



Voor een sterk ondernemersklimaat en een economie van de toekomst

20 oktober 2020

BELEIDSNOTA

Sofie Bracke

Schepen van Economie, Handel, Sport en Haven
Stad Gent

gent:

Colofon

Stad Gent

Dienst Economie

Publicatiedatum

20 oktober 2020

Contact

Schepen Sofie Bracke

Schepen.bracke@stad.gent

Tel. 09 266 51 80

www.stad.gent/ondernemen

Postadres

Stad Gent – kabinet schepen Bracke

Stadhuis, Botermarkt 1, 9000 Gent

Bezoekadres

Botermarkt 1, 9000 Gent

Tel. 09 266 51 80

Inhoud

Voorwoord	7
1. Een efficiënt ondersteuningsbeleid voor ondernemers	8
1.1. Inleiding	8
1.2. De juiste ondernemer op de juiste plaats	8
1.3. Inzetten op laagdrempelige dienstverlening	9
1.4. De stad als aankoper en proeftuin	10
1.5. Passend aanbod voor ondernemers in moeilijkheden	11
1.6. Ondersteuning van de creatieve economie	11
1.7. Faciliteren van ondernemerschap in de startfase	13
1.7.1. Een startersbeleid geadviseerd door starters	14
1.7.2. Extra ondersteuning bij de opstart	14
1.7.3. Startup in Residence-programma	15
1.7.4. Ondernemerschap bij jongeren stimuleren	16
1.8. Initiatieven	17
2. Slim economisch ruimtegebruik	19
2.1. Inleiding	19
2.2. Extra kantoorruimte	20
2.3. Bedrijventerreinen van de toekomst	21
2.3.1. Wiedauwkaai	22
2.3.2. Gentbrugge II	22
2.3.3. Oostakker I Noord	23
2.3.4. Tech Lane Ghent	23
2.4. Gemengde ontwikkelingen met oa. een economisch programma	25
2.4.1. Afrikalaan	26
2.4.2. Arsenal	26
2.4.3. The Loop	27
2.4.4. FNO-site	27
2.5. Initiatieven	28
3. Opschalen van de economie van de toekomst	30

3.1. Inleiding	30
3.2. Ghent Economic Board	30
3.3. Tech-speerpunten	31
3.3.1. HealthTech, BioTech en Life Sciences	32
3.3.2. CleanTech	33
3.3.3. Digitale Economie	34
3.3.4. Zichtbare Tech-hubs	34
3.4. Versterken van de internationale economische uitstraling	35
3.5. Initiatieven	36
4. North Sea Port als één van de motoren van de stedelijke economie	38
4.1. Inleiding	38
4.2. Ondersteuning van de bedrijven in het Gentse havengebied	39
4.3. Duurzaamheid	39
4.4. Mobiliteit als cruciale randvoorwaarde voor haven-ontwikkelingen die rekening houden met de leefbaarheid	40
4.5. Via digitalisering zorgen we ervoor dat onze havenbedrijven klaar zijn voor de toekomst	41
4.6. We waken over de leefbaarheid in het havengebied	42
4.7. Een groeiende arbeidsmarkt	42
4.8. Samenwerking in functie van een succesvol havengebied	43
4.9. Ook een tophaven heeft nood aan supporters	43
4.10. Initiatieven	43
5. Stimuleren van een bruisend en divers handel-en horecaweefsel	45
5.1. Inleiding	45
5.2. Uitwerken van een gedragen en toekomstgericht handel-en horecabeleid	46
5.2.1. Diversiteit van onze winkelgebieden koesteren	46
5.2.2. Beleidskeuzes op basis van een performant databeleid	46
5.2.3. Erkenning toeristisch centrum: dialoog met de stakeholders en verdere uitwerking	46
5.2.4. Steun voor verfraaiing en renovatie van handelspanden	47
5.2.5. Rekening houden met de noden van handelaars	47
5.2.6. Specifieke aandacht voor nightlife	48

5.2.7. Terrassenbeleid	49
5.3. Samen met ondernemers Gent als unieke belevingsstad uitbouwen	52
5.3.1. Uitbreiding werking PuurGent naar de deelgemeenten	53
5.3.2. Eindejaarverlichting: nieuw contract	54
5.3.3. Shop-op Zondag	55
5.3.4. Organisatie events om Gent als shoppingstad op de kaart te plaatsen	55
5.3.5. Subsidie handelsinitiatieven	56
5.3.6. Sfeergebieden en winkelbuurten zichtbaar maken in het openbaar domein	56
5.3.7. Gezinsvriendelijke horeca	56
5.3.8. Een future proof winkel- en horeca-apparaat	57
5.4. Stadslogistiek en GentLevert	57
5.5. Initiatieven	58
6. Markten & Foren	60
6.1. Inleiding	60
6.2. Markten algemeen	61
6.3. De Gentse markten	63
6.4. Ambulante Handel	64
6.5. Foren	65
6.6. Duurzaamheid	65
6.7. Initiatieven	66
7. Communicatie en campagnes	67
7.1. Initiatieven	68

Voorwoord

Gent zou Gent niet zijn zonder haar ondernemingen. Ondernemers zorgen voor economische welvaart en werkgelegenheid, voor dynamiek, verbinding en zuurstof in de wijken. Zij zorgen ervoor dat Gent bruist. De potgrond om een zaak op te starten in onze stad is goed en dat willen we zo houden. Ik wil dan ook blijven inzetten op voldoende ondersteuning, zeker ook voor startende ondernemers. Zodat zij voluit kunnen doorgroeien naar succesvolle zaken.

Ons vizier is gericht op de economie van de toekomst. Gent staat sterk in healthtech, digitale economie, biotech en cleantech en op die speerpuntsectoren willen we verder inzetten. Dit stadsbestuur heeft dan ook de doelstelling om, samen met alle partners, Gent tot een technologiehoofdstad van Europa te laten uitgroeien. Waarom we dat willen doen? Niet voor de technologie op zich. Maar omdat een sterke, toekomstgerichte economie jobs en welvaart creëert. En minstens even belangrijk: omdat zo fundamentele maatschappelijke uitdagingen worden aanpakt. Zonder cleantech geen noodzakelijke transitie naar een klimaat-neutrale economie en zonder healthtech geen excellente en betaalbare gezondheidszorg.

Winkels en horecazaken brengen onze stad tot leven. De meer dan 5.000 handelszaken vormen een belangrijke economische sector die in Gent tewerkstelling biedt aan meer dan 11.000 mensen. Detailhandel kent echter wereldwijd heel wat uitdagingen zoals e-commerce en dalende koopbinding. Hetzelfde kan gezegd worden van markten en foren. Nochtans zijn dit unieke ontmoetingsplaatsen in onze stad met een enorm potentieel. Ze vormen het DNA van Gent en dit moet zo blijven.

In onze dense stad blijven we dus bewust voor economie kiezen, ook door verweving van functies. Een looproute aanleggen op een bedrijventerrein, een kantoor boven een horecazaak,... het zorgt voor een optimaal gebruik van onze beperkte ruimte én voor sociale cohesie en meer dynamiek.

Deze beleidsnota lijst 75 acties op voor een sterke, future-proof economie in Gent.

Sofie Bracke

Schepen van Economie, Handel, Horeca en Haven

1. Een efficiënt ondersteuningsbeleid voor ondernemers

1.1. Inleiding

De stad kan niet zonder ondernemingen. Zij zorgen voor economische welvaart en werkgelegenheid, voor dynamiek, verbinding en zuurstof in de wijken. Gent moet een aangename stad zijn waarin je je bedrijf wil oprichten, waar je medewerkers zich thuis voelen en waar je voelt dat de Stad je efficiënt helpt. Als overheid willen we ondernemingen dan ook faciliteren in al hun vormen en levensfasen. We willen hen helpen bij hun ambities. Ook startende ondernemingen zijn belangrijk. Zij vormen de humuslaag voor het economisch weefsel van morgen. De voorbije maanden spraken we vele ondernemers, groot en klein, zij die floreren en zij die het moeilijk hebben. We namen al deze input mee om tot de plannen te komen voor een efficiënt en effectief ondersteuningsbeleid.

1.2. De juiste ondernemer op de juiste plaats

De zoektocht naar een geschikte locatie om te ondernemen, is een punt waar ondernemers soms stevig mee worstelen. Daarom zetten we deze legislatuur verder in op het **matchen van vraag en aanbod van economische ruimtes**. We optimaliseren onze huidige werking zodat we binnen het schaarse aanbod toch het juiste bedrijf op de juiste plaats kunnen helpen vestigen en binnen een passende planologische bestemming. Bruggen bouwen tussen ondernemers en bewoners is belangrijk. We willen echte maatschappelijke meerwaarde creëren. We benaderen potentiële ruimtevragers en -aanbieders door gerichte communicatie en matchmaking. We willen een goed zicht krijgen op de beschikbare ruimte en beheren het economisch ruimte-aanbod via onze eigen database en BizLocator in samenwerking met de vastgoedsector. Ook de uitgifte van de resterende kavels op onze eigen bedrijventerreinen (zie ook infra 2.3) wordt gemaximaliseerd waarbij we blijven waken over het juiste bedrijf op de juiste plaats

We **breiden het ruimteaanbod uit** door betere samenwerking met verschillende stadsdiensten rond leegstaand stadspatrimonium, identificeren ruimteprofielen voor toekomstige ontwikkelingen en masterplannen en zetten in op economische versterking binnen stedelijke vernieuwingsprojecten. We verkennen de verdere mogelijkheden om in te zetten op activering van on(der)benutte ruimtes via tijdelijke of definitieve invulling. Verder activeert de Dienst Economie leegstaande handelspanden en economische ruimtes door systematisch de eigenaars te contacteren. We maken een analyse van de reden van leegstand en motiveren de eigenaar om het pand te activeren. Dit doen we door een gerichte doorverwijzing naar allerhande renovatiepremies (onder andere rond duurzaamheid) en we gaan actief op zoek naar een individuele match met potentiële huurders.

Het project **The Box** zetten we verder. De 2 plug-and-play handelspanden bieden niet alleen ruimte voor (pre)starters maar ook voor e-commerceondernemers. Daarnaast dragen ze ook bij aan de

algehele dynamiek van de straat en buurt waarin ze zijn gelegen. Samen met STEBO, projectpartner en uitvoerder van The Box Vlaanderen, evalueren we continu om een passend aanbod en effectieve resultaten te garanderen.

De zoektocht naar goed gelegen en betaalbare ruimte, gaat vaak gepaard met een nood aan tools en machines. Voor velen is de initiële investering te hoog om eigen machines aan te kopen en voor anderen kan het deel uitmaken van hun businessmodel om hun ateliers/machines te laten gebruiken door andere makers. We evalueren onze piloot **Makersplatform**¹. Dit is een online tool die makers en hun noden naar ruimte en materialen met elkaar linkt, maar evenzeer ook aan matchmaking en community building doet.

