west vlaanderen werkt

een uitgave van WES

Dossier: DETAILHANDEL

Nieuwe uitdagingen voor gemeentelijk handels- en distributiebeleid

Het belang van kleinhandel in de binnenstad

Genuanceerde aanpak voor leegstand

WES ONDERZOEK & ADVIES

2. 2005
Driemaandelijks:
mei - juni - juli
47ste jaargang
Afgiftekantoor 8400 Oostende I
P209117

Meer en beter ondernemen

SYNTRA WEST vzw
Vormingsinstituut voor KMO

Hijs de zeilen

Ondernemen is als zeilen.
U bepaalt de juiste koers en zet alle zeilen bij om snel vooruit te gaan. U vertrouwt op navigatie-instrumenten en u rekent op de ervaring en inzet van uw hele team.
Maar het water is soms onstuimig en de wind kan draaien. En dan moet u uw beste stuurmanschap laten zien.

Uit welke hoek de wind ook komt, u staat er als ondernemer nooit alleen voor. U kunt rekenen op Syntra West als uw partner in grote uitdagingen. Ons engagement is: u, uw medewerkers en heel uw organisatie optimaal laten functioneren. Via opleiding, opleidingsplanning, begeleiding en subsidie-advies.

Professionele oplossingen op korte termijn en een dynamische visie op de toekomst. Geef uw bedrijf de wind in de zeilen samen met Syntra West.

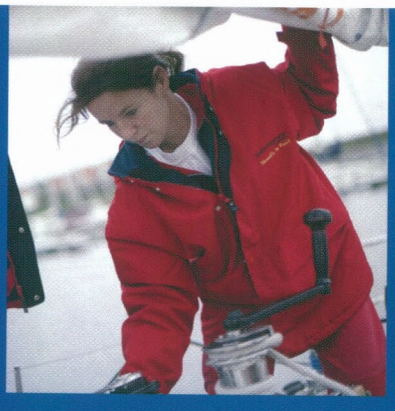
Meer en beter ondernemen met Syntra West:

- Opleiding
- Opleidingsplanning en competentiemanagement
- Begeleiding
- Subsidieadvies

Voor inlichtingen in verband met onze dienstverlening aan bedrijven kunt u terecht op 050/70 28 07 of via e-mail: info@syntrawest.be

Met de steun van Provincie West-Vlaanderen Door mensen gedreven
Syntra West vzw is erkend door de Vlaamse Gemeenschap

www.syntrawest.be



Hijs de zeilen

Alle hens aan dek
Opleiding
Hou het roer in handen
Opleidingsplanning en competentiemanagement
Zet koers naar groei
Begeleiding
Haven aan stuurboord
Subsidieadvies

west vlaanderen werkt

2.2005 - n° 211 - 47ste jaargang

Dossier: DETAILHANDEL

Ten geleide 3

Een uitgebalanceerd winkelapparaat is een delicate evenwichtsoefening

Detailhandel in West-Vlaanderen in volle evolutie 4

Tanja Termote

De "IKEA-wet" biedt nieuwe uitdagingen voor gemeentelijk handels- en distributiebeleid 13

Annelies Demeyere en Rik Houthaeve

Het belang van de kleinhandel in de binnenstad 18

Rik Houthaeve

Genuanceerde aanpak van leegstand in De Panne 22

Annelies Demeyere

IN DE KIJKER • **De handelscentra van Oostkamp en Roeselare** 30

WEST-VLAAMSE CONJUNCTUURNOTA 34

REGIOSCAN • **Hoe meer zielen, hoe meer koopkracht?** 36

SPECTRUM 40

WES-NIEUWS 43

FISCALE FOCUS • **"Kosten voor onthaal" volgens de BTW-administratie** 46

PUBLICATIES WES 48

COLOFON 48

ONDERZOEK & ADVIES

West-Vlaanderen Werkt is een uitgave van WES vzw

west vlaanderen werkt

3.2005

Volgend nummer verschijnt op **30 september 2005**

met onder meer volgende onderwerpen:

- Deugdelijk bestuur in KMO's en familiebedrijven
- Citymarketing
- Waardering van natuur in West-Vlaanderen

Partners West-Vlaanderen Werkt 2005:

ethias

luminus

Provincie West-Vlaanderen
Door mensen gedreven

GOEKINT GRAPHICS

BARCO Visibly yours

wvi

SYNTRA WEST
Vormingsinstituut voor KMO

ONDERZOEK & ADVIES

Hoe aantrekkelijk is uw centrum voor inwoners, handelaars, bedrijven en bezoekers?

WES ondersteunt het centrumbeheer van lokale besturen:

- voorkomen of bestrijden van leegstand
- streven naar een evenwichtig uitgebouwd winkelapparaat
- creëren van aantrekkelijk openbaar domein
- verhogen van verkeersveiligheid, bereikbaarheid en parkeermogelijkheden
- zorgen voor aangenaam woon-, werk- en leefklimaat
- uitspelen van toeristisch-recreatieve troeven
- ...

Interesse?
Contacteer Hans Desmyttere
afdelingshoofd
hans.desmyttere@wes.be
Tel. + 32 50 36 71 23
www.wes.be

MILIEURUIMTELIJKEPLANNINGSOCIAALECONOMISCHBELEIDTOERISMETRAINING

Een uitgebalanceerd winkelapparaat is een delicate evenwichtsoefening

De detailhandel vervult een belangrijke rol in het functioneren van een stad of gemeente. Dit heeft niet alleen te maken met de voorzieningsfunctie ten aanzien van de eigen inwoners, maar ook met de tewerkstelling die hiermee gepaard gaat én de uitstraling van de gemeente ten opzichte van de omliggende gemeenten en/of bezoekers. Het belang en de kenmerken van zowel de aanbodzijde als de vraagzijde van de detailhandel in West-Vlaanderen worden uitvoerig belicht in het eerste artikel van voorliggend themanummer.

Ook de West-Vlaamse detailhandel ontsnapt niet aan structurele evoluties zoals de toegenomen automobiliteit, schaalvergroting van de handelszaken, vestiging langs invalswegen, … Het zoeken naar een uitgebalanceerd winkelapparaat blijft een moeilijke evenwichtsoefening tussen alle facetten van vraag en aanbod, waarbij moet worden rekening gehouden met een hele reeks factoren, zoals winkelaanbod, bereikbaarheid, inrichting van het openbaar domein, beeldkwaliteit, veiligheid, promotie, … Deze strategische oefening wordt bijgevolg idealiter multidisciplinair benaderd en onderbouwd met een gedegen uitgewerkt commercieel-strategisch plan. Dergelijk plan zal ook een versterkend beleidsinstrument zijn bij het beheren van een centrum van een stad of gemeente. Hiertoe beschikken de gemeenten over diverse beleidsinstrumenten. Sinds de inwerkingtreding van de Ikea-wet op 1 maart 2005 krijgen de gemeenten daarenboven nog meer bevoegdheden

© Jean Godecharle

in de vergunningsprocedure voor nieuwe handelsvestigingen. Deze Ikea-wet wordt verder in dit nummer behandeld. Hierbij wordt, naast de nodige duiding bij de nieuwe procedure, ook aandacht besteed aan de manier waarop een gemeente deze wet als een instrument kan gebruiken in haar lokaal beleid inzake detailhandel.

Grote beslissingsbevoegdheden omtrent nieuwe handelsvestigingen benadrukken dus nog meer de noodzaak tot het beschikken over de nodige beleidsplannen die als toetsingskader kunnen worden gebruikt bij nieuwe vestigingsdossiers. Deze toetsingskaders, zoals onder meer het gemeentelijk ruimtelijke structuurplan, andere ruimtelijke instrumenten en een commercieel-strategisch plan, worden uitvoering belicht in het artikel omtrent het **belang van de kleinhandel voor de binnenstad**. Het spreekt voor zich dat het spanningsveld tussen de binnenstad en perifere commerciële inplantingen in dit verband belangrijk is. Dit spanningsveld ombuigen tot een complementaire interactie blijft een continue uitdaging voor het beleid teneinde geen leegzuigeffect te creëren ten nadele van de binnenstad. Zoals de auteur van dit artikel het stelt: 'Winkels kunnen zonder een binnenstad, maar een binnenstad kan niet zonder winkels'.

In dit verband is het ook duidelijk dat bestaande **leegstand en verwaarlozing van panden moeten worden bestreden**. Iedere gemeente of stad heeft in meer of mindere mate te maken met deze uitdagingen. Een voorbeeld van een op maat uitgewerkte methodiek voor de gemeente De Panne wordt belicht in een laatste artikel. Ook wordt hierbij aandacht besteed aan de eerste resultaten als gevolg van de door de gemeente genomen beleidsmaatregelen. Een beleidsplan mag immers geen dode letter blijven, maar de voorgestelde maatregelen moeten effectief worden uitgewerkt en vervolgens worden geëvalueerd naar efficiëntie en effectiviteit. ■

Hans Desmyttere
Afdelingshoofd sociaal-economisch beleid
WES

Detailhandel in West-Vlaanderen in volle evolutie

Tanja Termote • stafmedewerker sociaal-economisch beleid WES

De detailhandel is qua structuur ingrijpend aan het veranderen. Met de tendens tot concentratie en schaalvergroting, en de groei van ketenwinkels verdwijnt de 'kleine zelfstandige' langzaam uit het straatbeeld.

Iedere gemeente streeft uiteraard naar een goed functionerend handelsapparaat. Niet alleen creëert de detailhandel een aanzienlijk aantal arbeidsplaatsen, het type winkels bepaalt ook de uitstraling van een gemeente. In dit opzicht zijn er opvallend grote verschillen tussen de West-Vlaamse gemeenten onderling.

Dit artikel biedt een overzicht van het belang en de kenmerken van de detailhandel in West-Vlaanderen.

Evolutie van de gezinsbestedingen

Alvorens in te gaan op de kenmerken van het aanbod[1] (aantal ondernemingen, aantal starters, branche, tewerkstelling), geven we een overzicht van de evolutie van de gezinsbestedingen.

Tabel 1 biedt een inzicht in de evolutie van de consumptie in het Vlaamse Gewest tussen 1978 en 2001.

In 2001 besteedde een gemiddeld gezin in Vlaanderen een bedrag van 29.609 euro (of 1.194.424 BEF).

De belangrijkste bestedingscategorie zijn de kosten verbonden aan een eerste of tweede woning, die gemiddeld 25,9% van het huishoudbudget opslorpen. Op de tweede plaats komt de categorie van de 'andere goederen en diensten' met een aandeel van 18,1% in het gemiddelde huishoudbudget. Hiertoe behoren onder meer de 'uitgaven in de horecasector' (5,5%), 'financiële diensten en verzekeringen' (4,5%) en 'toeristische reizen' (3,3%). Als derde belangrijkste uitgavenpost (15,8%) noteren we 'vervoer en communicatie'. Ongeveer 15,6% van het budget van een gemiddeld Vlaams huishouden wordt gespendeerd aan voeding, dranken en tabak.

Lokale zelfstandige handelszaken worden helaas een zeldzaamheid in de stedelijke centra. Op de foto: Huis "Versyp" in het centrum van Brugge.

De categorie 'cultuur, ontspanning en onderwijs' gaat lopen met gemiddeld 9,1% van het gezinsbudget. De uitgaven voor

Tabel 1
Evolutie van de uitgaven in courante prijzen van het gemiddelde huishouden in het Vlaamse Gewest, periode 1978-2001 (in euro)

Productbenaming	Uitgaven in courante prijzen (in euro)							
	1978-79	1987-88	1995-96	1996-97	1997-98	1999	2000	2001
VOEDING, DRANKEN, TABAK	**2.741**	**3.384**	**4.340**	**4.245**	**4.343**	**4.324**	**4.466**	**4.607**
Voedingsproducten	2.212	2.722	3.383	3.327	3.386	3.376	3.435	3.607
Dranken	397	490	736	698	734	740	791	757
Tabakswaren	132	172	221	220	223	209	240	244
KLEDING, SCHOEISEL	**1.065**	**1.470**	**1.721**	**1.716**	**1.670**	**1.661**	**1.555**	**1.485**
Kleding	883	1.208	1.431	1.410	1.376	1.349	1.265	1.210
Schoeisel	183	262	290	306	294	311	290	275
EERSTE OF TWEEDE WONING	**2.933**	**4.800**	**6.579**	**7.028**	**7.138**	**7.189**	**7.457**	**7.666**
Bruto huur	2.118	3.734	5.287	5.644	5.755	5.885	5.977	6.101
Verwarming, verlichting en water	815	1.066	1.292	1.384	1.383	1.304	1.480	1.566
MEUBELEN, HUISHOUDTOESTELLEN	**1.173**	**1.236**	**1.774**	**1.679**	**1.715**	**1.879**	**2.100**	**1.866**
Meubelen en vaste toebehoren	447	367	594	520	558	563	890	645
Huishoudartikelen in textiel	135	117	177	180	190	219	161	157
Grote huishoudtoestellen	157	213	327	256	249	237	282	285
Vaatwerk, huishoudelijke voorwerpen	82	89	84	101	93	85	83	100
Gereedschap voor de woning en de tuin	56	76	114	116	130	145	135	128
Onderhoud van het huis	297	374	478	506	495	630	550	551
GEZONDHEID	**408**	**622**	**1.078**	**1.046**	**1.064**	**1.213**	**1.176**	**1.303**
Farmaceutische producten	97	164	285	274	284	305	343	391
Therapeutische apparaten	47	89	94	114	136	172	118	147
Medische en paramedische sector	215	308	574	530	526	604	545	633
Ziekenhuizen en soortgelijke	49	61	125	127	118	132	170	131
VERVOER EN COMMUNICATIE	**1.370**	**2.114**	**3.276**	**3.164**	**3.666**	**3.922**	**4.642**	**4.642**
Aankoop van voertuigen	471	727	1.228	956	1.312	1.304	1.719	1.804
Verbruiksuitgaven voor voertuigen	693	1.017	1.481	1.597	1.752	1.900	2.073	1.990
Vervoerdiensten	85	135	172	168	130	189	180	190
Post en telecommunicatie	120	235	394	443	473	529	670	658
CULTUUR, ONTSPANNING, ONDERWIJS	**886**	**1.340**	**2.043**	**2.308**	**2.493**	**2.557**	**2.654**	**2.681**
Toestellen en accessoires	389	510	857	843	976	914	957	1.038
Culturele en sportdiensten	215	440	611	911	942	997	1.034	1.020
Boeken, kranten en tijdschriften, papier	176	253	367	378	360	390	414	383
Onderwijs	105	136	208	176	215	257	250	239
ANDERE GOEDEREN EN DIENSTEN	**1.885**	**3.096**	**4.737**	**4.352**	**4.780**	**5.239**	**5.382**	**5.359**
Lichaamsverzorging	200	337	512	471	513	558	545	566
Persoonlijke artikelen n.e.g	108	115	124	131	137	121	127	150
Uitgaven in de horecasector	501	843	1.365	1.207	1.350	1.526	1.680	1.625
Toeristische reizen	464	616	840	764	862	947	981	973
Financiële diensten, verzekeringen	424	703	1.197	1.190	1.222	1.267	1.340	1.339
Andere diensten n.e.g.	70	134	460	405	536	553	451	437
Niet-gepreciseerd verbruik	118	348	238	183	159	267	258	269
TOTALE CONSUMPTIE	**12.460**	**18.062**	**25.547**	**25.537**	**26.870**	**27.983**	**29.431**	**29.609**

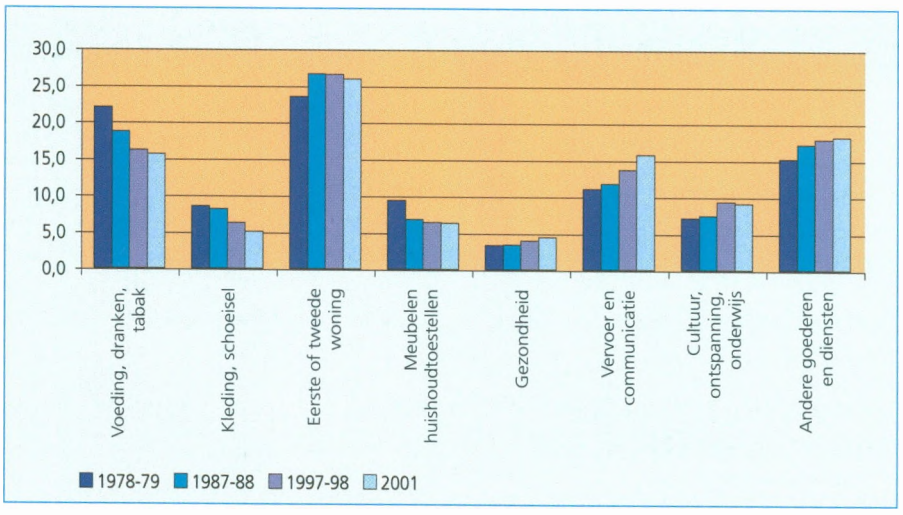
Bron: NIS, verwerking WES

'meubelen en huishoudtoestellen' bedragen 6,3% van het budget van een gemiddeld Vlaams gezin. Tenslotte gaat 5% van het gemiddelde huishoudbudget naar 'kleding en schoeisel' en 4,4% naar uitgaven voor 'gezondheid'.

Hoewel het aantal kleinhandelszaken afneemt, stijgt de tewerkstelling in de sector

Bekijken we de evolutie van de bestedingen sinds 1978 (zie **figuur 1**) dan merken we duidelijke verschuivingen op. Het aandeel van de categorieën 'vervoer en communicatie' (+4,7 procentpunten), 'andere goederen en diensten' (+3 procentpunten), 'cultuur, ontspanning, onderwijs' (+2 procentpunten), 'eerste en tweede woning' (+2,4 procentpunten) en 'gezondheid' (+1,1 procentpunten) in het gezinsbudget is gestegen ten nadele van het aandeel van 'voeding, dranken, tabak' (-6,4 procentpunten), 'kleding, schoeisel' (-3,5 procentpunten) en 'meubelen, huishoudtoestellen' (-3,1 procentpunten). Merk hierbij op dat globaal beschouwd het aandeel van de consumptie van dagelijkse of duurzame goederen die kunnen aangeschaft worden in de kleinhandel daalt ten voordele van de immateriële consumptie (uitgaven voor cultuur, ontspanning, onderwijs, gezondheid, ...). In het kader van de zelfontwikkeling en optimale zelfontplooiing van de individuele consument, is de behoefte aan betekenisvolle ervaringen gestegen en is men bereid hiervoor meer uit te geven. De bestedingen voor reizen, opleiding, het verenigingsleven, de kunst, de natuur, gezondheid en sport (ingegeven door de gezondheidscultuur), lezen en menselijke relaties nemen daardoor toe. In de toekomst zal de trend om meer te besteden aan actieve, immateriële consumptie en diensten nog toenemen. Voorspellingen van het Planbureau voor de periode 2005-2009 wijzen ook in die richting (zie **tabel 2**).

Figuur 1
Evolutie van het aandeel van de diverse uitgavenposten in de consumptie van het gemiddelde huishouden in het Vlaamse Gewest, periode 1978-2001 (in %)



Meer dan 13.000 kleinhandelszaken in West-Vlaanderen

In 2002 waren er in de kleinhandel in West-Vlaanderen 13.471 BTW-plichtige ondernemingen actief of 23% van het totaal aantal kleinhandelszaken in Vlaanderen (zie **tabel 3**). In datzelfde jaar werden 696 nieuwe zaken opgericht terwijl er 1.017 winkels hun activiteiten stopzetten.

Zowel in West-Vlaanderen als in Vlaanderen neemt het aantal kleinhandelszaken af. Tussen 2000 en 2002 nam het aantal actieve ondernemingen in de kleinhan-

Tabel 2
Procentuele evolutie van de consumptie (in constante prijzen) van de gezinnen, naar branche, ramingen tot 2009 (in %)

	Procentuele groei		
	1995-99	2000-04	2005-09
1. Voedingsmiddelen, dranken en tabak	0,8	9,1	2,9
a. Voedingsmiddelen	-2,9	8,8	2,3
b. Alcoholvrije dranken	8,5	12,8	6,0
c. Alcoholhoudende dranken	12,7	10,7	4,5
d. Tabak	7,9	5,9	2,5
2. Kleding en schoeisel	-2,5	4,7	0,7
3. Huur	6,8	6,7	6,6
4. Verwarming	-3,5	7,9	4,2
5. Verlichting	-1,0	6,7	4,8
6. Huishoudelijke hulp	7,9	13,1	7,8
7. Meubelen, huishoudelijke apparaten en dagelijks onderhoud	-0,7	4,9	4,8
8. Aankoop van voertuigen	31,5	-1,6	9,8
9. Uitgaven i.v.m. het gebruik van voertuigen, waarvan	6,3	2,5	5,5
a. Benzine	-0,6	-5,8	-0,4
b. Diesel	27,4	22,3	16,1
10. Vervoersdiensten	3,2	4,8	9,1
a. Reizigersvervoer per trein, tram en metro	45,8	14,8	10,4
b. Reizigersvervoer over de weg	-41,2	12,1	5,4
c. Overige vervoersdiensten	8,4	-22,1	9,8
11. Communicatie	50,0	20,2	12,8
12. Genees-, heelkundige en aanverwante zorgen	7,0	10,9	11,4
13. Ontspanning en ontwikkeling	22,1	-5,6	12,5
14. Overige goederen en diensten	11,5	1,4	13,3
15. Bestedingen van de gezinnen in het buitenland	35,3	9,5	14,7
Totaal	**9,9**	**4,5**	**8,6**

Bron: Planbureau, verwerking WES

Tabel 3
Evolutie van het aantal actieve ondernemingen, het aantal starters en het aantal stopzettingen in de detailhandel in West-Vlaanderen en Vlaanderen, 2000-2002

	West-Vlaanderen			Vlaanderen		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Aantal actieve ondernemingen	14.023	13.747	13.471	61.251	59.565	58.236
Aantal oprichtingen	742	697	696	3.432	3.153	3.156
Aantal stopzettingen	1.051	988	1.017	4.918	4.767	4.391

Bron: NIS, Demografie van de ondernemingen, verwerking WES

Tabel 4
Aantal actieve ondernemingen in de detailhandel in West-Vlaanderen en Vlaanderen in 2002, naar grootteklasse van de tewerkstelling

Grootteklasse	West-Vlaanderen		Vlaanderen	
	Aantal	in %	Aantal	in %
zonder werknemers	9.055	67,2	39.804	68,3
1-4	3.677	27,3	14.903	25,6
5-9	428	3,2	1.979	3,4
10-19	207	1,5	971	1,7
20-49	93	0,7	471	0,8
50-99	9	0,07	50	0,09
100-199	1	0,01	20	0,03
200-499	0	0,00	19	0,03
≥ 500	1	0,01	19	0,03
Totaal	**13.471**	**100,0**	**58.236**	**100,0**

Bron: NIS, Demografie van de ondernemingen, verwerking WES

De uitstraling van een gemeente wordt mede bepaald door de detailhandel

del in West-Vlaanderen af met 552 (of -3,9%). In Vlaanderen daalde het aantal ondernemingen met 4,9%.

In **tabel 4** wordt het aantal actieve ondernemingen opgesplitst naar grootteklasse van de tewerkstelling. Hieruit blijkt dat meer dan 9.000 kleinhandelszaken in West-Vlaanderen (of 67,2%) geen werknemers in dienst heeft, en dus enkel werkt met zelfstandigen en helpers. Bijna 95% van de detailhandelszaken heeft minder dan vijf werknemers in dienst.

Eenderde van het aantal kleinhandelszaken is een voedingszaak

Tabel 5 bevat gegevens over het aantal detailhandelszaken en hun branche. De gegevens zijn afkomstig van *de Spectron* online adressenbank en dateren van mei 2005. In de cijfers zijn de garages en carrosserieën buiten beschouwing gelaten.

We moeten hier wel opmerken dat deze databank een aanzienlijk aantal dubbeltellingen telt waardoor het totaal aantal winkels overschat is. Dus niet zozeer het absoluut aantal winkels, maar de **verdeling naar branche** is hier van belang.

