige hotels (meer dan 25 kamers), met ook veel zakelijke overnachtingen, is de markt voor grootschalige hotels in onze gemeente voorlopig verzadigd. Hier werken we dan ook niet meer aan mee. Voor kleinschalig hotelaanbod (tot en met 25 kamers), met concepten die iets toevoegen ten opzichte van het huidige aanbod, is nog wel enige ruimte, met name in de binnenstad, de Centrum&Schil, de dorpen en het buitengebied. Bij uitbreiding van bestaande hotels hebben we een positieve grondhouding. Ook dit blijft echter maatwerk.

Binnenstad en schil rondom binnenstad

Voor de binnenstad zijn we, naast de al bestaande mogelijkheden in het omgevingsplan, terughoudend met kleinschalige hotelinitiatieven en geldt dat een initiatief vernieuwend en complementair moet zijn aan het bestaande aanbod. Initiatiefnemers moeten de meerwaarde aantonen door middel van marktonderzoek.

Voor de schil rondom de binnenstad wordt bij de beoordeling van initiatieven rekening gehouden met bestaande mogelijkheden voor hotels in het Sluiskwartier en het Rotokwartier die nog verzilverd kunnen worden. Als deze ontwikkelingen doorgang vinden, dan is er in schil rondom de binnenstad voorlopig voldoende aanbod.

Bedrijventerrein/omgeving A1

Met drie grootschalige hotels nabij de A1 is er voldoende aanbod van hotels die zich ook stevig op de zakelijke markt concentreren. Meer hotels in dit gebied staan we dan ook niet toe.

Dorpen

In de dorpen zien we kansen voor toename van het hotelaanbod. Dit is op dit moment vrij beperkt en bedient weer een andere doelgroep. Ook hier dient het te gaan om kleinschalig aanbod (tot en met 25 kamers) met bij voorkeur een blauw (exclusief) profiel. Anders dan in de binnenstad en de schil rondom de binnenstad hoeven initiatieven niet aan aanvullende eisen te voldoen, omdat het een smaak is die we nu nog nauwelijks hebben. We verwachten niet dat het zal concurreren met hotels in de binnenstad. Dit aanbod kan ook een bijdrage leveren aan meerdaags verblijf inclusief bezoek aan de binnenstad.



Foto Barbara Trienen

Buitengebied

Voor het buitengebied geldt in principe hetzelfde als voor de dorpen met als belangrijke aanvulling dat we vooral kansen zien in hergebruik van bestaande (voormalige agrarische) gebouwen. Verder dient het initiatief aan te sluiten bij het karakter, de sfeer en de beleving van het buitengebied.

Hotelappartementen

De afgelopen jaren zijn diverse initiatieven op gebied van hotelappartementen in de binnenstad gehonoreerd. Dit zien we als een positieve ontwikkeling, omdat dit concept er nauwelijks was en voorziet in een behoefte. Het is een andersoortig aanbod dan een hotel en vergroot daarmee de diversiteit van het aanbod.

Voor nu en de komende jaren zijn we terughoudend met het toevoegen van nieuwe hotelappartementen. Er is inmiddels voldoende aanbod. Ook zijn de gemiddelde bestedingen in de stad van iemand die in een hotelappartement verblijft lager dan die van een hotelgast. Dit komt onder andere door het zelfvoorzienende karakter van hotelappartementen waardoor gasten minder buiten de deur eten.

Als zich echter een mooie kans in de binnenstad voordoet (m.u.v. het stedelijke en binnenstedelijke woonmilieu) op een geschikte locatie maken we een brede afweging of het initiatief passend is. Hierbij wordt o.a. meegewogen of de locatie ook geschikt is voor bewoning.

Particulier aanbod

Kleinschalig particulier aanbod zoals bed & breakfast, vaak aangeboden via online platforms, blijft onder voorwaarden mogelijk bij een woonfunctie. Dit aanbod is in onze gemeente nog geen punt van zorg of aandacht qua overlast. We blijven het aanbod scherp in de gaten houden met het oog op ongewenste concurrentie en impact op de leefbaarheid in wijken en straten. Als het nodig is, komen we met aanvullende regelgeving hiervoor.

Ander aanbod in het buitengebied en de dorpen

In het buitengebied bieden we ruimte voor kleinschalige (t/m 25 kamers), kwalitatieve verblijfsaccommodaties. Denk aan boerderijhotels, plattelandskamers, b&bs en natuurhuisjes. We staan open voor creatieve en vernieuwende concepten. Met kwalitatief bedoelen we dat nieuwe initiatieven meerwaarde bieden in lijn met de Kwaliteitsimpuls Groene Omgeving (KGO) en passen in het landschap. Aandacht voor beschermd dorpsgezicht en de lokale cultuurhistorie is hierbij van belang.

De bestaande mogelijkheden voor plattelandskamers in het omgevingsplan koesteren we en blijven in stand. Met de steeds hogere eisen die de verblijfstoerist stelt staan we zowel een keuken- als een sanitair gedeelte toe. De maximale maat van een plattelandskamer is momenteel gesteld op 50 m². Bij initiatieven waar deze maat wordt overschreden passen we maatwerk toe. Mede gelet op het feit dat nu zowel sanitair als een keuken is toegestaan is het logisch dat het aantal m² toeneemt. Dit betreft maatwerk per initiatief.

3.5 Terrassen, horecacategorieën, ondersteunende en paracommerciële horeca, sluitingstijden en coffeeshops

Terrassen

Terrassen zijn vandaag de dag een zeer belangrijk onderdeel van de exploitatie van een horecabedrijf en verhogen de aantrekkelijkheid van het horeca-aanbod en de sfeer in onze stad. Voor terrassen is in onze gemeente een ‘Terrassenplan’ vastgesteld. Verder zijn er door de burgemeester de ‘Beleidsregels Terrassen 2016’ vastgesteld. Deze beleidsregels worden in 2026 geactualiseerd. Dit is een apart traject. Daarom wordt in deze visie slechts kort stilgestaan bij de terrassen.

78% van de Nederlandse bevolking is graag buiten (bron: Contrast). Er wordt bijna jaarrond gebruik gemaakt van terrassen, ook in Deventer. Horecazaken met een aantrekkelijk ingericht terras krijgen de voorkeur, horecazaken ‘zonder’ zullen simpelweg minder bezocht worden. Daarom is er in onze gemeente ook volop aandacht voor terrassen en het belang ervan.

De uitgangspunten van het ‘Terrassenplan 2010’ voor de binnenstad blijven van kracht: uniforme terrasschermen per plein, voorgeschreven kleuren parasols zonder reclame erop (alleen van het horecabedrijf) en het meubilair dient ‘chique en ingetogen te zijn’. Vooral op het gebied van terraselementen, denk aan bestekkasten en planten, willen we dereguleren en het daarmee minder belastend voor de ondernemer maken. Verder staan we positief tegenover tentdoeken op terrassen buiten de binnenstad. Dit blijft wel maatwerk per horecabedrijf.

Horecacategorieën

Onderzoeksbureau Contrast heeft een voorzet gedaan voor het aanpassen van de (systematiek van de) horecacategorieën. Ter voorbereiding op het ‘Omgevingsprogramma Horeca en Detailhandel’ onderzoeken we de meerwaarde hiervan, wat ervoor nodig is en wat de juridische consequenties zijn.

Ondersteunende en paracommerciële horeca

Naast reguliere horecabedrijven is er ook veel horeca in de ondersteunende sfeer. Er is dan een andere hoofdfunctie, bijvoorbeeld een maatschappelijke, waarbij de horeca een ondersteunend onderdeel is. Voor ondersteunende horeca gelden momenteel een aantal regels. Deze regels gaan we nog eens onder de loep nemen en eventueel aanpassen. Ook dit gebeurt in eerdergenoemd omgevingsprogramma.

Van paracommerciële horeca is o.a. sprake bij sportverenigingen en buurt- en verzorgingshuizen. Onlangs zijn door de burgemeester de regels voor paracommerciële horecabedrijven aangepast in een separaat traject. Dit betreft een aanpassing van de regels rondom schenktijden en activiteiten waarbij kan worden geschonken. In deze visie wordt hier dan ook niet nader op ingegaan.



Sluitingstijden

De sluitingstijden van de horeca zijn geregeld in de ‘Beleidsregels sluitingstijden openbare inrichtingen gemeente Deventer’. Reguliere horecabedrijven mogen in onze gemeente in principe tot 01.00 uur geopend zijn. Voor nachthoreca zijn er ruimere mogelijkheden (voor bepaalde gebieden in de binnenstad zijn er zelfs mogelijkheden voor vrije openingstijden) en voor daghoreca kan het sluitings-tijdstip via de exploitatievergunning naar een eerder tijdstip worden bijgesteld. Als er op enig moment aanleiding is tot het aanpassen van de ‘Beleidsregels sluitingstijden openbare inrichtingen gemeente Deventer’, wordt dit via een apart traject geregeld. Dit betreft een bevoegdheid van de burgemeester.

Coffeeshops

Het beleid over coffeeshops (integraal drugsbeleid) wordt herzien. Coffeeshops worden dan ook expliciet uitgesloten van deze visie, omdat er een afzonderlijk beleidskader voor opgesteld wordt.

Hoofdstuk 4

Verstevigen en verfijnen van detailhandelsstructuur in de gemeente Deventer

De afgelopen jaren is er veel geïnvesteerd in de Deventer binnenstad en in verschillende wijk- en buurtcentra, door eigenaren van winkelcentra en de gemeente. Rond 2035 zal Deventer zijn uitgroeid tot een stad van ruim 120.000 inwoners. Dit betekent een toenemende druk op de ruimte van onder andere nieuwe woningen, werkgebieden en voorzieningen als horeca en detailhandel. Diverse grootschalige gebiedsontwikkelingen geven hier de komende jaren invulling aan. Dit heeft effect op de detailhandel structuur in de wijken, buurten en dorpen.

