

Bedrijfsprofiel & Toekomstvisie



DE RIE

IJZERWAREN - GEREEDSCHAPPEN BV

Inhoud

Inhoud.....	1
1 Inleiding.....	1
2 Geschiedenis.....	2
3 Huidige winkel.....	3
4 Huidige marktpositie.....	4
5 Ontwikkelingen in de markt.....	6
6 Toekomstvisie.....	7
7 Knelpunten & mogelijke oplossingen.....	8
8 Samenvatting.....	10
9 Contactgegevens.....	10

1 Inleiding

Dit document dient als achtergrond informatie/bijlage bij het nieuw te ontwikkelen bestemmingsplan Lopikerweg oost 66/67- Lopikerweg oost 89A te Lopik.

Voor het opstellen van dit “Bedrijfsprofiel & Toekomstvisie de Rie IJzerwaren en Gereedschappen BV” is gebruik gemaakt van de door J de Rie verstrekte informatie, informatie over de branche o.a.: Rabobank Cijfers en Trends Doe Het Zelf Detailhandel, van beleidsstukken en notities van de overheid, vigerende bestemmingsplannen Gemeente Lopik, eigen foto’s, foto’s en kaarten van Google Earth-Streetview en kadastrale ondergronden.



2 Geschiedenis

De Rie IJzerwaren en gereedschappen is een Lopiks familiebedrijf dat al bestaat sinds het begin van de vorige eeuw. Jan de Rie begon in 1920 een aannemersbedrijf op de huidige locatie. Vanuit de timmerwerkplaats werden o.a. spijkers, carbolineum en andere ijzerwaren verkocht.

In 1965 werd er naast het aannemersbedrijf gestart met een aparte echte winkel met een oppervlakte van 120 m². De toenmalige eigenaar T.C. de Rie verkocht daar (elektrisch) gereedschap en ijzerwaren. De voorraad van het aannemersbedrijf werd ook gebruikt om de toenemende klantenkring te voorzien van bouwmaterialen.

In 1998 zijn het aannemersbedrijf en de ijzerwarenwinkel ieder zelfstandig verder gegaan. De toenmalige timmerwerkplaats werd door de huidige eigenaar Jan de Rie verbouwd tot een winkel van 460 m². Het assortiment werd naast de bouwmaterialen verder uitgebreid richting DHZ winkel en aangepast aan de vraag van de klanten uit die tijd.

De groei in omzet en volume zette gestaag door. Vanaf begin jaren 2000 ontstond er steeds meer ruimtegebrek op de huidige locatie. Uitbreiden op de huidige locatie of de omliggende percelen bleek niet mogelijk.

In 2006 zijn de eerste plannen gemaakt voor verplaatsing naar de locatie aan de Lopikerweg oost 66/67.

In 2007 vonden de eerste overleggen plaats over de plannen met de Gemeente Lopik.

In 2008 is een (bouw)aanvraag ingediend bij de Gemeente Lopik en een principe verzoek ingediend bij de Provincie Utrecht om verplaatsing mogelijk te maken. Zowel de Gemeente Lopik als de Provincie Utrecht reageerden positief om medewerking te verlenen aan de verplaatsing van de Rie naar de locatie Lopikerweg oost 66/67.

In 2010 werd duidelijk dat het plan van 2008 toch wat beperkingen had. In dat plan was het voorste deel van het perceel met de woningen niet betrokken. De Rie zou zich in dit plan vestigen op het achterliggende tuincentrum perceel. Met name de ontsluiting naar de Lopikerweg oost en de algehele kwaliteitswinst van dit 2008-plan bleken niet optimaal.

De jaren 2011 tot 2015 zijn gebruikt om het hele perceel (inclusief het perceel met de woningen) in het plan te betrekken. Dit plan is verder uitgewerkt door de initiatiefnemers in samenspraak met de Gemeente Lopik.

In oktober 2015 is een nieuw plan gepresenteerd aan de Gemeente Lopik voor herinrichting van het hele perceel Lopikerweg oost 66/67 en herbestemming van de vrijkomende locatie van de Rie aan de Lopikerweg oost 89a.