De winkels worden ingedeeld in een aantal branchegroepen. De volgende branche-indeling werd weerhouden:

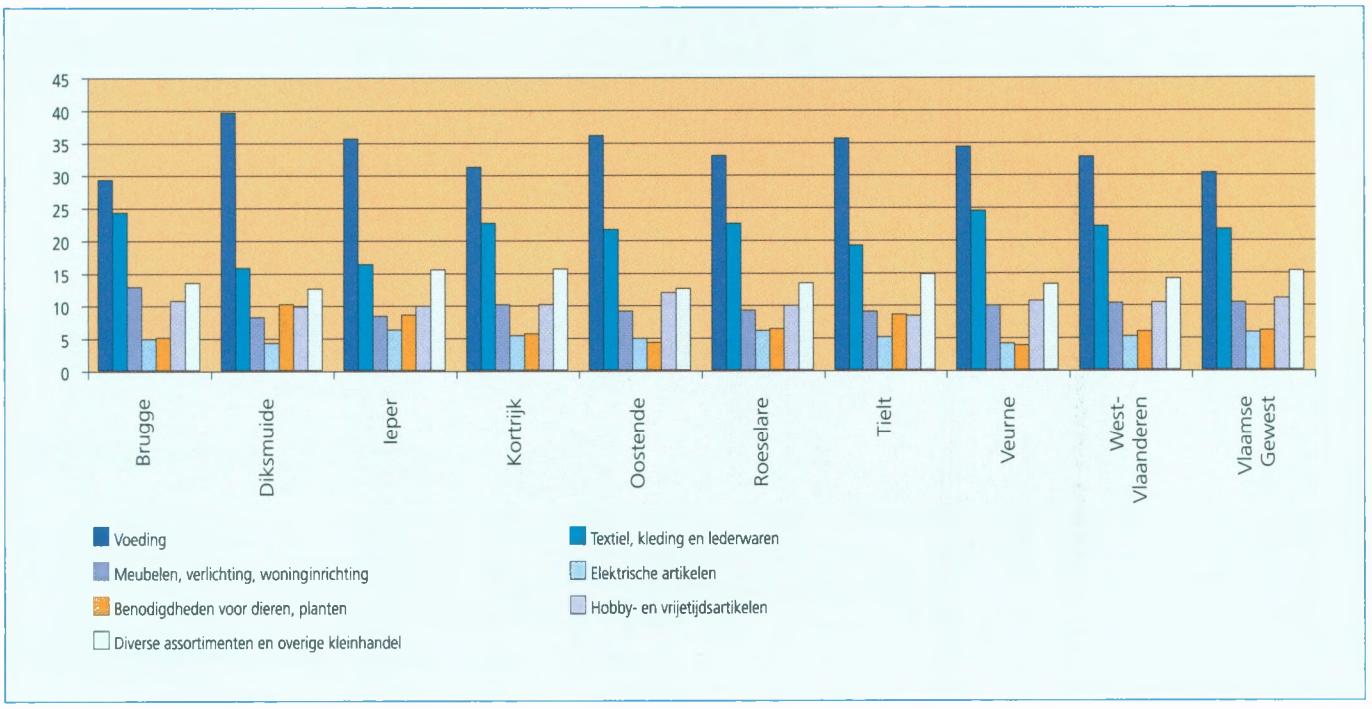
- voeding (brood, groenten en fruit, dranken, vleeswaren, vis, superettes, ...);
- textiel, kleding en lederwaren (kledingstoffen, tapijten, gordijnen, kleding en bijhorende accessoires, schoenen, reisartikelen, ...);
- meubelen, verlichting, woninginrichting (meubelen, antiek, verlichting, kachels, bedden en matrassen, ...);
- elektrische artikelen (elektrische huishoudapparaten, audio- en videoapparatuur, ...);

Tabel 5
Aantal detailhandelszaken in 2005 per gemeente, naar branche (in %)

Gemeente	Voeding	Textiel, kleding en lederwaren	Meubelen, verlichting, woninginrichting	Elektrische artikelen	Benodigdheden voor dieren, planten	Hobby- en vrijetijdsartikelen	Diverse assortimenten en overige kleinhandel	Totaal	Totaal aantal winkels (absolute cijfers)	Totaal aantal winkels per 1.000 inwoners
Beernem	34,8	16,8	6,5	3,2	12,3	12,9	13,5	100,0	155	10,7
Blankenberge	30,0	32,4	7,6	3,3	4,4	12,0	10,4	100,0	367	20,2
Brugge	30,1	22,2	13,9	4,8	3,6	11,1	14,3	100,0	1.809	15,4
Damme	39,6	10,7	14,1	8,7	5,4	10,1	11,4	100,0	149	13,7
Jabbeke	31,8	18,2	6,5	3,9	9,7	15,6	14,3	100,0	154	11,3
Knokke-Heist	21,1	33,2	17,0	3,7	2,6	10,3	12,2	100,0	931	27,5
Oostkamp	29,4	18,1	13,9	7,1	7,7	8,7	15,2	100,0	310	14,4
Torhout	27,8	24,4	8,9	6,7	8,5	8,1	15,6	100,0	270	14,1
Zedelgem	40,2	17,6	7,4	5,5	8,2	8,6	12,5	100,0	256	11,8
Zuienkerke	34,4	18,8	0,0	12,5	15,6	6,3	12,5	100,0	32	11,6
Arrondissement Brugge	**29,2**	**24,2**	**12,7**	**4,8**	**5,0**	**10,6**	**13,4**	**100,0**	**4.433**	**16,2**
Diksmuide	40,6	18,5	8,3	3,5	7,1	10,6	11,4	100,0	254	16,2
Houthulst	34,9	17,4	10,1	6,4	9,2	9,2	12,8	100,0	109	12,1
Koekelare	39,6	14,4	6,3	3,6	17,1	6,3	12,6	100,0	111	13,5
Kortemark	39,8	13,5	8,2	4,7	9,4	11,1	13,5	100,0	171	14,2
Lo-Reninge	44,2	7,0	7,0	2,3	16,3	9,3	14,0	100,0	43	13,0
Arrondissement Diksmuide	**39,5**	**15,7**	**8,1**	**4,2**	**10,2**	**9,7**	**12,5**	**100,0**	**688**	**14,3**
Heuvelland	48,5	10,7	1,0	7,8	10,7	11,7	9,7	100,0	103	12,5
Ieper	31,2	21,2	9,6	7,3	5,3	10,2	15,3	100,0	510	14,6
Langemark-Poelkapelle	45,2	9,5	6,0	6,0	7,1	8,3	17,9	100,0	84	10,8
Mesen	41,7	33,3	8,3	0,0	0,0	0,0	16,7	100,0	12	12,3
Poperinge	31,9	14,9	9,4	6,2	10,1	10,1	17,4	100,0	276	14,1
Vleteren	42,5	10,0	10,0	2,5	17,5	5,0	12,5	100,0	40	11,1
Wervik	40,2	14,2	9,3	4,4	9,3	7,8	14,7	100,0	204	11,6
Zonnebeke	33,6	11,2	6,0	5,2	13,8	12,9	17,2	100,0	116	10,0
Arrondissement Ieper	**35,5**	**16,2**	**8,3**	**6,2**	**8,5**	**9,8**	**15,5**	**100,0**	**1.345**	**12,9**
Anzegem	32,3	22,0	7,5	4,3	7,0	10,2	16,7	100,0	186	13,4
Avelgem	28,8	28,0	7,6	3,8	4,5	11,4	15,9	100,0	132	14,1
Deerlijk	30,3	27,5	11,8	5,6	5,1	6,7	12,9	100,0	178	15,7
Harelbeke	35,3	17,0	9,8	5,9	6,5	10,5	15,0	100,0	306	11,8
Kortrijk	29,1	25,4	10,5	4,8	5,0	9,7	15,5	100,0	1.213	16,5
Kuurne	27,8	22,0	10,5	6,7	7,7	9,6	15,8	100,0	209	16,7
Lendelede	32,9	19,0	10,1	6,3	6,3	13,9	11,4	100,0	79	14,6
Menen	34,0	20,1	9,3	5,0	5,8	8,9	16,9	100,0	462	14,3
Spiere-Helkijn	30,0	6,7	13,3	6,7	10,0	10,0	23,3	100,0	30	14,7
Waregem	29,4	24,4	11,1	5,2	4,3	11,3	14,4	100,0	541	15,1
Wevelgem	33,2	19,3	9,0	6,3	4,9	11,4	15,8	100,0	367	11,8
Zwevegem	33,7	18,3	9,5	5,9	7,0	9,5	16,1	100,0	273	11,5
Arrondissement Kortrijk	**31,1**	**22,5**	**10,0**	**5,3**	**5,5**	**10,1**	**15,5**	**100,0**	**3.976**	**14,3**
Bredene	55,0	12,8	4,0	3,4	5,4	12,1	7,4	100,0	149	9,9
De Haan	29,7	28,8	9,0	3,3	3,3	12,3	13,7	100,0	212	17,9
Gistel	35,9	22,2	5,9	7,2	9,2	5,2	14,4	100,0	153	13,7
Ichtegem	41,5	14,9	6,4	8,5	6,9	9,6	12,2	100,0	188	14,1
Middelkerke	39,1	20,5	8,5	4,6	3,6	11,4	12,4	100,0	307	17,4
Oostende	32,0	23,8	10,9	4,6	2,9	13,0	12,9	100,0	1.096	16,0
Oudenburg	44,6	9,9	7,9	4,0	7,9	13,9	11,9	100,0	101	11,4
Arrondissement Oostende	**36,0**	**21,6**	**9,0**	**4,9**	**4,2**	**11,8**	**12,5**	**100,0**	**2.206**	**15,1**
Hooglede	39,0	11,4	8,6	6,7	10,5	10,5	13,3	100,0	105	10,7
Ingelmunster	44,3	11,4	10,7	4,7	6,7	8,1	14,1	100,0	149	14,0
Izegem	37,0	20,8	8,9	5,9	4,9	10,8	11,6	100,0	370	13,9
Ledegem	35,6	16,4	10,3	6,2	6,8	10,3	14,4	100,0	146	15,8
Lichtervelde	38,0	15,0	7,0	6,0	10,0	9,0	15,0	100,0	100	12,0
Moorslede	37,7	17,8	11,0	5,5	9,6	10,3	8,2	100,0	146	13,7
Roeselare	26,8	29,0	8,8	6,2	4,9	10,0	14,4	100,0	968	17,5
Staden	36,1	18,1	9,8	6,0	9,8	7,5	12,8	100,0	133	12,2
Arrondissement Roeselare	**32,9**	**22,5**	**9,2**	**6,0**	**6,3**	**9,9**	**13,3**	**100,0**	**2.117**	**15,0**
Ardooie	32,4	17,1	9,5	6,7	8,6	10,5	15,2	100,0	105	11,5
Dentergem	34,7	17,8	14,9	5,0	7,9	7,9	11,9	100,0	101	12,4
Meulebeke	40,8	19,7	7,0	4,5	3,8	7,0	17,2	100,0	157	14,3
Oostrozebeke	33,3	20,8	9,4	4,2	9,4	9,4	13,5	100,0	96	12,9
Pittem	33,0	20,9	8,8	4,4	12,1	6,6	14,3	100,0	91	13,8
Ruiselede	39,1	15,9	10,1	2,9	5,8	8,7	17,4	100,0	69	13,5
Tielt	32,4	23,6	7,4	5,7	7,8	8,4	14,5	100,0	296	15,4
Wielsbeke	47,8	8,7	6,5	5,4	6,5	6,5	18,5	100,0	92	10,4
Wingene	32,8	17,5	9,8	4,9	13,7	9,3	12,0	100,0	183	14,0
Arrondissement Tielt	**35,5**	**19,1**	**8,9**	**5,0**	**8,5**	**8,3**	**14,7**	**100,0**	**1.190**	**13,4**
Alveringem	51,9	9,9	4,9	3,7	11,1	4,9	13,6	100,0	81	16,5
De Panne	37,2	26,4	7,9	4,5	2,1	9,1	12,8	100,0	242	24,3
Koksijde	33,4	26,7	7,7	3,8	2,6	11,8	13,9	100,0	416	19,8
Nieuwpoort	34,3	27,2	8,7	2,8	3,9	11,8	11,4	100,0	254	23,4
Veurne	26,8	20,1	18,8	5,0	4,6	10,9	13,8	100,0	239	20,2
Arrondissement Veurne	**34,3**	**24,4**	**9,9**	**4,0**	**3,7**	**10,6**	**13,1**	**100,0**	**1.232**	**21,0**
West-Vlaanderen	**32,7**	**22,0**	**10,2**	**5,1**	**5,8**	**10,3**	**14,0**	**100,0**	**17.187**	**15,1**
Vlaamse Gewest	**30,2**	**21,6**	**10,4**	**5,7**	**6,0**	**11,0**	**15,2**	**100,0**	**70.732**	**11,7**

Bron: Tellingen Spectron online adressenbank (24-05-2005), verwerking WES

Figuur 2
Aandeel van de verschillende branches in het kleinhandelsaanbod



- benodigdheden voor dieren, planten (huisdieren en toebehoren, granen, zaden, veevoeders, bloemen en planten, ...);
- hobby- en vrijetijdsartikelen (boeken en dagbladen, fietsen, fotomateriaal, speelgoed, muziek, sport- en kampeerartikelen, ...);
- diverse assortimenten en overige kleinhandel (doe-het-zelfzaken, warenhuizen, apotheken, juwelen en uurwerken, optische artikelen, schoonheidsproducten, ...).

In ongeveer eenderde van het aantal detailhandelszaken in West-Vlaanderen worden voedingswaren verkocht. Circa 22% verkoopt kleding, textiel en leder en ongeveer 10% is gespecialiseerd in meubelen, verlichting en woninginrichting. Eenzelfde percentage van winkels legt zich toe op hobby- en vrijetijdsartikelen en een kleine 6% op benodigdheden voor dieren en planten. Ongeveer 5% van de winkels is gespecialiseerd in elektrische artikelen. De overige 14% van de winkels zijn moeilijk te catalogeren of hebben diverse assortimenten.

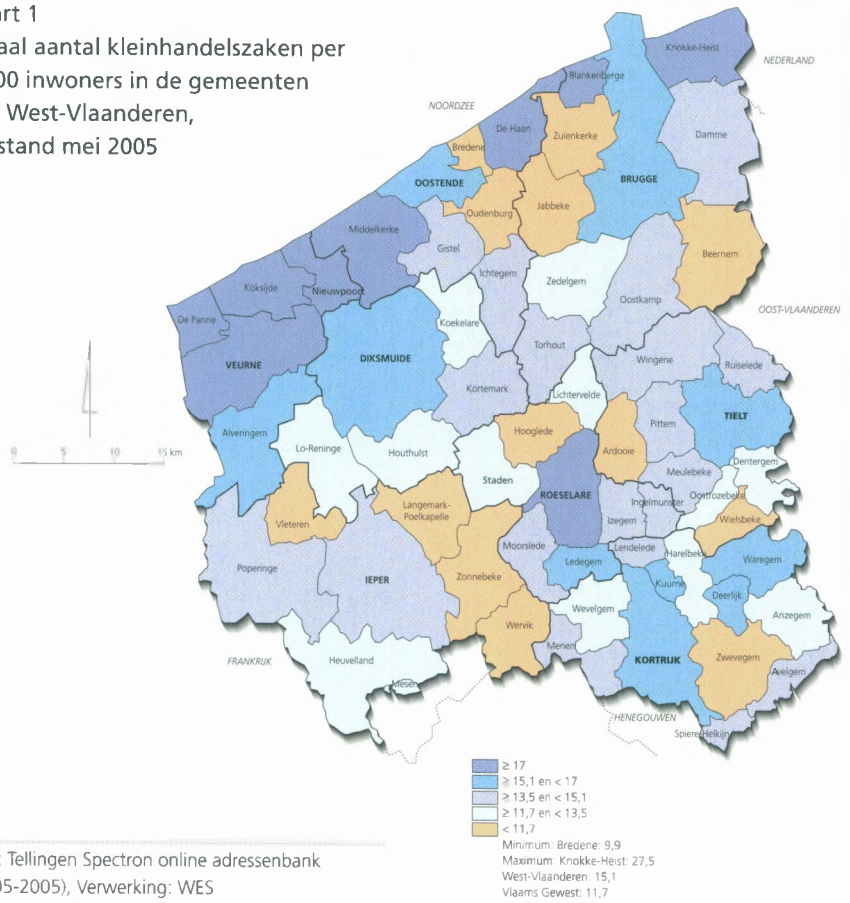
West-Vlaamse gemeenten verschillen onderling sterk

Tussen de West-Vlaamse gemeenten zijn er grote verschillen waar te nemen in de structuur van de kleinhandel. **Figuur 2** toont deze verschillen op arrondissementeel niveau. Het aandeel voedingszaken is relatief groot in de arrondissementen Diksmuide, Oostende, Ieper en Tielt. De gemeente Bredene kent het grootste aandeel voedingszaken in de totale kleinhandel, namelijk 55%. De arrondissementen Veurne en Brugge (met vooral de gemeenten Knokke-Heist en Blankenberge) kennen het grootste aandeel detailhandelszaken in textiel, kleding en lederwaren. Het arrondissement Brugge – en dan vooral de gemeenten Knokke-Heist en Brugge – kent ook het grootste aandeel handelszaken in de woonbranche. Het detailhandelsapparaat in de arrondissementen Ieper en Roeselare kent een relatief groot aandeel winkels in elektrische artikelen. De arrondissementen Diksmuide, Ieper en Tielt kennen een belangrijk aandeel winkels met benodigdheden voor dieren en planten. Het arrondissement Oostende kent het grootste aandeel winkels in hobby- en vrijetijdsartikelen.

Indien we het totaal aantal winkels per 1.000 inwoners bekijken dan stellen we vast dat deze verhouding 15,1 bedraagt in West-Vlaanderen. Dit is aanzienlijk hoger dan in Vlaanderen waar deze verhouding 11,7 bedraagt. **Kaart 1** toont de verhouding van het totaal aantal kleinhandelszaken per 1.000 inwoners voor de gemeenten van West-Vlaanderen. Het grootste aantal winkels per 1.000 inwoners, namelijk 27,5, wordt vastgesteld in Knokke-Heist. Ook andere kustgemeenten hebben een groot aantal detailhandelszaken per 1.000 inwoners: De Panne: 24,3, Nieuwpoort: 23,4, Blankenberge: 20,2, Koksijde: 19,8, De Haan: 17,9, Middelkerke: 17,4. Van de West-Vlaamse gemeenten die geen kustgemeente zijn, kent Veurne het meeste aantal winkels per 1.000 inwoners, gevolgd door Roeselare.

Opmerkelijk is dat ook een kustgemeente, namelijk Bredene, het kleinste aantal winkels per 1.000 inwoners telt, namelijk 9,9. Andere gemeenten met een lage verhouding winkels per 1.000 inwoners zijn Zonnebeke, Wielsbeke, Beernem, Hooglede en Langemark-Poelkapelle. Van de vier centrumsteden kent Brugge het kleinste aantal winkels per 1.000 inwoners, na-

Kaart 1
Totaal aantal kleinhandelszaken per 1.000 inwoners in de gemeenten van West-Vlaanderen, toestand mei 2005



Bron: Tellingen Spectron online adressenbank (24-05-2005), Verwerking: WES

De kustgemeenten hebben het grootste aantal winkels per 1.000 inwoners

melijk 15,4. In Oostende bedraagt deze verhouding 16, in Kortrijk 16,5 en in Roeselare 17,5.

Aanzienlijke daling van de zelfstandige tewerkstelling in de kleinhandel, toename van het aantal loontrekkenden

Tussen 1995 en 2002 steeg de totale tewerkstelling in de kleinhandel in West-Vlaanderen met 231 personen tot 32.864 personen in 2002 (zie **tabel 6**). Opmerkelijk hierbij is dat het aantal loontrekkenden in deze periode toeneemt met 2.510 personen (+13,3%) terwijl het aantal zelfstandigen en helpers afneemt met 2.279 personen (-16,5%). Het aandeel van de zelfstandige tewerkstelling in de totale tewerkstelling in de kleinhandel in West-Vlaanderen daalt hiermee van 42% in 1995 tot 35% in 2002. In Vlaanderen bedraagt dit aandeel momenteel 28%.

De toename van het aantal loontrekkenden en de daling van het aantal zelfstandigen en helpers is een gevolg van de tendens tot concentratie en schaalvergroting en door de groei van ketenwinkels in de detailhandel.

De tewerkstellingsgroei in de kleinhandel is gedeeltelijk ook toe te schrijven aan de toename van de deeltijdse arbeid, die in belangrijke mate aanwezig is in de grootdistributie.

Een analyse per gemeente toont dat van de vier centrumsteden enkel Brugge en Roeselare hun tewerkstelling in de kleinhandel zagen toenemen. In Brugge kwamen

Tabel 6
Evolutie tussen 1995 en 2002 van de bezoldigde

Gemeente	Bezoldigde tewerkstellin		Evoluti 1995-200 (in %
	1995	2002	
Beernem	190	225	18,4
Blankenberge	463	477	3,0
Brugge	2.765	3.345	21,0
Damme	81	66	-18,5
Jabbeke	84	116	38,
Knokke-Heist	1.172	1.295	10,5
Oostkamp	261	282	8,0
Torhout	313	300	-4,2
Zedelgem	208	230	10,6
Zuienkerke	7	16	128,6
Arrondissement Brugge	**5.544**	**6.352**	**14,**
Diksmuide	186	222	19,4
Houthulst	38	45	18,4
Koekelare	87	114	31,0
Kortemark	175	136	-22,3
Lo-Reninge	28	33	17,9
Arrondissement Diksmuide	**514**	**550**	**7,0**
Heuvelland	59	58	-1,7
Ieper	556	708	27,3
Langemark-Poelkapel.	41	48	17,1
Mesen	3	5	66,7
Poperinge	299	351	17,4
Vleteren	6	7	16,7
Wervik	134	143	6,7
Zonnebeke	85	79	-7,1
Arrondissement Ieper	**1.183**	**1.399**	**18,3**
Anzegem	180	152	-15,6
Avelgem	111	141	27,0
Deerlijk	173	257	48,6
Harelbeke	333	314	-5,7
Kortrijk	1.532	1.599	4,4
Kuurne	397	488	22,9
Lendelede	63	80	27,0
Menen	470	545	16,0
Spiere-Helkijn	6	8	33,3
Waregem	747	673	-9,9
Wevelgem	378	575	52,1
Zwevegem	139	156	12,2
Arrondissement Kortrijk	**4.529**	**4.988**	**10,1**
Bredene	90	105	16,7
De Haan	152	155	2,0
Gistel	161	179	11,2
Ichtegem	118	130	10,2
Middelkerke	390	444	13,8
Oostende	1.607	1.742	8,4
Oudenburg	55	60	9,1
Arrondissement Oostende	**2.573**	**2.815**	**9,4**
Hooglede	66	78	18,2
Ingelmunster	186	176	-5,4
Izegem	448	524	17,0
Ledegem	79	88	11,4
Lichtervelde	98	125	27,6
Moorslede	99	122	23,2
Roeselare	1.379	1.639	18,9
Staden	61	65	6,6
Arrondissement Roeselare	**2.416**	**2.817**	**16,6**
Ardooie	107	124	15,9
Dentergem	54	60	11,1
Meulebeke	75	107	42,7
Oostrozebeke	110	144	30,9
Pittem	69	79	14,5
Ruiselede	56	54	-3,6
Tielt	326	301	-7,7
Wielsbeke	61	47	-23,0
Wingene	110	104	-5,5
Arrondissement Tielt	**968**	**1.020**	**5,4**
Alveringem	21	28	33,3
De Panne	272	351	29,0
Koksijde	375	472	25,9
Nieuwpoort	173	248	43,4
Veurne	246	284	15,4
Arrondissement Veurne	**1.087**	**1.383**	**27,2**
West-Vlaanderen	**18.814**	**21.324**	**13,3**
Vlaams Gewest	**98.875**	**117.576**	**18,9**