Om de leefbaarheid van de binnenstad en de wijk-, buurt-, en dorpscentra goed te houden moet de detailhandelsstructuur mee ontwikkelen, in kwaliteit en kwantiteit. De groeiambitie van Deventer met 10.000 extra woningen tot 2035 biedt mogelijkheden om de structuur te verstevigen en waar nodig verder te verfijnen. Hieronder volgen de leidende principes op thematische onderwerpen aangaande detailhandel. Verderop in de gebiedsgerichte hoofdstukken worden leidende principes en ambities in relatie tot de wijk-, buurt-, en dorpscentra behandeld.



Foto Bart Ros



4.1 Hoofdstructuur detailhandel in ontwikkeling

In de opbouw van de hoofdstructuur is en blijft de binnenstad de voornaamste plek voor winkelbezoek en hier is het aanbod het meest gevarieerd. Daaropvolgend worden de winkelcentra Colmschate (zuid), Keizerslanden en de Boreel aangeduid als bovenwijkse centra. Dit betekent dat ze niet alleen bewoners trekken uit de respectievelijke wijken en buurten, maar ook van daarbuiten. Zoals gezegd zal Deventer rond 2035 20.000 extra inwoners tellen, die voor een aanzienlijk deel zullen landen in nieuwe woningbouwgebieden rondom Schalkhaar zoals Wechelerhoek en in gebieden van de Centrum&Schil zoals Rotokwartier, het Havengebied en De Kien. Het is niet de bedoeling om in deze gebieden een nieuw winkelcentrum te creëren. Daarvoor is het aantal inwoners en daarmee het draagvlak gewoonweg te gering.

Vanuit de loopafstand-gedachte is de verwachting dat nieuwe bewoners in de Centrum&Schil voor dagelijkse boodschappen en kort horecabezoek een groter beroep gaan doen op de Boreel en de Beestenmarkt.

Voor nieuwe bewoners rondom Schalkhaar zal dit het dorpscentrum van Schalkhaar en Keizerslanden zijn. Schalkhaar zal de komende jaren naar verwachting een belangrijkere rol gaan innemen in de hoofdstructuur detailhandel. Verbetering en toekomstbestendigheid van het dorpscentrum, ook op het gebied van horeca en detailhandel, wordt de komende jaren aangepakt met een nieuwe visie op het centrum van Schalkhaar. Mogelijk kan het zich ontwikkelen tot een bovenwijken winkelcentrum.



Foto Bart Ros

4.2 Supermarkten

In 2025 zijn in onze gemeente 24 supermarkten aanwezig met een winkelvloeroppervlakte van 350 m2 of meer. Kwantitatief gezien is er in 2025 een overschot aan winkelmeters van 3.500 m2. Gelet op de groei naar 120.000 inwoners in 2035 is er echter nog marktruimte van 2.350 m2. De komende jaren komt het supermarktaanbod dus steeds meer in balans met de marktvraag.

De bestaande wijk-, buurt- en dorpscentra zijn en blijven de aangewezen plek waar bewoners terecht kunnen voor boodschappen. Dit betekent dat we de huidige detailhandelsstructuur met bijbehorende supermarkten zoveel mogelijk willen behouden.

Gelet op het belang van supermarkten voor een wijk-, buurt- en dorpscentrum worden geen solitaire supermarkten toegestaan buiten genoemde centra. Supermarkten waren altijd het stabiele motorblok van winkelcentra, maar ze staan onder druk. Kleine supermarkten van 800-900 m2 winkelvloeroppervlakte (wvo) hebben het vooral lastig. Vele supermarkten in onze gemeente hebben deze schaal-grootte. Het fundament onder veel winkelcentra is hierdoor wankel. We werken dan ook in principe mee bij verzoeken om schaalvergroting van bestaande supermarkten in wijk-,

buurt- en dorpscentra om het serviceniveau en het gemak voor de consument te verhogen. Door mee te werken aan schaalvergroting kan dit probleem tot een bepaalde hoogte worden opgelost.

Daarnaast constateren we dat er aan de oostzijde van de gemeente relatief weinig aanbod is van discountsupermarkten. Een oplossing hiervoor binnen de bestaande winkelcentra ligt echter niet zomaar voorhanden. Als er zich toch kansen voordoen om deze zoekopgave op te lossen, gaan we hierover in gesprek.

Omdat supermarkten tot nu toe niet specifiek werden bestemd, maar ook niet specifiek werden uitgesloten, kon overal waar de bestemming ‘detailhandel’ op rust zich in principe een supermarkt vestigen. In het nog te ontwikkelen ‘Omgevingsprogramma Horeca en Detailhandel’ besteden we hieraan aandacht en in het omgevingsplan gaan we in principe latente ruimte buiten de structuur weg bestemmen. Bij het weg bestemmen dient echter wel rekening te worden gehouden met eventuele nadeelcompensatie. Dit risico wordt bij de afwegingen om het wel of niet te doen meegewogen.

Magazijnen voor flitsbezorging en dark stores

Hoewel de piek achter ons lijkt te liggen, blijven we oog houden voor goede inpassing van zogenaamde dark stores (niet-toegankelijke, fysieke locaties die functioneren als een magazijn of distributiecentrum voor online bestellingen) in o.a. de binnenstad. In de kernwinkelgebieden staan we deze sowieso niet toe. Als er nieuwe aanvragen komen behandelen we deze als maatwerk. Hierbij beoordelen we aan de hand van de uitstraling op de betreffende plek en de gevolgen van de aanrijroutes van bezorgers en de verkeersveiligheid de mogelijkheden.

Prioriteit	Hoog
Rol	Actief
Actie	Weg bestemmen latente, mogelijke, supermarktruimte buiten structuur
Wie?	Gemeente
Wanneer?	2026, in overleg met juridisch planologen
Kosten	Ambtelijke capaciteit, nog nader te bepalen. Eventuele nadeelcompensatie

4.3 Volumineuze (perifere) detailhandelsvestigingen (PDV) en grootschalige detailhandelsvestigingen (GDV)

Volumineuze detailhandel (PDV)

Runshoppingcentre De Snipperling

Het concentreren van volumineuze detailhandel (PDV) op Runshopping Centre de Snipperling (hierna RSC) blijft het uitgangspunt. Daarom zetten we, in samenwerking met de eigenaren, de komende jaren in op verbetering van dit centrum. Het RSC vervult een functie voor de stad Deventer en de regio met name op het gebied van producten voor de doelgerichte ‘in en rondom het huis’- sector.

Het RSC functioneert op dit moment echter niet naar behoren. Onderzoek van adviesbureau BRDG (2025) benoemt een aantal flinke uitdagingen. Het ontbreekt het RSC aan een duidelijk profiel en er is weinig samenhang tussen de diverse winkels. Bovendien is het huidige aanbod onvolledig. De sfeer en de commerciële uitstraling zijn erg matig. Dit komt door (langdurige) leegstand, de kwaliteit van het vastgoed, de maat en schaal van het gebied, het ontbreken van faciliteiten, o.a. horeca en het ontbreken van groen.

Om het algehele functioneren van het RSC en de uitdagingen op het gebied van uitstraling en aanbod aan te pakken, willen we samen met de eigenaren een plan van aanpak maken voor de verbetering van het gebied in de komende jaren. We vinden het belangrijk dat de eigenaren hiervoor het initiatief nemen. Zij zijn immers ook eigenaar van de buitenruimte. Een optie die we willen verkennen om het aantrekkelijker te

maken voor PDV-aanbieders om zich er te vestigen is, naast eerdergenoemde onderwerpen, o.a. het aanbieden van kooplocaties (in plaats van alleen huur zoals nu het geval is).

Een aanpassing die in het ‘Omgevingsprogramma Horeca en Detailhandel’ moet gaan landen is het loslaten van het maximum van 3.500 m2 voor wit- en bruingoed. We halen deze beperking er af, om meer ruimte te bieden voor deze branche op het RSC. Ook zijn we van plan baby- en kinderspeciaalzaken toe te staan. Deze worden vaak doelgericht bezocht en het gaat vaak over volumineuze goederen, waardoor het goed op het RSC zou passen en niet concurreert met de binnenstad. Dit is een branche die ook op veel andere PDV-locaties in Nederland aanwezig is. De minimeis van 750 m2 winkelvloeroppervlakte (wvo) blijft wel gelden om het grootschalige karakter van winkels op het RSC te waarborgen. Door het functioneren van het RSC te verbeteren willen we huidige PDV-ondernemingen langs uitvalswegen verleiden om zich te vestigen op het RSC.

Op de panden op het RSC rust naast de bestemming ‘PDV-grootschalig’ ook o.a. de bestemming ‘Bedrijventerrein-categorie 2’. We gaan hierover in overleg met de eigenaren met als insteek om deze bestemming eraf te halen. Het RSC moet immers voorzien in de behoefte aan een PDV-locatie in onze gemeente.

Prioriteit	Hoog
Rol	Stimuleren
Actie	Gezamenlijk met eigenaren plan van aanpak opstellen
Wie?	Eigenaren en gemeente (o.a. ruimtelijke ontwikkeling en stedenbouw)
Wanneer?	Gesprekken met eigenaren over herontwikkeling zijn al gaande, opstellen plan van aanpak zo spoedig mogelijk nadat de financiële middelen hiervoor beschikbaar zijn
Kosten	€ 75.000 verspreid over 3 jaar. Benodigd budget van € 75.000, - wordt meegenomen als nieuw beleid in de integrale afweging bij de Perspectiefnota 2027-2030.

Volumineuze detailhandel langs enkele uitvalswegen en andere locaties

Door de jaren heen zijn er, met medewerking van de gemeente, een aantal volumineuze detailhandelsvestigingen geland langs enkele grote Deventer uitvalswegen. Dit kwam voort uit een behoefte van ondernemers die om bepaalde redenen niet terecht konden op het RSC. Denk aan vastgoedwensen en de eigendomssituatie. In de praktijk blijkt dat zich hier, in tegenstelling tot het RSC, voornamelijk (groothandels) bedrijven vestigen die hoofdzakelijk gericht zijn op de zakelijke markt (business to business), maar waarbij ook verkoop aan particulieren plaatsvindt. In de loop van de jaren hebben zich er ook enkele PDV-bedrijven gevestigd.