Een ondernemer op de juiste plaats, betekent naast een goede locatie vinden, ook het vinden van de juiste profielen op de arbeidsmarkt. **Talent** aantrekken en op de juiste plaats in je onderneming inzetten is cruciaal. Gezien de War on Talent blijft dit een moeilijk punt. Daarom is het onze rol om vanuit economisch oogpunt actief mee te werken aan initiatieven van schepen Van Braeckeleveel zoals het Arbeidspact² en House of Skills. Daarnaast ondersteunen we het beleid om meer verbindingen tussen de sociale economie en ondernemingen in het regulier economisch circuit te realiseren. Zodat elk talent benut kan worden.

1.3. Inzetten op laagdrempelige dienstverlening

Het **Ondersteuningspunt Ondernemers Gent** (OOG) is het centraal aanspreekpunt voor ondernemers van de Stad Gent. We bieden zowel een digitaal als fysiek loket aan met kwaliteitsvolle dienstverlening gericht naar (pre)starters, gevestigde Gentse ondernemers en kandidaat-investeerders. Het OOG geeft informatie, adviseert en begeleidt aanvragen over onder andere: vergunningen en regelgeving, premies, bedrijfshuisvesting, kapitaal, netwerken en personeelszaken, data, ... Maar ook vragen breder dan de dienstverlening van de Stad Gent kunnen aan het OOG gesteld worden. Waar nodig verwijzen de collega's warm door naar verschillende instanties die ondernemers verder kunnen helpen. Een vorm van **matchmaking** dus. Het OOG maakt hiervoor maximaal gebruik van de tools aangeboden door het Agentschap Innoveren en Ondernemen. VLAIO werkt namelijk samen met heel wat experts voor coaching, advies of begeleiding op maat. We promoten en maken zelf gebruik van het VLAIO-platform³ om expertise aan de ondernemer aan te bieden. We doen dit ook voor evenementen en netwerking⁴. Verder streven we samen met Dienst Data en Informatie ernaar om meer open data te verkrijgen, waarmee ondernemers aan de slag kunnen om keuzes te maken of nieuwe businessideeën mee te ontwikkelen.

Het OOG werd opgericht begin 2010, sindsdien en tem 31 december 2019 registreerde het OOG

¹ <https://stad.gent/nl/ondernemen/ondersteuning-en-premies/creatieve-economie/makersplatform>

² <https://persruimte.stad.gent/178548-arbeidspact-zet-2-500-gentenaars-extra-aan-het-werk>

³ <https://www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/coaching-en-advies?thema%5B%5D=73&keyword=>

⁴ <https://www.vlaio.be/nl/events>

24.006 cases. Het OOG kende de laatste 3 jaar een sterk stijgende trend, voornamelijk toe te schrijven aan de invoering van de centralisatie van de loketten en dus de gestage uitbouw van het OOG als uniek en enig aanspreekpunt voor ondernemers van de Stad Gent. Het OOG behandelt zo'n 13 cases per werkdag. Ongeveer de helft van de vragen komen binnen per mail en website, een vierde via telefoon en een vierde via het fysieke loket. In de klantentevredenheidsenquête van 2018 scoort het OOG 95% op klantentevredenheid en 92,5% op dienstverlening.

We **verhogen de kwaliteit van onze dienstverlening**. Zo hanteren we waar mogelijk het **één-deur-principe**: de Gentse ondernemer hoeft niet zelf zijn weg te kunnen vinden in het dienstverleningsaanbod en beleidsdomeinen. Ondernemers kunnen **op afspraak** bij het OOG komen. In 2022 zal dat in het nieuwe Stadskantoor zijn. We zijn uiterst toegankelijk en streven naar **korte responstijden** en elk antwoord wordt (in mensentaal) gemotiveerd waarbij klantvriendelijkheid en motivatie centraal staan. Alle dienstverlening naar ondernemers moet **digitaal** aangeboden kunnen worden en we streven ernaar dat de (pre)ondernemers hun persoonlijke dossier ook digitaal kunnen volgen. Onze ICT moet sneller kunnen evolueren en gebruiksvriendelijkheid voorop stellen. Deze tools zijn noodzakelijk om onze ambitie van klantvriendelijk, transparant, uniek en enig aanspreekpunt waar te maken. Het OOG signaleert in elk van de producten en processen voor ondernemers mogelijkheden voor **administratieve vereenvoudiging**. Verder kan de ondernemer melden hoe de dienstverlening van de Stad beter kan via een fysiek en online centraal KAFKA-meldpunt. We maken dit meldpunt bekend bij de ondernemers.

We worden een echte **gesprekspartner voor bedrijven met groeiambities**. Ieder potentieel groeibedrijf heeft zijn eigen noden en deze zijn afhankelijk van bedrijfsleider, sector, product, markt, innovatiepotentieel, grootte, ... Sommige van deze bedrijven hebben een complexe problematiek en vergen dus een (individuele) ondersteuning die dieper ingaat op innovatiesteun, investeringsprojecten, internationalisering, nood aan ruimte, ... We bouwen hiervoor ook actieve samenwerking uit met Provinciale, Vlaamse en federale betrokken diensten.

1.4. De stad als aankoper en proeftuin

Startende en kleinere bedrijven hebben soms niet de capaciteit (zowel naar kennis, omvang als naar financiën) om in te schrijven op sommige Gentse **overheidsopdrachten**. Daarom onderzoeken we samen met schepen Storms op welke manier het aankoopbeleid en de communicatie erover kan worden aangepast zodat lokale ondernemers beter kunnen deelnemen. Zo connecteren we lokale leveranciers met de verschillende aankopers van de Stad en hopen zo dat meer Gentse stadsleveranciers een extra duw in de rug krijgen. We doen dit door de verdere uitrol van het platform Stadsleverancier Gent. Daarbij voorzien we extra communicatie naar Gentse bedrijven en aankopers van de Stad. Bovendien kijken we hoe we overheidsopdrachten meer toegankelijk kunnen maken voor startende ondernemingen.

Lokale besteding versterkt onmiskenbaar de Gentse middenstand. Als stadsbestuur willen we die daarom extra stimuleren. We onderzoeken de invoering van een (digitale) stadsmunt ter

ondersteuning van het lokaal handelsapparaat. We doen dit in samenwerking met organisaties die hier reeds ervaring in hebben.

Verder bekijken we hoe we onze stad ter beschikking kunnen stellen om nieuwe initiatieven van ondernemers te testen. Zo zal in het Wintercircus het publiek kunnen kennis maken met nieuwe technologieën en ondernemers.

1.5. Passend aanbod voor ondernemers in moeilijkheden

Gent scoort in Vlaanderen gemiddeld op het vlak van ondernemers in moeilijkheden en faillissement. Net als in de overige steden zijn ook hier bepaalde sectoren meer gevoelig dan andere. Bouw, horeca en detailhandel horen al jaren tot deze risico-sectoren. Het is noodzakelijk om alle (startende) ondernemers zo goed mogelijk te wapenen en te ondersteunen. We willen als Stad Gent de komende legislatuur, samen met heel veel partners, verder inzetten op het verduurzamen en weerbaarder maken van onze ondernemingen. We werken hiervoor samen met organisaties zoals **Dyzo**, dat heel concreet via zitdagen en informatiedeling individuele ondernemers begeleidt. We **maken het aanbod breder bekend** bij ondernemers en middenveldorganisaties, want al te vaak is falen nog een taboe.

1.6. Ondersteuning van de creatieve economie

Binnen het ondernemersbeleid zoomen we graag in op creatieve economie. Creatieve ondernemers die vaak vanuit een niet-economische drijfveer vertrekken en tot heel mooie en waardevolle producten of diensten komen, vormen de humuslaag voor de ondernemingen van morgen. In deze sector zit enorm veel potentieel. We willen deze speciale groep ondernemers dan ook een extra duwtje in de rug geven.

We laten ons daarbij **adviseren door de sector en luisteren naar de signalen die komen uit de** verschillende creatieve deelsectoren en partners als het platform Ministry of Makers, de kunstonderwijsinstellingen, Flanders DC, Flanders Make, VOKA, UNIZO, Cultuurloket, spontane initiatieven, ... Deze groep kan input leveren aan het beleid en elkaar stimuleren en uitdagen om een antwoord te bieden op de noden.

We evalueren en heroriënteren graag **Ministry of Makers**⁵ (MoM) dat ter ondersteuning van de creatieve economie in 2014 werd opgericht. MoM is een matchmaker die de creatieve ondernemers linkt aan de 'traditionele' ondernemingen. Het platform speelt ook vooral in op de verwevenheid van de creatieve sector met alle andere sectoren. Dit 'designplatform' werd in eerste instantie mee ondersteund op Vlaams niveau, zowel inhoudelijk als naar financiële middelen. Vanaf september

⁵ <http://www.ministryofmakers.be/>

2018 wordt het platform enkel gefinancierd door de lokale partners (Provincie Oost-Vlaanderen, HoGent, Stad Gent en UGent). We evalueren ook het **Makersplatform**⁶ dat aan online matchmaking doet door makers en hun noden naar ruimte en materialen met elkaar te linken. Op die manier brengen we ook de **creatieve sector in kaart**, waardoor opportuniteiten tot samenwerken benut worden. We hebben via Ministry of Makers ook oog voor zakelijke skills bij creatieve ondernemers.

Een volgende nood die leeft bij deze sector is **hulp bij het vermarkten** van nieuwe producten of diensten. De aanwezigheid van Fablabs, makerspaces en labo's waar onder meer via additive manufacturing op kleine schaal prototypes kunnen worden gemaakt, zijn een nieuwe vorm van maakindustrie. Maar we voelen dat de stap van het product maken/de dienst bedenken en die dan effectief op de markt brengen voor velen een drempel is. We willen deze creatieve ondernemers dan ook helpen door hen kansen te bieden om hun werk bij het publiek bekend te maken. Door het **organiseren van showcases** krijgen dergelijke creatieve bedrijven de kans om een grotere bekendheid in hun vakgebied te verwerven. Dergelijke showcases worden best georganiseerd in een informele en kleinschalige setting, waarbij we ook denken aan speciaal vrijgehouden marktplaatsen hiervoor. Om ervoor te zorgen dat de juiste partijen (investeerders, bedrijven, agenten, ...) hier op afkomen, moet het aanbod van de showcases zeer hoog zijn. Samen met de creatieve sector moet bekeken worden welke bedrijven, groeperingen of personen in aanmerking komen om tijdens de showcases hun talent, ruwe ideeën of afgewerkte producten te tonen aan geïnteresseerden. Samenwerking met ondernemersverenigingen moet helpen om het juiste publiek te kunnen aantrekken.

⁶ Dit is een online tool die matchmaking en community building doet, en makers en hun noden naar ruimte en materialen met elkaar linkt.