In 2016 zijn de plannen verder uitgewerkt en kenbaar gemaakt bij de Gemeente Lopik en Provincie Utrecht. Daarna is er een voorontwerp bestemmingsplan geschreven.

In augustus 2017 is een voorontwerp bestemmingsplan voor de locatie Lopikerweg oost 66/67 en Lopikerweg oost 89a ter inzage gepubliceerd door de Gemeente Lopik.



3 Huidige winkel

Intussen is de winkel uitgegroeid tot een zaak met een uitgebreid assortiment voor zowel particuliere als ook zakelijke klanten. Het bedrijf biedt 5 fte werkgelegenheid. Het aanbod is toegesneden op de behoefte van de klanten uit het verzorgingsgebied. De mix van artikelen maakt het (binnen de grenzen van de beschikbare ruimte) mogelijk klanten zo optimaal mogelijk te bedienen. Online winkelen maakt nu nog geen onderdeel uit van de bedrijfsvoering. De voorbereidingen zijn wel afgerond, echter de ruimte voor logistieke afhandeling is nu niet aanwezig.

Het te leveren (of mogelijk te leveren) assortiment bestaat uit artikelen voor de doe-het-zelf markt als mede voor de professionele vakman:

(elektrisch)gereedschap, tuingereedschap, bevestigingsmaterialen, hang- en sluitwerk, bouw verankeringen, werkkleding, gaas, verf, lijmen, kitten, klimmaterialen, ladders, kruiwagens, pompen, tuin beregening, riolering, pvc, elektra, hout, plaatmateriaal, isolatie, bouw hulpstoffen in bulk zoals cement, readymix. Groter en/of stationair gereedschap zoals betonmolens, zaagtafels, boorkolommen, grasmaaiers en bosmaaiers.

Een groot deel van het ruimte innemende assortiment valt onder bouwmaterialen zoals balk, hout en plaatmateriaal, isolatie, golfplaten, goten, (pvc) buizen, leidingen, schuttingen en beschoeiingen en is daarmee aan te merken als zijnde volumineus.

Het uit voorraad kunnen leveren is steeds belangrijker geworden. Vanwege ruimtegebrek wordt nu een deel van het volumineuze assortiment op bestelling geleverd. Dit is heden ten dage niet optimaal. In totaal zijn 14.000 artikelen op voorraad. Daarnaast is de Rie lid van de inkooporganisatie Transferro; hiermee is er beschikking over de concurrerende inkoop mogelijkheid van 250.000 artikelen.



Overzicht winkel, gedeeltelijk op verdiepingsvloer (foto 2) Bron: eigen foto's

De service en kennis van zaken zijn tevens een onderscheidend sterk punt. Ook het verlenen van diensten zoals zagen op maat, reparaties, verhuur, keuringen en sleutelservice worden aangeboden.

In het assortiment "huis en tuin" vallen naast het hand- en elektrisch tuingereedschap ook machines voor in de tuin zoals grasmaaiers etc. Ook hier wordt reparatie service aangeboden. Vanwege ruimtegebrek is het aanbod van hout materialen voor in de tuin beperkt. De vraag naar het assortiment "huis en tuin" is groter dan nu aangeboden kan worden door de beperkte ruimte.



Overzicht winkel. Bron: eigen foto's



4 Huidige marktpositie

De winkel is gelegen in het buitengebied van de Gemeente Lopik aan de Lopikerweg oost 89A. Het verzorgingsgebied is de cirkel Montfoort – IJsselstein – Schoonhoven. De klantenkring is daarmee in hoofdzaak lokaal en komt met name uit de buitengebieden van de genoemde regio.



Verzorgingsgebied de Rie en aanrijroute huidige locatie. Bron: Google Maps, bewerkt

Ongeveer 90% van het bestaande klantenbestand komt uit het gebied ten westen van de huidige locatie (aanrijroute 1: N210 – Lopikerweg oost tot nr 89a) Het overige deel van de klanten komt uit het gebied IJsselstein – huidige locatie. (aanrijroute 2: IJsselstein – Lopikerweg oost tot nr 89a) De aanrijroute 1 en 2 staan aangegeven met pijl op bovenstaande afbeelding.