BRON: RSZ, RSVZ, Verwerking: GOM - West-Vlaanderen en WES

lfstandige tewerkstelling in de kleinhandel

Zelfstandigen en helpers *			Totale tewerkstelling			Aandeel zelfstandige tewerkstelling in totale tewerkstelling	
1995	2002	Evolutie 1995-2002 (in %)	1995	2002	Evolutie 1995-2002 (in %)	1995	2002
160	115	-28,1	350	340	-2,9	45,7	33,8
320	258	-19,4	783	735	-6,1	40,9	35,1
1.278	1.060	-17,1	4.043	4.405	9,0	31,6	24,1
127	128	0,8	208	194	-6,7	61,1	66,0
142	123	-13,4	226	239	5,8	62,8	51,5
685	536	-21,8	1.857	1.831	-1,4	36,9	29,3
298	255	-14,4	559	537	-3,9	53,3	47,5
250	193	-22,8	563	493	-12,4	44,4	39,1
249	226	-9,2	457	456	-0,2	54,5	49,6
47	43	-8,5	54	59	9,3	87,0	72,9
3.556	2.937	-17,4	9.100	9.289	2,1	39,1	31,6
237	195	-17,7	423	417	-1,4	56,0	46,8
126	114	-9,5	164	159	-3,0	76,8	71,7
108	86	-20,4	195	200	2,6	55,4	43,0
170	113	-33,5	345	249	-27,8	49,3	45,4
49	27	-44,9	77	60	-22,1	63,6	45,0
690	535	-22,5	1.204	1.085	-9,9	57,3	49,3
123	110	-10,6	182	168	-7,7	67,6	65,5
399	322	-19,3	955	1.030	7,9	41,8	31,3
76	77	1,3	117	125	6,8	65,0	61,6
11	9	-18,2	14	14	0,0	78,6	64,3
251	188	-25,1	550	539	-2,0	45,6	34,9
51	40	-21,6	57	47	-17,5	89,5	85,1
187	150	-19,8	321	293	-8,7	58,3	51,2
145	120	-17,2	230	199	-13,5	63,0	60,3
1.243	1.016	-18,3	2.426	2.415	-0,5	51,2	42,1
123	121	-1,6	303	273	-9,9	40,6	44,3
91	97	6,6	202	238	17,8	45,0	40,8
104	109	4,8	277	366	32,1	37,5	29,8
237	209	-11,8	570	523	-8,2	41,6	40,0
850	669	-21,3	2.382	2.268	-4,8	35,7	29,5
122	98	-19,7	519	586	12,9	23,5	16,7
58	62	6,9	121	142	17,4	47,9	43,7
296	254	-14,2	766	799	4,3	38,6	31,8
23	21	-8,7	29	29	0,0	79,3	72,4
344	333	-3,2	1.091	1.006	-7,8	31,5	33,1
277	220	-20,6	655	795	21,4	42,3	27,7
189	172	-9,0	328	328	0,0	57,6	52,4
2.714	2.365	-12,9	7.243	7.353	1,5	37,5	32,2
147	114	-22,4	237	219	-7,6	62,0	52,1
207	165	-20,3	359	320	-10,9	57,7	51,6
137	115	-16,1	298	294	-1,3	46,0	39,1
177	142	-19,8	295	272	-7,8	60,0	52,2
235	197	-16,2	625	641	2,6	37,6	30,7
789	611	-22,6	2.396	2.353	-1,8	32,9	26,0
95	81	-14,7	150	141	-6,0	63,3	57,4
1.787	1.425	-20,3	4.360	4.240	-2,8	41,0	33,6
94	91	-3,2	160	169	5,6	58,8	53,8
113	99	-12,4	299	275	-8,0	37,8	36,0
327	253	-22,6	775	777	0,3	42,2	32,6
128	103	-19,5	207	191	-7,7	61,8	53,9
106	96	-9,4	204	221	8,3	52,0	43,4
155	132	-14,8	254	254	0,0	61,0	52,0
628	531	-15,4	2.007	2.170	8,1	31,3	24,5
143	131	-8,4	204	196	-3,9	70,1	66,8
1.694	1.436	-15,2	4.110	4.253	3,5	41,2	33,8
105	90	-14,3	212	214	0,9	49,5	42,1
115	90	-21,7	169	150	-11,2	68,0	60,0
143	115	-19,6	218	222	1,8	65,6	51,8
101	87	-13,9	211	231	9,5	47,9	37,7
95	80	-15,8	164	159	-3,0	57,9	50,3
73	64	-12,3	129	118	-8,5	56,6	54,2
314	273	-13,1	640	574	-10,3	49,1	47,6
93	84	-9,7	154	131	-14,9	60,4	64,1
193	168	-13,0	303	272	-10,2	63,7	61,8
1.232	1.051	-14,7	2.200	2.071	-5,9	56,0	50,7
81	61	-24,7	102	89	-12,7	79,4	68,5
198	165	-16,7	470	516	9,8	42,1	32,0
314	283	-9,9	689	755	9,6	45,6	37,5
165	145	-12,1	338	393	16,3	48,8	36,9
145	121	-16,6	391	405	3,6	37,1	29,9
903	775	-14,2	1.990	2.158	8,4	45,4	35,9
13.819	11.540	-16,5	32.633	32.864	0,7	42,3	35,1
59.011	45.696	-22,6	157.886	163.272	3,4	37,4	28,0

* Zelfstandigen en helpers, exclusief zelfstandigen in bijberoep, beroepencode 402

er tussen 1995 en 2002 362 arbeidsplaatsen bij, in Roeselare 163. Oostende verloor in deze periode 43 arbeidsplaatsen in de detailhandel. In Kortrijk gingen 114 jobs verloren. Deze laatste daling ging gepaard met een sterke toename van de tewerkstelling in de omliggende gemeenten Wevelgem (+140), Kuurne (+67) en Lendelede (+21). In het arrondissement Kortrijk verliest naast Kortrijk ook Waregem een aanzienlijk aantal arbeidsplaatsen (-85), ten voordele van buurgemeente Deerlijk (+89).

Vermeldenswaard is ook een sterke groei van de tewerkstelling in de detailhandel in Ieper (+75). Ook de Westkustgemeenten Koksijde, Nieuwpoort en De Panne kennen een belangrijke groei van de tewerkstelling in de kleinhandel.

Gemeenten die veel arbeidsplaatsen zagen verloren gaan zijn – naast de reeds vermelde gemeenten Kortrijk en Waregem – Kortemark (-96), Torhout (-70), Tielt (-66), Blankenberge (-48) en Harelbeke (-47).

Tot besluit

De kleinhandel is een belangrijke economische sector die momenteel zorgt voor ongeveer 33.000 arbeidsplaatsen in West-Vlaanderen. Hoewel het aantal detailhandelszaken afneemt, gaat de tewerkstelling in stijgende lijn. Dit is een gevolg van de toename van het aantal loontrekkenden in de sector. Het aantal zelfstandigen en helpers kent, mede door de tendens van schaalvergroting en ketenvorming in de detailhandel, een aanzienlijke daling. De sector van de detailhandel is evenwel niet alleen een belangrijke werkverschaffer, maar is medebepalend voor de uitstraling van de stad of gemeente. In die zin is het belangrijk dat iedere gemeente voldoende aandacht heeft voor en streeft naar een goed functionerende detailhandel. ■

[1] Voor een analyse van de vraagzijde van de detailhandel, namelijk de koopkrachtdeterminerende factoren, verwijzen we naar de rubriek 'Regioscan' verder in dit nummer.

port of zeebrugge

een netwerk op europa

Met een groot aanbod van roro- en container diensten en frequente hinterland-verbindingen langs de weg, het spoor of langs de binnenvaart, toont Zeebrugge u de gemakkelijkste weg om uw klanten te bereiken.

- 13,6 miljoen ton roroverkeer
- 12 miljoen ton containerverkeer
- 1 miljoen vrachtwagens
- 1,4 miljoen nieuwe wagens
- 10.000 aanlopen per jaar
- 25 dagelijkse verbindingen naar het VK, Scandinavië, Spanje, Portugal en Turkije
- excellente distributie-mogelijkheden

Isabellalaan 1 - 8380 Zeebrugge, Belgium
Tel. +/32/50/54 32 11 - Fax +/32/50/54 32 24
www.portofzeebrugge.be
e-mail: mbz@zeebruggeport.be

PORT AUTHORITY ZEEBRUGGE

"IKEA-wet" biedt nieuwe uitdagingen voor gemeentelijk **handels- en distributiebeleid**

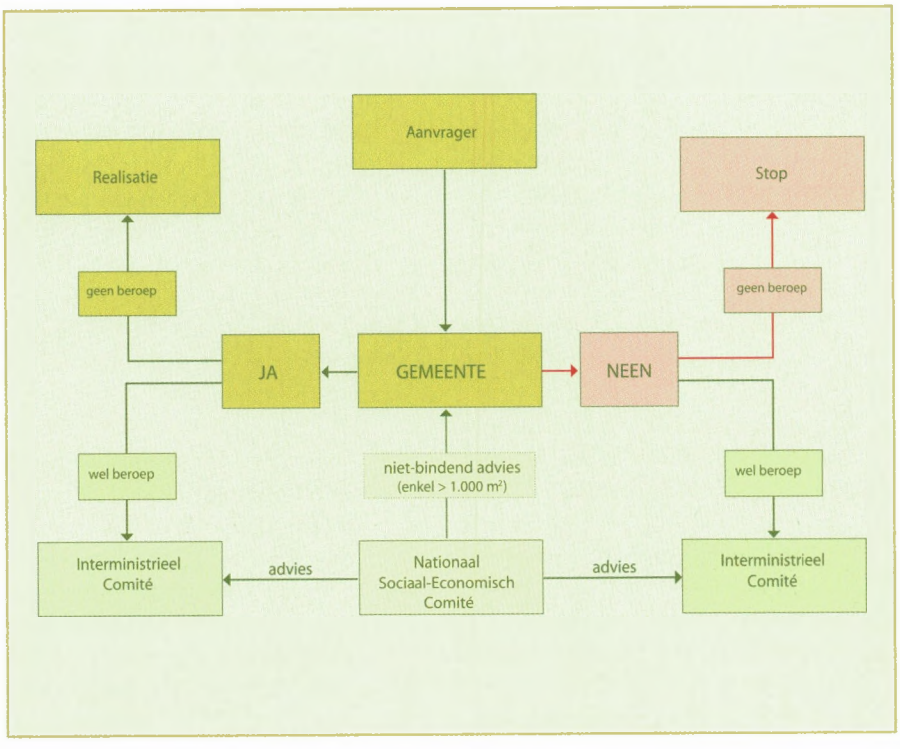
Annelies Demeyere • stafmedewerker sociaal-economisch beleid WES
Rik Houthaeve • afdelingshoofd ruimtelijke planning WES

In het kader van de administratieve vereenvoudiging werd de 'Wet van 29 juni 1975 betreffende de handelsvestigingen' vervangen door een nieuwe wet. Deze zogenaamde IKEA-wet[1] voorziet in een **vereenvoudiging van de vergunningsprocedure** en geeft meer **bevoegdheden aan de gemeente**. In dit artikel bespreken we de voornaamste wijzigingen en gaan we na hoe deze wet als **een instrument voor een lokaal handels- en distributiebeleid of commercieel- strategisch beleid** kan gebruikt worden.

Vereenvoudigde procedure

Op 1 maart 2005 trad de IKEA-wet in voege[2]. De nieuwe wet voorziet in een vereenvoudiging van de vergunningsprocedure, waarbij het gemeente- of stadsbestuur het laatste woord krijgt (zie **schema 1**)[3]. Naast het toenemend belang van de rol van de gemeenten beoogt de wet een meer eenvoudige en meer transparante procedure voor het toekennen van de sociaal-economische vergunningen.

Schema 1
De vereenvoudigde vergunningsprocedure voor grote handelszaken



Bron: Trends, december 2004

Gemeenten krijgen het laatste woord in de **vergunningsprocedure**

Belangrijkste procedurele wijzigingen

De IKEA-wet houdt enkele ingrijpende wijzigingen in betreffende de procedure voor de toekenning van een vergunning voor grote handelszaken[4]. We bespreken hieronder thematisch de belangrijkste wijzigingen.

1. **De rol van de gemeenten wordt sterk uitgebreid.**

   - Voortaan zullen de gemeentebesturen (college van burgemeester en schepenen) de **eigenlijke beslissingsmacht** krijgen over de komst van nieuwe handelszaken. Onder de vroegere wetgeving lag het laatste woord bij het Nationaal Socio-Economisch Comité voor de Distributie. Dit comité zal wel nog adviseren voor vestigingen van meer dan 1.000 m², maar het advies is niet bindend. Voor wat betreft winkelcomplexen van meer dan 2.000 m², wordt door de IKEA-wet de beslissingsbevoegdheid van het Nationaal Sociaal-Economisch Comité voor de Distributie zelfs volledig overgeheveld naar het gemeentebestuur.

2. **De nieuwe procedure legt striktere behandelingstermijnen vast, in het voordeel van de aanvrager.**

   - **Termijnen voor de goedkeuring** worden méér dan gehalveerd. Vestigingen met een netto verkoopoppervlakte[5] tussen 400 m² en 1.000 m² moeten binnen de 50 dagen uitsluitsel krijgen over hun aanvraag. Voor grotere vestigingen bedraagt de termijn 70 dagen.
   - Het **uitblijven van een antwoord** op de aanvraag binnen de vooropgestelde termijn, zal voortaan gelijkgesteld worden met een goedkeuring van de vergunning. Onder de vroegere wetgeving stond dit nog gelijk met een weigering van de vergunning.

3. **De gewijzigde wet geeft meer mogelijkheden voor wat betreft het instellen van een beroep tegen een beslissing tot verlening van een vergunning, alsook tegen de ontstentenis van een dergelijke beslissing.**

   - Tot voor kort stond deze mogelijkheid enkel open voor de aanvrager en de leden van de Nationale Commissie voor de Distributie, terwijl deze mogelijkheid met de IKEA-wet gegeven wordt aan de aanvrager zelf, aan het Nationaal Sociaal-Economisch Comité voor de Distributie én aan minstens zeven van de 18 leden van het Nationaal Sociaal-Economisch Comité voor de Distributie[6].

4. **Ook de voorwaarden voor de toekenning van de vergunningsaanvraag zijn gewijzigd.**

   - De nieuwe wetgeving houdt een **verstrenging** in van de oude wetgeving in die zin dat voortaan ook in de steden, voor het openen van een winkeloppervlakte vanaf 400 m², een **socio-economische vergunning** nodig zal zijn. Voorheen was die enkel nodig voor winkels van dat formaat buiten de steden en was een socio-economische vergunning in steden pas nodig wanneer men een winkeloppervlakte van 1.000 m² of meer wilde openen.
   - Onder de IKEA-wet zal een **vergunning vervallen** vier jaar na de aflevering van de vergunning indien de uitvoering van het project niet werd aangevat. Onder de vorige wetgeving bedroeg deze termijn 2 jaar. Onder beide wetgevingen kan dergelijke vergunning evenwel op verzoek van de aanvrager voor 1 jaar verlengd worden.
   - Tot slot moet men, om een machtiging te kunnen aanvragen, niet meer eerst over een stedenbouwkundige vergunning beschikken[7].
   - Ten opzichte van de vroegere wet wordt nu uitgegaan van slechts één criterium voor het bepalen van

de oppervlakte, namelijk **de netto handelsoppervlakte.**

- Voortaan bestaat er ook een **vereenvoudiging van de vergunningsprocedure** voor vergunningsaanvragen betreffende uitbreidingsprojecten voor een handelsvestiging en verhuizingen met of zonder uitbreiding.

Kansen en knelpunten met de nieuwe vestigingswet

De nieuwe wetgeving lokt duidelijke meningen uit. De vereenvoudiging en de transparantie van de procedure draagt de goedkeuring weg van de grootwinkelbedrijven die de vroegere wet vooral aanzagen als een rem op hun ontwikkeling.

Een vereniging als UNIZO is bezorgd omwille van de grote verantwoordelijkheid die gemeentebesturen toegeschoven krijgen en vraagt inspraak in de toepassing van de IKEA-wet. UNIZO vraagt de gemeentebesturen om de lokale handelaars systematisch te informeren en te raadplegen alvorens nieuwe grootwinkelprojecten of winkelcentra toe te laten op hun grondgebied. Door de nieuwe wet krijgen de gemeentebesturen het laatste woord.

Met de nieuwe wet ontstaat immers de mogelijkheid van een **stilzwijgende vergunning** voor grote winkels. Hoewel dit vanuit het oogpunt van de aanvrager een positieve wijziging is, kan de overheid zich niet achter 'stilzitten' verschuilen en kan een eventuele 'stilzwijgende' vergunning moeilijk in overeenstemming gebracht worden met een behoorlijk bestuur. Gemeentebesturen dienen dus tijdig en voldoende gemotiveerd de aanvragen te behandelen. Dit vraagt goed uitgewerkte toetsingskaders (beleidsvisies) en een toegesneden organisatie om in samenspraak met betrokken actoren in een gemeente tijdig te beraadslagen.

Voor het toekennen van vergunningen voor zeer grote winkelcomplexen waarvan het marktgebied de betrokken gemeente ver overschrijdt, zullen de gemeenten een afweging moeten maken die hun geografische schaal overstijgt. Het Nationaal Sociaal-Economisch Comité voor de Distributie, het advies- en beroepsorgaan in de procedure voor de aanvraag van een handelsvestiging, kan hierbij een ondersteunende rol spelen.

Deze aangescherpte aandacht duidt op de noodzaak om op het lokale niveau een vestigingsbeleid te voeren in **samenspraak met belanghebbende actoren**. De nieuwe wet biedt een aantal hefbomen om een lokaal handels- en distributiebeleid te voeren. Nu de eindbeslissing voor de vestiging van grote handelszaken uitdrukkelijk bij de lokale besturen is komen

te liggen, zijn er **kansen voor een meer integrale aanpak van de ontwikkeling van dorps- en stadskernen.**

Instrument voor een lokaal handels- en distributiebeleid

De kansen en knelpunten verbonden met de zogenaamde IKEA-wet vragen een meer anticipatief en geïntegreerd beleid.

Vestigingsaspecten van kleinhandelszaken vertonen **raakvlakken** met het gemeentelijk **ruimtelijk en mobiliteitsbeleid.** Het lokaal bestuursniveau heeft de kans om dit in samenhang aan te pakken. Gemeentebesturen formuleren gemeentelijke mobiliteitsplannen en ruimtelijke structuurplannen, beleidsvisies waarin, afhankelijk van het belang van de centrumfunctie van de gemeente, aandacht besteed wordt aan de ontwikkeling van de kleinhandel.

Op het vlak van mobiliteit is het immers van belang het vestigingsbeleid in samenhang met de ontsluitingsmogelijkheden van de locatie en afgeleide effecten op andere delen van de gemeente te bekijken. Op het vlak van ruimtelijke ordening is de mate waarin de kleinhandel, als attractieve functie, de centra ondersteunt van belang.

Gemeentelijke mobiliteits- en ruimtelijke structuurplannen zijn, samen met het eigen commercieel-strategisch plan, de **beleidskaders** bij uitstek om ze als **toets** te hanteren bij de aanvraag van vergunningen voor nieuwe grote handelszaken of winkelcentra.

De wet op de betreffende handelsvestigingen voorziet immers vier grote toetsingskaders (zie kadertekst) waarbij uitdrukkelijk de ruimtelijke ligging van de handelsvestiging, het ruimtegebruik, mobiliteit en verkeersveiligheid op de voorgrond treden.

Naar een kernversterkend vergunningenbeleid

Hoewel er in - tegenstelling tot de wet van 1975 - geen formele koppeling meer is tussen een **stedenbouwkundige vergunning** en de **sociaal-economische vergunning** is het dus van belang om bij de besluitvorming voldoende aandacht te hebben voor de ruimtelijke inplanting van de handelsvestiging. De gemeente zal zich immers gelijktijdig of later ook over een eventuele stedenbouwkundige vergunning voor de handelszaak moeten buigen.

Gemeenten bereiden zich dus bij voorkeur goed voor op eventuele aanvragen en formuleren ten aanzien van grote handelszaken of nieuwe winkelcentra duidelijke beleidsvisies en criteria. **Kleinhandel** is immers een **wezenlijk onderdeel** van het **goed functioneren van steden en dorpen**. Kleinhandel ondersteunt de leefbaarheid en het economisch draagvlak van deze centra. Het kan niet de bedoeling zijn dat de nieuwe wet de detailhandel nog verder versnipperd of verspreid. Economische achteruitgang voor de bestaande handel in de bestaande handelscentra, bijvoorbeeld door toenemende winkelleegstand, zal immers een negatief effect hebben op de binnensteden en de handelscentra van de gemeenten. In het volgende artikel "Het belang van de kleinhandel in de binnenstad" geven we enkele voorname aspecten aan van een kernversterkend beleid ten aanzien van kleinhandel.

Het sociaal-economisch dossier dat de aanvragen voor een handelsvestiging van meer dan 400 m² moet begeleiden dient gegevens te bevatten om projecten te **evalueren op vier criteria:**

1. Ruimtelijke ligging van de handelsvestiging:
   - de inpassing van de handelsvestiging in de plaatselijke ontwikkelingsprojecten of binnen het kader van het stedenpatroon;
   - het effect van de inplanting inzake duurzame mobiliteit, meer bepaald het gebruik van de ruimte en de verkeersveiligheid.

2. De belangen van de consumenten:
   - de demografische dynamiek;
   - de beschrijving van de inbreng van de nieuwe vestiging op het vlak van assortiment en prijsniveau;
   - het verzorgingsgebied dat de handelsvestiging wil beslaan in verhouding tot de verzorgingsgebieden van de bestaande nabije handelskernen;
   - de bereikbaarheid van de nieuwe vestiging via het bestaande openbaar vervoer en via individuele transportmiddelen;
   - de duurzame invloed op de prijzen door de handelsvestiging;
   - de verruiming van de keuzemogelijkheid van de consument.

3. De invloed van het project op de werkgelegenheid:
   - de verwachtingen inzake de creatie van bruto werkgelegenheid door de nieuwe handelsvestiging, per categorie en op korte, middellange en lange termijn;
   - verhouding van de creatie van de bruto werkgelegenheid, evenals het netto saldo van de werkgelegenheid op korte termijn;
   - de voorstelling van het beleid van de nieuwe handelsvestiging op het vlak van de kwaliteit van de werkgelegenheid;
   - het of de betrokken paritaire comités in het kader van de kwaliteit van de arbeidsplaatsen.

4. De weerslag van het project op de bestaande handel:
   - de marktpositie op het vlak van de verzorgingsgebieden;
   - het verlies of de versterking van de aantrekkelijkheid van de stadskern;
   - de mogelijke positieve of negatieve gevolgen op structureel vlak voor de bestaande nabije handelskernen;
   - het evenwicht en de complementariteit tussen de kleine en grote distributie.

Van belang is dat **de gemeente gemotiveerd en tijdig kan oordelen** of een handelsvestiging, wanneer ze in de stadsrand is voorzien, zo ontworpen is dat ze een functioneel evenwicht bevordert tussen de rand van de stad en de bestaande handelscentra, of het nieuwe verkooppunt met verschillende vervoersmiddelen bereikbaar is, zoals met gemeenschappelijk vervoer. Ook kan nagegaan worden of de nieuwe handelsvestiging, wanneer ze in het bestaande handelscentrum is voorzien, de modernisering, de concentratie en de specialisatie van het bestaande handelscentrum bevordert. ■

1 Wet van 13 augustus 2004 betreffende de vergunning van Handelsvestigingen, BS 05 oktober 2004, p. 70159.

2 KB van 22 februari 2005 tot verduidelijking van de criteria waarmede rekening moet worden gehouden bij het onderzoek van ontwerpen van handelsvestiging en de samenstelling van het sociaal-economisch dossier; KB van 22 februari 2005 betreffende de wijze van voordracht en aanstelling van de leden van het Nationaal Sociaal-Economisch Comité voor de Distributie; KB van 23 februari 2005 betreffende de organisatie en werking van het Nationaal Sociaal-Economisch Comité voor de Distributie; KB van 1 maart 2005 betreffende de voorafgaande verklaring bedoeld in artikel 10, §1, van de wet van 13 augustus 2004 betreffende de vergunning van handelsvestigingen, KB van 1 maart 2005 tot vaststelling van de nadere regels voor de bekendmaking van de vergunning van de handelsvestiging door aanplakking bedoeld bij artikel 12 van de wet van 13 augustus 2004 betreffende de vergunning van handelsvestigingen.

3 Voor een gedetailleerd verloop van de procedure, zie de artikelen 5 tot en met 13 van de IKEA-wet.

4 Bronnen: Wet van 13 augustus 2004 betreffende de vergunning van Handelsvestigingen (BS 05 oktober 2004, p.70159) en http://www.droit-fiscalite-belge.com/ (artikel van Marial Van Staeyen)

5 Netto handelsoppervlakte: de oppervlakte bestemd voor de verkoop en toegankelijk voor het publiek, met inbegrip van de niet-overdekte oppervlakten. Deze oppervlakte omvat met name de kassazones, de zones die zich achter de kassa's bevinden en de inkomruimte indien deze ook worden aangewend om waren uit te stallen of te verkopen (zie Art. 2 van de IKEA-wet).

6 Er wordt een Interministerieel Comité voor de Distributie opgericht dat kennis neemt van de beroepen ingediend tegen de beslissingen van het college van burgemeester en schepenen. Het Interministerieel Comité voor de Distributie bestaat uit Ministers die bevoegd zijn voor Economie, Tewerkstelling, Middenstand, Mobiliteit en Vervoer en de Minister voor Economie van het Gewest waar de handelsvestiging gepland is, of hun afgevaardigden (zie Art. 11 van de IKEA-wet).

7 Vroeger bracht de goedkeuringscommissie soms wijzigingen aan, waardoor men dan opnieuw een stedenbouwkundige vergunning moest aanvragen (zie: De Standaard, 16 juli 2004).

ADMB
Een klare kijk op uw onderneming

ADMB begeleidt en ondersteunt bedrijven, zelfstandigen en particulieren op diverse terreinen van de sociale wetgeving en HRM.
Of het nu gaat om HR Management, verzekeringen, preventie en bescherming op het werk, kinderbijslag of afwezigheidscontrole...
ADMB verliest niets uit het oog en verruimt uw blik. Zo behoudt u altijd het overzicht.