Het gaat bij deze invalswegen om een diverse groep aanbieders van bijvoorbeeld wooninrichting, bedrijfskleding, badkamers, keukens, tuininrichting en kantoormeubelen. Dit zijn zowel groothandels als PDV-bedrijven. Gezien de Deventer groeiambitie voorzien we de komende jaren een toenemende lokale marktbehoefte voor deze branches. Daarom continueren we de mogelijkheden voor PDV en groothandel langs delen van deze uitvalswegen. Het gaat om de Hanzeweg, Gotlandstraat, Snipperlingsdijk, Zweedsestraat, Dortmundstraat en de Holterweg. Toevoeging van PDV op nieuwe locaties langs uitvalswegen staan we in principe niet toe om de opwaardering van het RSC te ondersteunen. Dit is ook ingegeven door de ambities op gebied van ruimte voor werken waarbij bedrijvigheid de voorrang krijgt boven andere functies.

Van oudsher zijn op de Smeenkhof (Colmschate, enkele bedrijven) en op verschillende plekken aan de derde havenarm (Hanzestroom) en De Weteringen (vooral autobedrijven) een aantal PDV-functies aanwezig. De huidige willen we consolideren, maar we breiden de PDV-bestemmingen op deze losstaande locaties niet verder uit.

Door het concentreren van grootschalige volumineuze detailhandel op het RSC met een duidelijk profiel, aangevuld met de huidige, unieke PDV-formules langs uitvalswegen en andere locaties, ontstaat er de komende jaren een toekomstbestendige PDV-structuur. Hier kan de consument terecht voor winkelaanbod waar in de historische binnenstad geen ruimte voor is. Een belangrijke randvoorwaarde bij de doorontwikkeling van de PDV-structuur in Deventer is dat de structuur het aanbod van de binnenstad en andere wijkwinkelcentra aanvult in plaats van beconcurrert.

Gezien de groeiambitie van Deventer en gewenste bereikbaarheid van voorzieningen willen we de optie openhouden om in de toekomst ook bij uitzondering volumineuze detailhandel op andere plekken toe te staan. Bijvoorbeeld met maatwerk op specifieke locaties zoals gebiedsontwikkelingen. Deze ontwikkelingen moeten een aantoonbare meerwaarde opleveren aan de algehele detailhandelsstructuur en het verzorgingsgebied.



Grootschalige detailhandel (GDV)

De Boreel blijft de aangewezen plek voor grootschalige detailhandelsvestigingen (GDV) ten behoeve van de binnenstad. Dit type winkels met een oppervlakte van > 1.000 m² (3 winkels mogen 750 m² of meer zijn) is dusdanig groot van omvang dat de historische binnenstad ze niet kan accommoderen. Leegstand is echter een uitdaging gebleken. Dit komt met name doordat de groei van GDV-concepten grotendeels tot stilstand is gekomen, onder andere door de toename van online winkelen. Ook het gebrek aan onbetaalde en gelijkvloerse parkeerplaatsen werkt voor bepaalde branches beperkend.

Met de komst van een tweede supermarkt is de Boreel ook een belangrijke supermarktvoorziening geworden. Gezien de (woningbouw)ontwikkelingen in o.a. het Havenkwartier en het Rotokwartier vinden we dit een goede ontwikkeling. Het profiel van de Boreel is door de komst van een tweede supermarkt wat meer gemengd geworden: het is zowel een GDV-locatie als een voorzieningencluster. Transformatie naar kleinere winkelpanden staan we niet toe. We willen de grote winkelvloer-oppervlaktes op deze locatie behouden, omdat de historische binnenstad hier weinig ruimte voor biedt en er wel vraag naar is.

Net als bij PDV geldt voor GDV dat - gezien de groeiambitie van Deventer en de gewenste bereikbaarheid en nabijheid van voorzieningen - het in de toekomst wenselijk kan zijn om met maatwerk op specifieke locaties, denk aan



gebiedsontwikkelingen, ook GDV-bestemmingen op andere plekken toe te staan. De nadruk ligt hierbij op de potentie van een specifieke locatie. Ook moet de ontwikkeling een aantoonbare meerwaarde opleveren aan de detailhandelsstructuur en de lokale consumentenverzorging. Goede voorbeelden zijn de Karwei in Borgele en de Intratuin aan de N348.

In dorpskernen of aan de randen daarvan zijn vaak lokaal gebonden GDV-concepten gevestigd, denk aan tuincentra. Sommige hiervan lopen tegen hun grenzen aan en moeten soms plaats maken voor woningbouwontwikkelingen. Samen met deze bedrijven wordt gekeken waar er ruimte is in de dorpen of net daarbuiten. Dit betreft maatwerk en wordt in de nieuwe Omgevingsvisie nader verkend.

Automotive bedrijven

De gemeente voert in 2025 en de komende jaren onderzoek uit naar de automotive branche in Deventer. Aanleiding voor dit onderzoek is het relatief grote en groeiende aanbod van deze sector en de hierbij gemoeide (ruimtelijke) problematiek.

Uit de nog lopende inventarisatie blijkt dat er verspreid over de gemeente 120+ bedrijven zitten die vallen onder de automotive-branche. Het gaat om bedrijven met uiteenlopende functies en diensten, van reparatie en onderhoud, tot handel en verkoop. Hoewel een deel van deze bedrijven goed op zijn plek is en naar behoren functioneert, is er ook een deel hiervan dat weinig tot geen economische meerwaarde heeft, op de verkeerde plek zit (niet in overeenkomst met het omgevingsplan) en/of overlast gevend is (opslag en uitstalling in de openbare ruimte). Dit leidt tot ongewenste verkleuring en verrommeling van de bedrijventerreinen.

Zo vinden we veel garagebedrijven verspreid over het Deventer bedrijventerrein, terwijl het omgevingsplan de vestiging hiervan sinds enkele jaren niet langer zonder meer toestaat. Dit is bij de laatste herziening van het bestemmingsplannen een bewuste keuze geweest, omdat de wildgroei ervan als onwenselijk werd ervaren. Ook is dit een branche die gevoelig is gebleken voor ondermijning en criminaliteit. Ambitie is nog steeds om voor deze branche concentratie- c.q. clusteringsbeleid te voeren en om de gebieden die organisch gegroeid zijn als auto-eilanden te gaan formaliseren. Het gaat om het westelijke deel van Handelspark De Weteringen, A1 Bedrijvenpark, en de Zweedse-en Dortmundstraat in Kloosterlanden. Hier vinden we veelal de



(merk)dealerships en verkoopbedrijven met showroom, vaak ook in combinatie met reparatie en onderhoud.

Vestiging in een bedrijfsverzamelgebouw met kleine units zonder eigen, adequate buitenruimte, is niet wenselijk en sluiten we dan ook uit. Er is dan onvoldoende ruimte, zowel binnen als buiten om auto's te parkeren. Een autobedrijf zorgt in dat geval voor een te grote belasting op de openbare ruimte.

Garages die alleen reparatie- en onderhoudswerkzaamheden uitvoeren zijn bedrijven die we liever niet op plekken met een detailhandelsbestemming zien. Echter zijn deze ook

niet zomaar overal op het bedrijventerrein wenselijk en is een zorgvuldige afweging noodzakelijk. Dit om wildgroei en eerdergenoemde excessen, ongewenst (kleine) verkaveling van de bedrijventerreinen en verrommeling tegen te gaan. Hierbij houden we rekening met de gewenste ontwikkeling van de bedrijventerreinen en de (te transformeren) woonwerkgebieden.

Naar aanleiding van de inventarisatie wordt een aanpak opgesteld en maatregelen geformuleerd om samen met onze interne en externe partners en medeoverheden steviger te handhaven op excessen en strijdig gebruik.



Hoofdstuk 5

Horeca en detailhandel per gebied

5.1 Centrum&Schil

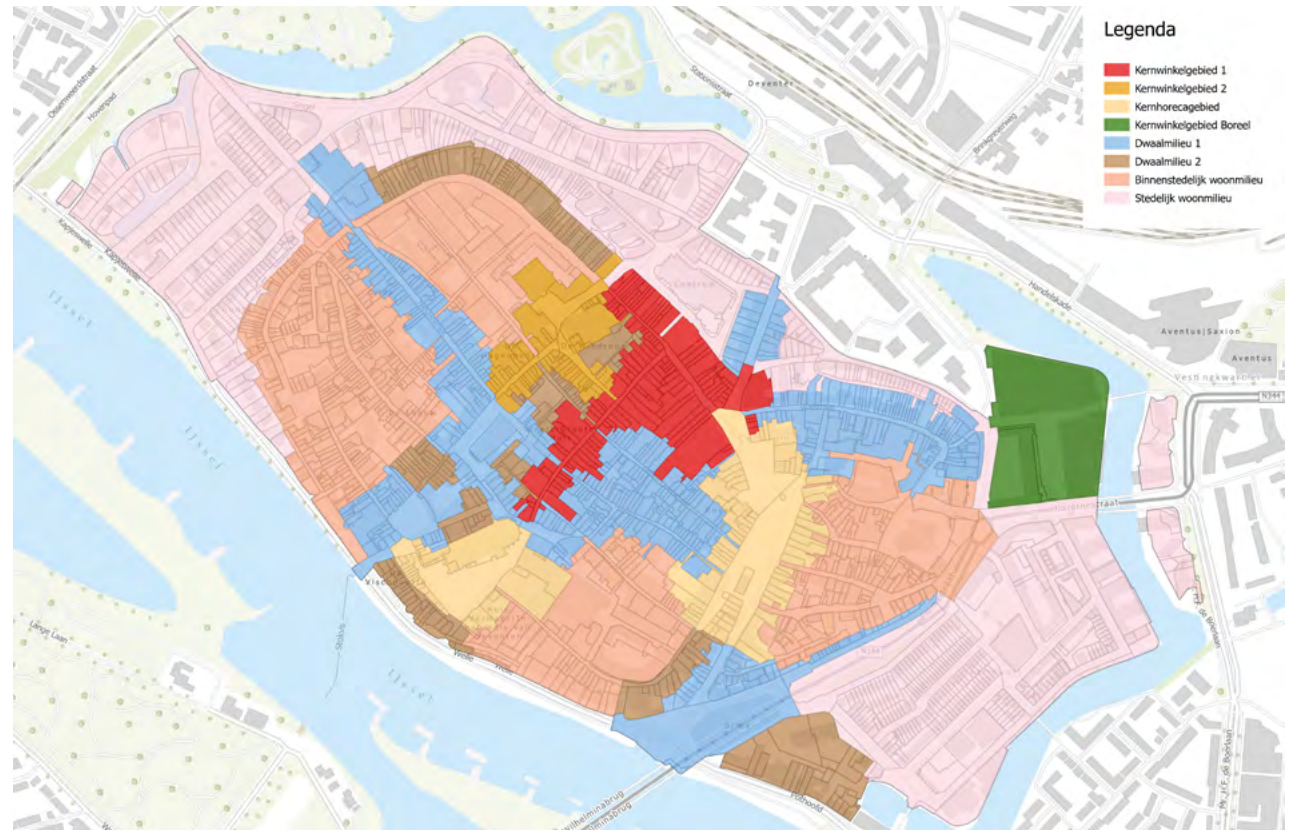
In de Agenda Binnenstad 2.0 en de Transformatieopgave Binnenstad staan de ontwikkelambities van de historische binnenstad. In deze visie werken we een aantal principes op het vlak van horeca en detailhandel in de binnenstad verder uit. Door de groei van het inwoneraantal van Deventer neemt de druk op de binnenstad toe. Dat heeft onder meer positieve invloed op de betaalbaarheid en aanwezigheid van voorzieningen. We stimuleren een brede functiemix in de binnenstad, zodat die ook voor een grotere stad een aantrekkelijke huiskamer blijft. Tegelijk programmeren we ook (nieuwe) functies buiten de binnenstad in de Centrum&Schil, zodat de druk ook beter verspreid wordt. Het kader voor deze ontwikkelingen is het Gebiedsprogramma Centrum&Schil en het Raamwerk Openbare Ruimte Centrum&Schil. Gezamenlijk geven deze beleidsstukken invulling aan het streven om de binnenstad en de schil er omheen in de toekomst aantrekkelijk, leefbaar, en toegankelijk te houden.