De klanten zijn particulier en zakelijk (aannemers, ZZP'ers en agrariërs) Zoals aangegeven komt het grootste deel van de klanten uit het buitengebied. De vraag en besteding van de klanten is dan ook anders dan van een reguliere bouwmarkt in de stad. De klusprojecten zijn over het algemeen van een andere omvang. De huizen, bijgebouwen en tuinen zijn groter, er is meer ruimte om ook de grotere klussen, DHZ en hobby projecten zelf uit te voeren. Ook onderhoud aan grotere (bij)gebouwen, tuinen en terreinen vraagt grotere volumes aan materialen en grotere en zwaardere machines.

Voor DHZ artikelen, ijzerwaren - hang en sluitwerk, bouwmaterialen en bouw hulpstoffen is in de gemeente Lopik geen ander verkooppunt. In het recente verleden heeft een (keten)bouwmarkt het geprobeerd in de kern/centrum Lopik. Deze is enkele jaren geleden opgeheven.

In het verzorgingsgebied is er op dit moment geen vergelijkbare winkel met zo een compleet assortiment als de Rie. Er zijn wel een aantal "keten" bouwmarkten, in IJsselstein, Schoonhoven en Montfoort. Het segment van de DHZ markt dat deze winkels bedienen, is zoals hiervoor geschetst voor een groot deel anders dan de markt die de Rie bedient, of wenst te bedienen. Onderscheidend hierin is naast vakbekwaamheid, service en kennis van zaken, de combinatie van professioneel gereedschap met bouwmaterialen toegesneden op de vraag van het eerder aangegeven type klanten uit het buitengebied.

Ook zijn er een aantal andere winkels die gereedschap en ijzerwaren verkopen in het verzorgingsgebied. In het assortiment van deze winkels ontbreekt dan weer de combinatie met het (volumineuze) bouwmaterialen deel.

Ondanks dat de branche de laatste jaren enigszins onder druk staat voor het type winkel zoals de Rie, is er sprake van een gestage, stabiele groei: zowel in omzet als in volume.

De waardering van het brede en complete assortiment is dan ook een veel gehoorde opmerking van klanten. “Als jullie dicht gaan stop ik met werken”, “bij de Rie grijp ik nooit mis”, “als jullie het niet hebben, waar moet ik dan naartoe” zijn slechts enkele voorbeelden.

Gezien de groei in aantal klanten, omzet, volume en de vraag uit de markt naar een uitgebreider assortiment, kan gesteld worden dat er in het genoemde verzorgingsgebied behoefte is aan een winkel zoals de Rie voorstaat.

Gelet op de ontwikkelingen in de branche, aanverwante branches en vooral de specifieke vraag van de klanten uit het buitengebied, is voorwaarde voor een duurzame bedrijfseconomische toekomst wel:

- verdere uitbreiding van het assortiment in met name volumineuze en bulk goederen
- het uit voorraad snel en compleet kunnen leveren
- service, advies, reparatie, zagen op maat en verhuur richting “one stop shopping”
- zo mogelijk samenwerking met elkaar versterkende, aanvullende bedrijven
- een professionele presentatie van het assortiment en winkel
- een goede (zicht)locatie
- goede bereikbaarheid
- voldoende parkeergelegenheid
- integratie met “online winkelen”

Indien bovenstaande zaken niet op korte termijn gerealiseerd kunnen worden, is er een lage toekomstverwachting voor het voortbestaan van de Rie. Sluiting op termijn is dan niet uitgesloten.



5 Ontwikkelingen in de markt

Er zijn grofweg 3 soorten klantgroepen te onderscheiden:

- de zelf klussende consument die fysiek komt winkelen.
- de ZZP'ers, kleine klusbedrijven, aannemers en overige zakelijke klanten die online of fysiek komt winkelen.
- de particuliere of zakelijke klant die zich online oriënteert en/of bestelt en kiest voor afhalen en/of bezorgen.