ADMB

Wenst u meer informatie over de diensten van ADMB?
Stuur, fax of mail uw gegevens naar: ADMB, Sint-Clarastraat 48, 8000 Brugge. Telefoon 050 474 111, fax 050 474 479, e-mail: info@admb.be
Breng ook een bezoek aan onze website: www.admb.be

Het belang van de kleinhandel in de binnenstad

Rik Houthaeve • afdelingshoofd ruimtelijke planning WES

Signalen uit het distributielandschap

Bij de ontwikkeling van detailhandelszaken is de '**locatie**' van belang. Aan de locatie zijn immers eigenschappen gekoppeld die het functioneren van de handelszaken bepalen, zoals de bereikbaarheid voor consument en leverancier, de aantrekkelijkheid van de omgeving, de aanwezigheid van andere handelszaken, de positie ten opzichte van andere winkelcentra, ... In de vestigingsplaats van een handelszaak en de beleidsmatige sturing van de kleinhandel speelt in een belangrijke mate het **spanningsveld** tussen **locatie in een binnenstad en aan de stadsrand**.

Veelal wordt in dit verband gewezen op een **complementariteit** tussen beide locaties, maar in de praktijk is het zoeken naar een **functioneel evenwicht** geen sinecure. Verschillende partijen komen immers met verschillende wensen op het veld. Vanuit het oogpunt van de winkelier-ondernemer is uiteraard de omzet maatgevend of de binnenstad als locatie goed functioneert, voor de projectontwikkelaar is dit het rendement van de investering, voor de consument wordt de attractiviteit bepaald door de diversiteit van het aanbod en de bereikbaarheid (comfort voor auto, fiets of openbaar vervoer), voor de lokale overheid zijn bredere sociale en maatschappelijke doelstellingen van belang zoals de kwaliteit, veiligheid en leefbaarheid van de stad, tewerkstelling, verkeersafwikkeling, ...

De trends in de aanbod- en bedrijfsstructuur van de detailhandel scherpen het vraagstuk aan. De vraag is of het inderdaad, als het van de huidige trend afhangt, zo is dat binnen afzienbare tijd een nog groter substantieel deel van de detailhandel gesitueerd is in een perifeer en grootschalig aanbod. Locaties voor kleinhandel worden immers meer en meer onderling uitwisselbaar. Detailhandel heeft, door haar fijnmazig karakter, tot op heden bijgedragen tot de aantrekkelijkheid en leefbaarheid van binnensteden en dorps-

In kleinstedelijke centra hebben winkels een dominante - maar zeker niet de enige - functie: Horeca, persoonlijke dienstverlening en cult
(Foto's: Waregem winkelstraat, Waregem 'Pand', Wervik centrum en Roeselare Ooststraat.)

Winkels kunnen zonder een binnenstad, maar een binnenstad kan niet zonder winkels

centra. Het voorkomen in een dergelijke aantrekkelijke omgeving heeft op haar beurt ook bijgedragen aan de **continuïteit van de kleinhandel als economische sector.**

Met de IKEA-wet wordt met nog meer nadruk de verantwoordelijkheid gelegd bij de lokale besturen *(zie voorgaand artikel in dit nummer)*. Dit vraagt een gepast 'sturend' beleid dat evenwicht houdt tussen flexibiliteit, omwille van de dynamiek van de detailhandelssector, en continuïteit, omwille van de kwetsbaarheid van binnensteden en dorpscentra.

Het belang van continuïteit van de kleinhandel in binnensteden

Binnensteden zijn plaatsen bij uitstek voor detailhandelszaken, in het bijzonder voor speciaalzaken. Hoofdwinkelstraten bieden mogelijkheden voor recreatief winkelen en vormen attractieve plaatsen in de stad.

In West-Vlaanderen vormen naast de centra van de vier regionale steden (Oostende, Brugge, Roeselare en Kortrijk) ook de talrijke kleinstedelijke centra aantrekkelijke winkelgebieden, waar ook culturele voorzieningen (theater, concertgebouwen, bibliotheken, ..), allerlei vormen van vrijetijdsfuncties (cafés, restaurants en evenementen) en persoonlijke dienstverlening (kapsalons, reisbureaus, financiële diensten) de attractiviteit van deze winkelkerngebieden tekenen. De winkelfunctie is er een dominante functie, maar zeker niet de enige.

Binnensteden, met hun kenmerkende historische morfologie, zijn **bij uitstek centrale sociale ontmoetingsplaatsen en als publiek domein is de binnenstad van onvervangbare** waarde. Binnenstedelijke winkelcentra zijn ingebed in stedelijke gebieden die tegelijk een belangrijke woon- en werkfunctie hebben, ze vormen er een essentieel onderdeel van. Binnensteden bieden ruime mogelijkheden om de randactiviteiten van het recreatief winkelen te versterken, zowel op straat als in bepaalde gebouwen. Hun aantrekkelijkheid (beeldkwaliteit) en functioneren bepaalt de leefbaarheid van de stad en het welbehagen van de burgers.

De binnenstad en winkels hebben een zeer nauwe relatie. Voor veel mensen betekent

e voorzieningen verhogen de attractiviteit van deze winkelgebieden.

even naar de stad gaan dat ze even gaan winkelen. **Uit het oogpunt van multifunctionaliteit heeft de binnenstad winkels hard nodig.**

De vraag is of winkels de binnenstad even hard nodig hebben. Voor veel, gespecialiseerde, winkels die het van een dense aanwezigheid van shoppers moeten hebben is de binnenstad onmisbaar. Voor andere winkels, bijvoorbeeld in de discountsfeer, of bij gerichte aankopen **is de binnenstad niet meer een vanzelfsprekende vestigingsplaats.**

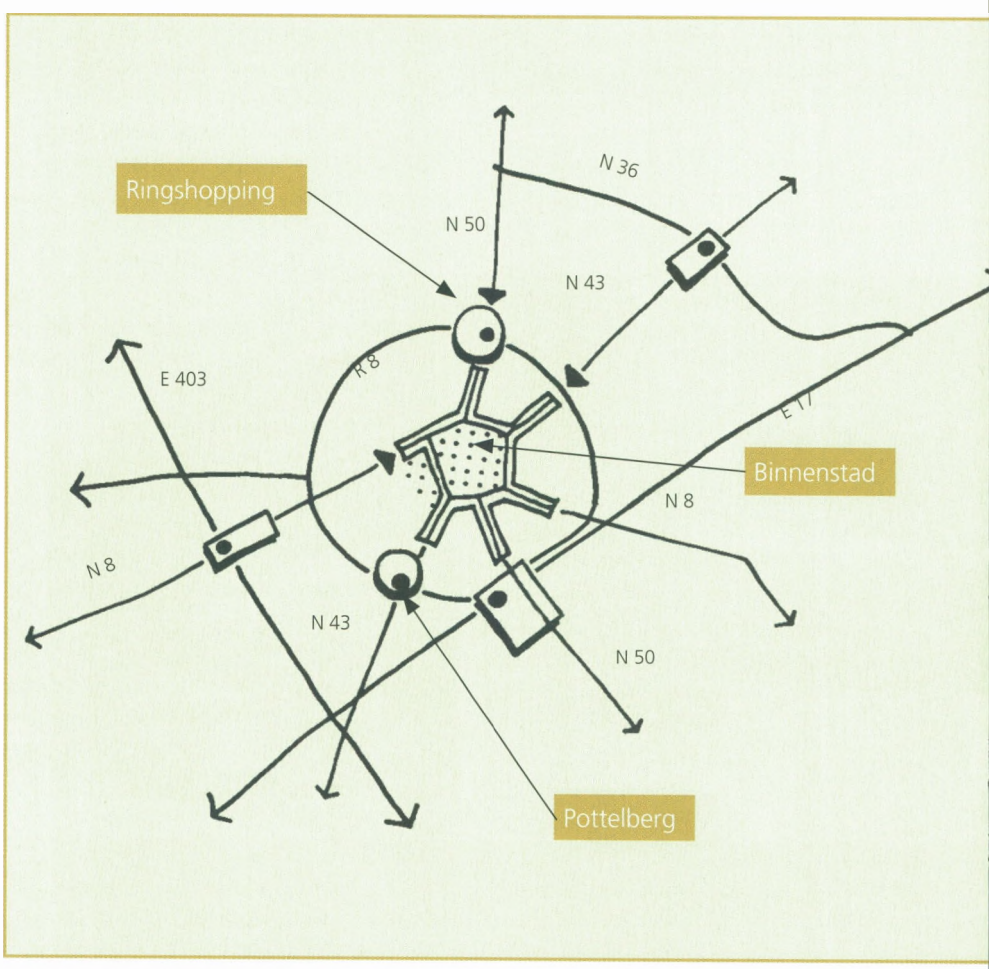
Aantrekkelijke binnensteden en dorpscentra: belang van een voorwaardescheppend beleid

Binnenstedelijke kernwinkelgebieden kennen problemen op allerlei vlakken. Door de ontwikkeling van baanwinkels en perifere winkelcentra met een soortgelijk aanbod wordt de **concurrentie** groter. De autobereikbaarheid van locaties aan de stadsrand, de ruime parkeergelegenheid en de verbreding van het aanbod maken van deze perifere centra geduchte concurrenten. In de hoofdwinkelstraten zelf zijn de hoge huurprijzen soms de oorzaak van het wegdrukken van zelfstandige winkeliers door grotere ketens en wordt vooral geïnvesteerd in shoppinggoederen, ten nadele van *speciality* en dagelijkse goederen waardoor er een **verschraling** optreedt van het assortimentenaanbod. In de centra van kleine steden staan de zelfstandige winkels met dagelijkse goederen tevens sterk onder druk van nieuwe, buiten het kernwinkelgebied of aan de rand gelegen discounts. Dit maakt de **binnenstedelijke kleinhandel in deze kleine steden**, waar de dichtheid aan gespecialiseerde winkels lager is en waar het winkelaanbod voor een niet onbelangrijk deel gericht is op dagelijkse aankopen, zeer **kwetsbaar**.

Hoewel de meeste West-Vlaamse (binnen)steden goed bereikbaar zijn en de toegankelijkheid per fiets goed is (omwille van de korte afstanden in de regionale en kleine steden tussen centra en woonwijken) **blijft het parkeren een probleem**. De morfologie van de binnenstad is inderdaad niet altijd berekend op deze verkeerstoeloop en parkeervraag. Waar de **historische morfologie** de aantrekkelijkheid bepaalt is ze soms evenzeer een **keurslijf voor de dynamiek van de detailhandel**: handelspanden zijn te klein, en extra ruimte komt maar langzaam vrij om benut te worden.

Lokale besturen kunnen hun aandacht in de eerste plaats richten naar de verkeerskundige situatie: circulatie en parkeren van auto's, bereikbaarheid voor het vrachtvervoer, goede fietsvoorzieningen en vrije baan voor openbaar vervoer. Daarnaast kunnen ze hun trekkracht inzetten om **projectmatig het winkelkernaanbod te versterken**. Een gerichte **locatieontwikkeling** vraagt een activerende en regisserende rol bij de ontwikkeling van vrijkomende ruimte en lege plekken, herbestemming van panden in en palend aan de hoofdwinkelstraten. Deze inspanningen dienen om **de mogelijkheden te vergroten voor private investeringen** in nieuwe winkels en aangepaste verkoopsruimte, kortom het vergroten en vernieuwen van de verkoopsoppervlakte in de binnenstad en het verbreden van het assortiment. Een gemeentelijke grond- en pandenregie kan hiervoor ingezet worden. Daarnaast is de investering in een kwalitatief openbaar domein en het vergroten van de beeldkwaliteit lonend. Een door-

Figuur 1
Versterken van het binnenstedelijk winkelcentrum in complementariteit met een selectieve bundeling van randstedelijke handelsconcentraties



Bron: Voorstel van afbakening regionaalstedelijk gebied Kortrijk, Leiedal - WES, 2000, in opdracht van het ministerie van de Vlaamse gemeenschap

dacht beleid op het vlak van centrumbeheer biedt de nodige garanties voor deze multidisciplinaire benadering[1].

Ruimtelijke instrumenten voor een kernversterkend kleinhandelsbeleid: maatwerk gewenst!

Stimuleren in de kern betekent evenwel bijsturen in de rand, een complementair beleid (zie **figuur 1**). Hiervoor zal de gemeente gericht en afgewogen haar ruimtelijke instrumenten moeten inzetten in samenwerking met de Provincie en het Vlaamse Gewest.

Het **gemeentelijk ruimtelijk structuurplan is een goed instrument om een meer integraal beleid te formuleren**. Binnen dit gemeentelijk beleidskader is het uitwerken van een **visie op de detailhandelsstructuur binnen een commercieel-strategisch plan,** wenselijk. Ze kan dienen voor de noodzakelijke onderbouwing bij projectontwikkeling, het plannen van bestemmingen in ruimtelijke uitvoeringsplannen en het hieraan gekoppeld vergunningenbeleid. Het politieke en maatschappelijke draagvlak (overleg en belangenafweging) dat hiervoor moet bereikt worden is hierbij een invloedrijke factor.

Gemeenten moeten dringend **ervaring opdoen in het gebruik van ruimtelijke instrumenten** om een onderscheid te maken tussen verschillende typen van detailhandel en de sturing van verschillende types van locaties. Ruimtelijke uitvoeringsplannen zijn type plannen om ontwikkeling aan te sturen of te beheersen. Ze worden volgens de beleidsmatige categorisering van de stad aangereikt door de Provincie of het Vlaamse Gewest[2]. In de binnenstad en in de stadsrand zullen deze plannen gericht moeten ingezet worden. Hierbij is **maatwerk** vereist. Telkenmale moet een evenwicht gevonden worden tussen **voldoende flexibiliteit en rechtszekerheid**. Het kwalitatief verbeteren van de ruimtelijke detailhandelsstructuur betekent nadrukkelijk niet 'het behouden van de bestaande structuren'. Het betekent veeleer het behouden van de goede delen en revitaliseren van de bestaande structuur naast het toevoegen van waardevolle nieuwe elementen (in het centrum en de stadsrand).

Een stringente bestemmingsregeling is snel verouderd en gaat voorbij aan de dynamiek in de detailhandel. In de **stadscentra**, waar **stimulansen** nodig zijn en voldoende ruimte moet gecreëerd worden om te voldoen aan de vragen van de markt, moeten **nieuwe ruimtelijke condities verkend worden** en waar nodig vertaald in verordenende instrumenten. Een middel om dynamiek te sturen, maar ook deels uit handen te geven, bestaat erin als lokaal bestuur zelf projecten op te zetten en mogelijke investeerders te laten instappen in projecten die doordacht 'ingebed' zijn in het stedelijk weefsel.

In de stadsrand kan een tegengestelde aanpak van doen zijn. Wanneer de toepassing van een generieke detailhandelsbestemming voor een **stadrandelijke winkellocatie** te ruim is zodat dit ontwrichtende effecten op de binnenstedelijke winkelstructuur zou teweegbrengen, dan is **een meer beperkende bestemming** gewenst. Van belang is dan dat **ruimtelijk relevante criteria** worden uitgewerkt op basis van de schaal van de winkel (verkoopsoppervlakte) en eventuele detaillering van de gewenste of niet-gewenste branchestructuur die afwijken van een generieke bestemming 'kleinhandel'. Hierbij moet nagegaan worden of de bestemming in deze ruimtelijke uitvoeringsplannen handhaafbaar is. ■

1. DESMYTTERE Hans, 'Hoe efficiënt is uw centrumbeheer?', West-Vlaanderen Werkt 1-2005.
2. Voor grootstedelijke en regionaalstedelijke gebieden maakt het Vlaamse Gewest de ruimtelijke uitvoeringsplannen op die de afbakening van het stedelijk gebied vertalen in concrete verordende plannen. Voor de kleinstedelijke gebieden is dit de Provincie.

Genuanceerde aanpak van **leegstand in De Panne**

Annelies Demeyere • stafmedewerker sociaal-economisch beleid WES

In 2004 voerde WES een onderzoek uit naar de leegstand van de detailhandel in De Panne. Bijzondere aandacht werd geschonken aan de site Zeedijk-Nieuwpoortlaan-Duinkerkelaan-Zeelaan-Kasteelstraat. Bedoeling was in eerste instantie om inzicht te verwerven in de omvang, de aard en de achterliggende redenen van de leegstand. Tevens diende het onderzoek een visie op te leveren met betrekking tot de gewenste toekomstige ontwikkelingen van dit gebied. Voorts werd een actieplan uitgewerkt om aan deze negatieve ontwikkeling te verhelpen[1].

In de volgende paragrafen worden de verschillende onderzoeksstappen - inventaris, ruimtelijke analyse, focusgesprekken, visievorming en bijhorend actieprogramma – en de bekomen resultaten nader toegelicht.

Inventarisatie van de detailhandel in De Panne

Uitgebreid veldwerk

Om een zicht te krijgen op de problematiek van de leegstand in De Panne, meer bepaald in de site Zeedijk-Nieuwpoortlaan-Duinkerkelaan-Zeelaan-Kasteelstraat (zie **kaart 1**), werd in januari 2004 een **volledige inventaris van de detailhandel, inclusief de leegstand** van handelspanden, opgemaakt. Dit gebeurde aan de hand van uitgebreid veldonderzoek. Er werd geopteerd voor deze vorm van onderzoek omdat we ook een inzicht wensten te verkrijgen in de uitstraling en bouwfysische kwaliteit van de leegstaande handelspanden. Op het moment van inventarisatie stonden 77 van de 394 handelspanden in de vermelde zone in De Panne leeg. De meeste leegstaande handelspanden werden geteld in de Nieuwpoortlaan en de Zeelaan (elk 26 leegstaande handelspanden). Het probleem van de leegstand is relatief het grootst in de Nieuwpoortlaan. Maar liefst 31% van het aantal handelspanden stond er leeg. De sterke concentratie van leegstand in de Nieuwpoortlaan blijkt ook duidelijk uit **kaart 1** waarop de leegstaande handelspanden worden weergegeven met de zwartgekleurde perceelblokjes.

Kenmerken van de leegstaande handelspanden

De kenmerken hebben betrekking op de functie, bestemming, gevelbreedte, uitstraling en bouwfysische kwaliteit van het pand.

72 van de 77 handelspanden in het studiegebied die leegstonden, hadden een

gemengde functie. Dit betekent dat het pand naast een handelsfunctie ook andere functies (bijvoorbeeld bewoning) biedt. Bij 29 van de 72 leegstaande handelspanden in gemengde functie stonden zowel het handelsgedeelte als de delen bestemd voor bewoning leeg. Het waren in hoofdzaak kleinere panden die leeg stonden; ruim een vijfde had een gevel van minder dan vijf meter breed. Van de 72 leegstaande panden hadden er slechts vijf een **gevelbreedte** van 15 meter of meer. Ruim een derde (36,3%) van het aantal leegstaande handelspanden in het studiegebied hadden als **laatst gebruikte bestemming** een hotel, restaurant of café. In 26 van de 77 panden was voordien een winkel (detailhandelszaak in de strikte zin) gevestigd, in vijf panden een persoonlijke of andere dienst. Bij de overige 18 panden bleek het onmogelijk om op basis van uiterlijke kenmerken de vorige bestemming van het panden te achterhalen. Naast de vorige bestemming werd ook de **uitstraling** of de **beeldkwaliteit** van ieder leegstaand handelspand onderzocht. 57,2% van het aantal leegstaande handelspanden waren oudere gebouwen tegenover 41,6% panden met een moderne of hedendaagse uitstraling. 84% van de oudere handelspanden die leegstonden werden de voorbije jaren nauwelijks of niet gerenoveerd (**foto 1**). Aan de hand van eventuele mededelingen die waren aangebracht aan het venster of de gevel werd vervolgens nagegaan welke bestemming de eigenaar met zijn handelspand voor ogen had.

Kaart 1
De Panne: de site Zeedijk-Nieuwpoortlaan-Duinkerkelaan-Zeelaan-Kasteelstraat kampt met leegstand

Bron:
Gebouwenpolygonen: WVI, veldwerk en verwerking WES

Aan een groot aantal leegstaande handelspanden (45,5%) kon geen duidelijke bestemming worden toegewezen. Ruim een vierde van het aantal leegstaande handelspanden in het studiegebied werd te koop of te huur aangeboden, 5,2% was reeds verkocht. Verder bevond 3,9% van het aantal leegstaande handelszaken zich in over te nemen toestand, bij 13% waren op het moment van inventariseren verbouwings- of afbraakwerken bezig en drie handelspanden afficheerden een vergunning of plannen voor het bouwen van een meergezinswoning. Als laatste kenmerk werd de **bouwfysische kwaliteit** van de leegstaande handelspanden onderzocht. Op basis van een gedetailleerde beschrijving van meerdere zichtbare bouwfysische elementen en naargelang het gewicht van ieder afzonderlijk bouwelement werd uiteindelijk een algemeen beoordelingscijfer van de bouwfysische staat van het goed in drie categorieën gegeven. 44,2% van de leegstaande handelspanden bevond zich 'in een goede staat'. Dit betekent dat het pand in principe onmiddellijk betrokken kon worden. Een even groot aantal leegstaande handelspanden bevond zich 'in te verbeteren staat' (lichte renovatiewerken noodzakelijk). Ruim één op tien (11,6%) van de leegstaande handelspanden was 'in slechte of te vervangen staat' (zwaardere renovatie- of sloopwerken aangewezen). Vooral in de Duinkerkelaan en in de Nieuwpoortlaan waren een groot aantal leegstaande handelspanden aan grondige renovatie of zelfs sloping toe (**foto 2**). Begin 2004 bleken reeds heel wat van de oudere handelspanden in de Nieuwpoortlaan en Duinkerkelaan overgenomen te zijn door bouwpromotoren, met de bedoeling deze panden te slopen en op de vrijgekomen terreinen nieuwbouwprojecten (veelal verkoopappartementen) te realiseren.

Leegstand van de detailhandel in De Panne: een structureel probleem?

Er zijn verschillende vormen van leegstand. **Frictieleegstand** (of mutatiereserve) is leegstand van korte of zeer korte duur die een gevolg is van het normaal functioneren van de vastgoedmarkt (bijvoorbeeld ten gevolge van bedrijfsverplaatsingen). De andere, meer ernstige vorm van leegstand, is **langdurige leegstand**. Het feit dat er veel langdurige leegstand voorkomt wijst op een structureel probleem binnen de vastgoedmarkt wanneer vraag en aanbod niet langer op elkaar zijn afgestemd. Er zijn sterke aanwijzingen dat de leegstand van de detailhandel in De Panne van structurele aard is: maar liefst 39% van het aantal leegstaande handelspanden stond op het ogenblik van inventariseren naar schatting al méér dan een jaar leeg. Dat de leegstand van de detailhandel in De Panne een **structureel probleem** vormt, blijkt eveneens uit het hoge leegstandspercentage in het studiegebied: 19,5% van de handelspanden stonden leeg op het ogenblik van de inventarisatie. In Vlaamse steden en gemeenten geldt momenteel een normale winkelleegstand van 15% in de centra[2]. Het cijfer voor de Panne ligt daar duidelijk boven. Wanneer we de verschillende straten afzonderlijk beschouwen, blijkt vooral de Nieuwpoortlaan het sterkst getroffen te zijn door het probleem van structurele leegstand. Maar liefst 54,5 van het aantal leegstaande handelspanden stond er gedurende méér dan een jaar leeg. Op de Zeedijk was de situatie het minst erg. Daar kunnen we enkel spreken van frictieleegstand.

Ruimtelijke analyse

Stedenbouwkundige kwaliteit en ruimtelijke attractiviteit in een winkelgebied creëren een bepaalde sfeer die het verblijf in de binnenstad kan veraangenamen en de duur verlengen, met positieve gevolgen naar de detailhandel en de leegstand van de detailhandel toe. Daarom werd in een volgende stap van het onderzoek volop aandacht besteed aan de **beeldkwaliteit** of **visuele aantrekkelijkheid** van het studiegebied. Dit gebeurde aan de hand van een ruimtelijke analyse van de vier onderscheiden handelsassen (Zeedijk, Duinkerkelaan-Nieuwpoortlaan-, Zeelaan en Kasteelstraat). We kunnen de gevonden knelpunten onder twee noemers plaatsen: *algemene knelpunten en gebiedsspecifieke knelpunten*.