Historische binnenstad

In de binnenstad wordt onderscheid gemaakt tussen verschillende deelgebieden, waarbij verschillende functies en activiteiten voorop staan. Dit zijn het kernwinkel- en kernhorecagebied, het dwaalmilieu en het stedelijke- en het binnenstedelijke woonmilieu. Zo zorgen we voor een aantrekkelijk, sterke en afwisselende structuur: een combinatie van pittoreske pleinen met reuring, winkelstraten met veel formules en passanten, rustigere straatjes met onderscheidende en verrassende lokale winkels en meer in de luwte gelegen woonmilieus. Deze combinatie past bij ons huidige DNA én het Deventer van de toekomst. Hoewel de gebiedsindeling op de kaart zorgvuldig tot stand is gekomen en voor bepaalde thema's op perceelniveau is gedetailleerd, zijn de grenzen niet overal absoluut bedoeld. We zien dus ruimte om onder voorwaarden goed gemotiveerd af te kunnen wijken, bijvoorbeeld in grensgebieden.

Bestaande ruimte voor horeca en detailhandel behouden

Ondanks de uitdagingen waar detailhandel in het algemeen voor staat, kiezen we ervoor om de huidige omvang van het kernwinkelgebied en het dwaalmilieu, en dus de ruimte voor detailhandel, te behouden. Dit heeft vooral te maken met de groeiambitie naar 120.000 inwoners in 2035, de groeiende aantrekkingskracht van Deventer als toeristische, meerdaagse bestemming en de verwachte grotere positie in de regio die Deventer in de toekomst zal innemen. Een groeiend Deventer met een groter verzorgingsgebied heeft de huidige



winkelvoorraad, zeker in de toekomst, hard nodig is de verwachting. De groei van Deventer biedt ook de binnenstad een geweldige kans vooruit te kijken. Geen compactere binnenstad, zoals in veel andere Nederlandse binnensteden, maar grootstedelijk denken. Een grotere stad betekent immers ook een grotere huiskamer voor nieuwe doelgroepen.

De groei van het aantal inwoners biedt bovendien aanleiding om rekening te houden met een uitgebreider voorzieningen-niveau dan nu het geval is. We verwachten dan ook niet dat leegstand tot ongezonde hoogtes zal stijgen.

Door het groeiende belang van de binnenstad als 'place to be' is het nodig om een afwisselend winkel- en horecagebied te hebben: een combinatie van straten met veel verschillende formules (zelfstandige ondernemers én grootwinkelbedrijf) en winkelend publiek, rustige straten met lokale kwaliteitswinkels, levendige horecagebieden, straten met unieke en verrassende winkels, maar ook straten met een creatiever karakter, met nieuwe ondernemers, pop-ups, ateliers en verrassende horecaconcepten. Deze combinatie van functies en afwisseling past bij de Deventer binnenstad van de toekomst.

Om deze ambities te realiseren worden verderop een aantal thematische uitgangspunten uitgewerkt. Eerst volgt een aantal praktische uitgangspunten:

- In de Kernwinkelgebieden (inclusief de Boreel) beschermen we de primaire winkelfunctie. Kernwinkelgebied 1 bestaat uit de Korte en Lange Bisschopstraat en (het oostelijke deel van) de Smedenstraat en de Kop van de Brink. Hier mag geen nieuwe zelfstandige horeca worden toegevoegd. In deze straten is de winkelfunctie en het goed geleiden van grote massa's belangrijk.
- Kernwinkelgebied 2 bestaat uit de Broederenstraat, Achter de Broederen, Broederenplein en de Engestraat. Hier mag zelfstandige horeca zich in zeer beperkte mate vestigen, mits het ondersteunend is aan het functioneren van de winkelfunctie en de aantrekkelijkheid van de straten. Het moeten wel echte winkelstraten blijven. Door op bijvoorbeeld strategische hoek- of zichtlocaties horeca toe te staan, worden bezoekers naar en door deze straten verleid. Dit komt de afwisseling, de sfeer en beleving ten goede.
- Fastservice en to-go concepten is in het kernwinkelgebied in principe een ondersteunende functie. De ontwikkeling van deze concepten wordt jaarlijks gemonitord en bij te grote groei wordt op basis van ruimtelijke argumenten het aandeel beperkt.
- Er blijft een maximumstelsel voor horeca gelden voor de Nieuwe Markt, de Welle/Zandpoort en de Stromarkt.
- Wat betreft de Stromarkt: het maximumaantal horecabedrijven blijft hier op 6. Wel wordt aan dit gebied de Kleine Poot toegevoegd. Dit is een meer logisch cluster dan de



eerdere combinatie Grote Poot/Kleine Poot. Qua sfeer en uitstraling past de Kleine Poot meer bij de Stromarkt dan bij het tot een volwaardig uitgegroeide horecacluster van de Grote Poot.

- Het maximumstelsel voor de Grote Poot wordt losgelaten. Deze straat heeft zich al helemaal ontwikkeld tot een waardevol horecacluster;
- In de Kernhorecagebieden Grote Kerkhof en de Brink, waarvoor beleidsmatig geen maximumstelsels bestaan, is het belangrijk dat de horeca in de bestaande clusters voldoende ruimte krijgt om te blijven ondernemen.

Succesvolle horecaclusters en uitgangsgeschiedheden zijn noodzakelijk voor de bruisende binnenstad die Deventer is en wil blijven. De kernhorecagebieden blijven levendige plekken waar ruimte is voor nieuwe ontwikkelingen die het horeca-aanbod versterken. Om dit te stimuleren en om voldoende ruimte te waarborgen beschermen we de horecafunctie en staan we geen toename van wonen en andere functies toe in de plint. In de Omgevingsvisie wordt een integrale afweging gemaakt tussen verschillende belangen, bijvoorbeeld tussen commercieel gebruik, de woonfunctie en de erfgoedwaarde.

Dwaalmilieu

In de dwaalmilieus van de binnenstad streven we naar een optimale menging van functies en is er een relatief flexibele invulling mogelijk: winkels, horeca, cultuur, ateliers, galleries, publieksgerichte dienstverlening en ambachtelijke bedrijvigheid kunnen hier een plekje vinden. We constateren echter dat het aandeel persoonlijke dienstverlening (kappers, massage- en schoonheidssalons, nagelstudio's, tatoeëerders) fors is toegenomen. Overdaad is ongewenst, vanuit het feit dat deze bedrijven anders functioneren: ze hebben vaak een minder open karakter en worden doelgericht bezocht. Dit past niet bij het 'recreatieve en toeristische dwalen' dat deze straten zo kenmerkt. In het 'Omgevingsprogramma Horeca en Detailhandel' wordt dit verder uitgewerkt en in het omgevingsplan wordt het aantal persoonlijke dienstverleners uiteindelijk gemaximaliseerd.

Wonen in kernwinkelgebieden en dwaalmilieu

Wonen in commerciële plinten van de straten in het kernwinkelgebied staan we niet toe, omdat het niet bijdraagt aan een levendige uitstraling. In het dwaalmilieu streven we naar een optimale functiemix. Een toename van of verdere transformatie naar wonen in de plint wordt in ieder geval uitgesloten in

dwaalmilieu 1. In de andere straten in het dwaalmilieu (dwaalmilieu 2) sluiten we het toevoegen of transformeren naar wonen in de plint niet op voorhand uit, mits het woon- en leefmilieu aanvaardbaar is en de woonfunctie niet de boventoon gaat voeren.

Wonen áchter winkels is wel een optie, waarbij het uitgangspunt altijd is dat een volwaardige winkelfunctie behouden blijft. Wonen achter winkels kan bijdragen aan het gezond functioneren van de binnenstad. Het vergroot de woonmogelijkheden in de binnenstad door de ruimte optimaal te benutten en te ontsluiten. Bovendien verbetert het verdienmodel van vastgoedeigenaren. Een specifieke situatie is het wonen achter winkels in combinatie met atelierruimte en ambachtsruimte. Dergelijke concepten dragen in hoge mate bij aan het profiel in de straten in het dwaalmilieu, maar kunnen vaak slechts een beperkte huur opbrengen. Een combinatie van een woning aan de achterkant en een op het publiekgericht atelier of ambacht aan de voorkant is een oplossing. De woonfunctie zien we als een essentiële voorwaarde voor levendigheid, sociale samenhang en behoud van historische functies en gebouwen.