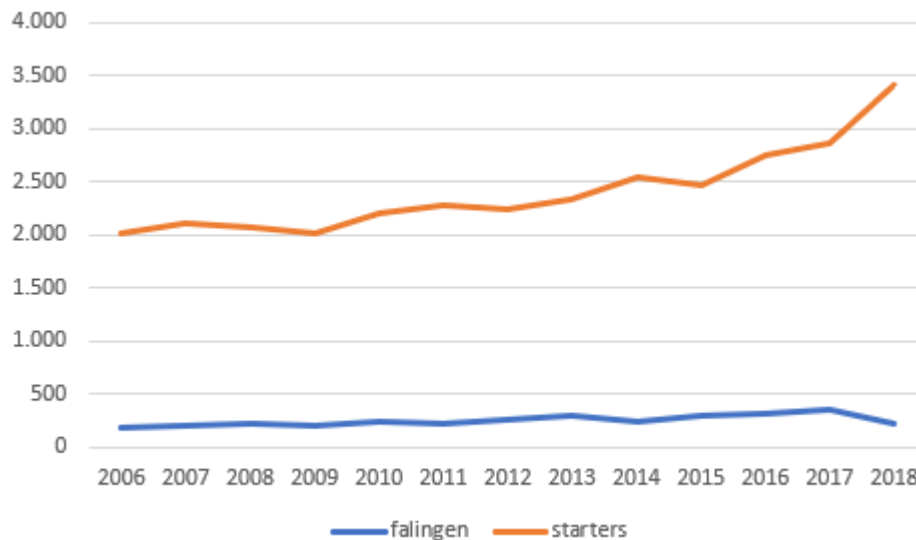


1.7. Faciliteren van ondernemerschap in de startfase

Gent is een aantrekkelijke stad voor starters én Gent heeft kwalitatieve starters. Dat is vandaag zo, en die positie willen we ook versterken. De ideale setting creëren om een zaak te starten en nadien door te groeien is dan ook cruciaal voor een stad als Gent. We streven niet alleen naar meer starters, maar ook naar kwaliteitsvolle ondernemers. Gezien het attest bedrijfsbeheer niet meer verplicht is, ligt de lat om een onderneming te starten lager. Vandaar dat we vanuit de Stad ondersteuning voorzien om starters te helpen, te sensibiliseren om een goed business- en financieel plan op te maken, zich te laten omringen door experts, ...

Beleid maak je niet zomaar uit de losse pols. Cijfers en data over de Gentse startersscene zijn belangrijk om de juiste beleidskeuzes te maken. De afgelopen legislatuur is het aantal startende ondernemingen in Vlaanderen met 40% gestegen. De groeiende conjunctuur en het verbeterde ondernemersklimaat overtuigen steeds meer mensen om te kiezen voor ondernemerschap. Gent doet hier nog een schepje bovenop en tekende de afgelopen 6 jaar een stijging op van 50% starters . 3.400 nieuwe ondernemingen zagen het zonlicht in 2018 en lieten zich inspireren door het bloeiende Gentse Ecosysteem. In diezelfde periode daalde het aantal faillissementen in Gent met 27% waardoor ook de faillissementsgraad voor het eerst onder het niveau van 2007/2008 dook.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
falingen	186	192	219	205	241	218	248	301	231	294	319	348	221
starters	2.003	2.102	2.072	2.018	2.202	2.281	2.238	2.336	2.538	2.474	2.746	2.863	3.414



1.7.1. Een startersbeleid geadviseerd door starters

De afgelopen jaren is in Gent een stevig netwerk gegroeid van organisaties met het gemeenschappelijk doel om het ondernemersweefsel in Gent te versterken. Via een **adviesgroep** waar zowel **starters als partnerorganisaties** in vertegenwoordigd zijn, delen we expertise, vragen we advies en ontdekken we de hiaten in het starters- en ondernemersbeleid en zoeken we naar oplossingen. De samenwerking heeft als doel om Gent verder uit te bouwen tot een stad waar ondernemers zich welkom en ondersteund voelen.

De vele initiatieven die Gent rijk is, tonen ons hoe het ondernemingsklimaat door vele partners wordt gevoed. Het is dan ook een doelstelling van de adviesgroep dat deze partners elkaar uitdagen, zodat we tot een beter complementair aanbod komen in Gent. We willen een gedifferentieerd aanbod hebben voor de starters.

1.7.2. Extra ondersteuning bij de opstart

Via een brief **verwelkomen** we starters in onze stad en maken we de dienstverlening van de Stad kenbaar. We nodigen elke starter uit voor een netwerkmoment in het stadhuis waar ze kennis kunnen maken met de dienstverlening van de Stad, het uitgebreid netwerk van experts en met elkaar.

Voor het opstarten van een onderneming moet de starter verschillende stappen ondernemen. Eén van die stappen is de registratie bij een erkend ondernemingsloket voor de inschrijving in de Kruispuntbank voor Ondernemingen (**KBO**). De Stad Gent betaalt dit **inschrijvingsgeld** (€89,5 euro – jaarlijkse indexatie) terug.

Daarnaast hebben de **starterscontracten** de afgelopen jaren hun nut bewezen. Hierbij kan een starter tot 5.000 euro krijgen om investeringen in de onderneming te bekostigen, maar ook inschrijvings- en cursusgelden, of honoraria en kosten van professioneel advies en begeleiding. Elk dossier wordt door een jury beoordeeld en krijgt inhoudelijke feedback over sterke en zwakkere punten in het business- en financieel plan. 93% van de ondernemingen die een starterscontract kregen blijken succesvol te zijn. Bovendien is de feedback over de begeleiding en het beoordelingscomité positief. Daarom willen we deze inspanningen verderzetten.

We ondersteunen startende projecten die te maken hebben met onze economische speerpunten (zie verder), zoals het **'Circular Kickstart'-programma**, het eerste acceleratie-traject van Vlaanderen met een exclusieve focus op circulaire economie.

We bekijken samen met schepen De Bruycker hoe we coöperatief ondernemen, deeleconomie of commons een plaats kunnen geven in ons startersbeleid, zodat ook zij hun economisch potentieel kunnen benutten.

1.7.3. Startup in Residence-programma

Er bestaan verschillende definities over wat een startup nu juist is. Het trendrapport⁷ Startup Ecosysteem Gent gaat ervan uit dat deze elementen aanwezig moeten zijn om te spreken van een startup: 1) de startup is zoekende naar de juiste afzetmarkt om zo omzet te realiseren en te groeien (validatie fase) 2) Innovatie moet in de kern van het bedrijf zitten. 3) Het bedrijf heeft een schaalbaar bedrijfsmodel dat zich richt op het realiseren van snelle groei. Verder vormt meestal ook een technologisch aspect de kern van de onderneming. Deze startups zijn zeer waardevol voor een stad als Gent die in haar grootstedelijke context met maatschappelijke uitdagingen zit, waar niet steeds een kant-en-klare oplossing voor handen is.

We zetten daarom, in samenspraak met de burgemeester bevoegd voor innovatie, een **Startup in Residence**-programma (STiR) op, naar het voorbeeld van vele andere steden⁸ zoals Utrecht, Amsterdam, ... Innoveren en publiek-private co-creatie zijn daarbij kernwaarden. Alles begint bij een stadsdienst die, vanuit noden van de burger, een maatschappelijke uitdaging formuleert. Digipolis daagt via deze uitdaging startups uit om een innovatieve oplossing te. De startup die wordt gekozen, werkt samen met medewerkers van Digipolis en Dienst Economie aan een product of dienst die een antwoord biedt op de stedelijke uitdaging. Heel wat digitale opdrachten zullen de komende jaren op

⁷ <https://indd.adobe.com/view/4c638ab5-c2ae-41b2-bb6b-ed501322a40f>

⁸ <https://startupinresidence.com/#>

deze manier in de markt gelanceerd worden.

Maar het hoeft niet (enkel) om digitale opdrachten te gaan. Voorbeelden uit de Nederlandse steden gaan bijvoorbeeld ook over oplossingen voor het beter in kaart brengen van groen in de stad. Al is softwareontwikkeling wel vaak een deel van het antwoord.

We bekijken hoe de betrokken stadsdienst en de 'programma coördinator STiR' zich moeten verhouden, maar ook of we begeleiding voorzien rond het verder uitwerken van een business model. We kijken of we internationale samenwerkingen kunnen aangaan rond dit traject.



1.7.4. Ondernemerschap bij jongeren stimuleren

Gent is Vlaams koploper bij uitstek als het gaat over het stimuleren van ondernemerschap bij jongeren en studenten. De Stad Gent is stichter en trekkend lid van Gentrepreneur⁹ die per jaar meer dan 1.000 coaching gesprekken heeft, meer dan 20 events organiseert en in academiejaar 2018/2019 300 student-ondernemers heeft geregistreerd. Ze inspireren jongeren via rolmodellen, begeleiden hen bij de opstart en creëren een breed netwerk zodat jongeren volop kunnen experimenteren. We willen deze initiatieven verder blijven koesteren en ondersteunen.

⁹ <https://www.gentrepreneur.gent/>



1.8. Initiatieven

De juiste ondernemer op de juiste plaats

1. We matchen vraag en aanbod van economische ruimtes voor ondernemers via gerichte communicatie.
2. We breiden het ruimteaanbod uit door het identificeren van ruimteprofielen voor toekomstige ontwikkelingen en het inzetten op economische versterking binnen stedelijke vernieuwingsprojecten. We activeren on(der)benutte ruimtes via tijdelijke of definitieve invulling en ondersteunen eigenaars van leegstaande panden.
3. We zetten het project The Box verder, waarbij we 2 plug-and-play-panden aanbieden aan (pre)starters en e-commerce-ondernemers voor enkele maanden.
4. Talent aantrekken en op de juiste plaats in een onderneming gebruiken is cruciaal. We zetten daarom mee onze schouders onder initiatieven zoals het Arbeidspact¹⁰ en House of Skills.

Inzetten op laagdrempelige dienstverlening

5. We openen onder de naam van OOG een themabalie voor ondernemers in het nieuwe Stads kantoor waar we aan matchmaking doen en waar mogelijk passen we het één-deur-principe toe voor alles wat met stadsdienstverlening te maken heeft.

¹⁰ <https://persruimte.stad.gent/178548-arbeidspact-zet-2-500-gentenaars-extra-aan-het-werk>

6. We zetten in op digitalisering en administratieve vereenvoudiging om het ondernemers zo makkelijk mogelijk te maken.
7. Bedrijven met groeiambities bieden we ondersteuning op maat waarbij het OOG informeert over innovatiesteun, investeringsprojecten, internationalisering, ... We bouwen hiervoor ook actieve samenwerking uit met Provinciale, Vlaamse en federale betrokken diensten.

De stad als proeftuin en aankoper

8. Samen met het Departement Facility Management rollen we het platform Stadsleverancier Gent verder uit. Via dit platform komen lokale leveranciers in contact met verschillende aankopers van de Stad Gent.
9. We bekijken hoe we onze stad ter beschikking kunnen stellen om nieuwe initiatieven van ondernemers te testen.

Passend aanbod voor ondernemers in moeilijkheden

10. We helpen ondernemers in moeilijkheden door een samenwerking met Dyzo die via zitdagen en informatiedeling individuele ondernemers begeleidt. We maken dit aanbod breder bekend.

Ondersteuning van de creatieve economie

11. We ondersteunen creatieve ondernemers. We ontdekken de noden en gaan in gesprek met de sector waar we oplossingen aftoetsen. Zelf denken we aan het organiseren van showcases. Verder willen met deze groep ook het Makersplatform evalueren en Ministry of Makers heroriënteren.