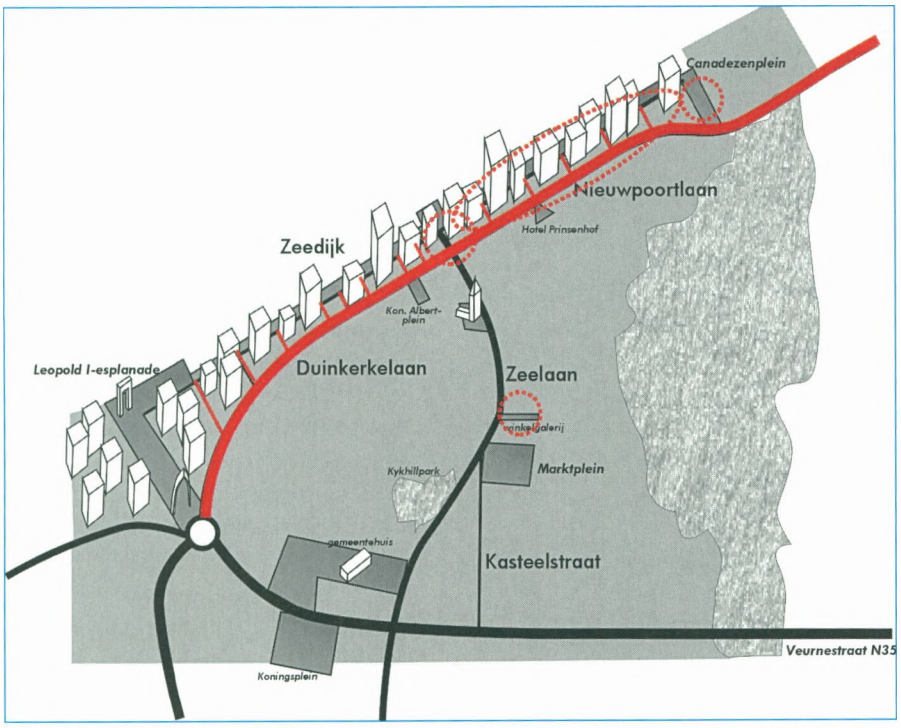
Algemene knelpunten in het openbare domein, het semi-publieke domein en de bebouwing:

- weinig structurele continuïteit in het openbaar domein; en weinig eenheid in het straatmeubilair en de gebruikte materialen;
- bepaalde noodzakelijke elementen zijn weinig geïntegreerd in hun omgeving;
- weinig zitplaatsen;
- 'over-designing', dit slaat op bepaalde elementen die te drukke blikvangers in het straatbeeld vormen (zoals de geel geschilderde verlichtingspalen met bolvormige armaturen).
- gebrek aan eenheid in de bebouwing en het semi-publiek domein.

Gebiedsspecifieke knelpunten:

- In de **Nieuwpoortlaan** en het **oostelijk deel van de Zeedijk** (zie **kaart 2**): er ontbreekt een aantrekkingspunt in het oostelijk deel van De Panne door de grote leegstand, sporadische verkrotting en afname van de handelsfunctie waarmee dit gebied kampt ;
- Aan het **kruispunt van de as Duinkerkelaan-Nieuwpoortlaan met de Zeelaan** is er gebrek aan eenheid in het openbaar domein, een leegstaande taverne bepaalt er het beeld;
- Op de **as Duinkerkelaan-Nieuwpoortlaan** beklemtoont asfalt de doorgaande rijbeweging in plaats van de dwarse oversteekbewegingen; de voetgangers worden verdrukt door geparkeerde voertuigen, paaltjes en parkeermeters, langs de ene zijde en uitbouwen, uithangborden, plantbakken en windschermen langs de andere kant. Dit heeft een lage verblijfkwaliteit tot gevolg;
- De **winkelgalerij in de Zeelaan** is volledig verlaten en zwaar verwaarloosd, op één kapperszaak na. De galerij vertoont sporen van vandalisme en heeft een vrij ongunstige ligging (de uitgang situeert zich in een woonstraat zonder aantrekkingspunt voor bezoekers).

Kaart 2
Leegstand De Panne: gebiedsspecifieke knelpunten



Bron: WES

Focusgesprekken met bevoorrechte getuigen

De gegevens die uit de inventaris en de ruimtelijke analyse aan het licht kwamen, zijn op zich interessant om enkele zwaktes en bedreigingen in het gebied te onderkennen. De uitkomsten van de inventaris en de ruimtelijke analyse op zich zijn echter niet voldoende om ook een globale visie op te stellen. Hiervoor vonden we het belangrijk ook een beroep te doen op de ervaring en de inzichten van een aantal betrokkenen uit de sector, onder meer vertegenwoordigers van de handelaars en de horeca, het gemeentebestuur en betrokkenen uit de immobiliënsector. Deze gesprekken waren in eerste instantie bedoeld om de mogelijke **redenen van de achteruitgang** in het gebied te achterhalen. Daarnaast werd ook gepolst naar welke **potenties** het gebied volgens hen **in de toekomst** nog heeft op het vlak van detailhandel als naar eventuele andere ontwikkelingsmogelijkheden die ze voor het gebied zagen.

Visievorming en actieprogramma

Ontwikkelen van een algemene beleidsvisie ...

Gesteund op het diepgaand onderzoek dat we hebben gevoerd naar de omvang en de oorzaken van de leegstand in De Panne enerzijds en naar de mogelijke ontwikkelingsmogelijkheden voor het gebied anderzijds, werd een voorstel van strategie en bijhorende actiepunten geformuleerd om de positie van de site Zeedijk-Nieuwpoortlaan-Duinkerkelaan-Zeelaan-Kasteelstraat te versterken in het algemeen en inzake de vastgestelde probleempunten - leegstand van de detailhandel - in het bijzonder. Centraal in de algemene beleidsvisie staat de wenselijkheid om het commercieel-recreatief kernwinkelgebied (en dus het aantal winkels) van De Panne te **clusteren**, meer bepaald in het oostelijk gedeelte van de Duinkerkelaan, het westelijk gedeelte van de Nieuwpoortlaan en het noordelijk deel van de Zeelaan, die op vandaag de meest leefbare handelsassen blijken te zijn. In dit commercieel-recreatieve kernwinkelgebied kan ook de Sloepenlaan worden opgenomen. De verder van de Zeelaan gelegen delen van zowel de Nieuwpoortlaan als de Duinkerkelaan kennen nog weinig toekomstmogelijkheden op het vlak van detailhandel. Voor de leegstaande handelspanden in de uiteinden van zowel de Nieuwpoortlaan als de Duinkerkelaan kan beter overgegaan worden tot een combinatie van renovatie en nieuwbouw waarbij **ruimte voor andere functies** dan detailhandel vrijkomt. Door een mix van toerisme (koopappartementen), bewoning en dienstverlening, is het de bedoeling een nieuwe dynamiek in deze straten te creëren. Ook voor de ontwikkeling van de Kasteelstraat is het aangeraden zich niet meer te richten tot detailhandel maar resoluut te kiezen voor de inbreidingsgedachte door leegstaande of vervallen handelspanden te herbestemmen tot bewoning.

... en bijhorend actieprogramma!

Naast een duidelijke afbakening van welke gebieden voor welke functie(s) (handel, bewoning, toerisme, ...) in aanmerking komen, dient de gemeente er alles aan te doen om de nog bestaande leegstand in het commerciële centrum aan te pakken, in het bijzonder de structurele leegstand. Om het probleem van leegstand en verwaarlozing van handelspanden aan te pakken, heeft het gemeentebestuur tal van beleidsinstrumenten ter beschikking. Naast de toelagemogelijkheden die het Vlaamse Gewest biedt en waarop de gemeente een beroep kan doen, kan de gemeente ook zelf een aantal **eigen, aangepaste maatregelen** ontwikkelen. In het onderzoeksrapport doen we een aantal voorstellen die het gemeentebestuur kan overwegen ter bestrijding van de leegstand. De verschillende actiepunten die we voorstellen zijn zowel gericht op het aanpakken van de bestaande leegstand en verwaarlozing (**curatieve aanpak**); als op het beperken van het risico op leegstand of verwaarlozing in de toekomst (**preventieve aanpak**). De klassieke instrumenten om leegstand en verwaarlozing te voorkomen zijn tweeledig: Vooreerst kan er gekozen worden voor een **sanctie** of **afschrikking** - zoals bijvoorbeeld het instellen van een

De Panne, één jaar later…

"Na de opmaak van de studie door WES heeft het gemeentebestuur zijn inspanningen in de eerste plaats geconcentreerd op het openbaar domein en de ruimtelijke ordening.

Voor het nemen van maatregelen specifiek gericht op het voorkomen van structurele leegstand werd in het kader van het gemeentelijk ruimtelijk structuurplan een visieschets opgemaakt met de bouwhoogtes voor de Nieuwpoortlaan, Duinkerkelaan en de overgang naar de hoogbouw van de Zeedijk. In 2000 hadden immers al enkele bouwpromotoren het initiatief genomen om oudere handelspanden af te breken en te vervangen door **nieuwbouwprojecten.**

Er werd vastgesteld dat deze visie gewerkt heeft want tot op heden zijn er bouwvergunningen afgeleverd voor het verbouwen of herbouwen van 17 panden in de Nieuwpoortlaan, 9 panden in de Duinkerkelaan, 8 panden in de Sloepenlaan, 11 panden in de Zeelaan en 5 panden in de Kasteelstraat. In het oostelijk deel van de Nieuwpoortlaan, het westelijk deel van de Duinkerkelaan en in de Kasteelstraat werden, overeenkomstig de inzichten van de studie, op de gelijkvloerse verdieping hoofdzakelijk appartementen gerealiseerd. In de Sloepenlaan en de Zeelaan opteerden de bouwpromotoren quasi uitsluitend voor voorzieningen voor handelszaken op het gelijkvloers.

Wat het **openbaar domein** betreft, heeft het gemeentebestuur gewerkt aan het ontwikkelen van een coherente visie en het realiseren van een integrale aanpak. Deze visie werd reeds in de praktijk gebracht met de heraanleg van het Canadezenplein (foto 4)en de Walckiersstraat. Met behulp van Europese (EFRO-)steun werden zo de commerciële wandelassen (de Zeedijk en de Duinkerkelaan- Nieuwpoortlaan) versterkt. Deze realisaties droegen bovendien bij tot het verbeteren van de verticale verbinding tussen deze twee evenwijdige assen. Er werd resoluut geopteerd voor de aanleg van twee aantrekkelijke pleinen met veel zitplaatsen in dezelfde materialen als de Leopold I Esplanade. Ook de gelijkaardige kunstelementen zorgen voor een visuele verbinding tussen deze drie ankerplaatsen. Intussen werd ook de aanbestedingsprocedure opgestart voor de heraanleg van de Zeedijk en werd een ontwerper aangesteld voor de heraanleg van de Zeelaan. De visie inzake de bouwhoogtes langsheen de commerciele assen werd bestendigd door de opmaak van een BPA."

Daniël Witdouck
Gemeentesecretaris De Panne
juni 2005

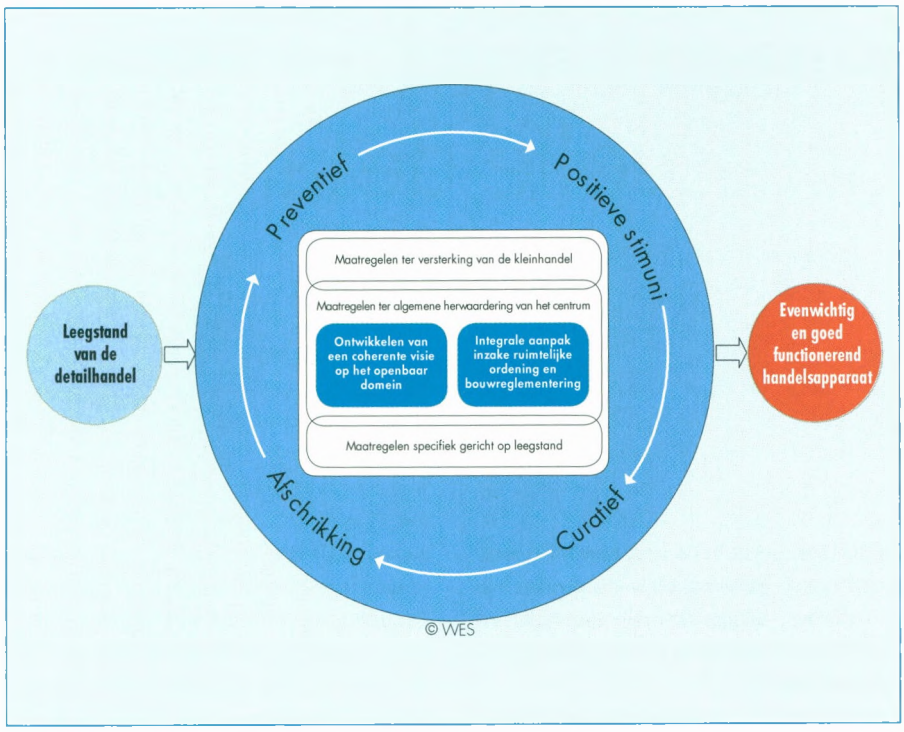
Volledig gerenoveerd pand in de Sloepenlaan

Renovatie van een restaurant in de Nieuwpoortlaan

De vernieuwde Walckierstraat is nu een autovrij pleintje

Nieuwbouwprojecten in de Nieuwpoortlaan en het heraangelegde Canadezenplein met 140 ondergrondse garages

Schema 1
Genuanceerde aanpak van leegstand ter versterking van het kleinhandelsapparaat



gemeentelijke belasting op leegstaande panden, daarnaast kan geopteerd worden voor **positieve stimuli** zoals de subsidie. We geven er voor De Panne de voorkeur aan om via premies en andere maatregelen mensen te stimuleren om een zaak te kopen, te huren en/of te herinrichten of renoveren, eerder dan bijvoorbeeld via een belasting op leegstand louter eigenaars van leegstaande of verwaarloosde panden te beboeten.

Aangezien er verschillende soorten en oorzaken van verkrotting en leegstand in De Panne zijn, stellen we voor dit complex sociaal-economisch verschijnsel **genuanceerd** en **meerzijdig** aan te pakken met niet enkel maatregelen specifiek gericht op de bestrijding of het voorkomen van leegstand (leegstandsheffing, verbeteringspremie, opleggen van verbeteringswerken of sloping bij verkrottende panden, ...), maar vooral ook met maatregelen ter algemene herwaardering van het centrumgebied evenals met maatregelen ter versterking van de kleinhandel in het algemeen (zie **schema 1**). Geïsoleerde maatregelen worden afgeraden. Daarnaast stellen we voorop om in De Panne zoveel als mogelijk **met één operatie twee problemen op te lossen**. Bijvoorbeeld: het probleem van leegstand en verwaarlozing enerzijds en het tekort aan betaalbare appartementen voor toeristen of gezinnen anderzijds.

Tot slot willen we erop wijzen dat er altijd winkels zullen zijn die voor kortere tijd leegstaan, bijvoorbeeld omdat winkelpanden periodiek van eigenaar of uitbater veranderen. Ook seizoensleegstand is in een toeristische - en dus sterk seizoensgebonden - gemeente als De Panne niet altijd uit te sluiten. Echter, door creatieve oplossingen (leegstaande handelspanden als tijdelijke tentoonstellingsruimte gebruiken, ...) kan de gemeente ernaar streven om ook **tijdelijke leegstand** en **seizoensleegstand** met succes uit het straatbeeld te doen verdwijnen! ■

Ook voor andere gemeenten

Leegstand en verwaarlozing zijn verschijnselen die ongetwijfeld moeten worden bestreden. Leegstaande en verwaarloosde gebouwen, of het nu woningen, handelspanden of bedrijfsruimtes zijn, hebben immers geen enkel nut. Langdurige leegstand en verwaarlozing tasten bovendien de onmiddellijke omgeving aan, dragen bij tot het elders aansnijden van nog onbebouwde ruimte en leiden tot stedelijk verval.

De leegstand van de detailhandel in De Panne is geen geïsoleerd geval. Ook andere gemeenten hebben vaak in meer of mindere mate te kampen met één of andere vorm van leegstand of verwaarlozing op hun grondgebied. Vermits de lokale situatie - en dus ook de elementen die invloed uitoefenen op de leegstand - overal verschillend is, is in iedere gemeente een op maat uitgedachte onderzoeksmethodiek en een eigen mix van aangepaste maatregelen noodzakelijk als verklaring en remedie voor het probleem. Deze praktijkcase illustreert hoe WES aan gemeenten een oplossing biedt op-maat-van-de-gemeente en steeds aangepast aan de eigen, specifieke situatie. Op die manier ondersteunt WES lokale besturen bij het voorkomen of bestrijden van leegstand, dit in functie van een integraal beleid inzake centrumbeheer, of specifiek in het kader van een commercieel-strategisch plan.

Voor meer info:
contacteer Hans Desmyttere
hans.desmyttere@wes.be
tel. +32 50 36 71 23

1 Het volledige onderzoek is opgenomen in het eindrapport 'Onderzoek naar de leegstand van de detailhandel in De Panne', WES, juni 2004.
2 Volgens gegevens van distributeurfederatie Fedis.

Oostkamp:
Nieuw aangelegd centrum als basis voor succesvolle detailhandel

Reportage: Sabine Simoens

Op 1 juli 2005 gaf de burgemeester van Oostkamp een groot volksfeest om het nieuw aangelegde centrum officieel te openen. Bewoners en handelaars in Oostkamp worden nu beloond voor hun geduld en begrip tijdens de wegenwerken van de afgelopen twee jaar. Met een wel doordachte heraanleg van het centrum heeft het gemeentebestuur in elk geval een aantal essentiële basisvoorwaarden - met name bereikbaarheid en parkeermogelijkheden - gecreëerd om het winkelen in Oostkamp zo aangenaam mogelijk te maken.

Tijd voor een babbel met de burgemeester, **Luc Vanparys**.

In 2003 maakte WES een commercieel-strategisch plan op voor de gemeente Oostkamp. Welke van de aanbevolen acties heeft de gemeente ondertussen gerealiseerd?

Eén van de aanbevelingen was het verhogen van de bereikbaarheid en parkeermogelijkheden. Zoals u merkt, werd heel het centrum vernieuwd en dit met een dubbele bedoeling: veiliger - trager - verkeersdoorstroming en het aantrekkelijker maken van het openbaar domein. Tegelijk werden meer parkeermogelijkheden voorzien. Als bestuur scheppen we zo de randvoorwaarden, maar de handelaars moeten zelf het heft in eigen handen nemen.

Vlaams minister van Openbare Werken, **Kris Peeters**, en burgemeester **Luc Vanparys**, tijdens de officiële opening van het nieuw aangelegde centrum van Oostkamp

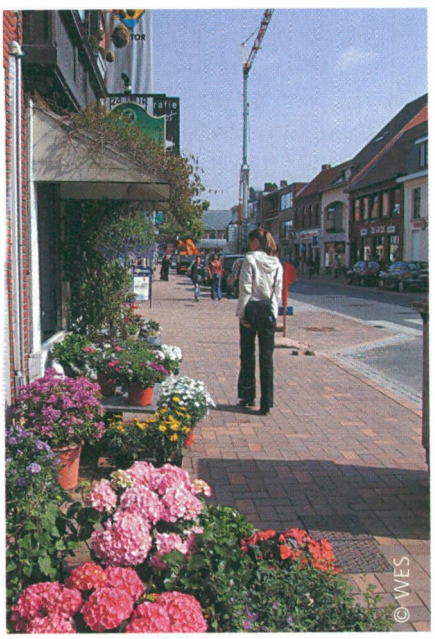
Het gemeentebestuur schept gunstige randvoorwaarden, maar het zijn de handelaars zelf die het moeten waarmaken.

Van exclusieve boetieks tot bekende ketenwinkels; Oostkamp heeft een evenwichtige mix van verschillende handelszaken.

In Oostkamp 'leven' de handelaars van de eigen inwoners, maar voor een groot deel ook van het doorgaand verkeer. Hoe speelt de gemeente daar op in?
In het mobiliteitsplan is een specifiek parkeerbeleid afgestemd op het bevorderen van de doorstroming in het handelscentrum. We hebben de parkeerruimte optimaal proberen te verdelen en de toegestane parkeertijd afgestemd op de handelsfunctie. Bijvoorbeeld aan de Post en op het Gemeenteplein is dit veel korter dan bij de winkels. Langparkeren kan op wandelafstand aan de rand van het centrum.

Het parkeerbeleid speelt een grote rol voor de handel in het centrum. Is er nu ook extra controle op het parkeren?
Het kan niet de bedoeling zijn om onze bezoekers met boetes om de oren te slaan. De politie voert een evenwichtige controle, en let vooral op onveilige parkeersituaties. We opteren ook voor duidelijke communicatie naar de burger en moedigen de handelaars aan om in elk geval zelf de randparking te gebruiken.

Hoe is de mix van verschillende detailhandelszaken samengesteld in Oostkamp?
Toen we het commercieel-strategisch plan lieten opmaken door WES waren er een aantal lacunes in het aanbod. Dit is de laatste twee jaar sterk verbeterd, onder meer door de vestiging van een sport-speciaalzaak en een winkel met huishoudartikelen. Er is ook een opvallende stijging van dienstverlenende zaken in de 'welness'- en gezondheidssector. Het groot winkelpatrimonium is fel toegenomen met de komst van ketenwinkels zoals Delhaize, Blokker, Brico, Aldi, en andere.



Vormen die bekende ketenwinkels geen bedreiging voor de lokale handelaars?
Oostkamp heeft een kwalitatief kleinhandelsnet met sterk attractieve speciaalza-

De ketenwinkels in het centrum van Oostkamp zijn ideaal ingeplant.

ken, maar er was ook nood aan grote, gekende winkels. Die grote ketens fungeren eerder als publiekstrekker dan als concurrent. We denken dat er nu een evenwichtige mix bereikt is van ketenwinkels en zogenaamd 'kleine zelfstandigen'. Er zijn nog ketenwinkels die aandringen om zich hier te vestigen, maar dan stelt zich een probleem voor de ruimte en de ontsluiting. We mogen ook de draagkracht van de bestaande winkels niet in gevaar brengen. Het moet 'verteerbaar' blijven, alleen al naar mobiliteit toe.

De warenhuizen in het centrum worden vaak met de auto bezocht. Vormt dit een probleem voor de mobiliteit?

De inplanting van de grote winkels die zich nu in het centrum van Oostkamp bevinden, is ideaal. Vanuit de Kortrijksestraat zijn er doorgangen naar de achterliggende winkels, waar er tevens ruime parkeergelegenheid is. Het verkeer gaat vlot en de winkels zelf zijn visueel niet storend.

Bij het versterken van de binnenstad als commercieel centrum kan men ook denken aan het aantrekken van de juiste inwoners. Bent u het daarmee eens?

Het aantal inwoners in Oostkamp is vorig jaar in elk geval gestegen met 150, waarvan de meeste in het centrum. Nu zijn er 21.548 inwoners en dat aantal zal nog aangroeien. De laatste twee jaar zijn er heel wat verkavelingen bijgekomen in alle deelgemeenten, er is nog bouwgrond beschikbaar en een project voor 250 nieuwe woongelegenheden nabij het centrum is in onderzoek. In de wijk Nieuwenhove hebben we een goede mix van sociale huur- en koopwoningen en privé-woningen. De verschillende inkomenscategorieën zijn hier aanwezig en het aanbod is daar op afgestemd.

Hoe ziet u de toekomst van de detailhandel in Oostkamp?

Oostkamp beschikt over heel wat troeven. De basis van een succesvolle detailhandel werd gelegd met een aantrekkelijk openbaar domein en het winkelpatrimonium is grotendeels vernieuwd. De toegankelijkheid en parkeermogelijkheid worden verder uitgebouwd. In elk geval zal Oostkamp geen 'satellietgemeente' van Brugge worden, maar we zijn wel complementair. Vergelijk het een beetje met Mortsel ten opzichte van Antwerpen. ■

Winkelcentrum Roeselare: toegankelijk en overzichtelijk

Reportage: Sabine Simoens

Schepen van Middenstand, **Carl De Keukelaere**, en **Didier Pillaert** van de cel 'Economie' van Roeselare

Het is zelfs de makers van het 'Monopoly'-spel opgevallen: in de nieuwste versie van het gezelschapsspel is de waarde van de meeste West-Vlaamse winkelstraten flink gestegen. Dit is ongetwijfeld ook het geval voor de Oost- en Noordstraat in het centrum van Roeselare.

"Roeselare is één van de weinige steden van redelijke omvang die nog elk jaar groeit", aldus **schepen van Middenstand, Carl De Keukelaere**. Samen met **Didier Pillaert** van de cel 'Economie' spreekt hij dan ook met enthousiasme over het succes van het handelscentrum van Roeselare.

Welke zijn volgens u de kritische succesfactoren van de bloeiende detailhandel in Roeselare? In eerste instantie is dit zeker de verdienste van de gemotiveerde aanpak van iedere individuele handelaar. De handelaars zijn innoverend en creatief. De koopmansgeest is hier duidelijk nog steeds aanwezig. Daarnaast speelt de collegialiteit tussen de handelaars onderling en de goede samenwerking tussen de diverse comités van de centrumstraten een heel positieve rol. Tenslotte is er de zeer intense samenwerking tussen de overkoepelende organisatie vzw 'Centrumstraten' en het stadsbestuur in het Centrummanagement (**zie kader**).

WES onderzocht in 2002 de commerciële invloedssfeer van Roeselare. Het bleek toen al om een heel ruim gebied te gaan. Ziet u nog potentieel? (zie kaart 1)
Roeselare zit zonder twijfel aan een hoogtepunt, doch onder meer naar de westkant – richting Diksmuide en Veurne – zitten nog potentiële bezoekers. Ondertussen doen andere steden ook serieuze inspanningen in het handelsbeleid. Ik kijk dan niet alleen naar Kortrijk. Ook Ieper, Tielt en Waregem proberen een deel van de koek te bekomen. Al heeft Roeselare nu een kleine voorsprong op andere steden, we moeten toch waakzaam blijven. Samenwerking tussen de verschillende actoren is de grootste noodzaak naar de toekomst toe.