Grote winkelruimtes beschermen en toevoegen

Winkels met een groot vloeroppervlak zijn schaars in de binnenstad. Met de groei van het aantal inwoners wordt de Deventer binnenstad interessanter voor grote (inter) nationale formules. Er is al een wachtlijst. In Deventer is het aandeel filialen en grootwinkelbedrijf relatief laag. Om de aantrekkelijkheid, diversiteit en verdien capaciteit te versterken streven we naar meer evenwicht zonder het belang van de zelfstandige winkels voor Deventer uit het oog te verliezen. We beschermen daarom grote panden voor de functie detailhandel. Daarnaast willen we onderzoeken hoe we het aanbod van grote winkelruimtes kunnen vergroten in de komende jaren. Bijvoorbeeld door het samenvoegen van panden, het toevoegen van groot-schalige detailhandels panden in het Broederenkwartier en het beschermen van de winkelfunctie voor grote panden op locaties zoals de Kop van de Brink en de Boreel.

Broederenkwartier

Het Broederenkwartier is één van de belangrijkste gebieden in de historische binnenstad. Maar in economisch opzicht en in belevingswaarde blijft het Broederenplein en Achter de Broederen achter op de ontwikkeling van het gehele kernwinkelgebied. Het plein kent relatief weinig sfeer, het heeft weinig groen en er zijn geen terrassen. De komende jaren willen we de potentie die het gebied heeft versterken en het een volwaardig onderdeel laten worden van het kernwinkelgebied. Het biedt bovendien ruimte voor extra woningen en door het verbeteren van de sfeer en beleving kan het beter aansluiten op de openbare ruimte van de historische straten en pleinen van de Deventer binnenstad. Er is inmiddels gestart met

het opstellen van een ontwikkelperspectief, ter voorbereiding op een omgevingsplan onder de Omgevingswet. Naast het toevoegen van grotere winkelruimtes zien we op het gebied van horeca en detailhandel kansen voor een herontwikkeling richting een dagelijkse boodschappencluster met de huidige supermarkt aangevuld met verzaken. Een sterker cluster is ook goed voor de verbinding met het Kernwinkelgebied en zal meer bezoekers en winkelend publiek aantrekken. Dat heeft ook een positief effect op de Smedenstraat, Broederenstraat en Engestraat en de algehele doorbloeding van het kernwinkelgebied en het dwaalmilieu.

(Binnen)stedelijke woonmilieus

Binnen de contouren van de middeleeuwse stad liggen ook de (binnen)stedelijke woonmilieus. Aansluitend op het dwaalmilieu maken we in dit woonmilieu in beperkte mate functiemenging mogelijk met kleine kantoren, maatschappelijke en culturele voorzieningen, ambachtelijke bedrijven, ateliers en galeries. Toevoeging van winkels en horeca staan we hier in principe niet toe, wel behoud van al bestaande locaties. De functiemenging mag hier geen overlast voor de woonfunctie met zich meebrengen.

Aandachtslocaties

De verbindingen tussen het energieke kernwinkelgebied en de kernhorecagebieden en het rustigere dwaalmilieu markeren de overgang tussen het bruisende middelpunt en het meer diverse centrumdeel in het binnenstedelijk woonmilieu. Enkele van deze overgangspunten passen niet in de historische context en met een nieuwe samenhang kan de overgang duidelijker en aantrekkelijker

gemarkeerd worden. Nieuwe dragers en functies op deze strategische plekken kan de binnenstad nog levendiger en aantrekkelijker. Locaties waar de verbetering van de ruimtelijke kwaliteit kansen biedt, o.a. Bokkingshang, Broederenkwartier, Treurnietsgang en Duivengang, activeren we door investeringen in vastgoed, de openbare ruimte en de samenwerking met ontwikkelaars en vastgoedeigenaren. Nieuwe functies staan we beperkt en onder voorwaarden toe, mits ook de leefomgevingskwaliteit dit toestaat.

Prioriteit	Gemiddeld
Rol	Samenwerkingspartner
Actie	- Uitvoering Businessplan Binnenstad (BIZ-periode 2023-2027); - Afronding Agenda Binnenstad 2.0/ Vierde Stadsarrangement met provincie; - Ontwikkelen (Uitvoerings)Agenda Binnenstad 3.0.
Wie?	Binnenstadsmanagement (vastgoed en ondernemers), bewonersorganisaties en vele andere organisaties uit de binnenstad en gemeente
Wanneer?	Continu
Kosten	Ca. € 75.000 jaarlijks (structureel)



Werkgebieden in ontwikkeling

De werkgebieden in ontwikkeling beslaan, grofweg, het gebied tussen de Mr. de Boerlaan, de Zutphenseweg, de Hanzeweg en het Overijssels kanaal. Voor deze visie concentreren we ons op de toekomstige woon-/werkgebieden, te weten het Rotokwartier, het Havenkwartier en mogelijk Bergweide 3.

In deze nieuwe centrumgebieden gaan verschillende functies gecombineerd worden. Ze bieden een gevarieerd woningaanbod en is er zowel overdag als 's avonds altijd iets te beleven. Hiermee willen we talent aantrekken, jong en oud, dat graag verblijft in een stedelijke omgeving met een creatief en levendig karakter.

Het algemene uitgangspunt voor nieuwe horeca en detailhandel in deze gebieden is dat het in principe moet aansluiten bij de behoeften van doelgroepen die er gaan wonen en werken. Deze hebben een overwegend rood en oranje horecaprofiel, wat betekent dat ze een voorkeur hebben voor horeca met een creatief, milieubewust, en vernieuwend karakter. Bovendien moet horeca en detailhandel passen bij de woon-werksfeer die de gebieden moeten gaan uitstralen. Het moet een prettige leefomgeving zijn, maar de ambitie is ook om een dynamisch hoogstedelijk milieu te creëren. Nieuwe horeca en detailhandel zal daarom in principe kleinschalig zijn en lokaal gericht zijn. Dit is belangrijk voor het bouwen en ontwikkelen van een fijne sfeer en het geven van een eigen karakter aan deze nieuwe gebieden. Er wordt hier geen nieuw winkelcentrum gecreëerd.



Een uitzondering op het lokale en kleinschalige karakter vormt het Rotokwartier, omdat het qua grootte en omvang ruimte biedt aan een grote horecavestiging waar in de binnenstad geen ruimte voor is, maar waar door huidige en toekomstige bewoners wel behoefte aan is (zie Masterplan Roto).

Afhankelijk van de verdere programmatische invulling van het Haveneiland zien we ook daar kansen voor het toevoegen van een volwaardige horecafunctie op de 'kop', met zicht op de haven en sluis. Als onderdeel van 'Gebiedsprogramma Centrum&Schil' wordt dit verder verkend en uitgewerkt.

Ook onderzoeken we of een grotere volumineuze detailhandelsvestiging (PDV) langs de Industrieweg kan landen, wat een gebiedsoverstijgende functie kan krijgen. Uitgangspunt blijft dat het in principe niet met de binnenstad mag concurreren en iets moet toevoegen aan het bestaande aanbod.

Voor hotels geldt ook in deze gebieden, gelet op de al bestaande mogelijkheden in het Rotokwartier en het Sluiskwartier, dat de marktruimte in principe is opgebruikt, tenzij er aantoonbaar iets wordt toegevoegd voor een doelgroep die nog niet wordt bediend.

Tabel met al toegestane maar nog niet gerealiseerde horeca en detailhandel in Centrum&Schil

Voor de beeldvorming hieronder een overzicht van de verschillende gebieden in Centrum&Schil (dus niet alleen de ‘Werkgebieden in ontwikkeling’) met daarin opgenomen de toegestane, maar nog niet gerealiseerde m2’s horeca- en detailhandel. Een aantal ontwikkelingen verkeert in een dusdanig pril stadium dat de aantal vierkante meters nog niet bekend zijn.

Gebied centrum en schil	Horeca	Detailhandel	Opmerkingen
Kop Handelskade (onderdeel van De Kien)	Ca. 350 m2, dit betreft maximaal horeca 2b	Geen m2’s detailhandel	
Rotokwartier	1.500 m2 horeca + 2.300 m2 hotel (aantal m2 horeca-gelegenheid hiervan is nog niet bekend)	1.000 m2 reguliere detailhandel + nog nader aantal te bepalen m2’s PDV langs Industrierweg	
Havenkwartier	Havendame: 100 m2 horeca Ten Hoeve Locatie: geen m2’s horeca	Havendame en Ten Hoeve Locatie: geen m2’s detailhandel	Verder zijn er nog bestaande mogelijkheden voor horeca en detailhandel volgens het omgevingsplan
Senzora	Geen m2’s horeca	Geen m2’s detailhandel	
Sluiskwartier	Alleen toevoeging van hotel. Aantal m2 horeca-gelegenheid is nog niet bekend	Geen m2’s detailhandel	
Topicus	Zoekgebied horeca op hoek Keizerstraat/ Singel, aantal m2’s nog niet bekend,	Geen m2’s detailhandel	



Horeca op bedrijventerreinen

Op de reguliere, functionele bedrijventerreinen en de kantorenparken is behoefte aan meer daghoreca. Werknemers willen hier kunnen lunchen, vergaderen of een borrel drinken. Het gaat om kleinschalige horeca die past bij de werkomgeving en ondersteunend is aan de bedrijven. De omvang mag niet te groot te zijn, zodat ze niet zorgen voor grote verkeersaanzuigende werking of afbreuk doen aan horeca gevestigd in de binnenstad en de wijk- buurt- en dorpscentra.

Op de bedrijventerreinen zijn ook hotels te vinden, die zich ook stevig op de zakelijke markt concentreren. Langs de A1 zitten al drie grote hotelketens. Op basis van onderzoek (Contrast en eerder hotelmarktonderzoek) constateren we dat de markt voor zakelijke overnachtingen voor de komende jaren is verzadigd. Daarom laten we geen nieuwe hotels toe op deze locaties.