Faciliteren van ondernemerschap in de startfase

12. Via een adviesgroep waar zowel starters als partnerorganisaties in vertegenwoordigd zijn, delen we expertise, vragen we advies en ontdekken we de hiaten in het starters- en ondernemersbeleid en zoeken we naar oplossingen.
13. We geven extra ondersteuning bij de opstart door het inschrijvingsgeld in de Kruispuntbank voor Ondernemingen terug te betalen. Bovendien zetten we verder in op de starterscontracten waarbij men tot 5.000 euro ondersteuning kan krijgen en elk dossier inhoudelijke feedback krijgt. We ondersteunen startende projecten die te maken hebben met onze economische speerpunten zoals het 'Circular Kickstart'-programma. Verder bekijken we met schepen De Bruycker hoe we coöperatief ondernemen, deeleconomie of commons een plaats kunnen geven in ons startersbeleid, zodat ook zij hun economisch potentieel kunnen benutten.
14. We werken aan een Startup in Residence-programma waarbij we via publiek-private cocreatie innovatieve oplossingen op de markt brengen voor maatschappelijke uitdagingen.
15. We stimuleren ondernemerschap bij jongeren door een verderzetting van de samenwerking met Gentpreneur.

2. Slim economisch ruimtegebruik

2.1. Inleiding

Economie staat vandaag onder druk in de stad. Het is de ambitie van Stad Gent om een actief en sturend beleid te voeren om diverse vormen van **economie in de stad te houden en te stimuleren**. Door strategisch te kiezen voor behoud en hergebruik van bestaande werkruimtes in de stad (meestal groter, hoger en breder dan het klassiek stedelijk woonweefsel), wil de Stad de stedelijke en economische dynamiek versterken. Soms kan het nuttig of noodzakelijk zijn om de monofunctionaliteit van het bedrijventerrein te bewaren in functie van optimaal economisch ruimtegebruik. Maar we zijn er ons van bewust dat het inbrengen van complementaire functies een grote meerwaarde aan de maatschappij en de bedrijven, zoals nabijheid, sociale cohesie en dynamiek kan betekenen. Toekomstige bedrijventerreinen worden uitgedaagd om meer te zijn dan 'saai bedrjvendozen', maar bieden ook mogelijkheden na het werk voor ontspanning of horeca (zie infra 2.3). Dit uiteraard steeds vanuit een wettelijk kader die deze mogelijkheid biedt.

Om **economische ruimte** te kunnen vrijwaren in de nog beperkte beschikbare ruimte is een **geïntegreerd afwegingskader** nodig, waarbij voor ieder project van een bepaalde omvang en op basis van een gebiedspecifieke afweging (afhankelijk van de draagkracht en de eigenschappen van een plek) wordt bepaald onder welke voorwaarden een minimumaandeel voor voorzieningen en/of economische activiteiten wordt gereserveerd. Dit vraagt om een flexibel en hanteerbaar kader. We werken hiervoor in nauw overleg mee aan het initiatief van schepen Watteeuw. Het toepassen van het geïntegreerd afwegingskader moet resulteren in een evenwichtigere **verweving** tussen wonen, werken, onderwijsvoorzieningen, groen en voorzieningen op wijkniveau en moet daarnaast onder meer ontmoeting, duurzame mobiliteit en de klimaattransitie ondersteunen door de doorwaadbaarheid te vergroten, ontmoetingsplekken te creëren en ontharding te stimuleren. Om verweving op specifieke ontwikkelingen te stimuleren en/of om bedrijven te ondersteunen op verweven locaties, zal gedurende 3 jaar deels met Vlaamse middelen een **verweefcoach** worden aangesteld. Hij/zij gaat samen met de bedrijven en ontwikkelaars aan de slag met als doelstelling de draagkracht van economische verweving te vergroten.



Om te kunnen anticiperen op de nood aan economische ruimte op langere termijn, wordt een **studie** opgemaakt die de noden en de evolutie van het aanbod beschrijft voor de komende 30 jaar in Gent. De mogelijkheden naar verdichting en stapelen van economische functies worden daarin ook verder onderzocht.

2.2. Extra kantoorruimte

De Gentse kantorenmarkt schommelt met een leegstand van 4% rond de grens van de **frictielegstand**¹¹. Dit is een heel klein percentage aan leegstand, minder dan in Antwerpen en Brussel en dus moeten we opletten dat deze krapte geen remmend effect heeft op het aantrekken van dienstverlenende bedrijven. Daarenboven is er ook vanuit de sterke groeiende Gentse tech-sector nood aan meer kantoorruimte of co-workingstations (zie infra 2.3). Daarom wil de Stad Gent ook kantoorontwikkelingen mogelijk maken rond **stedelijke en stadsregionale knooppunten**. Hierdoor stimuleren we duurzame vervoersmodi en houden we onze stad en de bedrijven bereikbaar. Na Gent Sint-Pieters, komen ook de omgeving van het Dampoortstation, The Loop, de Afrikalaan in scope voor nieuwe kantoorontwikkelingen. We onderzoeken of die mogelijkheid er ook kan zijn rondom andere strategische plekken zoals bijvoorbeeld de Ghelamco-arena. Hierbij hebben we steeds aandacht voor duurzame mobiliteitsoplossingen.



Ook de **binnenstad** heeft vandaag een uitgebreid openbaar vervoersaanbod en is aangetakt op alle nodige (nuts)voorzieningen en kent de aanwezigheid van allerlei diensten en activiteiten die het aantrekkelijk maken om er te werken. Ondanks deze troeven komen kantoren in het stadscentrum onder druk te staan door woonprojecten. Gezien het belang van verwevenheid van functies en het streven naar een levendig centrum willen we samen met de verweefcoach ook in het centrum de balans tussen wonen, werken en beleven verder versterken met ook ruimte voor kantoren. De

¹¹ *Fricțieleegstand is leegstand noodzakelijk voor een goede werking van de vastgoedmarkt. Het is met andere woorden het aanbod dat beweging op de markt mogelijk maakt. Bij kantoren is minder dan 5% precair te noemen.*

nieuwe en bestaande kantoorontwikkelingen op de as Keizerpoort-Zuiderpoort-Woodrow Wilsonplein zijn daar een belangrijk voorbeeld van.



2.3. Bedrijventerreinen van de toekomst

We zetten de volgende jaren verder in op een **gerichte uitgifte van de bedrijventerreinen** in handen van Groep Gent en trachten anderzijds maximaal het bestaande potentieel aan brownfields¹² met betrokken actoren te activeren. We stimuleren het **verdichten en stapelen** van economische functies. We vrijwaren maximaal de voor economie bestemde zones in onze stad en vullen deze innovatief in door ook te durven **combineren** met groengebieden, horeca, ambulante handel en ontspanningsmogelijkheden ter ondersteuning van de bedrijven. Dit verhoogt de **levendigheid op de bedrijventerreinen en ook de aantrekkelijkheid** voor de gevestigde bedrijven.

We gaan in nauw **overleg** met de vertegenwoordigers van de diverse bedrijventerreinen om de uitdagingen van slim ruimtegebruik, innovatie, mobiliteit en klimaatverandering aan te pakken. We stimuleren een duurzaam bedrijventerreinmanagement dat zich kan manifesteren in meer groenplekken op het bedrijventerrein, hergebruik van hemelwater, of een gedeeld warmtenet waarbij CO²-neutraliteit wordt nagestreefd.

We blijven werken aan een **optimale ontsluiting** van bedrijventerreinen om op die manier de hinder voor omliggende woonzones te minimaliseren.

¹² Een brownfield is een geheel van verwaarloosde of onderbenutte gronden die zodanig zijn aangetast, dat zij slechts gebruikt of opnieuw kunnen worden gebruikt door middel van structurele maatregelen.

2.3.1. Wiedauwkaai

De voorbije jaren werd de infrastructuur op het bedrijventerrein aangelegd en werd de uitgifte van de kavels opgestart. Bij de uitgifte wordt er gestreefd naar een zo zuinig mogelijk ruimtegebruik. Dit bedrijventerrein is voorzien voor **KMO's** die een oppervlakte innemen van maximaal 5.000m². Er wordt gemikt op maakbedrijven met een hoge tewerkstelling die op het bedrijventerrein een duurzaam gebouw willen oprichten.

Er wordt door de NMBS verder werk gemaakt van de sanering van de resterende bedrijfskavels zodat deze op de markt gebracht kunnen worden. Het afgesloten brownfieldconvenant wordt volgens de gemaakte afspraken afgewerkt. Er wordt deze legislatuur gestreefd naar het **toekennen van een eindgebruiker voor 75% van de kavels op het bedrijventerrein.**

Op het bedrijventerrein zal deze legislatuur bekeken worden hoe de bedrijven die zich hier vestigen verder begeleid kunnen worden in onderlinge samenwerking. De Stad zal samen met de bedrijven bekijken welke vorm van duurzaam **bedrijventerreinmanagement** het beste aansluit bij de profielen en behoeften van de bedrijven en hen ondersteunen bij de opstart hiervan.

We onderzoeken of op Wiedauwkaai of op een ander bedrijventerrein in het kader van PlastiCity-project (zie infra 3.3.2) een circulaire waardeketen met plasticafval als grondstof kan opgebouwd worden. Hierdoor worden het duurzaam karakter van het bedrijventerrein en de ambities van de Stad rond circulaire economie benadrukt.



2.3.2. Gentbrugge II

Op het bedrijventerrein Gentbrugge II zijn nog een aantal kavels beschikbaar voor bedrijven. Dit bedrijventerrein is gekenmerkt door zijn ligging vlak bij het dichte woonweefsel van Gentbrugge. Het bestaande **uitgiftebeleid** wordt deze legislatuur geüpdatet en er worden bedrijven aangetrokken die inpasbaar zijn in dit gebied.

2.3.3. Oostakker I Noord

Oostakker I Noord is bestemd als gemengd regionaal bedrijventerrein. Het terrein wordt ontwikkeld met het oog op de uitbreiding van Volvo Trucks en van toeleverende bedrijven. De eerste fase van de infrawerken meer bepaald de aanleg van de **Parallelweg** - verbinding tussen R4 op- en afrittencomplex Schansakker en Drieselstraat - zal in gebruik kunnen genomen worden half 2021. De tweede en laatste fase zal eind 2023 in gebruik kunnen genomen worden.

Eens de volledige infrastructuur van het bedrijventerrein is gerealiseerd zal alle verkeer van en naar het bedrijventerrein verlopen via het complex Schansakker en de R4. Verkeer bestemd voor het bedrijventerrein zal dan niet meer kunnen ontsluiten via omliggende wijken of de N70.