Belangrijke zaken in deze tijd zijn voor al deze klantgroepen: prijs, snelheid van uit voorraad kunnen leveren, een compleet en breed assortiment, persoonlijke en deskundige benadering vanuit de winkel. Het wordt steeds belangrijker meerdere verkoopkanalen naast elkaar te gebruiken (fysieke en online winkel)

Naast de consument die fysiek de winkel bezoekt, wordt ook de online klant steeds belangrijker. Deze oriënteert zich via internet en wil dan de artikelen afhalen of thuisbezorgd hebben. Bij grote specifieke en duurdere aankopen wordt internet steeds vaker gebruikt voor product en prijs informatie, gevolgd door een bezoek aan de winkel om deze aanschaf eerst nog even te “voelen” en eventueel nog persoonlijk deskundige aanvullende informatie van het winkel personeel te verkrijgen.

Daarnaast is er de ZZP'er en overige zakelijke klant. Ook deze maakt steeds vaker gebruik van internet; vooraf bestellen en dan ophalen of op de klus locatie laten bezorgen.

Bij alle potentiële klanten wordt het steeds belangrijker om een prijstechnisch goed en compleet pakket uit voorraad te kunnen aanbieden. Deskundige en persoonlijke klantbenadering is daarbij voor een speciaalzaak in ijzerwaren en gereedschappen een sterk onderscheidend punt ten opzichte van de grote bouwmarkten.

[Trends*]

- Toenemende behoefte aan advies, gemak, service en beleving. De vraag naar domotica, gebruiksvriendelijke en drempelverlagende producten en services neemt toe (eenpersoonshuishoudens, 50-plussers, vrouwen);
- Toenemende samenwerking met toeleveranciers en aftersales-aanbieders;
- Toenemende branchevervaging, concurrentie van en met woonzaken, tuincentra en online aanbieders;
- Vestigingsbeleid verandert. Enerzijds komen er steeds meer XL-stores in de buitengebieden. Anderzijds is er een duidelijke opkomst van verplaatsing van kleinere, binnenstedelijke vestigingen. De tussengroep (middelgrote vestigingen in het buitengebied) hebben het moeilijk;
- Ketenintegratie is ook in de bouwmarkt in opkomst: zzp'ers en kleine zelfstandige bouwondernemingen gaan steeds vaker naar een bouwmarkt in plaats van naar de groothandel.

[Kansen en bedreigingen*]

- De DHZ-markt moet een inhaalslag maken op het gebied van online retailen;
- Ondernemers en merken moeten zich onderscheiden op andere factoren dan prijs. De klant ziet een goede prijs-kwaliteitverhouding als een gegeven;
- Vervaging tussen branches en daardoor assortimentsverbreding;
- Verdringingsconcurrentie in en van buiten de branche;
- Professionalisering en samenwerking worden een must;
- Afname van klussers; steeds meer mensen ontbeert het aan kennis en tijd om zelf te klussen. Mensen laten steeds meer klussen uitvoeren;
- Toename doorstroming in de woningmarkt en stijging van het aantal verhuismomenten.

*bron: Rabobank Cijfers en Trends Doe Het Zelf Detailhandel



6 Toekomstvisie

Het perceel:

Het gehele perceel is een zichtlocatie, de entree van de Gemeente Lopik. De uitstraling van inrichting en bebouwing is “landelijk”. Er is voldoende parkeer gelegenheid op eigen terrein.

Op het perceel bevinden zich een aantal zelfstandige ondernemingen met het raakvlak “huis & tuin”: DHZ – ijzerwaren, bouwmaterialen, (tuin) gereedschap en machines, tuincentrum met levende en dode materialen, woonaccessoires, tuinmeubelen, bloemen, planten, huisdecoratie en streekproducten.

Advies en dienstverlening in de vorm van verhuur van gereedschap en machines, reparatie en service, advies over gebruik en toepassing van materialen, tuinadvies en tuinontwerp, tot het verzorgen van complete aanleg van tuinen en andere civieltechnische werken, cursussen en workshops, servicepunt pakketservice. Ondersteunend aan dit alles horeca en een speelgelegenheid voor kinderen.

Het pand:

De uitstraling is anders dan een doorsnee bouwmarkt. Het pand heeft een landelijke uitstraling die past in de karakteristiek van de omgeving. De stijl is boerderij-achtig met aan de voorzijde een dwars stuk en daarachter een volume, beide met zadeldak. Bij de bouw wordt aandacht geschonken aan duurzaamheid en energie verbruik.