"De koopmansgeest is hier nog steeds duidelijk aanwezig."

Centrummanagement in Roeselare

Sedert een viertal jaar bestaat er in Roeselare een strategische denk- en adviesgroep rond het centrumgebeuren: het zogenaamde CENTRUMMANAGEMENT. Dit is een gestructureerde samenwerking tussen vertegenwoordigers van de stad en van het handelscentrum. Onder meer de vier grote commerciële activiteiten van Roeselare worden door het Centrummanagement georganiseerd:

- de Winkelnacht;
- de Roeselaarse Batjesfeesten;
- de Internationale Week (tweejaarlijks);
- de Eindejaarsfeesten.

Het Centrummanagement beschikt - naast de logistieke steun - over 100.000 euro steun van de stad Roeselare.

Roeselare was in 1986 een van de eerste steden met een mobiliteitsplan voor de binnenstad. Dit is wellicht ook een verklaring voor het succes van het handelscentrum?

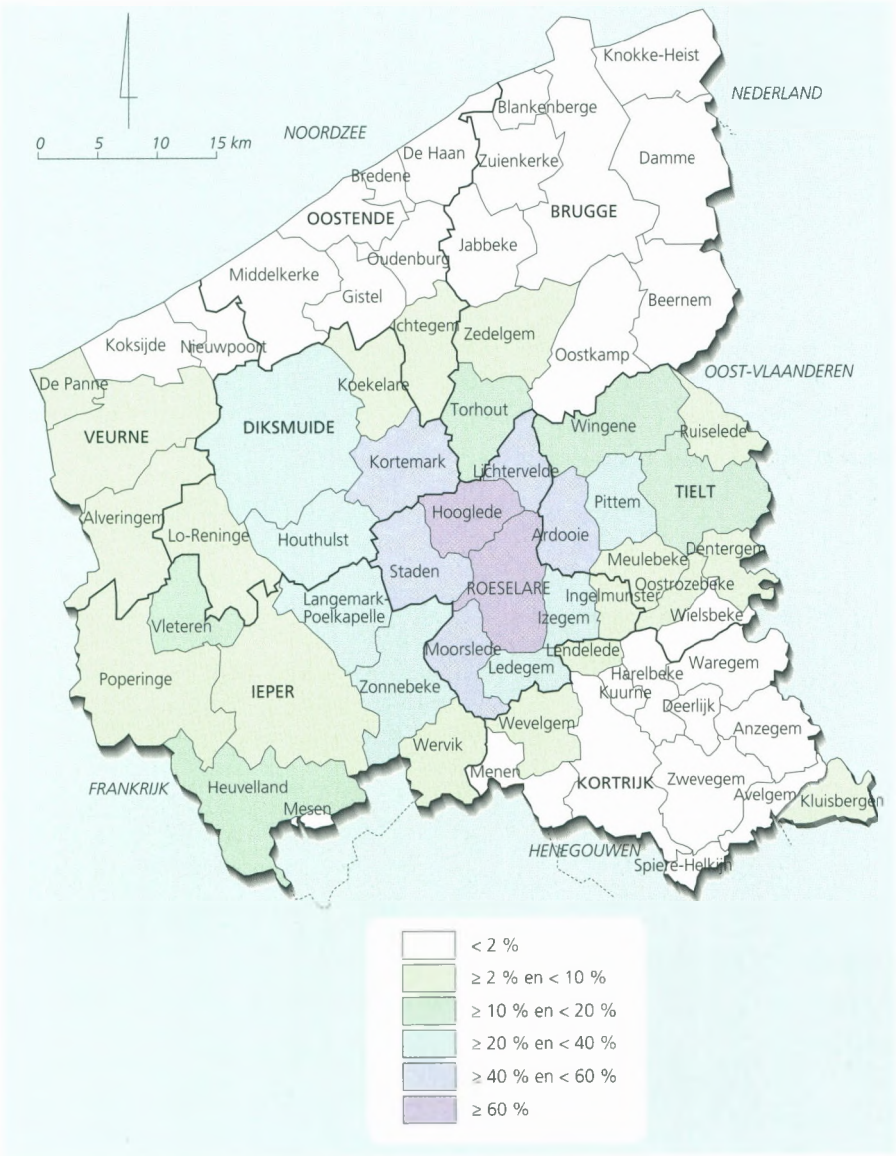
Inderdaad, sedert de invoering van het mobiliteitsplan pakken we mobiliteitsproblemen op een structurele manier aan. Zo was Roeselare een pionier met het invoeren van eenrichtingsverkeer. Het mobiliteitsplan is gericht op bereikbaarheid en parkeermogelijkheden. Twintig jaar later is het wel deels aan herziening toe. We zijn bijvoorbeeld volop bezig met een uiterst vriendelijk parkeerbeleid. Roeselare is zeer parkeervriendelijk.

Een vriendelijk parkeerbeleid: Hoe realiseert Roeselare dat in de praktijk?

Roeselare heeft in het volle centrum meerdere parkings, waarvan de *Wallenparking*, die wordt uitgebreid van 150 naar 400 plaatsen, zelfs nog gratis is. Er zijn daarnaast plannen voor 400 parkeerplaatsen op *Het Leen*. Vanaf 1 september 2005 kan men overal in het centrum 15 minuten gratis parkeren voor een snelle bood-

De Ooststraat in Roeselare is gedeeltelijk verkeersvrij voor optimaal winkel-wandelplezier.

Kaart 1
De gerichtheid op Roeselare voor de aankoop van niet-dagelijkse goederen



Bron: WES, 2002

schap. Over de middag is parkeren in het centrum sowieso gratis. Dit omwille van het spanningsveld tussen periferie (Brugsesteenweg) en het centrum. Men merkte dat er over de middag veel mensen naar de Brugsesteenweg reden om te winkelen of te eten. Om de aantrekkingskracht van het centrum te vergroten moet er geen parkeergeld betaald worden tussen 12.00u en 14.00u. Voorts is het lage uurtarief van 0,75 euro ook zeer klantvriendelijk.

Wordt de aantrekkingskracht van de periferie groter dan van het centrum?
Het Nationaal Socio-Economisch Comité voor de Distributie wees er reeds op dat de aantrekkingskracht van de periferie groter werd dan van het centrum. In 2002 trokken wij aan de alarmbel en lieten WES een inventaris maken van de leegstand in het centrum. Het ging om 89 handelspanden. Binnenkort wordt deze inventarisatie overgedaan om de evolutie te kunnen zien. We hebben de indruk dat de situatie sterk verbeterd is dank zij het actieve leegstandsbeleid van de stad.

Tussen 1996 en 2003 werd er naar de periferie bijkomend 65.000 m² handelsruimte vergund. In zeven jaar tijd kende de perifererie in verkoopoppervlakte een grotere aangroei dan er in totaal was in het centrum. Het gaat dan ook vooral om volumineuze handel waarvoor de periferie het meest aangewezen is. Maar ook in het centrum is er de laatste vier jaar netto 20.000 m² verkoopoppervlakte bijgekomen. De totale netto-verkoopoppervlakte in het centrum bedraagt nu 67.000 m² met een mix van zowel kleine als grote panden.

De beschikbaarheid van grote handelspanden in het centrum van Roeselare is een troef tegenover andere steden, maar wat vindt u van het toenemend aantal ketenwinkels?
De bekende ketenwinkels moeten er zijn als publiekstrekker. Ze jagen helaas ook de huurprijzen in de winkelstraten de hoogte in, met als gevolg dat het aantal lokale winkeliers steeds afneemt.

Hoe is de verhouding ketenwinkels tegenover middenstandszaken in het centrum?
Iets meer dan de helft van de handelaars in de Ooststraat zijn nog middenstanders, maar gezien Roeselare de laatste tijd in de lift zit, komen er steeds meer ketens bij. De lokale winkeliers die hun zaak stoppen, verhuren het pand in veel gevallen aan een ketenwinkel. Met het risico naar de toekomst toe dat de Ooststraat er op den duur precies zo zal uitzien als pakweg de Gentse Veldstraat. Startende ondernemers worden ook afgeschrikt door de huurprijzen in de centrumstraten. We merken daarentegen wel dat er veel nieuwe projecten opgestart worden in de aanpalende zijstraten.

Heel wat knelpunten werden reeds verholpen. Waarin schuilt de sterkte van het handelscentrum naar de toekomst toe?
De grote sterkte van Roeselare is dat je op een beperkte oppervlakte een enorme keuze hebt om te shoppen, te eten en zelfs naar de bioscoop te gaan. Het is veelzijdig en toch overzichtelijk. ■

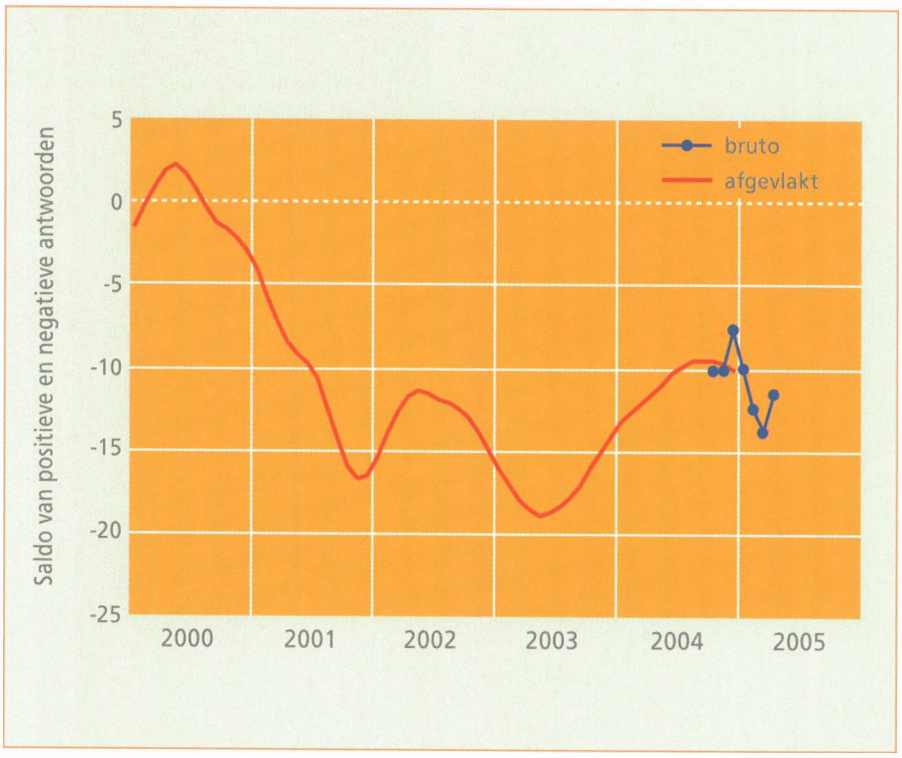
Conjunctuur verzwakt begin 2005

Verloop van de sociaal-economische indicatoren en de conjunctuur in West-Vlaanderen[1]

Nele Depestel • stafmedewerker GOM - West-Vlaanderen

Uit de conjunctuurindicator van de Nationale Bank blijkt dat het vertrouwen van de West-Vlaamse ondernemers zich nog niet herstelt. Begin 2005 daalden de brutowaarden, al werd in april de daling wel wat gecorrigeerd (zie **figuur 1**). Ook de sociaal-economische indicatoren geven blijk van een aarzelende economie begin 2005.

Figuur 1
Synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen



BRON: NBB, Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

De evolutie van de **werkloosheidscijfers** wordt nog altijd in ongunstige zin vertekend door een aantal administratieve wijzigingen. Het is ook moeilijk om na te gaan hoe groot de impact van de administratieve wijzigingen is op de cijfers. Het aantal werkzoekenden nam in april 2005 opnieuw sterker toe dan gemiddeld in het eerste kwartaal van 2005. De jeugdwerkloosheid daalde in april 2005 op jaarbasis, maar minder dan in het eerste kwartaal van 2005.

De West-Vlaamse vacaturemarkt deed het begin 2005 minder goed dan globaal in 2004. De VDAB ontving in de periode januari-april 2005 meer vacatures in het normaal economisch circuit (exclusief interimvacatures), maar de toename was minder groot dan in 2004. Daarnaast waren er eind april weliswaar meer openstaande vacatures, maar in het eerste kwartaal van 2005 was er gemiddeld een daling op jaarbasis van het aantal openstaande werkaanbiedingen op het einde van de maand.

De tijdelijke werkloosheid daalde in het eerste kwartaal van 2005, maar deze globale daling verbergt wel een kleine toename in maart.

In tegenstelling tot de arbeidsmarktindicatoren, evolueerden de **omzet**, de **uitvoer** en de **investeringen** van de grote ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen positief begin 2005. Bij de opmaak van dit overzicht waren weliswaar slechts cijfers beschikbaar tot en met februari 2005. In

de eerste twee maanden van 2005 steeg het omzetcijfer met bijna 4%, de uitvoer met bijna 8% en de investeringen met maar liefst 20% ten opzichte van dezelfde periode van 2004.

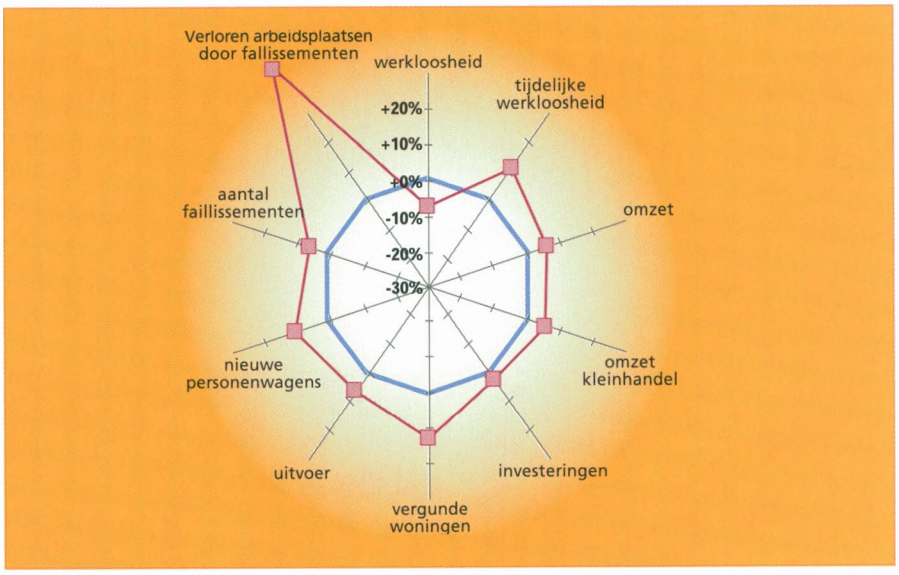
De tegenvallende arbeidsmarkt is misschien de verklaring voor het feit dat ook de indicatoren van het consumentenvertrouwen niet zo gunstig evolueerden begin 2005. De omzet in de **kleinhandel** daalde in januari en bleef in februari status quo op jaarbasis. Ook het aantal effectief begonnen **nieuwbouwwoningen** daalde begin 2005 ten opzichte van begin 2004, zij het miniem. Het aantal vergunde nieuwbouwwoningen steeg wel aanzienlijk, wat toch gunstige vooruitzichten biedt voor de bouwsector. De inschrijvingen van **nieuwe personenwagens** daalde in de eerste vier maanden van 2005 met meer dan 10% ten opzichte van dezelfde periode van 2004. Bemerk hierbij wel dat in 2004 het autosalon plaatsvond. Ten opzichte van dezelfde periode van 2003 lag het aantal inschrijvingen in 2005 iets hoger.

"Diamant"van West-Vlaanderen schittert minder

Uit de vorige conjunctuuroverzichten bleek dat 2004 op conjunctureel vlak al bij al geen slecht jaar was. Ook de meeste sociaal-economische indicatoren evolueerden gunstig.

De **evolutie van de verschillende sociaal-economische indicatoren** in 2004 ten opzichte van 2003 kunnen we illustreren aan de hand van **figuur 2**, de zogenaamde "diamant" van West-Vlaanderen[2].

Figuur 2
Evolutie van de sociaal-economische indicatoren in 2004 ten opzichte van 2003



BRON: VDAB, RVA, NIS, FEBIAC, Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

De figuur bevestigt wat we in vorige conjunctuuroverzichten al vaststelden. Alle sociaal-economische indicatoren presteerden in 2004 beter dan in 2003, behalve de indicator van de totale werkloosheid. Het beeld dat we van de werkloosheid krijgen is echter vertekend door administratieve wijzigingen en is in werkelijkheid wellicht minder negatief.

■ Het volledige conjunctuuroverzicht vindt u op de website van de GOM – West-Vlaanderen: www.gomwvl.be (rubriek "Economisch Onderzoek – publicaties en rapporten")

[2] Opmaak mei 2005
De "diamant van West-Vlaanderen" bestaat uit een assenstelsel waarop met een stip de waarden van verschillende indicatoren zijn weergegeven. De stippen zijn verbonden met een lijn. Zij vormen de "diamant". Op de verticale as staat de schaalindeling ingetekend, die in feite de procentuele "verbetering" of "verslechtering" van de indicatoren weergeeft. Bij een stationaire toestand (0% groei) wordt een figuur verkregen zoals aangeduid door de centrale veelhoek. Bij een verbetering van de indicator liggen de waarden buiten de centrale veelhoek. Bij een verslechtering vallen de stippen binnen de centrale veelhoek. Als alle waarden in gunstige zin evolueren, dan is de diamant groter dan de centrale veelhoek.

Brusselle Enterprises nv
Westendelaan 1, 8620 Nieuwpoort
Tel. 058/23.25.13
Fax 058/23.05.76

Aanneming van draai-, frees-, slijp- en kotterwerk,
zowel conventioneel als op CNC-machines
Vol- en halfautomatisch lassen

Hoe meer zielen, hoe meer **koopkracht**?

Bevolking en inkomen bepalen ontwikkeling detailhandel

Annelies Demeyere • stafmedewerker sociaal-economisch beleid WES

In de rubriek REGIOSCAN bespreken we recente sociaal-economische statistieken vanuit een West-Vlaamse invalshoek. Waar mogelijk maken we een analyse tot op gemeentelijk niveau. Via grafieken of kaarten worden de cijfermatige gegevens in beeld gebracht. Daarnaast krijgt de lezer de nodige duiding aangereikt.
Met REGIOSCAN richten we ons tot alle sociaal-economische actoren die op provinciaal, subregionaal of gemeentelijk niveau actief zijn en de nieuwe statistieken vertaald wensen te zien in een West-Vlaamse context.

De detailhandel heeft hoofdzakelijk een 'volgende' functie. Dat betekent dat die sector zeer nauw aansluit bij demografische en koopkrachtontwikkelingen. Of, anders gezegd, de bevolking en het inkomen zijn basisdeterminanten voor de ontwikkeling in de detailhandel.

In deze editie van 'Regioscan' geven we op een negental kaartjes een overzicht van de toestand en de evolutie van de bevolking, het aantal gezinnen en het inkomen. **Een overzicht van deze determinanten laat toe om op een vlugge manier de zones met een sterke bevolkingsgroei af te bakenen, evenals de gebieden met een grote koopkracht.**

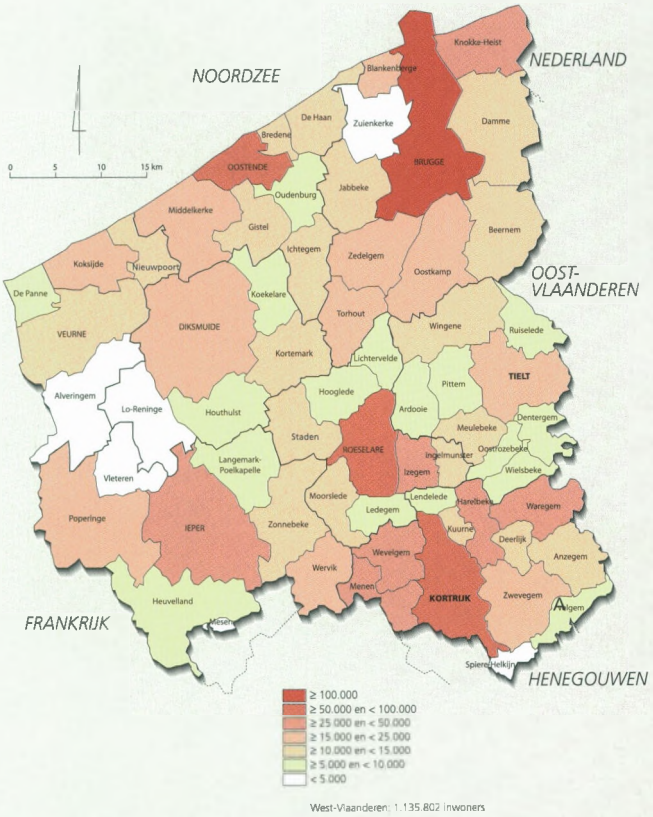
We willen opmerken dat we hier enkel de vraagzijde van de detailhandel in de provincie belichten. Voor een diepgaande analyse van de aanbodzijde verwijzen we naar het artikel 'De detailhandel in West-Vlaanderen' van Tanja Termote elders in dit nummer.

Bevolking

De vraagzijde binnen de detailhandelsmarkt wordt in eerste instantie bepaald door de **omvang van de bevolking** in de nabijheid van de winkelgebieden. West-Vlaanderen telde op 1 januari 2004 precies 1.135.802 inwoners. Ruim 10% van de West-Vlamingen woont in Brugge. Mesen is met zijn 971 inwoners de 'kleinste' gemeente van West-Vlaanderen (zie **kaart 1**).

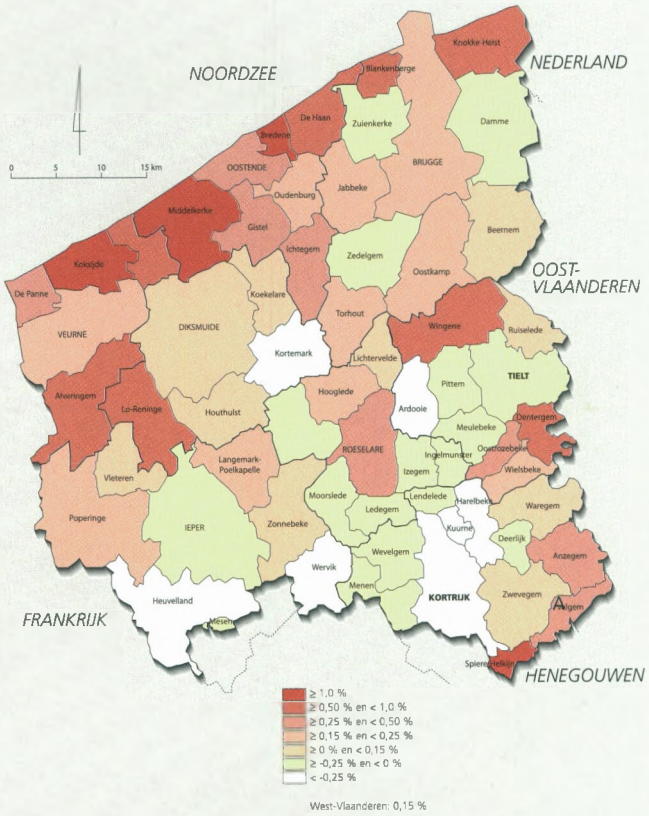
De voorbije vijf jaar steeg de bevolking in de provincie met gemiddeld 0,15% per jaar. Koploper is Spiere-Helkijn, met een gemiddelde jaarlijkse groei van meer dan anderhalf procent. In 24 van de 64 West-Vlaamse gemeenten was de **bevolkingsgroei** dan weer negatief in de periode 1999-2004 (zie **kaart 2**).