2.3.4. Tech Lane Ghent

De zuidelijke mozaïek in Gent strekt zich ten zuiden Gent uit vanuit het westen bij St-Denijs-Westrem tot naar het oosten bij Merelbeke. Een groot deel van deze economische zone behoort tot de **topregio's in Europa op het vlak van kenniseconomie en hightech economie**. Meer dan 100 startups en scaleups in oa. life sciences, MedTech, AI,... zijn hier gevestigd. We spelen dit internationaal uit onder de noemer '**Tech Lane Ghent**'. Het technologiepark Ardoyen of ook wel Campus A genoemd huisvest bijvoorbeeld enkele wereldleiders op het vlak van bio-tech. Op Eiland Zwijnaarde komt de hoofdzetel van het VIB, en onder andere ook een accelerator rond clean-tech. Met 3.400 werknemers staat Tech Lane Ghent (Campus Ardoyen en Eiland Zwijnaarde) nu op de 11e plaats van Europese 'deep tech Science Parks' (gebaseerd op aantal werknemers). Na de geplande uitbreidingen zou Tech Lane Ghent tot op de 4e plaats in deze lijst kunnen klimmen. Dit is zonder meer uitzonderlijk voor een kleine stad als Gent.

In deze hoog dynamische regio in het zuiden van Gent staan tal van economische projecten gepland. Om de bereikbaarheid van de regio en de doorstroming van de E40 en R4 en dus ook de geplande economische ontwikkelingen binnen dit gebied niet in het gedrang te brengen, zijn ingrepen nodig op vlak van **mobiliteit** onder andere met het oog op de leefbaarheid van de bewoners. Een eerste maatregel is de strenge parkeernorm die gehanteerd wordt bij nieuwe ontwikkelingen. Een tweede ingreep is het ondersteunen van bedrijven bij het implementeren van een flankerend mobiliteitsbeleid.

In 2019 werd '**Spits' samen met schepen Watteeuw** opgestart. Spits zal binnen de zuidelijke mozaïek bedrijven begeleiden in het vinden van een duurzame oplossing voor het woon-werkverkeer van hun werknemers. Spits brengt de mobiliteitsnoden van de bedrijven uit de regio in kaart, formuleert oplossingen en voert deze ook in de praktijk uit. Spits is een proefproject dat loopt voor 3 jaar. Jaarlijks wordt een evaluatie opgemaakt en een actieplan voor het volgend jaar. Bij positieve resultaten kan onderzocht worden of het opportuun is om het project uit te breiden naar het volledige grondgebied.



Samen met de bedrijven, Ugent en de omwonenden willen we als Stad Gent duurzame oplossingen realiseren voor deze mobiliteitsuitdagingen en zullen we onze rol daarin opnemen naar hogere overheden. We realiseren de aparte ontsluiting op het hoger wegennet voor Coca-Cola samen met schepen Watteeuw en blijven bij alle betrokken partijen aandringen om samen werk te maken van de realisatie van de ontsluiting van Zwijnaarde II-III.

2.3.4.1. Tech Lane Ghent - Eiland Zwijnaarde

Eiland Zwijnaarde is definitief uit de startblokken geschoten. Samen met de partners werd de infrastructuur van het bedrijventerrein afgewerkt in 2019. Kenniseconomie, toekomstgerichte logistiek en watergebonden distributie komen er samen op wat het eerste bedrijventerrein in Vlaanderen met het hoogwaardige BREEAM-duurzaamheidslabel moet worden. Het project moet op termijn meer dan **4.000 nieuwe jobs** opleveren. Het VIB zal er alvast zijn hoofdzetel vestigen en ook het Capture-gebouw moet een belangrijke accelerator worden voor de circulaire economie.

Bij de ontwikkeling van het bedrijventerrein en de commercialisatie wordt nauw samengewerkt met zowel private als publieke partners (De Vlaamse Waterweg, Alinso, POM, PMV, sogent, UGent, Provincie Oost-Vlaanderen en Stad Gent)



2.3.4.2. Tech Lane Ghent – Campus A(rdoyen)

Campus A, waarbij de A staat voor Ardoyen, omvat onder meer de bestaande campus van de Universiteit Gent (UGent) aan de westzijde tegen de Grotesteenweg-Noord en het bestaande wetenschapspark Ardoyen van de UGent dat zich ten oosten van de campus bevindt. Het is onze High Tech kenniszone in volle bloei en ontwikkeling door de aanwezigheid van UGent, diverse onderzoeksorganisaties, goede testfaciliteiten, hooggeschoold en gespecialiseerd personeel, incubatoren en acceleratoren in de kennisclusters Life Sciences en BioTech, ICT, CleanTech en Materials.

UGent wil de campus verder inrichten als een campuslandschap om zo het groeipotentieel van de site maximaal te ontwikkelen. We ondersteunen UGent en de bedrijven bij de realisatie van deze missie. Mobiliteit van, naar en op de campus is daarbij een belangrijk aandachtspunt. De Stad Gent maakt tegen 2021 een **aangepast ruimtelijk uitvoeringsplan (RUP)** op om de inplanting van nieuwe gebouwen en functies op de bestaande Campus en op het aanpalende bedrijventerrein Zwijnaarde IV (Tramsstraat) in goede banen te leiden en ruimtelijk beter te organiseren. Met symbiose tussen universitaire instellingen, daaraan gelieerde private bedrijven en onderzoeksinstituten. De noodzakelijke voetgangers-, fietsers- en weginfrastructuur worden daarbij in een masterproject met alle betrokkenen en in samenwerking met de Vlaamse Overheid als een geheel ontwikkeld.

2.3.4.3. Gent Zuid I

Gent Zuid I is gekend als een klassiek bedrijventerrein langs de Ottergemsesteenweg-Zuid. We willen deze activiteiten daar behouden. De cluster **kantoren en kantoorachtigen** die zich heeft ontwikkeld in en rondom de Ghelamco-arena moet evenwel ook zijn plek daar kunnen behouden als sterk groeiend ecosysteem. We onderzoeken samen met schepen Souguir planologisch deze mogelijkheden naar uitbreiding.

De voormalige **UCB-site** is de meest zuidelijke zone van het bedrijventerrein Gent Zuid I, gelegen tussen de Ghelamco site en de Boven-Schelde. De site heeft qua bereikbaarheid een unieke ligging vlakbij E40, E17 en R4 en langs de Ringvaart en de Boven-Schelde. Deze bijzondere ligging nodigt uit er maximaal gebruik van te maken. De Stad Gent zal haar visie op de invulling van deze site verfijnen binnen de afspraken gemaakt met De Vlaamse Waterweg in “Water In De Stad”, de gezamenlijke beleidsvisienota van De Vlaamse Waterweg en Stad Gent. De haalbaarheid, inrichting en wijze van realisatie wordt onderzocht. Belangrijk element hierbij is de sanering van het gipsstort op de site.

2.4. Gemengde ontwikkelingen met oa. een economisch programma

Naast de bedrijventerreinen met louter economisch programma, ontstaan er steeds meer gemengde ontwikkelingen. Het gaat vaak over historisch vervuilde sites, die we met reconversieprogramma's terug opwaarderen naar een nieuwe gemengde bestemming, waar naast wonen, handel, vrije tijd ook een economisch programma kan gerealiseerd worden. Deze terreinen worden dan ook in nauwe samenwerking met andere bevoegde schepenen gerealiseerd.

2.4.1. Afrikalaan

Het volledige gebied rond de Afrikalaan is momenteel sterk onderbenut, nochtans heeft het alle potenties om een attractief stadsdeel te worden. De ontplooiing van het project Oude Dokken, de aanleg van de Verapazbrug, de verlegging van de R40 naar de Afrikalaan, de nieuwe aansluiting aan het Dampoortknooppunt, ... zorgen voor een volledig **nieuwe dynamiek**. Door het verouderd planningskader en de uitbreidingswensen van economische spelers, zal de Stad Gent een nieuw planningsinitiatief nemen met de opmaak van een **nieuw RUP tegen eind 2022**.

De vernieuwde stedelijke context zorgt ervoor dat ook de inzichten in de bestemming van het gebied zijn veranderd. Aansluitend op het project Oude Dokken zien we een gemengd stedelijk karakter waar **wonen en werken hand in hand gaan**. Samen met de stadsbouwmeester en de grondeigenaars maken we van deze sites pilootprojecten rond functionele verweving met plaats voor wonen, kantoren en maakeconomie. Aan de oostelijke kant bestendigen we de huidige woontorens en economische speler, verbeteren we de kwaliteit en streven we naar verdere verdichting.



2.4.2. Arsenaal

De Arsenaalsite is gelegen in de wijk Moscou langsheen de Brusselsesteenweg en eigendom van NMBS. De Arsenaalsite is een spoorwerkplaats die in 2019 door NMBS verlaten werd. De 12 hectare grote site is gelegen langsheen de Brusselsesteenweg, de spoorlijn tussen Gent-Sint-Pieters en Gent-Dampoort en in de directe nabijheid van de op-en afrittencomplex Gentbrugge op de E17.

De Stad Gent werkt in samenwerking met de NMBS een visie uit op de site met nadruk op economie, met aandacht voor de plek van de site in het grote geheel Gentbrugge/Ledeberg. De Arsenaalsite kan met haar waardevolle bestaande loodsen het raamwerk vormen voor een invulling met **innoverende stedelijke maakbedrijvigheid**, 'stedelijke werkplaatsen' (Urban Manufacturing) waarbij het om meer gaat dan het louter invullen van ruimtes met bedrijven op zich, maar om een eco-systeem en netwerk op de site van bedrijven die een meerwaarde betekenen voor de buurt en

voor elkaar, waarbij het aspect opleiding en kennis een belangrijke plaats krijgt. Door de schaal van de bestaande gebouwen zien we bijzondere mogelijkheden voor onder andere startende (maak)bedrijven en doorschuifbedrijven”, een strategie die toelaat om in te spelen op bedrijven met een veranderende ruimtevrage. De site kan een soort ‘doorschuif- en witruimte’ in de stad zijn die nooit af is en op het niveau van de hele stad een rol speelt. Wat toelaat om snel en gericht in te spelen op nieuwe maatschappelijke behoeften en wensen en bijhorende ruimtevragen.

2.4.3. The Loop

The Loop is één van de **meest kansrijke ontwikkelgebieden van Gent**: dichtbij het station, direct op het snijpunt van R4 en E40 en de thuishaven van enkele regionale aantrekkingspolen. Toch is The Loop al jaren onderbenut. De ontwikkeling verliep niet zoals gewenst. Met alle stakeholders wordt geanalyseerd welke duurzame keuzes gemaakt moeten worden naar de toekomst. Een sterkere doorwaadbaarheid in functie van multimodale bereikbaarheid is cruciaal. De nabijheid met station Gent-Sint-Pieters moet sterker uitgespeeld worden. Het economische ontwikkelpotentieel van deze site blijft een belangrijk element. We voorzien er voldoende ontwikkelplek voor kantoren en kantoorachtigen in een gemengde omgeving met voldoende groen en water, woonmogelijkheden horeca en ontspanningsmogelijkheden. Op die manier maken we van The Loop de aantrekkelijke werk en verblijfplek, die ze verdient te zijn.