Bezorghoreca

Vanwege een hoger risico op overlast, denk bijvoorbeeld aan de verkeersbewegingen en het parkeren van bezorgscooters en -fietsen, heeft het de voorkeur om deze categorie horeca te vestigen op plekken waar deze overlast beperkt is. Ook qua uitstraling voegt het niets toe aan winkelgebieden. Voor dit type horeca zonder klantcontact en mogelijkheid om ter plaatse te consumeren vinden we bedrijventerreinen een logischere plek. Het betreft in principe ook cateringbedrijven die op verschillende gebieden op de bedrijventerreinen zijn toegestaan via de 'Staat van bedrijfsactiviteiten'. We gaan stimuleren om bezorghoreca daar zoveel mogelijk te laten landen. Belangrijk is hierbij wel dat deze dan op goed bereikbare plekken terechtkomen. Het is namelijk niet wenselijk dat deze 'dark kitchens' midden op de functionele bedrijventerreinen met een hoge milieucategorie (bv vanwege risico op gevaarlijke stoffen) landen.

Stadscampus De Kien

De Kien transformeert de komende jaren naar een gemengd woon- en werkgebied. Aanvullende functies, waaronder horeca en detailhandel, zijn van belang om ontmoeting en interactie tussen werkenden, young professionals, studenten en bewoners te stimuleren. Zij dragen daarmee bij aan het concept van de stadscampus. De campus wordt een levendig gebied, dat aanzet tot innovatie en creativiteit. Vanwege de centrale ligging heeft de Stadscampus de potentie om uit te groeien tot woonomgeving voor young professionals en kenniswerkers die werkzaam zijn binnen het gebied of juist met het openbaar vervoer naar een werklocatie buiten Deventer reizen. De toevoeging van ongeveer 1.000 woningen brengt levendigheid in het gebied, ook na werktijd. Uiteindelijk werken en leren straks ongeveer 15.000 mensen op de Stadscampus. Het wordt een aantrekkelijke stedelijke omgeving waarmee de positie van Deventer als kennisstad

wordt versterkt. Ook voor de stadscampus geldt in principe dat horeca ondersteunend moet zijn aan de bedrijvigheid en als ontmoetingsplaats moet dienen voor werknemers en bewoners, met uitzondering van 'Podiumkunsten onder 1 dak'. Het karakter van detailhandel blijft hier beperkt, ook vanwege de nabijheid van de Beestenmarkt.

Vestingzone

Dit gebied omvat onder ander de buitengracht en het Rijsterborgherpark. Voor nu is in dit deel van de Centrum&Schil nog geen nieuwe horeca en detailhandel voorzien. In de toekomst is er mogelijk ruimte voor horeca, vergelijkbaar met een concept als Parkcafé Mees. Het gebied heeft in de toekomst potentie om concepten toe te voegen voor bewoners en werkenden in dat gebied. Het is niet de bedoeling dat dit publiek wegtrekt uit de binnenstad.

5.2 Horeca en detailhandel in wijken en buurten

Met de groei van Deventer zullen bewoners voor dagelijkse boodschappen en kort horecabezoek vaker een beroep doen op de winkelgebieden dicht bij huis. We zien dit als een plus op de winkels en horecagelegenheden waarvoor inwoners naar de binnenstad gaan. Deze extra winkel- en horeca momenten stimuleren de Deventer economie. Het uitgangspunt blijft dat we horeca en detailhandel zoveel mogelijk concentreren in de wijk- en buurtcentra. Bestaande horeca en detailhandel verspreid over de wijken kunnen uiteraard blijven bestaan.

Bij de ontwikkeling van de wijk- en buurtcentra streven we naar een gevarieerd aanbod en een mix van functies waarbij het waarborgen van een voldoende woon- en leefklimaat voor bewoners een belangrijk uitgangspunt blijft. Dit betekent dat consumenten behalve boodschappen, met name in de bovenwijkse centra waaronder Keizerslanden en Colmschate, ook andere winkelconcepten en verschillende type horeca tot hun beschikking hebben. Dit draagt positief bij aan de sfeer en de beleving. Een belangrijke randvoorwaarde is wel dat de wijk- en buurtcentra niet te concurrerend mogen worden met de binnenstad. Dit is en blijft qua winkel- en horeca-aanbod het grootst en divers.

Het streven blijft om dagelijkse voorzieningen, zoals supermarkten, zoveel mogelijk op loopafstand bereikbaar te houden. Maar door marktontwikkelingen staat dit



uitgangspunt in een aantal wijken onder druk, bijvoorbeeld op het Deltaplein in de Rivierenwijk en de Zwaluwenburg in Colmschate-Noord. We gaan het gesprek aan met eigenaren of zij bereid zijn om te investeren in versterking van het gebied.

Voor de huidige beoogde woningbouwlocaties is de verwachting dat de bestaande wijk- en buurtcentra voldoende ruimte bieden om de groei van het inwoneraantal op te vangen. Het biedt ook mogelijkheden om het voorzieningenniveau op peil te houden en te versterken. Als toekomstige besluiten over nieuwe woningbouwlocaties hier aanleiding toe geven, beoordelen we opnieuw of de bestaande wijk- en buurtcentra voldoende ruimte bieden voor horeca en detailhandel.

Wijk-, buurt- en dorpscentra

Hierna worden alle wijk-, buurt- en dorpscentra per centrum behandeld en de prioritering aangegeven. Bij bepaalde acties

wordt de eerder al genoemde tabel opgenomen. Daarnaast worden de aanbevelingen uit de rapporten van BRDG en Contrast in ieder geval met de vertegenwoordigers van de winkelgebieden besproken. Mogelijk leidt dit tot aanvullende acties.

Voor alle wijk-, buurt- en dorpscentra samen wordt voorgesteld om eenmalig € 125.000,- voor uitvoering van deze visie beschikbaar te stellen (uitvoeringsbudget). Dit bedrag wordt meegenomen als nieuw beleid in de integrale afweging bij de Perspectiefnota 2027-2030. Als de middelen beschikbaar komen, wordt bepaald in welke gebieden deze ingezet gaan worden. Hierbij speelt de aangegeven prioritering van de gebieden een belangrijke rol.



Foto Bart Ros

Boxbergerweg

Dit horeca- en detailhandelsgebied heeft een groot en divers aanbod dat uiteenlopende doelgroepen voorziet. De nichesupermarkten met bijvoorbeeld Turkse en Poolse producten hebben een specifieke aantrekkingskracht die we als onderscheidende kwaliteit zien. Andere filialen van landelijke ketens hebben ook een goede aantrekkingskracht. De keerzijde van het diverse aanbod is dat het gebied geen duidelijk profiel heeft en door het ontbreken van een grotere supermarkt is het geen volwaardig wijkcentrum. Het voorziet echter wel degelijk in een behoefte.

Belangrijk aandachtspunt is het behouden van het huidige aanbod en het voldoende aantrekkelijk houden van het gebied om meer leegstand te voorkomen, bijvoorbeeld met behulp van fietsparkeren en de inrichting van de straat.

Ook het beter benutten van het unieke profiel van de straat met behulp van de eerdergenoemde winkelstraatmanager is een mogelijkheid.

Prioriteit	Gemiddeld
Rol	Gesprekspartner
Actie	Pilot winkelstraatmanager o.a. hier starten
Wie?	Gemeente samen met eigenaren en ondernemersvereniging
Wanneer?	Minimaal 1x per jaar
Kosten	Afhankelijk van welk bedrag beschikbaar komt uit uitvoeringsbudget en reguliere ambtelijke uren



Rielerweg en Beestenmarkt

Het gebied rond de Beestenmarkt en de Rielerweg is redelijk uniek met op dit moment nog twee supermarkten, aangevuld met een gevarieerd, met name dagelijks, aanbod. De kwaliteit van de winkels en het ontbreken van leegstand wijst erop dat het gebied een goede vestigingslocatie is voor winkels met een doelgerichte klantenkring. Bovendien lijkt de toekomstbestendigheid van deze winkels goed, gezien de groei van het inwonertal in de Centrumschil. Een goede bereikbaarheid blijft wel een essentiële randvoorwaarde.

De Beestenmarkt als supermarktllocatie is wel een uitdaging. Enerzijds is de Beestenmarkt bij uitstek geschikt om de behoefte aan dagelijkse boodschappen van de groeiende bevolking in de Centrumschil te bedienen. Anderzijds lijkt de locatie onvoldoende aantrekkingskracht te hebben, o.a. door gebrek aan parkeergemak en concurrentie met de Boreel, om optimaal te functioneren. De eigenaar heeft verzocht om parkeren op maaiveld nabij de supermarkt mogelijk te maken. Dit draagt bij aan het toekomstbestendig maken van de twee

supermarkten. Dit verzoek wordt onderdeel van de discussie over de herinrichting van de Beestenmarkt waarvoor de raad middelen beschikbaar heeft gesteld. Er spelen ook andere belangen als meer groen en een aantrekkelijk plein.



Foto Bart Ros

Prioriteit	Hoog
Rol	Initiëren
Actie	Toekomst van de twee supermarktllocaties (parkeerproblematiek) inbrengen in project herinrichting Beestenmarkt
Wie?	Gemeente (o.a. Leefomgeving en Bereikbaarheid) in overleg met eigenaren, ondernemers en bewoners
Wanneer?	2026. Dan wordt vanuit het project gestart met een onderzoek naar alle wensen die er leven betreffende de herinrichting
Kosten	Dit maakt onderdeel uit van het project herinrichting Beestenmarkt waarvoor al middelen beschikbaar zijn

Deltaplein

Op dit moment functioneert het Deltaplein als compact wijkcentrum met een beperkt aanbod dat voornamelijk inwoners van Rivierenwijk bedient, met de supermarkt als grote trekker. Het gebied is qua potentiële klantenkring relatief klein om meer winkels aan te trekken en het is onvoldoende zichtbaar, aantrekkelijk en bereikbaar om bezoekers van buitenaf te trekken. De toekomstbestendigheid van het Deltaplein staat dan ook onder druk, met name als de supermarktfunctie verdwijnt.

We blijven in gesprek met o.a. de eigenaar van de supermarkt over hun toekomstplannen en ambities. Als ontwikkelingen hiertoe aanleiding geven, gaan we in overleg met de verschillende partijen om een strategie te ontwikkelen om het voorzieningenniveau voor de buurt op peil te houden.