Kaart 1
Bevolking op 1 januari 2004



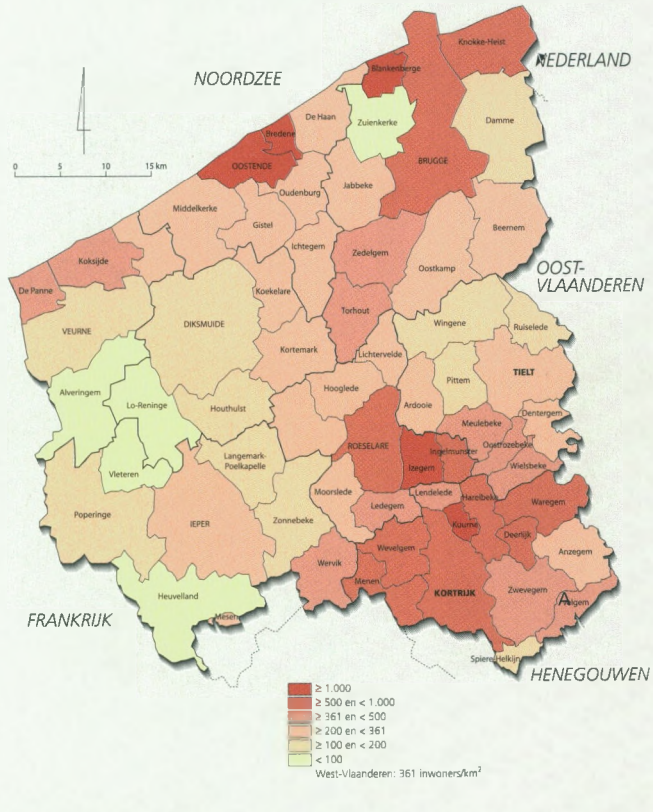
West-Vlaanderen: 1.135.802 inwoners

Kaart 2
Gemiddelde jaarlijkse groei van de bevolking in de periode 1999-2004



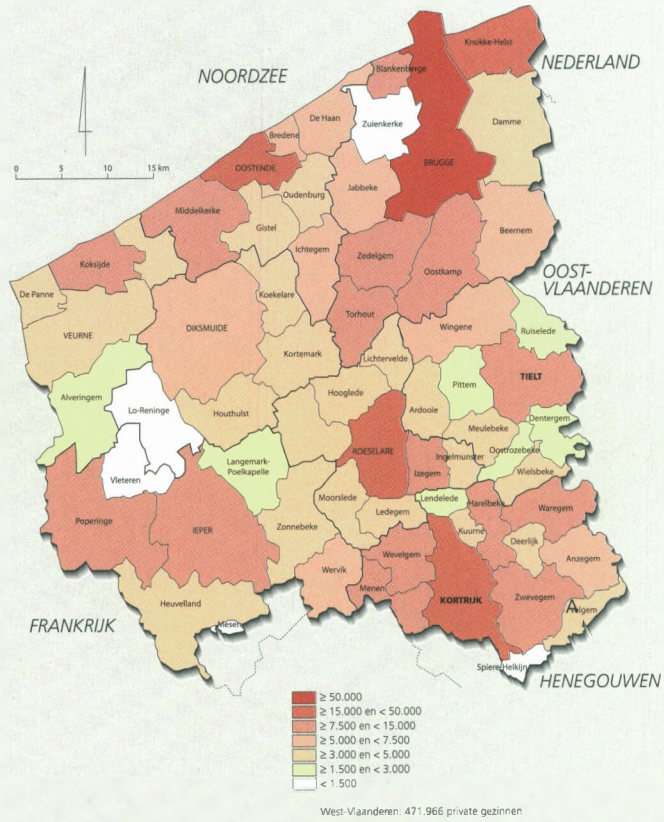
West-Vlaanderen: 0,15 %

Kaart 3
Aantal inwoners per km² op 1 januari 2004



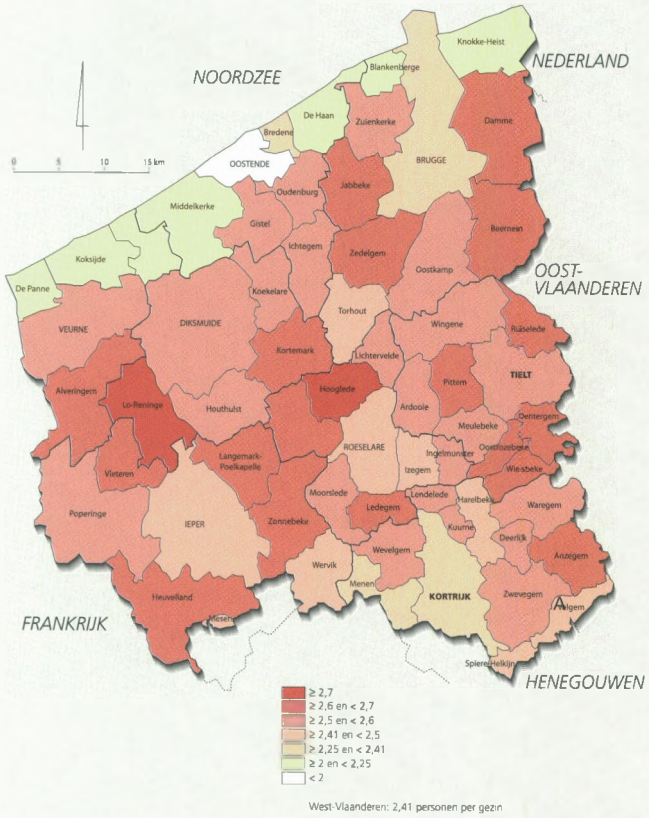
West-Vlaanderen: 361 inwoners/km²

Kaart 4
Aantal private gezinnen op 1 januari 2004

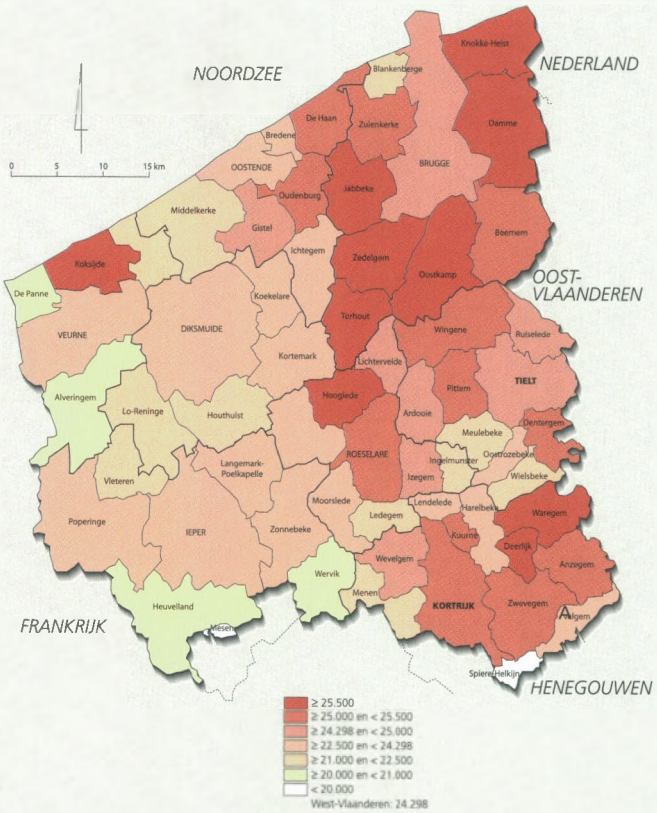


West-Vlaanderen: 471.966 private gezinnen

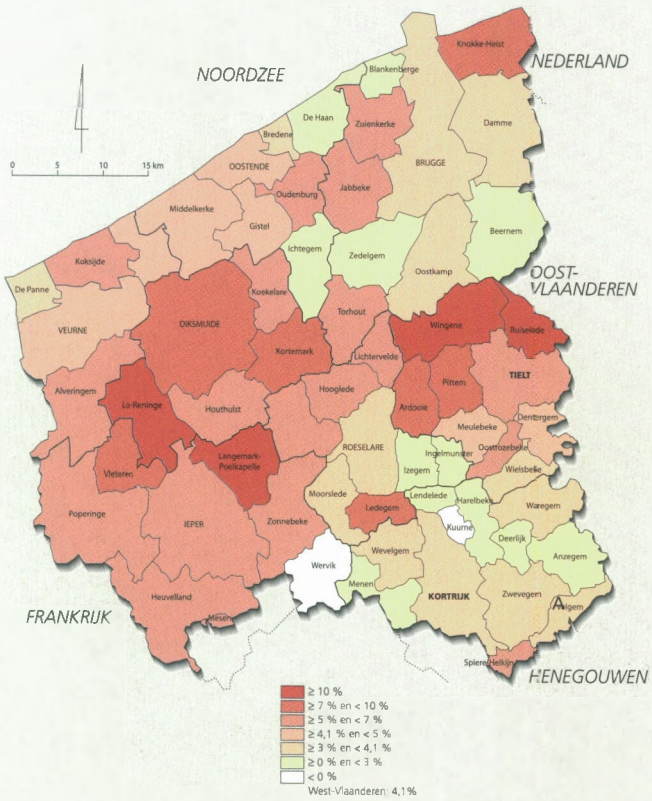
Kaart 5
Gemiddelde aantal inwoners per gezin
op 1 januari 2004



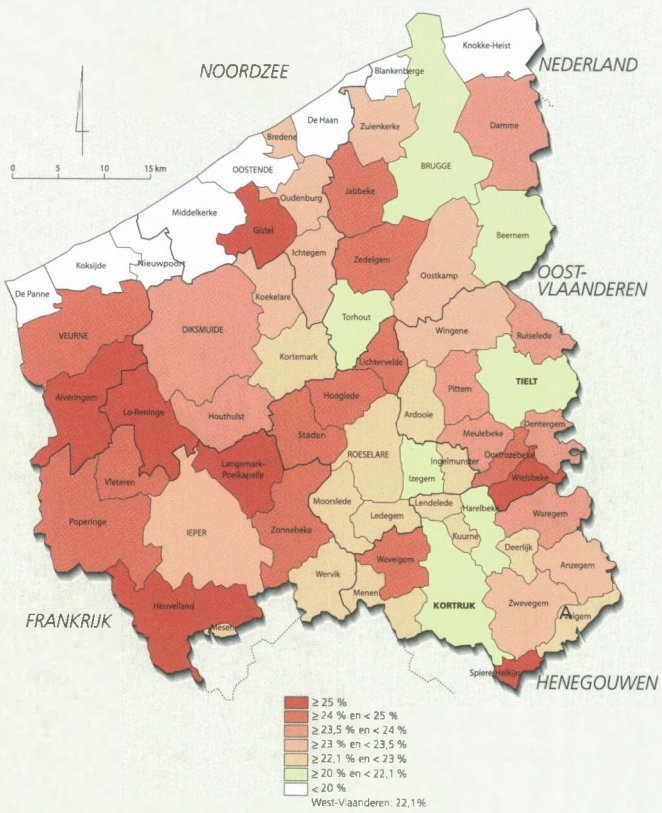
Kaart 6
Gemiddelde belastbaar inkomen per aangifte
inkomensjaar 2001 (aanslagjaar 2002)



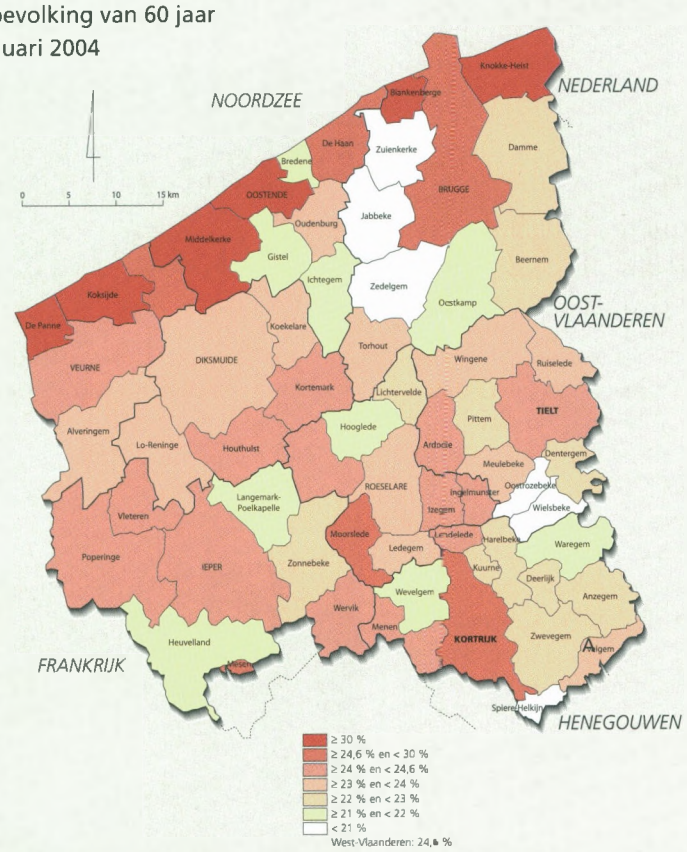
Kaart 7
Evolutie tussen 2000 en 2001 van het
gemiddelde inkomen per aangifte



Kaart 8
Aandeel van de bevolking jonger dan 20 jaar
op 1 januari 2004



Kaart 9
Aandeel van de bevolking van 60 jaar of ouder op 1 januari 2004



West-Vlaanderen telt gemiddeld 361 **inwoners per vierkante kilometer.** Oostende is met ruim 1.800 inwoners per vierkante kilometer het dichtst bevolkt. Lo-Reninge, Zuienkerke, Alveringem, Heuvelland en Vleteren zijn met nog geen 100 inwoners per vierkante kilometer het minst dicht bevolkt (zie **kaart 3**).

Van de 471.966 West-Vlaamse private gezinnen hebben 50.678 hun **domicilie** in de gemeente Brugge en wonen er 403 in de gemeente Mesen (zie **kaart 4**).

Een **gezin** telt in West-Vlaanderen gemiddeld 2,41 gezinsleden. De grootste gezinnen komen gemiddeld gezien voor in Lo-Reninge en Hooglede. In Oostende zijn de gezinnen gemiddeld het kleinst (zie **kaart 5**).

Inkomen

Het inkomen van de consument bepaalt in grote mate de koopkracht waarover zij beschikken. In 2001 kreeg de belastingadministratie 538.447 West-Vlaamse aangiften binnen voor een totaal **inkomen** van ruim 13 miljard euro (13.083.129.000 euro), wat neerkomt op gemiddeld 24.298 euro per aangifte. Knokke-Heist, Jabbeke, Koksijde en Oostkamp nemen de koppositie in. Mesen en Spiere-Helkijn zijn hekkensluiters (zie **kaart 6**).

Tussen 2000 en 2001 steeg het gemiddeld belastbaar **inkomen** per aangifte in de provincie met 4,1%. In Wingene, Lo-Reninge, Ruiselede en Langemarkt-Poelkapelle bedroeg de groei méér dan 10%. In Kuurne en Wervik nam het gemiddeld belastbaar inkomen lichtjes af (zie **kaart 7**).

Leeftijd

Omdat de consumptie- en bestedingspatronen van de bevolking en de gezinnen ook sterk afhankelijk zijn van de **leeftijd**, worden op **kaart 8** en **kaart 9** tenslotte het aandeel van de bevolking jonger dan 20 jaar, respectievelijk het aandeel van de bevolking van 60 jaar of ouder weergegeven. In Lo-Reninge wonen de meeste jongeren in verhouding tot de totale bevolking. Het aantal jongeren onder de 20 jaar in verhouding tot de totale bevolking is dan weer het laagst in de kustgemeenten Koksijde, Knokke-Heist, Blankenberge, Oostende, De Panne, Middelkerke, De Haan en Nieuwpoort. Deze gemeenten zijn ook de gemeenten met de meeste 60-plussers in verhouding tot de totale bevolking. Spiere-Helkijn en Zuienkerke tellen in verhouding het minste aantal 60-plussers. ■

ZEEBRUGGE :
THE PLACE TO BE FOR BUSINESS
Investeer nu in de toekomst. De Transportzone Zeebrugge biedt ruimte (gronden) en burelen voor alle Haven- en Transportgebonden bedrijven.
Voor inlichtingen en begeleiding bel nu NV TRANSPORTZONE op het nummer 050 / 54.76.47 (internationaal /3250.547.647)
tzz
TRANSPORTZONE ZEEBRUGGE NV
AN OFFICE WITH A WORLDWIDE VIEW!

Metaalconstructiebedrijf Espeel wint **internationale ontwerpwedstrijd**

N.V. Constructies Espeel uit Roeselare is een familiebedrijf dat zich toelegt op zowel het ontwerp, de productie als de montage van **bewegende staalstructuren**. In opdracht van **XL Video** uit Gits ontwierp Espeel een **truck** waarin een **40 m² LED scherm** gehuisvest is. Het werd een technisch hoogstandje waarbij het gigantische scherm vervoert wordt in een truck die volledig voldoet aan de verkeersreglementering qua gewicht en formaat, en toch binnen het halfuur operationeel is. De elektronica voor dit gigantische scherm werd door **Barco** ontwikkeld. Voor het beheer van de engineering informatie gebruikte Espeel software van **Savaco** uit Kortrijk. XL Video verhuurt dit hypermobiele scherm aan organisatoren van grote manifestaties zoals sportkampioenschappen, popconcerten of Formule 1-wedstrijden.

Met dit hypermobiele ontwerp werd Espeel winnaar in de "**2005 customer design contest**" van CoCreate, een ontwerpwedstrijd waaraan internationaal gereputeerde bedrijven deelnemen. Espeel bouwde ondertussen heel specifieke kennis op met bewegende structuren en zal zijn activiteiten in de toekomst nog meer hierop toespitsen. ■

Deze truck-annex-40 m² scherm is de gedurfde gezamenlijke realisatie van vier West-Vlaamse bedrijven: Espeel, Savaco, Barco en XL Video en werd bekroond in een internationale ontwerpwedstrijd.

Andy Demeulenaere, *project engineer* Espeel en Dirk Desnoeck, *plant manager* Espeel (resp. uiterst links en rechts op de foto) ontvangen de award van Geoffrey Hedges van CoCreate, de initiatiefnemer van de ontwerpwedstrijd.

Provinciaal **Ankerpunt Kust** (PAK) geopend in Oostende

Alle diensten van de provincie West-Vlaanderen die specifiek rond de kust werken, krijgen voortaan een onderkomen in het 'PAK'. PAK staat voor **Provinciaal Ankerpunt Kust** en beslaat drie gerenoveerde pakhuizen in de oude vismijn van Oostende. Deze werden op 8 mei jl. plechtig geopend.

Hannelore Maelfait, Kathy Belpaeme en Sylvia Theunynck (niet op de foto) zijn de vaste waarden van het PAK.

De oude vismijn van Oostende zal met de renovatie van de pakhuizen en de komst van het PAK en de andere partners een **nieuwe dynamiek** kennen.

Er is vanuit het provinciebestuur al lang **aandacht voor de kust** en dit op **verschillende vlakken**: duurzaam kustbeheer, natuur- en milieu-educatie, afvalpreventie, grensoverschrijdende en Europese samenwerking, leefbaarheid aan de kust, cultuurhistorisch erfgoed, toerisme, ...

Naast het PAK zijn ook het **Vlaams Instituut voor de Zee** (VLIZ) en het **oceanografisch datacentrum** (IODE) van **UNESCO** op de site gevestigd. ■

Tweede kijkboek "Kwaliteitsvolle **bedrijfsgebouwen** in West-Vlaanderen"

De Provincie West-Vlaanderen wil bedrijven stimuleren om meer aandacht te schenken aan een duurzame architectuur in een kwaliteitsvolle omgeving. In de tweede editie van de publicatie 'Kwaliteitsvolle bedrijfsgebouwen in West-Vlaanderen 2004-2005' stelt het provinciebestuur zeven voorbeelden voor van geslaagde, eigentijdse bedrijfsgebouwen:

- Weverij **Lampe Textiles** (Tielt)
- Algemene elektriciteitswerken **KVZ Verstraete** (Jabbeke)
- Aannemingsbedrijf **Vanlerberghe** (Diksmuide-Kaaskerke)
- Garage **Delta Motors** (Oostende)
- Meubelzaak **'t Casteelken Interior Design** (Roeselare-Rumbeke)
- Algemene bouwonderneming **Furnibo** (Veurne)
- Specialist in dakelementen en –systemen **Unilin Systems** (Waregem-Desselgem)

Hoewel onderling verschillend, zowel qua bedrijvigheid als vestigingsplaats, blinken alle voorgestelde projecten uit in hun aandacht voor een **aangename werkomgeving**, **duurzaam ruimtegebruik**, **flexibiliteit** en **uitbreidbaarheid**. ■

Het kijkboek 'Kwaliteitsvolle bedrijfsgebouwen in West-Vlaanderen' is gratis verkrijgbaar in het Provinciaal Informatiecentrum Tolhuis te Brugge of kan aangevraagd worden bij de dienst economie via e-mail economie@west-vlaanderen.be of tel. (050)40 71 87.

Er zijn plannen voor een derde editie over twee jaar. Geïnteresseerden zullen dan hun project kunnen indienen vanaf september 2006.

TVH Forklift Parts ontdekt de voordelen van de regionale luchthaven vlakbij. Dagelijks vertrekken ruim 200 pakjes met onderdelen vanuit Wevelgem naar Engeland.

TVH stijgt op in Wevelgem

Heftruckspecialist Thermote & Vanhalst (TVH) uit Waregem stuurt elke dag zo'n 220 pakjes met onderdelen naar het cliënteel in Engeland. Sedert een klein halfjaar doet TVH hiervoor een beroep op de diensten van Lynx Express die vanop het vliegveld van Wevelgem vertrekken. Elke avond om 21u00 stijgt een tweemotorig vrachtvliegtuig op met aan boord de expreszendingen. TVH heet dus tot 20u00 de tijd om bestellingen klaar te maken die nog dezelfde nacht of de volgende dag in Coventry (GB) afgeleverd worden.

Er zijn wel meerdere bedrijven die gebruik maken van de hoogwaardige expressdienst vanuit de luchhaven in Wevelgem, maar TVH is tot nu toe de enige met een dagelijkse frequentie. Volgens **Stefaan Van Eeckhoutte, algemeen directeur van de luchthaven Kortrijk-Wevelgem,** toont dit project perfect de troeven aan van de regionale luchthaven, namelijk het snel vervoeren van kleine vracht. ■

Het vernieuwde winkelcentrum Zilverpand te Brugge

Nieuw concept voor **winkelcentrum Zilverpand** Brugge

Na een jaar van ingrijpende verbouwingen, werd het **Brugse Zilverpand** op 30 april feestelijk heropend.

Toen het Zilverpand in 1979 openging, waren er 35 winkels rond interne wandelgangen. Na de renovatiewerken blijven er 25 winkelruimtes over, gecentraliseerd rond drie groene binnenpleinen, waarvan er al 23 winkelruimtes zijn verhuurd.

Afgevaardigd bestuurder Philip van Perlstein van de ontwikkelaar **Prowinko** gelooft rotsvast in het nieuwe concept: "We hebben er nu een **winkelcentrum** van gemaakt dat **uniek** is in Brugge: door de uitgebalanceerde mix van winkels, gesitueerd van het middelste tot het hogere segment en door de herinrichting. De toegang tot de winkels is nu zowel aan de straatkant als aan de kant van het binnenpleinen voorzien. Op die manier is het Zilverpand een volwaardig onderdeel van de Brugse winkelstraten geworden".

Prowinko België is in Brugge niet aan zijn proefstuk toe. Eerder pakte de ontwikkelaar de herontwikkeling van de Alberthal aan, en momenteel legt Prowinko zich toe op een uitbreiding van de Hema. ■

Greenbridge (Oostende) wordt broedplaats voor **nieuwe technologieën**

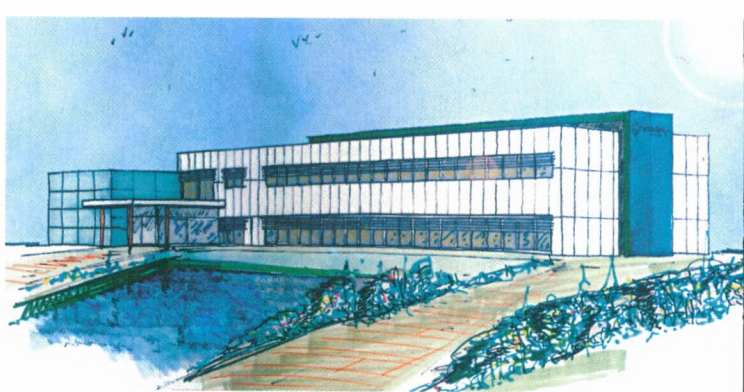
West-Vlaanderen krijgt er binnenkort een nieuw kenniscentrum voor innovatie bij. In de Oostende achterhaven, op het industrieterrein Plassendale I, wordt immers volop gebouwd aan het **wetenschapspark 'Incubator Greenbridge'**.

Een 'incubator' is een soort broedplaats, waar - in dit geval - startende bedrijven ondersteuning krijgen bij het ontwikkelen van nieuwe ideeën en technologieën. Het wordt een **bedrijvencentrum** voor jonge **hoogtechnologische starters**, waaronder spin-offs van de Universiteit Gent en de KHBO-Hogeschool, die er kantoren, labo's en ateliers voor grotere proefopzetten kunnen huren. Het Greenbridge innovatiecentrum wordt ook een **aantrekkingspunt voor nieuwe bedrijven** die zich op het Wetenschapspark van de UGent willen vestigen. Het innovatiecentrum zal zich in eerste instantie toeleggen op start-ups in het domein van de **voedings-, welness- en milieutechnologie**.

Het project kwam tot stand door de samenwerking tussen de Katholieke Hogeschool Brugge-Oostende (KHBO), de Universiteit Gent, de GOM – West-Vlaanderen en Plassendale nv.

Bedoeling is dat het gebouw in het **najaar van 2005 operationeel** wordt. Dan zullen alvast twee geïnteresseerde bedrijven, Nutravidam (voedingssupplementen) en Viacatt (katalisatoren voor kunststoffen) er hun intrek nemen.