2.4.4. FNO-site

Het beschermd Manchestergebouw en de omliggende gebouwen van de FNO site, vlakbij de Nieuwe Vaart, staan sinds 1996 leeg. Samen met schepen Souguir zetten we volop in op een nieuw verhaal voor de site. Hoewel de site een primaire focus heeft op wonen en groen zal bij de ontwikkeling ook ruimte voor economie voorzien worden. De FNO site moet een voorbeeld van verweving worden voor Gent en daarbuiten. De uitgifteprocedure zal dan ook passen binnen de principes uit Ruimte voor Gent, het ruimtelijk uitvoeringsplan voor de site en de bepalingen van Agentschap Onroerend Erfgoed. De algemene doelstelling hierbij is dat we van deze historische plek tegen het einde van de legislatuur opnieuw een levendig en verweven stadsdeel maken. Met een gezamenlijke visie en haalbaar ambitieniveau kunnen we aan de slag om een **gemengde ontwikkeling met ruimte voor economische functies** te realiseren.



2.5. Initiatieven

Inleiding

16. We maken een geïntegreerd afwegingskader op dat onder andere economische activiteiten een duurzame plek geeft in de toekomstige ruimtelijke planning van de Stad Gent.
17. We stellen een verwevingscoach aan die met de bedrijven en ontwikkelaars de draagkracht van de economische verweving zal vergroten.
18. We maken een studie op die de economische ruimtenood en aanbod in Gent voor de komende 30 jaar beschrijft, zodat we toekomstgericht en gebiedsgericht kunnen plannen.

Extra kantoren op de knooppunten

19. We zullen extra ruimte voorzien/vrijwaren voor kantoren op strategisch interessante locaties, zoals The Loop, Afrikalaan, Dampoort, en de binnenstad. We onderzoeken ook de mogelijkheden voor andere strategische plekken zoals bijvoorbeeld de Ghelamco-arena.

Bedrijventerreinen van de toekomst

20. We gaan voor een maximale maar ook kwaliteitsvolle uitgifte van de bedrijventerreinen in handen van de Groep Gent.
21. We investeren in bedrijventerreinen van de toekomst, die aantrekkelijk zijn naar werknemers en minimaliseren de hinder voor de buurt
22. We vrijwaren de economische ruimte die onder druk komt te staan, maar stimuleren tegelijkertijd het verdichten en stapelen van economische functies.
23. Na de verdere sanering van het bedrijventerrein Wiedauwkaai door NMBS zullen de kavels verder uitgegeven worden met een focus op KMO's met productiebedrijvigheid.
24. De resterende kavels op bedrijventerrein Gentbrugge II worden uitgegeven vanuit een aangepast uitgiftebeleid voor deze zone.

25. Het bedrijventerrein Oostakker I Noord wordt volledig ontsloten via Schansakker. Voor het bestemmingsverkeer naar Oostakker wordt de Drieselstraat omgelegd.
26. We realiseren een aantrekkelijk nieuw stadsdeel aan de Afrikalaan waarbij functionele verweving gerealiseerd wordt met plaats voor wonen, kantoren en maakeconomie
27. We onderzoeken samen met de NMBS hoe de Arsenaalsite aan de Brusselsesteenweg kan omgevormd worden tot een innovatieve stedelijke werkplaats.
28. Met SPITS willen we bedrijven ondersteunen om het woon-werkverkeer van werknemers te verduurzamen
29. We realiseren samen met schepen Watteeuw de aparte ontsluiting op het hoger wegennet voor Coca-Cola en onderzoeken dit eveneens voor Zwijnaarde II-III.
30. We realiseren samen met partners het referentieproject op vlak van energie, mobiliteit en duurzaamheid op Eiland Zwijnaarde en zorgen ervoor dat de gemeenschappelijke visie en ambitie van het terrein realiteit wordt.
31. We ondersteunen UGent bij de verdere ontwikkeling van een aantrekkelijke Campus Ardoyen. We maken daarom een aangepast RUP tegen 2021 met voldoende aandacht voor nieuwe mobiliteitsoplossingen.
32. We onderzoeken de planologische mogelijkheden voor uitbreidingen van kantoren en kantoorachtigen in het zuidelijk deel van Gent Zuid I.
33. De haalbaarheid, inrichting en wijze van realisatie voor de voormalige UCB-site zal verder onderzocht worden. Belangrijk element hierbij is de sanering van het gipsstort dat quasi de volledige site beslaat.
34. Op basis van de resultaten van de begeleidingstraject met alle betrokken partijen rond de site 'The Loop' realiseren we de potentiële meerwaarde van dit stadsdeel door een groen/blauwe doorwaadbaarheid te realiseren op de site en met ruimte voor kantoren, grootschalige retail, wonen, horeca, kortverblijf en ontspanning.
35. De FNO-site wordt tegen het einde van deze legislatuur een aantrekkelijk, levendig en verweven stadsdeel met voldoende ruimte voor economische functies

3. Opschalen van de economie van de toekomst

3.1. Inleiding

De groei van de kenniseconomie, de opeenvolgende golven in de digitale revolutie en de inbedding van lokale economieën in globale waardeketens zijn belangrijke trends. De vierde industriële revolutie, ook wel digitale transformatie genoemd, is in een razend tempo zijn intrede aan het maken. In Gent hebben we van nature al sterke digitale spelers. Daarnaast zijn innovatie en duurzaamheid bijna bij alle economische spelers onderdeel geworden van hun toekomstplan, ook bij de klassiekere industrieën, aangezien dit cruciaal is om te kunnen blijven groeien en talent te kunnen blijven aantrekken. De Stad Gent wil deze toekomstgerichte economische groeiclusters sterk ondersteunen en spreekt dan ook de ambitie uit om een **'Technologiehoofdstad'** binnen Europa te worden. Dit door middel van het versterken van haar concurrentiekracht en haar internationale positie.

We willen de sterke aanwezige **speerpunten** in Gent, zoals **BioTech en Life Sciences, CleanTech, HealthTech en Digitale Economie** verder ondersteunen in hun groei. Niet omwille van het promoten van deze technologie louter omwille van de technologie. Maar omdat die technologie steeds meer de katalysator is van een beweging naar meer duurzame economie doorheen alle sectoren. Met duurzaam bedoelen we klimaatgericht, maar ook naar behoud en creatie van jobs.

We wensen deze bestaande ecosystemen internationaal uit te bouwen. Dit kan door internationale promotie, het aantrekken van internationaal kapitaal en het ondersteunen van samenwerking met internationale gevestigde waarden. Daarnaast wensen we te investeren in de opstart van nieuwe projecten die de basis leggen voor nieuwe kansrijke cases in de toekomst. We willen vooral inzetten op gerichte investeringen rond een aantal grote, ambitieuze en zichtbare flagship projecten die het verschil maken naar de toekomst. Dit investeringsprogramma of speerpuntenfonds van 5 miljoen euro voor de komende zes jaar wil een hefboom zijn voor het 'kanaliseren' van bovenlokale (Vlaamse en Europese) innovatiemiddelen én privé-kapitaal naar belangrijke innovatieve economische projecten. We koppelen de Gentse economische ambities ook aan de globale maatschappelijke uitdagingen gedefinieerd in de Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen van de VN en de strategische vooruitzichten die het Europese en Vlaamse beleid inspireren. Zo maakt Gent de omslag naar een Smart City.

De transversale kracht van deze speerpunten is voor ons cruciaal. Er wordt actief verbinding gezocht tussen verschillende sectoren (landbouw, industrie, retail, marktdiensten, gezondheidszorg,...), verschillende technologieën (ICT, biotech, cleantech,...) en verschillende actoren (publiek, privé, middenveld, onderwijs- en kennisinstellingen,...).

3.2. Ghent Economic Board

De Gentse economie opschalen willen we doen in nauwe samenwerking met de belangrijkste **economische stakeholders** in Gent en dit vanuit een nieuwe op te richten **Ghent Economic Board**.

We richten de Ghent Economic Board op voor overleg tussen het stadsbestuur en belangrijke stakeholders zoals **Universiteit Gent, hoofdrolspelers in onze speerpuntsectoren (CleanTech, HealthTech, BioTech en Life Sciences, en Digitale Economie), North Sea Port, de provincie, Voka en Unizo en nog enkele andere economische hoofdrolspelers**. We voorzien ook thematische betrokkenheid voor de overige Gentse kennisinstellingen en de werknemersorganisaties. In 2020 richten we met een aantal nummer 1's van de Gentse economische scene dit orgaan op als een vaandeldrager van de toekomstige economie in Gent. Dit orgaan **adviseert het stedelijk economisch beleid op macro-economisch vlak zoals bijvoorbeeld bij de te nemen acties naar hogere overheden of bij buitenlandse investeringen**.

Deze Ghent Economic Board zal mee adviseren over de besteding van het voorziene **speerpuntenfonds** in het groter belang van Gent als economische topregio. Ze heeft het mandaat een programma/aanpak uit te werken voor bepaalde socio-economische uitdagingen van de stad en de regio. Op deze manier fungeert de Ghent Economic Board als motor voor de vele publieke en private innovatie-inspanningen in regio Gent. Ze kan haar adviezen en voorstellen gevalideerd zien na voorlegging aan het College van Burgemeester en Schepenen en de beslissingsorganen van de betrokken stakeholders en door de inzet van private en/of publieke investeringsmiddelen (zowel lokaal als Vlaams en Europees). Het kan gaan om het in voege brengen van een permanente aanpak, het opzetten van meerjarenprogramma's of kortere experimentele proeftuinen.

De Ghent Economic Board vervult deze opdracht op een **cross-sectorale en cross-disciplinaire** manier. Ze mobiliseert daarbij de verschillende spelers in de verschillende ecosystemen om zich actief te verbinden aan concrete uitdagingen en weekt zodoende latent ontwikkelings- en investeringspotentieel los. Ze stemt af met reeds bestaande samenwerkingsplatformen zoals MedTeG of CleanTech Cluster Regio Gent.

De Ghent Economic Board is ook het 'gezicht' van de Gentse economische ambities. De participerende stakeholders dragen de doelstellingen en ambities van de Gentse economie mee naar buiten in hun **internationale netwerken**. De Ghent Economic Board werkt op die manier mee aan een meer **gerichte en proactieve acquisitiestrategie** om (internationale) investeerders aan te trekken. Dit vergroot de internationale aantrekkingskracht van Gent als economische topregio. De Dienst Economie ondersteunt dit door verder in te zetten op een cijfermatige onderbouwing en rolafstemming in het acquisitieplatform en in specifieke taskforces.

Vanuit de Ghent Economic Board geven we met de stakeholders mee richting aan zowel publieke als private inspanningen. Zo bereiken we de nodige kritische massa aan investeringen (**opschalen**), brengen we het aanwezige vernieuwingspotentieel in Gent in beweging (**mobiliseren**) en zetten we dit potentieel om in daadwerkelijke economische en maatschappelijke meerwaarde (**valoriseren**).