De winkel:

De Rie IJzerwaren en Gereedschappen staat bekend in de regio als een moderne zaak met kennis van zaken en een uitgebreid assortiment op huis- en tuin gebied toegesneden op de vraag uit het verzorgingsgebied voor de doe-het-zelver en vakman. Het assortiment is grotendeels uit voorraad leverbaar en overzichtelijk gepresenteerd in een winkel op een zichtlocatie, is goed bereikbaar, met voldoende ruimte voor laden en lossen en parkeergelegenheid.

Ook voor persoonlijk advies op maat over toepassing van materiaal en gebruik van gereedschap, service, reparatie en verhuur van machines en gereedschap is de Rie het adres in de Lopikerwaard voor de particuliere en de zakelijk klant. Als aanvulling op het assortiment in de winkel is de webshop geïntegreerd onderdeel van de bedrijfsvoering.

In de moderne representatieve winkel is plaats voor:

opstelling en presentatie van goederen die zelfbediening mogelijk maakt, opslag-magazijn, ruimte voor bulk pallet-goederen en volumineuze artikelen, zaag afdeling voor zagen op maat, reparatie afdeling, afdeling voor internet bestellingen, verhuur afdeling, kantoor/kantine en een inpanidige bedrijfsstudio voor beheer en toezicht.

Duurzaamheid is een van de aandachtspunten van de Rie. Naast duurzaam en energiezuinig bouwen wordt dit ingevuld door:

- Laagdrempelig verhuurprogramma, “delen is het nieuwe bezitten” want beter goed gereedschap huren dan slecht gereedschap kopen. Het verhuurprogramma zal naast het standaard gereedschap ook grotere machines en gereedschappen betreffen (zoals steiger materiaal, betonmolens en machines voor in de tuin)
- Reparatie in eigen werkplaats, hierin gaat de Rie ver; zo blijven machines langer operationeel.
- Stuks verkoop van ijzerwaren etc. en zo min mogelijk in blisterverpakking.
- Eerlijk advies over goede toepassing van gereedschap en (isolatie)materialen.
- Bieden van “one stop shopping” voor zowel particulier en vakman zodat vele ritten naar verschillende winkels niet nodig zijn.



7 Knelpunten & mogelijke oplossingen

Ruimte gebrek.

Door goed te luisteren naar wat klanten willen is het assortiment enorm gegroeid en door toename van het aantal klanten ook het volume daarvan. De inkoophoeveelheden zijn daarbij steeds grootschaliger geworden. Hiervoor is de beschikbare ruimte te beperkt, handeling van pallets is bijna onmogelijk. Opslag van goederen kan niet efficiënt. De verdiepingsvloer, die alleen per trap te bereiken is, dient nu als winkel/magazijn/opslag. De klantverwachtingen worden steeds hoger voor een winkel. Het is nu niet mogelijk alle goederen zichtbaar in de winkel te presenteren (voorbeeld: van de 14 modellen gazonmaaiers kunnen er maar 6 stuks opgesteld worden). Zelfbediening door de klant is nu zeer beperkt mogelijk. Uitbreiding in nieuw of aanvullend assortiment of service (o.a. verhuur) waar vraag naar is, is niet mogelijk door ruimte gebrek en logistieke beperkingen. Er is geen ruimte om online winkelen onderdeel te maken van de bedrijfsvoering.

Ligging huidige locatie.

Op het perceel is geen ruimte meer vrij om uit te breiden. Gezien de huidige locatie in het buitengebied, is uitbreiding daar planologisch ook niet gewenst. Het bedrijf is gelegen in het buitengebied met de aanduiding: "slechte ontsluiting" "verkeer aantrekkende bedrijven niet toegestaan". Het profiel van de Lopikerweg oost ter plaatse is niet geschikt om meer verkeersbewegingen te verwerken.



Parkeren is minimaal mogelijk. Er zijn slechts 4/5 parkeerplaatsen op eigen terrein (deze worden ook gebruikt voor eigen personeel)



Er is geen ruimte op eigen terrein voor laden en lossen van de toeleveranciers, dat vindt nu voornamelijk plaats op de Lopikerweg oost.