Prioriteit	Hoog
Rol	Stimuleren
Actie	In overleg blijven met eigenaren en o.a. ondernemer van supermarkt over toekomst buurtwinkelcentrum
Wie?	Gemeente samen met eigenaren en ondernemers. Bij eventuele toekomstige herontwikkeling gaan eigenaren aan kop
Wanneer?	Minimaal 1x per jaar, indien nodig vaker
Kosten	Afhankelijk van welk bedrag beschikbaar komt uit uitvoeringsbudget en reguliere ambtelijke uren

Zwaluwenburg

Winkelcentrum Zwaluwenburg in Colmschate-Noord bedient met name inwoners in de eigen wijk. Het beperkte aanbod van dagelijkse boodschappen en het ontbreken van sfeer en uitstraling van het gebied leidt ertoe dat veel inwoners ervoor kiezen naar het grotere winkelcentrum Colmschate te gaan. Dit zet het functioneren van het winkelgebied onder druk.

We gaan samen met de eigenaren verkennen wat het toekomstperspectief van het gebied is en welke kansen en mogelijkheden er liggen qua herontwikkeling. Ook in aansluiting op de herontwikkeling van maatschappelijke functies aan de oostkant van het winkelcentrum.

Prioriteit	Hoog
Rol	Stimuleren
Actie	In overleg blijven met eigenaren en o.a. ondernemer van supermarkt over toekomst buurtwinkelcentrum
Wie?	Gemeente samen met eigenaren en ondernemers. Bij eventuele toekomstige herontwikkeling gaan eigenaren aan kop
Wanneer?	Minimaal 1x per jaar, indien nodig vaker
Kosten	Afhankelijk van welk bedrag beschikbaar komt uit uitvoeringsbudget en reguliere ambtelijke uren

Foto Bart Ros



Borgele

Winkelcentrum Borgele is een relatief goedlopend winkelcentrum wat met name inwoners uit de eigen wijk goed bedient. Dit is ook mede te danken aan de aanwezige medische voorzieningen en horecagelegenheden. Door de redelijk recente herontwikkeling en vernieuwing is het bovendien een aantrekkelijk gebied om te verblijven. We hebben blijvende aandacht voor dit centrum om het toekomstperspectief stabiel te houden.

Prioriteit	Laag
Rol	Gesprekspartner
Actie	Vinger aan de pols houden inzake ontwikkelingen op centrum
Wie?	Gemeente samen met eigenaren en ondernemersvereniging
Wanneer?	Minimaal 1x per jaar
Kosten	Afhankelijk van welk bedrag beschikbaar komt uit uitvoeringsbudget en reguliere ambtelijke uren

Colmschate

Winkelcentrum Colmschate functioneert, mede door een uitstekend functionerend centrummanagement, zeer goed en heeft een grote aantrekkingskracht op inwoners uit de eigen wijk en ver daarbuiten. Aandachtspunten voor de komende jaren zijn o.a. de parkeerdruk en een goede informatievoorziening bij de entrees.

Prioriteit	Laag
Rol	Gesprekspartner
Actie	Vinger aan de pols houden inzake ontwikkelingen op centrum
Wie?	Gemeente samen met eigenaren en ondernemersvereniging
Wanneer?	Minimaal 1x per jaar
Kosten	Afhankelijk van welk bedrag beschikbaar komt uit uitvoeringsbudget en reguliere ambtelijke uren

Foto Bart Ros



De Hoven

Helaas is de buurtsupermarkt op De Hoven (de Worp) onlangs gesloten. De kans wordt niet groot geacht dat een andere supermarkt zich hier gaat vestigen. Om de hoofdstructuur op peil te houden is dit ook niet noodzakelijk. Er zijn binnen een redelijke reisafstand voldoende mogelijkheden voor dagelijkse boodschappen elders in Deventer. Hierbij houden we aandacht voor de bereikbaarheid van deze voorzieningen voor de bewoners van De Hoven. Ook doen veel bewoners van deze wijk hun wekelijkse boodschappen al net over de gemeentegrens in het nabije Twello.

Prioriteit	Laag
Rol	Gesprekspartner
Actie	Vooralsnog geen
Wie?	Als er zich een initiatief aandient: initiatiefnemer samen met gemeente
Wanneer?	Als er behoefte aan is
Kosten	Geen, reguliere ambtelijke uren (indien nodig)

De Vijfhoek

Winkelcentrum De Vijfhoek heeft een relatief volledig aanbod met twee supermarkten en andere dagelijkse behoeften. Het bedient de inwoners van de wijk goed, al is de beperkte omvang van de discount supermarkt een belangrijk aandachtspunt. Er is een aantal jaren geleden al uitgebreid onderzocht of vergroting een optie een optie is, maar dit heeft geen resultaat opgeleverd vanwege o.a. ruimtegebrek.

Prioriteit	Gemiddeld
Rol	Gesprekspartner
Actie	In overleg blijven met eigenaren en o.a. ondernemers van de twee supermarkten over toekomst winkelcentrum
Wie?	Gemeente samen met eigenaren en ondernemers. Bij eventuele toekomstige herontwikkeling gaan eigenaren aan kop
Wanneer?	Minimaal 1x per jaar
Kosten	Afhankelijk van welk bedrag beschikbaar komt uit uitvoeringsbudget en reguliere ambtelijke uren

Ook qua uitstraling en verblijfskwaliteit kan het gebied verbeterd worden, zeker als het qua aantrekkingskracht geen bezoekers wil verliezen aan het nabijgelegen winkelcentrum Colmschate. De komende jaren houden we oog voor het behoud van de positie als sterk wijkcentrum en hoe verbeterde inrichting en vergroening van de openbare ruimte hieraan bij kan dragen.



Foto Bart Ros



Keizerslanden

Keizerslanden is op dit moment een goedlopend winkelcentrum met een compleet en aantrekkelijk aanbod voor dagelijkse en niet-dagelijkse boodschappen. Het bedient zowel inwoners uit de wijk als daarbuiten, met name door de combinatie van de twee aanwezige supermarkten. Dit wordt versterkt door het nabijgelegen aanbod aan diensten zoals de bibliotheek en huisarts.

Aandachtspunten voor de komende jaren zijn de uitstraling en mogelijke overlast van het groeiend aantal fastfood- en bezorghoreca en de parkeerdruk.

Prioriteit	Laag
Rol	Gesprekspartner
Actie	Vinger aan de pols houden inzake ontwikkelingen op centrum
Wie?	Gemeente samen met eigenaren en ondernemersvereniging
Wanneer?	Minimaal 1x per jaar
Kosten	Afhankelijk van welk bedrag beschikbaar komt uit uitvoeringsbudget en reguliere ambtelijke uren



Marienburghplein

Het Marienburghplein is een compact winkelgebiedje met een zeer lokaal verzorgingsgebied. Het toekomstperspectief is onzeker, omdat het geen volwaardig buurtcentrum is. Het is een historisch gegroeid, perifeer gelegen winkelcluster. Het eventueel afschalen van dit gebied zal geen grote gevolgen hebben voor het functioneren van de hoofdstructuur. De nu toegestane functies als dienstverlening, horeca en detailhandel blijven gewoon mogelijk, maar op de langere termijn staan we niet onwelwillend tegenover transformatie mocht daar aanleiding toe zijn.

Zamenhofplein en Pieter de Hooghstraat

Het aanbod aan horeca en detailhandel gelegen aan het Zamenhofplein, de C. Huygensstraat en de Pieter de Hooghstraat vormen samen dit samengestelde winkelgebied. Met als grootste trekker drie supermarkten bedient het voornamelijk inwoners uit de wijk Zandweerd. Aandachtspunten zijn het gebrek aan sfeer en beleving vanwege het ontbreken van een verblijfs- of ontmoetingsgebied en de verkeerssituatie met laden en lossen. We houden een vinger aan de pols wat betreft de toekomstbestendigheid van de drie supermarktlocaties, ook gezien het ogenschijnlijke gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden.

Prioriteit	Laag
Rol	Gesprekspartner
Actie	Vooralsnog geen
Wie?	Gemeente en ondernemers
Wanneer?	Als er behoefte aan is
Kosten	Geen, reguliere ambtelijke uren (indien nodig)

Prioriteit	Laag
Rol	Gesprekspartner
Actie	Vinger aan de pols houden inzake ontwikkelingen op centrum/supermarkten
Wie?	Gemeente samen met eigenaren en ondernemers
Wanneer?	Als er behoefte aan is
Kosten	Afhankelijk van welk bedrag beschikbaar komt uit uitvoeringsbudget en reguliere ambtelijke uren

5.3 Horeca en detailhandel in de dorpen en het buitengebied



Foto Bart Ros

Bathmen

Het centrum van Bathmen heeft nog een echt dorps karakter. De horeca is voornamelijk geclusterd rondom de Brink. De winkels liggen meer verspreid, sommige zijn gelegen aan de Brink, anderen liggen van oudsher voornamelijk aan de School- en Molenstraat. Het horeca en detailhandelsaanbod is met name gericht op de eigen bewoners en omliggende dorpen als Okkenbroek en Lettele. Het dagelijks winkelaanbod is vrij compleet, maar voor uitgebreider winkelaanbod doen veel bewoners een beroep op winkelcentrum Colmschate. Het horeca-aanbod is groot en divers en wordt door bewoners en bezoekers goed beoordeeld. Wel is het groene horecaprofiel (gemak) bovenmatig aanwezig, tegenover de behoefte van bewoners aan wat meer blauwe (exclusieve) concepten.

Qua toekomstperspectief ligt er in Bathmen een opgave om horeca, detailhandel en andere voorzieningen in stand te houden en meer te concentreren in het centrumgebied van de Brink, de Schoolstraat en de Molenstraat. Hierbij speelt een rol dat in het centrum op de panden een brede bestemming ligt waaronder ook wonen op de begane grond. Panden waar bijvoorbeeld detailhandel gevestigd kan worden kunnen ook worden omgezet in wonen. Het is de vraag of dit nog steeds wenselijk is mede gelet op de woningbouwambities voor Bathmen. We gaan onderzoeken of het mogelijk is om de bestemming wonen er eventueel af te halen. Dit geldt ook voor de dorpen Diepenveen en Schalkhaar.