Het project zal ongetwijfeld de **tewerkstelling voor hoger geschoolden in de Kustprovincie** aanzwengelen en kan een aanzet zijn om aan de migratietendens – momenteel verlaten er meer hooggeschoolde jongeren West-Vlaanderen dan er zich komen vestigen – een oplossing te bieden. ■



Vanaf het najaar 2005 kunnen jonge hightech-starters terecht in het **Greenbridge Innovatiecentrum,** voor ondersteuning bij het ontwikkelen van nieuwe ideeën en technologieën (www.greenbridge.be)

[toerisme]

Herpositionering van het **Vakantiesalon van Brussel**

Brussels Fairs & Exhibitions wenst het Vakantiesalon, waarvan zij organisator is, samen met de exposanten beter af te stemmen op de verwachtingen van de potentiële bezoekers.

Om deze missie tot een goed einde te brengen, organiseerde WES een compleet onderzoekstraject dat (potentiële) bezoekers en exposanten aan het woord liet of, met andere woorden, de zienswijzen van zowel de vraag als het aanbod illustreerde.

Het onderzoek - dat de basis vormde voor de herpositionering - werd stapsgewijs aangepakt en combineerde zowel kwalitatieve als kwantitatieve onderzoekstechnieken. Het bestond uit drie grote luiken. Eerst werden een aantal groepsdiscussies met vakantiegangers georganiseerd teneinde hun perceptie van het Vakantiesalon te leren kennen. Daarna volgde een toetsing van de conclusies van de groepsdiscussies door middel van een telefonische bevraging van een representatieve steekproef van potentiële bezoekers. Tenslotte was er de evaluatie van het reeds deels vernieuwde Vakantiesalon in 2005 door zowel de actuele bezoekers als de exposanten.

De bekomen informatie liet toe concrete richtlijnen te formuleren inzake de verdere herpositionering van het Vakantiesalon van Brussel. ■

[sociaal-economisch beleid]

Opmaak van een **commercieel-strategisch plan voor de detailhandel in Middelkerke**

De **kleinhandel** vervult een belangrijke rol in het functioneren van een gemeente. Dit heeft niet alleen te maken met de voorzieningsfunctie ten aanzien van de eigen inwoners, maar ook met de **tewerkstelling** die hiermee gepaard gaat en de **uitstraling** van de gemeente.

In opdracht van het gemeentebestuur van Middelkerke is WES recent gestart met de opmaak van een **commercieel-strategisch plan voor de detailhandel in Middelkerke**. De opdracht heeft tot doel de huidige toestand en evolutie van de kleinhandel economisch door te lichten.

Het is de bedoeling de beleidsverantwoordelijken op een objectieve manier te adviseren. Naast een duidelijke **visie**, moet het geheel uitmonden in **concrete en realiseerbare acties** om de dynamiek in het detailhandelsgebeuren in het centrum van Middelkerke te stimuleren. ■

De detailhandel in het centrum van Middelkerke krijgt - met het commercieel-strategisch plan dat WES uitwerkt - een nieuwe dynamiek.

[sociaal-economisch beleid]

Toepassing van het **meetinstrument voor centrumbeheer bij een** steekproef van West-Vlaamse gemeenten

In opdracht van het Provinciebestuur West-Vlaanderen en in het kader van het Provinciaal project "aanspreekpunt lokale economie" ontwikkelde WES in 2003 een meetinstrument ter beoordeling van het beheer van een centrum of kern van een stad of gemeente.

Het ontwikkelde meetinstrument moet de lokale besturen toelaten om na te gaan hoe het met het **economisch functioneren** van, en de **leefbaarheid** in een centrum of kern van de gemeente is gesteld en hoe het centrum of die kern op dit vlak is geëvolueerd in vergelijking met vroegere jaren.

Ondanks het aanreiken van een praktisch uitgewerkt meetinstrument, blijft het toepassen ervan op het eigen centrum voor veel lokale besturen evenwel nog te veel inspanningen vragen. Niet alle lokale besturen zijn immers even vertrouwd met het opmaken van inventarissen, opvragen van statistieken, invullen van indicatoren en verwerken van enquêtes. Bovendien vraagt het toepassen van het meetinstrument ook tijd en financiële middelen van de lokale besturen.

Het provinciebestuur heeft, met het oog op een maximale methodologische standaardisatie waardoor op termijn intergemeentelijke vergelijkingen of ***benchmarking*** mogelijk is, WES de opdracht gegeven om het meetinstrument toe te passen voor een vijftal West-Vlaamse gemeenten. Concreet komt dit erop neer dat in een eerste stap per type van gemeente (één kustgemeente, één gemeente uit het buitengebied, ...) een centrum wordt uitgekozen waarop het volledige meetinstrument kan toegepast worden. De gemeenten waarvoor deze oefening thans lopende is, zijn **Roeselare, Torhout, Ieper, Middelkerke en Zwevegem**. Op die manier wordt de evaluatiemethodiek als testcase toegepast op ieder type van gemeente.

Het toepassen van het meetinstrument op een aantal centra biedt voor de lokale besturen een voorbeeld van hoe de concrete toepassing van het meetinstrument moet gebeuren, waardoor zij het meetinstrument vervolgens gemakkelijker zelf zullen kunnen toepassen in de toekomst. ■

[ruimtelijke planning]

Leefbaarheid als een essentieel onderdeel bij Milieu-Effect-Rapporten

De afdeling ruimtelijke planning van WES werkt op regelmatige basis aan diverse milieu-effect-rapporten. Als erkende deskundigen in de discipline Mens (socio-organisatorische aspecten: ruimtelijke aspecten en verkeer) werken we ook aan MER's van grote infrastructuurprojecten. Hierbij wordt bij het afwegen van de impact van een project op de omgeving bijzondere aandacht besteed aan het aspect leefbaarheid. Er zijn verschillende manieren om de kwaliteit van de leefomgeving te onderzoeken. Een eerste mogelijkheid is dat deskundigen een concrete invulling geven aan het abstracte begrip 'kwaliteit van de woonomgeving'.

Het verlies aan kwaliteiten wordt bij grote infrastructuurwerken onderzocht aan de hand van objectieve grootheden zoals de toename van de akoestische hinder, inname van groene ruimte, barrièrewerking omwille van een grotere omrijfactor. Kenmerkend aan de onderzoeksaanpak van WES is evenwel de gebruikersgeoriënteerde benadering. Door middel van individuele interviews of groepsgesprekken wordt een beeld geconstrueerd van de subjectieve waardeoordelen van omwonenden. Zo worden 'expert-judgements' aangevuld met 'public-judgements' en kunnen gerichter milderende en compenserende maatregelen geformuleerd worden.

De afdeling ruimtelijke planning heeft ondermeer gewerkt aan de MER van het Deurganckdok (Antwerpen), de aanleg van het Gewestelijk Expres-Net te Brussel (lijn naar Hoeilaart en Overijse) en de tweede spoortoegang tot de Antwerpse haven. Tot voor kort werke WES aan de MER in het zogenaamde 'Diabolo'-project. Dit omvangrijk infrastructuurproject voorziet de volledige ontsluiting van de luchthaven Brussel-Nationaal per spoor voor de reizigers. Er komt een nieuwe verbinding met Brussel en Antwerpen. De diabolo verbindt de luchthaven van Zaventem via twee verbindingsbochten rechtstreeks met de spoorlijn Brussel-Mechelen-Antwerpen. Tussen de luchthaven en de middenberm van de autosnelweg E19 wordt daarom een nieuw spoor aangelegd (gedeeltelijk in een tunnel onder de luchthaven). Op 16 juni 2005 is het openbaar onderzoek gestart voor de stedenbouwkundige vergunning. ■

Veel belangstelling voor infodag rond ISO 14001:2004

Op de informatiedag aangaande de norm ISO 14001:2004 die doorging op 14 april waren talrijke aanwezigen. De toelichting die die dag werd gegeven door WES-stafmedewerker ir. Claude Lybeer is beschikbaar op de website van WES (www.wes.be, rubriek 'milieu'). ■

[milieu- en natuurbeheer]

Duurzaam **waterbeheer;** WES organiseert groepsstage voor ontwikkelingslanden

WES organiseert tussen 30 mei en 19 augustus de internationale groepsstage 'Integrated Water Management 2005'. Tijdens de tweede editie van deze stage komt een breed gamma aan lestopics over sociale, economische en milieuaspecten van waterbeheer in ontwikkelingslanden aan bod. De lessen worden gegeven door lesgevers met een ruime ervaring in waterbeheer in ontwikkelingslanden. De deelnemers zijn allen actief in het waterbeheer in overheidsinstellingen, NGO's of privé bedrijven in ontwikkelingslanden en komen uit volgende landen: Marokko, Tunesië, Algerije, Kameroen, Uganda, Tanzania, Ethiopië, Kenia, Vietnam en de Filippijnen. Deze stage wordt gefinancierd door het Directoraat-Generaal voor Ontwikkelingssamenwerking. ■

De deelnemers leren verschillende technieken, methoden en voorbeeldprojecten over hoe op een duurzame wijze omgegaan kan worden met watersystemen in het ontwikkelingsproces.

[milieumanagement]

WES begeleidt industrieel plasticbedrijf bij **opbouw milieuzorgsysteem**

De afdeling milieumanagement van WES is in april gestart met de begeleiding van de opbouw van een milieuzorgsysteem conform ISO 14001:2004 bij Saint-Gobain Performance Plastics Kontich. Dit bedrijf dat is gespecialiseerd in het ontwerpen en vervaardigen van hoogwaardige plasticproducten voor allerhande industriële toepassingen (thermoplastische buizen voor drankdistributie-installaties en lagers en dichtingen voor de vliegtuigindustrie) wenst tegen begin 2006 haar zorgsyteem te laten certificeren om op deze manier de milieudoelstellingen die het moederbedrijf voorschrijft te bereiken. ■

WES VLAREM CHECKLIST©

ONDERZOEK & ADVIES

Unieke milieusoftware

De WES VLAREM CHECKLIST© biedt uw bedrijf een up-to-date register van de relevante regelgeving met de mogelijkheid tot blijvende actualisatie.
Koppeling wordt voorzien tussen de VLAREM I-rubrieken en de toepasselijke VLAREM II-voorwaarden.
Ruime mogelijkheid tot invoeren van eigen bedrijfsgegevens. Standaard uitgebreide rapporten in de software.

WES vzw
Baron Ruzettelaan 33
B-8310 Assebroek-Brugge
Tel. + 32 50 36 71 36
Fax + 32 50 36 31 86
www.wes.be
milieu@wes.be

Betaal uw opdrachten met adviescheques en geniet van 50% korting voor deskundig advies bij WES

Wij stimuleren ondernemen

'Kosten van onthaal' volgens de BTW-administratie

Stephan Janssens • Knowledge Manager - Ernst & Young Tax Consultants

100% BTW-aftrek op publiciteit

Hoezo ? Uiteraard is de BTW op publiciteit 100% aftrekbaar. Maar, is elke vorm van reclame die u voert ook wel écht publiciteit? Er is daar ook ergens het vage begrip "kosten van onthaal" waarop de betaalde BTW niet aftrekbaar is.

Kosten van onthaal volgens de BTW-administratie

De Belgische belastingadministratie omschrijft kosten van onthaal als "de kosten die de belastingplichtigen aangaan in het kader van *public relations*, ontvangst en vermaak van aan het bedrijf vreemde personen".

Al wie niet in de onderneming werkt als directielid of als personeelslid valt onder het begrip "aan het bedrijf vreemde personen". Met andere woorden, leveranciers, klanten, en zelfs de aandeelhouders of vennoten van een onderneming en de leden van een vereniging zijn "aan het bedrijf vreemde personen".

Als u deze bezoekers verwelkomt met een kleine attentie of een receptie, dan spreekt de administratie van "kosten van onthaal" en is de BTW op deze kosten niet aftrekbaar. Typische uitgaven zijn de aankoop van bloemen met het oog op de organisatie van een receptie, het springkasteel voor de kleinste bezoekers, de clown die u inhuurde, enzovoort.

De administratie aanvaardt wel de aftrek van BTW op demonstratiekosten, zoals bij handelsbeurzen waarbij handelsmonsters worden uitgedeeld.

Een lanceringcampagne, een opendeurdag

U begrijpt dat als u een campagne voert om bezoekers te lokken naar uw zaak of een bepaald product wil promoten door één of andere receptie, dat we met een moeilijke discussie te maken hebben. Een springkasteel huurt u immers niet omdat u persé de kinderen uit de buurt naar uw zaak wil lokken. Neen, het is een manier om uw zaak meer algemeen te promoten naar potentiële klanten.

Een gevalstudie:

Begin de jaren negentig organiseerde een uitgeverij een campagne voor de lancering van een nieuw tijdschrift. De onderneming

deed dat met een uitgebreide receptie waarbij allerlei artiesten optraden. De onderneming nodigde bestaande klanten uit, maar ook potentiële klanten. In diezelfde periode organiseerden zij ook, via één van hun tijdschriften, een verkiezing van een verdienstelijk persoon. Dit ging eveneens gepaard met een receptie en vermakelijkheden.

De BTW-administratie paste meteen de standaardregels toe. Voor haar was dit een klassiek geval van "kosten van onthaal", maar de onderneming zag het anders. Zij was van mening dat het hier ging om een publicitaire campagne.

Cassatie geeft een bruikbare definitie

In het geval dat we hierboven beschreven besliste het Hof van Beroep van Antwerpen in 1999 al dat de interpretatie van de administratie te ver ging en dat *in casu* de uitgaven als publiciteitskosten beschouwd moesten worden. De administratie trok daarop naar het Hof van Cassatie, maar die bevestigde onlangs de uitspraak van Antwerpen.

Volgens Het Hof van Cassatie moet het onderscheid tussen onthaalkosten en publicitaire kosten als volgt worden omschreven :

1. "Kosten van onthaal" zijn kosten van ontspanning en vermaak die ten behoeve van klanten of gasten worden gemaakt, zonder dat een ander voordeel wordt nagestreefd dan het creëren van een algemeen gunstige atmosfeer ten overstaan van de onderneming ;
2. Als de gedane kosten de directe verkoop beogen of worden gemaakt met het oog op de publiciteit voor welbepaalde producten, gaat het om publiciteit en uitgaven met een strikt professioneel karakter.

Positief

Het arrest opent perspectieven voor wie zijn producten wil promoten via een receptie of een feestelijke activiteit. In de toekomst zal deze vorm van publiciteit op gelijke wijze behandeld worden als een reclameboodschap via de media. Weliswaar is de grens tussen "een gunstige atmosfeer scheppen" en "publiciteit" nog een beetje vaag. Het is nu nog even wachten op de officiële reactie van de administratie om die zone van onduidelijkheid verder weg te werken. ■

WES Publicaties

Colofon

De artikelen in West-Vlaanderen Werkt zijn niet noodzakelijk de weergave van officiële standpunten van WES. Bij naamvermelding verschijnt de bijdrage onder de verantwoordelijkheid van de auteur.

Reproductie van of verwijzing naar één van de artikelen mag uitsluitend met correcte vermelding van auteur en bron, èn mits het bezorgen van een kopie aan de redactie.

Beschermcomité

P. Breyne, gouverneur
voorzitter WES
prof. em. dr. O. Vanneste, eregouverneur
D. De fauw, J. Durnez, G. Kindt, G. Pertry,
M. Titeca-Decraene, P. Van Gheluwe
leden van de bestendige deputatie

Redactiecomité

Voorzitter: prof. dr. N. Vanhove
R. De Keyser, S. Simoens, H. Desmyttere,
R. Houthaeve, J. Lammerant
P. De Roeck (Efficio)

Eindredactie

Sabine Simoens

Verantwoordelijke uitgever

N. Vanhove
Krakkestraat 3, 8200 St.-Andries (Brugge)

Advertentiewerving

Sabine Simoens
tel. (050)36 67 78 - fax (050)36 31 86
e-mail: sabine.simoens@wes.be

Oplage: 4.120 exemplaren

Redactie
WES vzw
Baron Ruzettelaan 33
8310 Brugge-Assebroek
tel. 050 - 36 71 36
fax 050 - 36 31 86
BTW BE 408 382 668
E-mail: redactie@wes.be
website: www.wes.be

Ontwerp lay-out: Goekint Graphics, Oostende
Drukkerij: Goekint Graphics, Oostende
Foto kaft: Jean Godecharle, Brugge

Lid van de Unie van de Uitgevers van de Periodieke Pers

West-Vlaanderen Werkt wordt gedrukt op houtvrij en milieuvriendelijk gebleekt papier.

ISSN=1374-6235

'West-Vlaanderen Werkt'

West-Vlaanderen Werkt is een uitgave van WES vzw.

In elk nummer brengen wij:

- sociaal economisch nieuws met speciale aandacht voor West-Vlaanderen;
- wetenschappelijk onderbouwde artikelen en actuele informatie voor privaat en publiek management.

Abonnement

Een jaarabonnement 2005 is gratis.
Het tijdschrift 'West-Vlaanderen Werkt' verschijnt vier maal per jaar.

Registreren kan via de website van WES:
www.wes.be

Wet op de privacy van 8/12/1992

'West-Vlaanderen Werkt' wordt u gratis toegestuurd door WES vzw. Indien uw gegevens onjuist zijn of indien u het tijdschrift niet meer wenst te ontvangen, neem dan contact op met de redactie. WES deelt uw persoonlijke gegevens niet mee aan derden.

Toerisme

(BTW inbegrepen, exclusief portkosten)

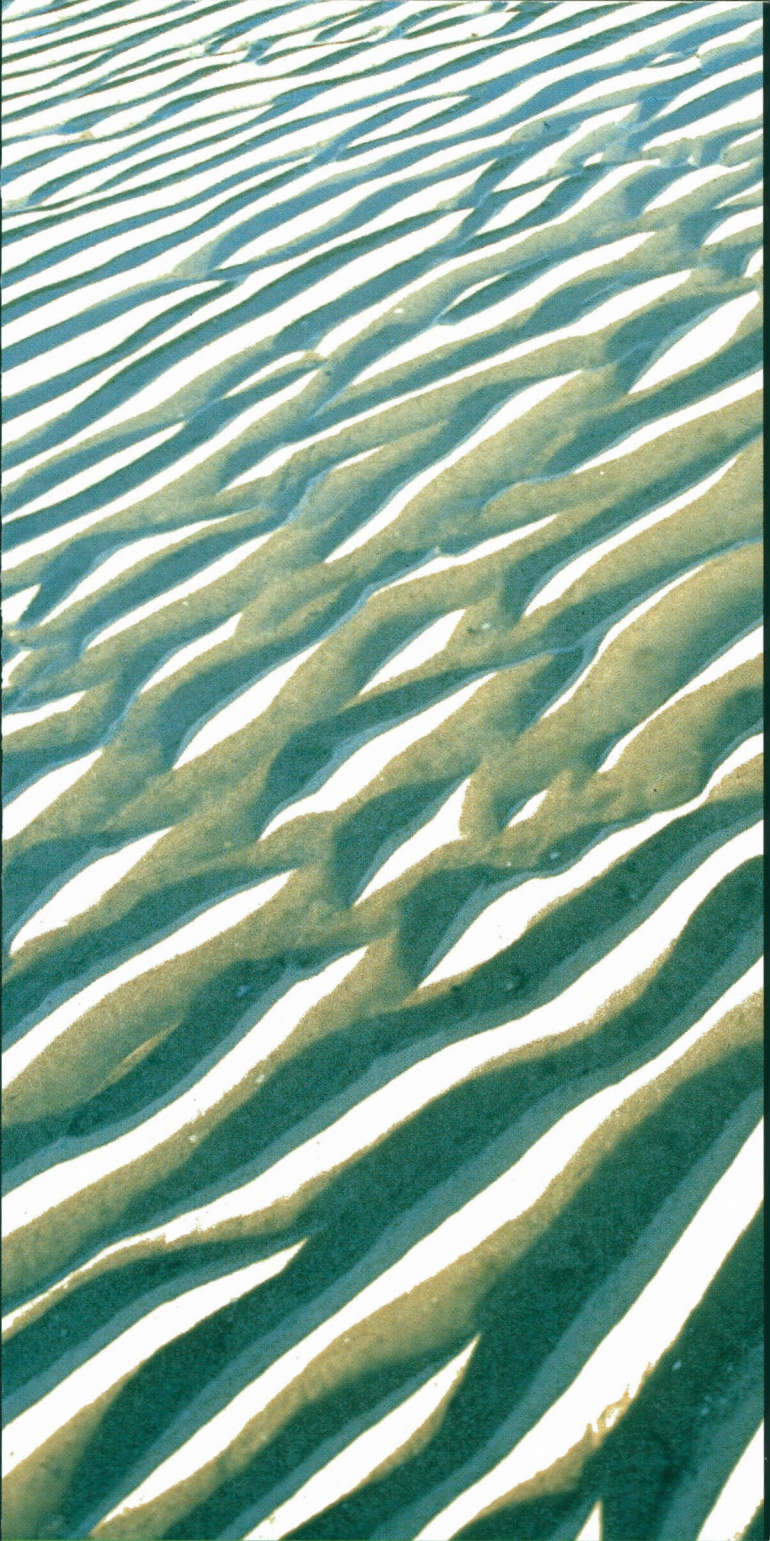
Tourism Studies in Bruges, 2002,
64 blz., € 15,00

Reeks
Facetten van West-Vlaanderen

(BTW inbegrepen, exclusief portkosten)

45 Bezetting van de bedrijventerreinen in West-Vlaanderen, 1998, 322 blz., € 36,94
46 Het logiesaanbod aan de kust, 1998, 56 blz., € 14,63
47 Mestproblematiek in de provincie West-Vlaanderen 1999, 73 blz., € 18,59
48 Behoeftenanalyse hoger onderwijs in West-Vlaanderen 1999, 40 blz., € 12,39
49 Bevolking en gezinnen in West-Vlaanderen 2000-2010, 1999, 44 blz., € 12,39
50 De integratie van moeilijk plaatsbare groepen op de arbeidsmarkt in West-Vlaanderen, 2002, 65 blz., € 15,00
51 Evaluatiemethode voor centrumbeheer, 2003, 75 blz, € 20,00
52 Strategisch plan voor de haven van Brugge-Zeebrugge, 2005, 64 blz., € 20,00
53 De migratie van West-Vlaamse jongeren: migratiemotieven en de gevolgen hiervan op de West-Vlaamse arbeidsmarkt en knelpuntberoepen, 2005, 47 blz., € 20,00

De volledige lijst van alle publicaties van WES kunt u verkrijgen bij
Sabine Simoens,
e-mail: sabine.simoens@wes.be
fax 050-36 31 86 - tel. 050-36 67 78
of op www.wes.be, klik op 'bestellen'



Ondernemen is veranderen. Dat weet u zelf maar al te goed. Daarom doet u zaken met partners die ook niet stilstaan. Zoals Goekint Graphics. Een bedrijf dat voortdurend investeert in **state-of-the-art technologie**: vijfkleurenpers met laktoren en droogtunnel, 'computer to plate'-technologie, apparatuur voor het realiseren van multimedia-creaties, noem maar op. Om u altijd een **onberispelijke totaalservice** te bieden. Van eerste idee tot postklaar pakket. Van projectbegeleiding tot strategisch advies. Van simpele corporate identity tot hoogstaande kunstdruk. Tegelijk waken we erover dat een hoop dingen niét veranderen. Onze bruisende grafici bijvoorbeeld, die uit al die technologie verbluffende **hoogstandjes** halen. Onze doorwinterde technici, die persoonlijk instaan voor een **doorgedreven kwaliteitszorg**. Of onze gemotiveerde client supervisors, die elke fase van uw project begeleiden met een **gezonde dosis ouderwetse toewijding**. Er verandert dus veel bij Goekint Graphics. En toch ook weer niet. **Dat bedoelen we precies met 'in beweging zijn'.**

SALTO www.salto reclame.be

*"De combinatie van **erg moeilijke opdrachten en heel krappe deadlines**: dat is de grote uitdaging voor onze leveranciers. Wij spelen met de publicatie van onze kwartaalresultaten bijvoorbeeld uiterst kort op de bal. En voor de kwaliteit van onze culturele uitgaven - recent rond de badstad Blankenberge - leggen we de lat zeer hoog. Dat zijn we verplicht aan onze sterke reputatie als tweede grootste Belgische bank. Goed om te weten dat we dan kunnen terugvallen op Goekint Graphics. Al jarenlang. Elke opdracht brengen ze voor ons tot een goed einde."*

Fabienne Carlier
Verantwoordelijke publicaties
Dexia Bank nv

altijd in beweging...

www.goekint.be

Industriezone 2
Zandvoordeschorredijkstraat 65
8400 Oostende
Tel. 059 51 43 43
Fax 059 51 44 43

GOEKINT GRAPHICS

DDB

luminus

Met een betrouwbare energieleverancier doet u altijd de beste zaken. Luminus, de tweede grootste energieleverancier in Vlaanderen, kent die markt door en door. Wij zijn sterk op twee gebieden, namelijk gas en elektriciteit. Wilt u meer te weten komen over de voordelen die wij uw bedrijf kunnen bieden? Bel dan vandaag nog naar het telefoonnummer 011/72.26.16 of neem een kijkje op www.luminus.be. Onze medewerkers helpen u graag verder.