Het bedrijf is gelegen in een bocht en daardoor is de situatie onoverzichtelijk bij het aankomen of verlaten van de locatie.

* Bron: eigen foto's en Google Streetview.



De huidige locatie is niet makkelijk te vinden, en zeker niet gelegen op een zichtlocatie wat voor een winkel wel van groot belang is. Het huidige pand uit 1965 is gedateerd qua uiterlijk en zeker voor wat betreft energie gebruik. Aanpassingen kunnen niet zorgen voor een beoogd energiezuinig resultaat. Het pand is sinds 1998 niet meer uitgebreid, heeft achterstallig onderhoud en vraagt op korte termijn ingrijpend groot onderhoud.

Voor een gezonde bedrijfseconomische toekomst is het noodzakelijk dat er op korte termijn een structurele verbetering komt in de geschetste situatie.

De volgende mogelijkheden zijn onderzocht:

- *Uitbreiden op huidige locatie.* De omliggende percelen zijn niet te verwerven. Bedrijfseconomisch is het ook niet haalbaar op de huidige locatie gezien de eerder genoemde beperkingen van de ligging. Planologisch/beleidsmatig is uitbreiding op de huidige locatie ook niet gewenst/toegestaan.
- *Vestiging industrieterrein de Copen Gemeente Lopik.* Het bestemmingsplan de Copen staat geen detailhandel toe. Omvormen naar technische groothandel en afscheid nemen van de “buurtwinkel” is niet wat de markt vraagt en de Rie voorstaat.
- *Vestiging bestaand winkelgebied Lopik.* Er is geen locatie/winkel die geschikt is - of geschikt te maken – binnen het bestaande winkelgebied van Lopik. Bovendien is, gezien het assortiment van volumineuze detailhandel en de zakelijke klanten, het niet gewenst om in een (dorps)centrum te zitten i.v.m. bereikbaarheid van zowel (zakelijke)klanten als toeleveranciers.
- *Vestiging in buurgemeenten.* Afscheid nemen van veel klanten en mengen onder aanbod van bouwmarkten en ijzerwarengroothandels is op bedrijfseconomische gronden geen verantwoorde mogelijkheid.

De enige overblijvende mogelijkheid is uitplaatsing elders binnen de Gemeente Lopik op een beleidsmatig mogelijk en planologische geschikte locatie.

Planologisch.

In de verschillende bestemmingsplannen binnen de Gemeente Lopik is geen specifieke ruimte opgenomen dan wel bestemd voor volumineuze detailhandel. Bedrijven die aan te merken zijn als volumineuze detailhandel zijn o.a. bouwmarkten en tuincentra.

In het vigerende bestemmingsplan Landelijk Gebied Lopik zijn 2 locaties specifiek bestemd voor Detailhandel met aanduiding Tuincentra: Intratuin in Benschop (grenzend aan IJsselstein) en de locatie Lopikerweg oost 66/67 te Lopik.

De locatie Intratuin is geen optie. Dit perceel is al bijna volledig in gebruik als tuincentrum.

Bedrijfseconomisch en markttechnisch gezien is verplaatsing naar de locatie Intratuin ook niet haalbaar/gewenst.

De locatie Lopikerweg oost 66/67 daarentegen biedt wel mogelijkheden. Een klein deel van de bestemde ruim 11.000 m2 als detailhandel/tuincentrum is als zodanig in gebruik. Het perceel dan ook meer dan voldoende ruimte om uitplaatsing naar een meer gewenste/geschikte locatie mogelijk te maken. De locatie Lopikerweg oost 66/67 voldoet ook aan alle voorwaarden: bereikbaarheid, zichtlocatie, parkeerruimte etc. om een verplaatsing van de Rie bedrijfseconomisch verantwoord mogelijk te maken.

Beleidsmatig*.

Op Gemeentelijk en Provinciaal niveau zijn er beleidsmatig geen belemmeringen voor uitplaatsing van de Rie naar de locatie Lopikerweg oost 66/67.