Vanuit de Bathmense samenleving wordt al geruime tijd aangegeven dat er behoefte is aan een tweede supermarkt. In een wat verder verleden zijn er ook twee supermarkten geweest. Als er een verzoek komt, wordt dit beoordeeld en kunnen argumenten voor en tegen gewogen worden. Gezien de groei van het dorp ligt er ook potentie voor aanvullende dagelijkse

en niet-dagelijkse winkels. Er is regie nodig om te zorgen dat deze op de juiste locaties belanden, ook met betrekking tot de toekomst van de Welkoop en het nabijgelegen tankstation.

Om de leefbaarheid en het economisch perspectief van Bathmen te versterken gaan we aan de slag met een detailhandelsperspectief. Het uiteindelijke doel hiervan is een completer en aantrekkelijker aanbod op logische locaties te creëren. Daarnaast willen we de samenwerking tussen ondernemers verbeteren, bijvoorbeeld met een eerdergenoemde dorpsmanager.

Prioriteit	Hoog
Rol	Stimuleren
Actie	Opstellen detailhandelsperspectief
Wie?	Gemeente samen met eigenaren en ondernemers
Wanneer?	Zodra hiervoor benodigde financiële middelen beschikbaar zijn
Kosten	€ 15.000 Benodigd budget van € 15.000 wordt meegenomen als nieuw beleid in de integrale afweging bij de Perspectiefnota 2027-2030 en maakt onderdeel uit van het totaalbudget van € 125.000 voor uitvoering van de visie voor de wijk-, buurt- en dorpscentra





Diepenveen

Het horeca- en detailhandelsaanbod in Diepenveen is kwalitatief sterk. Uit de consumentenwaardering van het Koopstromenonderzoek Oost-Nederland 2023 blijkt dat Diepenveen door de consument ook goed beoordeeld wordt. Om dit in stand te houden is het van belang om het dagelijks aanbod op peil te houden en waar mogelijk te versterken. We gaan bijvoorbeeld de haalbaarheid onderzoeken van vergroting van de aanwezige supermarkt. Op dit moment is de parkeersituatie relatief goed op orde, maar op piekmomenten willen we de parkeerdruk in het winkelgebied monitoren.

Er is sprake van een prima functionerende ondernemersvereniging. Het beter benutten van de toeristisch/recreatieve potentie is ook een kans om de aantrekkingskracht te vergroten. De Welkoop gaat voorlopig door op de huidige locatie, maar het wringt wel. We denken mee met de eigenaar voor een alternatieve locatie.

Prioriteit	Laag
Rol	Stimuleren
Actie	Vinger aan de pols houden inzake ontwikkelingen in dorpscentrum
Wie?	Gemeente samen met ondernemersvereniging
Wanneer?	Minimaal 1x per jaar
Kosten	Afhankelijk van welk bedrag beschikbaar komt uit uitvoeringsbudget en reguliere ambtelijke uren

Schalkhaar

Het winkelgebied van Schalkhaar ligt verspreid over twee locaties, enerzijds rond de kruising Timmermansweg/Pastoorstdijk, anderzijds aan de Oerdiijk. Qua aanbod zijn er weliswaar twee supermarkten, maar ander dagelijks aanbod zoals een bakker of slager is er nauwelijks. Ook op het gebied van horeca is het aanbod beperkt. Horecagelegenheden voor ontmoeting, zoals een koffie- of lunchzaak, ontbreken. Wel zijn er vergaande plannen voor een dorps huis. De aantrekkingskracht van de winkel- en horecabedrijven laat dus te wensen over en bewoners moeten voor dagelijks aanbod vaak een beroep doen op andere winkelcentra.

Zoals bewoners zelf constateren in de door henzelf opgestelde

Dorpsvisie, ontbreekt het in Schalkhaar aan een clustering van winkels, synergie en aantrekkelijke verblijfsruimte. De ligging van de relatief kleine supermarkten, het ontbreken van een echt dorps hart met fijne verblijfsruimte, het zeer beperkte dagelijkse aanbod van winkels en horeca, maken dat de voorzieningen in Schalkhaar niet naar wens functioneren. Het beter benutten van de toeristisch/recreatieve potentie is een kans om de aantrekkingskracht te vergroten.

Deze opgave heeft de aandacht van het college en de raad en recent is gestart met het opstellen van een startnotitie die de herstructureringsopgave van Schalkhaar in beeld brengt. Deze is overigens veel breder dan alleen horeca en detailhandel.



Foto Bart Ros

Prioriteit	Hoog
Rol	Initiëren
Actie	Opstellen startnotitie voor herstructureringsopgave
Wie?	Gemeente samen met diverse eigenaren, organisaties en ondernemersvereniging
Wanneer?	Er wordt al volop gewerkt aan de startnotitie, loopt dus al
Kosten	Voor startnotitie is € 15.000 vanuit de raad beschikbaar gesteld.



Lettele

De horeca- en detailhandels gelegenheden zijn beperkt in Lettele en er is geen sprake meer van een volwaardig aanbod. Voor dagelijkse boodschappen kunnen inwoners terecht bij de Super Lettele, een kleine supermarkt die wordt gerund door vrijwilligers. Voor uitgebreider aanbod doen inwoners o.a. een beroep op o.a. Bathmen en winkelcentrum Colmschate. Op het gebied van horeca is het aanbod uitgebreider, mede dankzij de vele wandelaars en fietsers, met als voornaamste ontmoetingsplekken een restaurant en een café.

Twee belangrijke pijlers die het toekomstperspectief van Lettele gunstig stemmen, zijn de sterke toeristische aantrekkingskracht en het verenigingsleven. We gaan in gesprek of we met partners op het gebied van vrijetijdseconomie het toeristische profiel verder kunnen versterken de komende jaren.

Prioriteit	Laag
Rol	Gesprekspartner
Actie	Vinger aan de pols houden inzake ontwikkelingen in dorpscentrum
Wie?	Gemeente samen met ondernemers
Wanneer?	Als er behoefte aan is
Kosten	Afhankelijk van welk bedrag beschikbaar komt uit uitvoeringsbudget en reguliere ambtelijke uren

Okkenbroek

Gezien de omvang van het dorp heeft Okkenbroek relatief veel en sterke culturele en maatschappelijke voorzieningen. Dit zorgt voor onderlinge betrokkenheid en draagt bij aan het actieve verenigingsleven. Er zijn nagenoeg geen horeca- en detailhandelsgelegenheden. Wel kunnen bewoners bij het dorpshuis terecht voor een maaltijd. Voor dagelijkse boodschappen of horeca bezoek zijn de bewoners aangewezen op omliggende dorpen als bijvoorbeeld Bathmen.

We gaan in gesprek of we de toeristische aantrekkingskracht kunnen vergroten, bijvoorbeeld door het ontwikkelen van meer fiets- en wandelroutes en het verkennen van (overnachtings-)horeca in of rond het dorp.

Prioriteit	Laag
Rol	Gesprekspartner
Actie	Vinger aan de pols houden inzake ontwikkelingen in dorpscentrum
Wie?	Gemeente samen met ondernemers
Wanneer?	Als er behoefte aan is
Kosten	Afhankelijk van welk bedrag beschikbaar komt uit uitvoeringsbudget en reguliere ambtelijke uren



Foto Bart Ros

Buitengebied

In het buitengebied zijn op verschillende locaties horecabedrijven aanwezig, o.a. in het buitengebied van Schalkhaar en Lettele. Deze bedrijven zijn een mooie aanvulling op het aanbod in de stad en de dorpen. Hier is vaak wat meer ruimte en is er speelruimte aanwezig voor kinderen. Het huidige aanbod koesteren we dan ook. Bij nieuwe verzoeken voor horeca in het buitengebied kijken we of realisatie haalbaar is. Dit is maatwerk.

Detailhandel in het buitengebied is vaak gekoppeld aan een agrarisch bedrijf, denk aan een boerderijwinkel. De mogelijkheden hiervoor in het Omgevingsplan houden we in stand. Het zorgt voor aanvullend aanbod met streekeigen agrarische producten en wordt zeer gewaardeerd door de consument.



Foto Barbara Trienen

Hoofdstuk 6

Financiële paragraaf, monitoring en evaluatie

Financiële paragraaf

In deze visie worden een aantal voorstellen gedaan om financiële middelen beschikbaar te stellen voor een aantal actiepunten waarvoor nog geen financiële dekking is. Hierbij een overzicht van deze voorstellen. Het totaalbedrag van € 360.000,- wordt meegenomen als nieuw beleid in de integrale afweging bij de Perspectiefnota 2027-2030.

Monitoring en evaluatie

Zoals eerder aangegeven is deze visie kaderstellend voor het door het college van burgemeester en wethouders nog op te stellen ‘Omgevingsprogramma Horeca en Detailhandel’. In dit programma worden de kaders nader uitgewerkt en wordt ook nader ingegaan op de monitoring en evaluatie. Een beleidscyclus van 4-5 jaar lijkt een logisch uitgangspunt.

Ontwikkelingen op gebied van horeca en detailhandel zijn echter dusdanig dynamisch dat constant een vinger aan de pols wordt gehouden en, indien nodig, de gewenste actie wordt ondernomen in samenwerking met de eigenaren en ondernemers in een bepaald gebied.

Actie	Kosten	Toelichting
Aanstellen winkelstraat en dorpsmanager	€ 110.000	Dit is een structureel bedrag
Ondersteuning ondernemers-activiteiten	€ 50.000	Dit is een structureel bedrag
Herontwikkeling RSC De Snipperling	€ 75.000	Incidenteel bedrag evenredig verspreid over 3 jaar
Uitvoering visie voor de wijk-, buurt- en dorpscentra (als deze middelen beschikbaar komen, wordt dan bepaald in welke gebieden de middelen ingezet gaan worden waarbij de aangegeven prioritering van de gebieden een belangrijke rol speelt)	€ 125.000	Incidenteel bedrag

De uitvoering van de actiepunten waar geen extra financiële middelen voor nodig zijn worden opgepakt na vaststelling van de visie.