3.3. Tech-speerpunten

We kiezen dus bewust om in te zetten op het uitbouwen van een "future proof" Gentse Economie. Dit door de komende jaren actief sectoren en ecosystemen te ondersteunen die potentieel hebben om hieraan in belangrijke mate bij te dragen. We focussen ons op de **sterke Tech-scene**, die zich de afgelopen jaren manifesteerde op Gents grondgebied. Waarom we dat willen doen? Niet voor de technologie op zich. Maar omdat een sterke, toekomstgerichte economie jobs en welvaart creëert. En minstens even belangrijk: omdat zo fundamentele maatschappelijke uitdagingen worden aanpakt. Zonder cleantech geen noodzakelijke transitie naar een klimaat-neutrale economie en zonder healthtech geen excellente en betaalbare gezondheidszorg. Volgens de Deloitte Fast50 bevinden 8 van de 50 Belgische snelgroeiende technologiebedrijven zich in Gent. Ook in de startups

manifesteert deze tendens zich. Om deze sterke sectoren te laten groeien is het belangrijk om de bestaande communities internationaal uit te bouwen door internationale promotie, door internationaal kapitaal aan te trekken en door samenwerking te steunen met internationaal gevestigde waarden. We sommen de belangrijkste speerpunten hieronder op.

3.3.1. HealthTech, BioTech en Life Sciences

Eén van de sterkste speerpunten van oudsher in Gent is de **BioTech scene en Life Sciences** geconcentreerd rond Tech Lane Ghent met oa. IMEC, VIB en Ugent als sterke partners. De nieuwe ontwikkelingen op Tech Lane Ghent – Eiland Zwijnaarde dragen verder bij tot die blijvende groei en internationale ontwikkeling. Ook in de Haven kennen we de aanwezigheid van de industriële BioTech.

We willen dit speerpunt echter breder benaderen en ook het bredere **HealthTech** of de medische technologie (**MedTech**) daar aan toevoegen. Zoals Jeroen Lemaire in De Tijd (18/12/2019) aangaf, zien we in de coulissen van onze ziekenhuizen en in de labo's van de universiteiten en de farmareuzen de contouren van een medische revolutie. Data en AI zetten de deur open voor nieuwe therapieën, die onze levensverwachting zullen doen stijgen. De techreuzen weten dat al en zullen zich ontpoppen tot gezondheidsspelers. Er is geen afgebakende medische sector meer, digitale spelers trekken de markt open.

De **HealthTech** cluster in de ruime Gentse regio staat momenteel al sterk hoewel dat veel te weinig gekend is. Zo bieden bijvoorbeeld 15% van de alle Startups en Scale-ups in het Gentse ecosysteem een HealthTech product en/of service aan. 60% van de HealthTech bedrijven in Gent zijn trouwens al een scale-up.

In Gent hebben we naast die tech-bedrijven ook 4 grote ziekenhuizen die dit mee zullen initiëren. Een ideale voedingsbodem dus. Spelers als het Universitair Ziekenhuis, de Ugent, de ziekenhuizen Maria-Middelares, Jan-Palfijn, Sint-Lucas, ORSI, en farma-bedrijven genereren immense toegevoegde waarde in een maatschappelijk bijzonder belangrijk domein.

Met initiatieven als Blue Health Innovation Center en MedTeG werden door de stad en vele andere partners de voorbije jaren al initiatieven genomen om deze HealthTech cluster verder vooruit te stuwen door innovatie en nog meer kennis te valoriseren.

Vandaag is echter een nieuwe stap aan de orde.

Binnen de Ghent Economic Board starten we oa. Een beleid op om de Gentse regio uit te dragen en te versterken als een internationaal toonaangevend platform rond HealthTech. Onder de noemer **Ghent Health District** ontwikkelen we vier sporen:

1. We bouwen en versterken de community van HealthTech Spelers: samen komen we verder en nog te weinig weten de verschillende spelers van elkaar hoe ze kunnen samenwerken en innoveren.
2. Branding: we planten op Europees en mondiaal vlak de vlag die we met recht en rede in deze regio mogen planten. We vertellen waar we mee bezig zijn op vlak van HealthTech en maken dat ook fysiek zichtbaar. We bekijken of we in het Wintercircus (zie ook 2.3.4.1) sprekende voorbeelden kunnen tonen.
3. We zorgen voor een SPOC binnen de Stad Gent voor de verschillende HealthTech spelers.
4. We doen aan gezamenlijke en strategische acquisitie om de HealthTech Cluster nog verder te versterken.



3.3.2. CleanTech

Het **Gentse CleanTech ecosysteem** willen we verder ontwikkelen in samenwerking met het onderzoekscentrum **CAPTURE** aan de Ugent als één van de belangrijke ankerpunten. We ondersteunen de verdere uitbouw van een echt community programma rond Capture op Eiland Zwijnaarde. Samenwerkingen met andere kennisinstellingen en bedrijven blijven onontbeerlijk om schone technologie te maken en ruimer toe te passen. We willen daarin de positie van Europese voortrekkers opnemen voor wat betreft **circulaire economie**. Door volop te experimenteren en te co-creëren rond het maximaliseren van de herbruikbaarheid van producten en grondstoffen en het minimaliseren van waardevernietiging. Deze co-creatie is reeds volop aan de gang bv. in de Europese projecten PLASTICITY (doel : plastic bedrijfsafval verzamelen om nieuwe circulaire waardeketens op te zetten met de Wiedauwkaai als Hub) en URBCON (doel : in de markt zetten van een circulaire beton).

We verkennen nieuwe pistes op vlak van ecologie, stadsgerichte landbouw, onderwijs, cultuur en kennisontwikkeling. We ondersteunen vanuit het startersbeleid en Ministry of Makers het '**Circular Kickstart'-programma**, het eerste acceleratietraject van Vlaanderen met een exclusieve focus op circulaire economie.

Voor ruimtelijke inbedding van deze nieuwe circulaire waardeketens werken we nauw samen met North Sea Port, maar ook op het bedrijventerrein Wiedauwkaai, de Arsenaalsite en FNO site liggen kansen om deze cross-sectorale en cross-disciplinaire ontwikkelingen binnen de circulaire economie vorm te geven.

De doelstellingen rond circulaire economie bouwen ook verder op de ambities van de **CleanTech Cluster Regio Gent**, waarin we met North Sea Port, Provincie Oost-Vlaanderen, POM, Cleantech Flanders en Ugent vooropstelden onze regio tegen 2030 te laten excelleren in CleanTech innovatie en de valorisatie ervan. Dit omvat zowel energie, water, materialen en mobiliteit als thema's en is op vandaag al zichtbaar in een dertigtal projecten en goede praktijken van partners, bedrijven en kennisinstellingen (zie www.cleantechregiogent.be). Zo biedt oa. North Sea Port via het nieuwe Kluisendok 80ha ruimte voor grootschalige, watergebonden CleanTech & BioTech activiteiten. Het verder ontwikkelen van **Carbon Capture & Utilisation Hubs (CCU/CCS)** in de Haven is een concrete ambitie waarvoor een moonshot-financiering zal nodig zijn vanuit hogere overheden in samenwerking met private partijen. Een ambitieuze investering om een grote technologische sprong voorwaarts te kunnen maken. Uit de voorstudie is alvast gebleken dat de Gentse Haven het ideale landschap vormt voor de realisatie van zo een CCU/CCS hub.



CLEANTECH CLUSTER

Regio Gent

Van lineair
naar circulair



3.3.3. Digitale Economie

De Digitale economie is een noemer die vele verschillende IT-service gelieerde bedrijven omvat. Vaak gaat het om bedrijven die B2B producten of commerciële services aanleveren. Gekende Gentse scale-ups zijn o.a. Combell, Showpad, In The Pocket,... De focus komt de laatste jaren steeds sterker op **Artificiële Intelligentie (AI)** te liggen. Het creëren van voldoende kritische massa is ongetwijfeld een belangrijke factor in een succesvolle ontwikkeling van AI als groeipool. Daarom stappen we als Stad Gent mee in een Gentse AI-stuurgroep onder leiding van Ugent en met deelname van IMEC en VOKA. Deze AI-stuurgroep wordt gedoopt onder de noemer '**AI4Ghent**' en heeft als doel een gemeenschappelijke AI strategie voor Gent uit te werken en dit in samenwerking met 'AI4growth'.

De kennis en services van de digitale spelers in Gent kunnen een hefboom betekenen voor een veel ruimer economisch spectrum in de Gentse Regio. In die zin moeten we deze sterke spelers in Gent verankeren en hen mee betrekken in de digitale transformatie die de bredere Gentse samenleving op tal van levensdomeinen zal beïnvloeden. Ook als Stad Gent willen we hen betrekken in onze ambitie naar Technologiehoofdstad. De belangrijkste nood die dit ecosysteem ervaart is talent en ruimte. Wat dat laatste betreft kijken we naar uitbreidingen van gedeelde kantooromgevingen (zoals eerder beschreven in 2.2). Het talent kunnen we nog meer hier houden of naar hier brengen door onze internationale positie te verstevigen in het landschap (zie ook 3.4).

3.3.4. Zichtbare Tech-hubs

Een rode draad in de ambitie van de Tech-scene in Gent is groei en internationale ontwikkeling. Daarvoor is nood aan talent en ruimte. Een uitstalraam dat deze sterke economische spelers de nodige zichtbaarheid en exposure geeft naar buiten is dan ook noodzakelijk. We willen dit realiseren op 2 niveaus: naar bedrijven en naar burgers/consumenten. Voor dat laatste kijken we naar het Wintercircus. Voor de B2B focus kijken we naar de ontwikkeling van een Tech-Hub in het Havengebied.

3.3.4.1. Wintercircus

Een mooie gelegenheid om te investeren in de Tech-speerpunten, is de ontwikkeling van het **Wintercircus**. We brengen in dit unieke gebouw relevante partijen in een SPV-constructie bij elkaar die het **uitstalraam** naar de brede buitenwereld moeten zijn van de bloeiende Tech-scene in regio Gent. Het Wintercircus zal een internationale allure uitstralen, die ook talent en buitenlandse investeerders kan aantrekken. De aanwezigheid van bijvoorbeeld living labs moeten ook het brede publiek aantrekken. Het Wintercircus opent zijn deuren voor het brede publiek uiterlijk 2022.



3.3.4.2. Tech-Hub in de Haven

Om de benoemde Tech-ecosystemen verder te laten opschalen zijn interacties tussen verschillende actoren noodzakelijk. Als Stad stimuleren we daarom samenwerking, matchmaking en community building tussen bedrijven. We betrekken grote spelers en de bedrijven in de haven voor bijvoorbeeld de verdere ontwikkeling van de CleanTech sector. Connecties tussen de verschillende sectoren is relevant, om bijvoorbeeld innovatoren in de digitale economie, dienstverlener te laten zijn voor andere sectoren. We willen als Stad dit actief ondersteunen door samen met North Sea Port, VOKA en Ugent een fysieke **Tech-hub in de Gentse Haven** te realiseren.