De Provinciale Ruimtelijke Verordening (herijking 2016) geeft onder artikel 4.4 Detailhandel, lid 2 c de mogelijkheid om vestiging/uitbreiding toe te staan, mits er aantoonbare behoefte is en er geen specifieke ruimte is opgenomen in vigerende bestemmingsplannen voor volumineuze detailhandel. Aan deze voorwaarden wordt, zoals hiervoor te lezen is, voldaan.

De ruimtelijke kwaliteitswinst door totale herinrichting van het perceel 66/67 en de sanering van een detailhandel bestemming in het buitengebied, welke vervangen wordt door woonbestemming, is per saldo meer dan aanzienlijk.

*Een uitgebreide onderbouwing v.w.b. Gemeentelijk en Provinciaal beleid is opgenomen in het opgestelde bestemmingsplan.



8 Samenvatting

Samenvattend is er op de huidige locatie van de Rie onvoldoende toekomstperspectief om de winkel op termijn te kunnen voortzetten. Het uitplaatsen van de Rie vanaf de huidige locatie aan de Lopikerweg oost 89A naar de Locatie Lopikerweg oost 66/67 is noodzakelijke omdat:

Uitbreiding op de huidige locatie geen optie is:

- Locatie is nu niet goed ontsloten;
- Veel te weinig ruimte op eigen terrein voor parkeren, laden/lossen leveranciers;
- Geen gronden beschikbaar om uit te breiden;
- Locatie heeft uitrit op gevaarlijke / onoverzichtelijke plek;
- Locatie ligt niet op zichtlocatie / voor de hand liggende plek voor een DHZ winkel;
- Synergie met tuincentrum op beoogde locatie.

Er concrete behoefte is aan meer ruimte door:

- Aard van klanten / omgeving maakt dat meer volumineuze apparatuur wordt aangeschaft en ook meer volumineuze goederen worden verkocht.
- Schaalvergroting als trend, one-stop-shop en ketenintegratie als marktontwikkeling, dus meer voorraad en meer ruimtevraag;
- Meer nieuwe producten in bouwmarkt zoals domotica, waardoor meer ruimtevraag;
- Concurrentie met internet maakt dat een winkel o.m. onderscheidend kan zijn omdat producten fysiek kunnen worden bekeken/gekeurd etc. De huidige showroom/winkelruimte is te klein om alle aangeboden product te laten zien. Dit vraagt extra ruimte.
- Concurrentie met internet maakt dat een winkel o.m. onderscheidend kan zijn doordat bijna alles direct uit voorraad kan worden geleverd. Dit vraagt extra ruimte.
- Door de jaren heen is het bedrijf 'ingedikt'. Alles staat te dicht op elkaar. Overzicht is lastig en de interne logistiek verre van optimaal. Het magazijn is niet meer van deze tijd want niet te bevoorraden met heftruck / pallets. Arbo voorschriften zijn in het geding als alles moet worden gesjouwd over trappen e.d.
- Zelf wil De Rie internetverkoop aanbieden met eigen bezorgservice en afhaalservice waarbij goederen worden klaargezet. Dit vraagt extra ruimte (gereed staande orderpicking).
- Om de verhuurservice uit te kunnen bouwen is ook meer ruimte nodig voor de opslag van de te verhuren gereedschappen.
- De ruimte voor service en reparatie aan machines e.d. is nu erg krap behuisd. Dit is ook grotendeels seizoengebonden. Zo is er een piek voor service aan het einde van een seizoen en een piek voor reparatie aan het begin van het seizoen (grasgerelateerd de zomer en bosgerelateerd de winter). Klanten willen geholpen worden als zij het nodig hebben en de apparatuur ophalen als het hen uitkomt. Kortom dient De Rie ook bij pieken voldoende stallingsruimte te hebben voor te repareren / te onderhouden apparatuur.

9 Contactgegevens

Voor vragen of nadere informatie kunt u contact op nemen met ondergetekende.

Jan de Rie

De Rie ijzerwaren & gereedschappen
Lopikerweg oost 89a
3411 JD Lopik

E-mail: jan@derie-lopik.nl

Telefoon 06-10501110