3.4. Versterken van de internationale economische uitstraling

De Stad Gent wil zich internationaal op de kaart zetten als een Technologiehoofdstad. We brengen het sterke Tech-ecosysteem onder de aandacht van studenten, young professionals, high tech bedrijven en internationale investeerders. We doen dit door het aantrekken van **technologie-conferenties met een internationale uitstraling** rondom specifieke topics, door internationale gerichte acquisitie te ondersteunen of door het opzetten van exclusieve meetings met multinationals. De stad Gent zal dit faciliteren door te zorgen voor een goede infrastructuur die voldoet aan internationale standaarden, door Gent actief te positioneren als prime locatie voor B2B

evenementen en haar faciliteiten actief aan te bieden. Ook het stadsmarketingfonds kan daarin ondersteunen.

De **war for talent** is een harde realiteit. De Gentse Tech-scene heeft nood aan een continue instroom van top professionals. Een nauwe samenwerking met Gentse en internationale universiteiten, hogescholen en bedrijven is van cruciaal belang om Gent aantrekkelijk te maken om te wonen en te werken en een levendige expat-community uit te bouwen. Een **slimme stad** met slimme oplossingen die meer inspeelt op de internationalisering door bijvoorbeeld meer Engels in restaurants en in taxi's. Zulke initiatieven kunnen de aantrekkelijkheid voor expats vergroten. We onderzoeken de opstart van een expat center in samenwerking met het expatloket van de Dienst Burgerzaken en de uitbreiding van een internationale school met een afdeling secundair.

We zetten daarnaast een "**onthaalprogramma**" op voor **investeerders** en in het bijzonder specifieke soft landing ondersteuning voor technologiebedrijven (naar het voorbeeld van het starterscontract, maar dan voor buitenlandse investeerders) in samenwerking met de Provincie Oost-Vlaanderen, UGent, FIT en VLAIO.

Om deze ambities waar te maken is flankerend nood aan een **sterk merk**. Daarom moet tevens werk worden gemaakt van een strategie en overkoepelend verhaal voor **economische citymarketing**, ingebed in het algemene merkenbeleid van de Stad. Dit verhaal vertelt op een kernachtige manier hoe Gent zich positioneert en wat de ambities voor de economie van de toekomst zijn, zodat de acquisitie van nieuwe bedrijven en positionering van het huidige weefsel in een heldere consensus wordt geplaatst. Deze economische city marketing strategie is sterk "community" gebaseerd, mogelijk gekoppeld aan een aantal "hubs" met een eigen marketing zoals Tech Lane Ghent, De Krook / Wintercircus, MeetDistrict en North Sea Port. Ze werkt verder op het model en de aanbevelingen die zijn uitgewerkt in het URBACT project "Interactive Cities" en heeft een sterk uitgebouwde digitale poot, waarbij de grote sterkte van het Gentse creatieve media- en marketing-tech ecosysteem wordt ingezet.

3.5. Initiatieven

Ghent Economic Board

36. We richten de Ghent Economic Board op om met de belangrijkste economische stakeholders in overleg en samenwerking van regio Gent een nog sterkere economische topregio te maken

Tech-speerpunten

37. We ondersteunen de Tech-speerpunten in hun ontwikkeling met als geloof dat deze speerpunten substantieel kunnen bijdragen aan de verdere groei en het future proof maken van de gehele economie in regio Gent
38. We starten een beleid op om de Gentse regio uit te dragen en te versterken als een internationaal toonaangevend platform rond HealthTech en dit onder de noemer Ghent Health District.
39. We willen de inzet op circulaire economie in Gent op grote schaal ondersteunen door de ambities CleanTech Cluster Regio Gent te bekrachtigen in nauwe samenwerking met oa. Capture en daarbij oa. te streven naar de realisatie van een CCU/CCS hub in de Gentse Haven.

Daarnaast willen we deze nieuwe circulaire waardeketens zichtbaar maken door ruimtelijke inbedding.

- 40. We willen de sterke spelers binnen de digitale economie verankeren in Gent en hen mee betrekken in de digitale transformatie die de bredere Gentse samenleving op tal van levensdomeinen zal beïnvloeden.
- 41. We creëren zichtbare plekken voor de Tech-speerpunten in het Wintercircus (burger/consument focus) en via een Tech-Hub in de haven (B2B-focus). Deze fysieke hubs moeten de internationale en lokale zichtbaarheid en aantrekkelijkheid van de sterke Gentse Tech-scene vergroten.

Versterken van de internationale economische uitstraling van Gent

- 42. Door middel van een gerichte internationale economische citymarketing, ondersteuning naar expats en internationale investeerders, en de organisatie van internationale events, willen we Gent als Smart City'een nog sterkere internationale economische uitstraling geven.
- 43. We onderzoeken de opstart van een expat center en de uitbreiding van een internationale school met een afdeling secundair.

4. North Sea Port als één van de motoren van de stedelijke economie

4.1. Inleiding

North Sea Port is een 60 kilometer lang grensoverschrijdend havengebied dat zich uitstrekt van het Nederlandse Vlissingen aan de Noordzee tot in Gent. Het is de tweede grootste Belgische zeehaven, na Antwerpen en behoort tot de top 10 van Europese havens.

Door de bouw van de nieuwe zeesluis in Terneuzen zal de haven vanaf 2022 bredere en meer schepen kunnen ontvangen. De grote voordeur van de haven wordt daarmee de komende jaren gerealiseerd.

North Sea Port is nummer drie in Europa in toegevoegde waarde (met minstens € 14,5 miljard) en biedt werkgelegenheid aan minstens 98.500 mensen. Met een overslag via zeevaart van 71,4 miljoen ton en via binnenvaart van 60 miljoen ton boekte North Sea Port in 2019 een totale overslag van 131,4 miljoen ton. Bovendien mag er nog 15 tot 16 miljoen ton overslag via pijpleidingen worden bijgeteld. Voor het derde jaar op rij registreerde North Sea Port een recordjaar.

North Sea Port heeft 8 publieke aandeelhouders waarbij Stad Gent de grootste is met 48,52% van de aandelen. Via **de nieuwe aandeelhouderstrategie**, die wordt opgesteld in 2020, blijven inzetten op de creatie van toegevoegde waarde. We mikken binnen de haven op de creatie van arbeidsplaatsen en welvaart, meer dan louter op tonnen.

We willen als stadsbestuur samen met North Sea Port inspelen op de trends en noden van de toekomst, zoals we dat ook in ons stedelijk economisch beleid doen. Daarbij kiezen we prioritair voor verduurzamen, energietransitie en digitalisering. We maken ook North Sea Port klaar voor de toekomst en zorgen dat ze een unieke speler wordt met stevige troeven binnen de Europese havencontext.

Naast onze rol als aandeelhouder willen we ook verbinden (met zowel andere overheden als bedrijven) en ondersteunen waar we als stad (gedeeltelijk) bevoegd zijn.

We doen dit op verschillende domeinen.



4.2. Ondersteuning van de bedrijven in het Gentse havengebied

Het Gentse stuk van de haven is uiteraard het grootste bedrijventerrein van Gent. We willen er blijven over waken dat dit gebied zich kan blijven ontwikkelen als een duurzame motor voor onze stedelijke economie.

We verankeren de aanwezige industrie en activiteiten door de ondersteuning van de bedrijven. Voor al hun vragen staat naast North Sea Port ook het OOG ter beschikking. We houden nauwe contacten met North Sea Port en blijven op de hoogte van wat reilt en zeilt.

We trekken onomwonden de kaart van circulariteit. Het havengebied is daarbij een wonderlijke speeltuin waarbij de afvalstromen van het ene bedrijf letterlijk de grondstoffen van het andere bedrijf kunnen vormen. In een nauwe samenwerking met North Sea Port proberen we de toekomstige opportuniteiten op dat vlak nog beter in kaart te brengen.

Samen met Voka en Vegho (de vereniging van havengebonden bedrijven) zorgen we ervoor dat bedrijven elkaar goed kennen en zoveel mogelijk samenwerken.

4.3. Duurzaamheid

North Sea Port heeft een zeer sterk uitgebouwd industrieel weefsel. Goederen worden niet alleen verder vervoerd vanuit de haven, maar ook verwerkt tot (tussen)producten. De industriële cluster

met een grote diversiteit aan bedrijven, in combinatie met de logistieke verbindingen binnen North Sea port zijn van substantieel belang voor de toegevoegde waarde in de regio. Deze activiteiten gaan gepaard met een forse CO₂-uitstoot van 22 miljoen ton, gelijk verdeeld tussen Vlaanderen en Nederland. Vanuit het oogpunt van duurzame bestending en duurzame groei in toegevoegde waarde én in lijn met de **klimaatdoelstellingen van Parijs**, zal deze CO₂-uitstoot bijna volledig gereduceerd moeten worden rond 2050. Dit is door de industrie vertaald in concrete acties en projecten zoals onder andere verwoord in de Roadmap van Smart Delta Resources (SDR). De industrie heeft zich de afgelopen decennia gericht op energie-efficiëntie, waardoor veel bedrijven behoren tot de wereldtop. Om de CO₂-uitstoot verder te reduceren, zet North Sea Port – in samenwerking met de industrie en andere stakeholders – in op **industriële symbiose** (uitwisselen van reststromen met nadruk op warmte), **elektrificatie**, **groene grondstoffen**, het **opvangen en hergebruiken/opslaan van CO₂** en het realiseren van de nodige **(pijpleiding)infrastructuur**.

Daarbovenop zet North Sea Port in op de **verduurzaming van de** verschillende **transportmodaliteiten** (zie ook 4.4 hieronder). Denk hierbij aan de plaatsing van diverse walstroomkasten in het havengebied (met een positieve impact op de CO₂-uitstoot en luchtkwaliteit) en korting op havengelden voor schonere schepen. Ook faciliteert North Sea Port waar mogelijk in bunker- en laadinfrastructuur voor nieuwe, alternatieve brandstoffen. Op korte termijn betreft dit vooral LNG, maar op lange termijn mogelijk ook waterstof, elektriciteit, methanol en/of ammoniak. Om deze inzet te bekrachtigen, heeft North Sea Port in 2019 de Nederlandse Green Deal ‘Zeevaart, binnenvaart en havens’ ondertekend. Tot slot zet North Sea Port stevig in op pijpleidinginfrastructuur als duurzame transportmodaliteit.

Als stadsbestuur dagen we North Sea Port verder uit om zich binnen de Europese havens te onderscheiden als duurzame haven in een mondiale wereld. We definiëren samen met de andere aandeelhouders duurzaamheidsdoelstellingen waarmee we North Sea Port aanzetten om in haar duurzaamheidsstrategie ten laatste tegen midden 2021 concrete en smart geformuleerde ambities vast te leggen. Deze ambities situeren zich onder andere op de domeinen van hernieuwbare energie en klimaat, circulaire economie, mobiliteit, luchtkwaliteit, logistiek en zuinig ruimtegebruik.

De Gentse haven is een van de meest beloftevolle gebieden in Vlaanderen om nog aanvullende grootschalige ontwikkelingen in windenergie te realiseren. Via overleg wordt een visie opgesteld over hoe de ontwikkeling van windenergie op het stedelijk grondgebied en de uitbouw van de haven op elkaar kunnen worden afgestemd.

4.4. Mobiliteit als cruciale randvoorwaarde voor havenontwikkelingen die rekening houden met de leefbaarheid

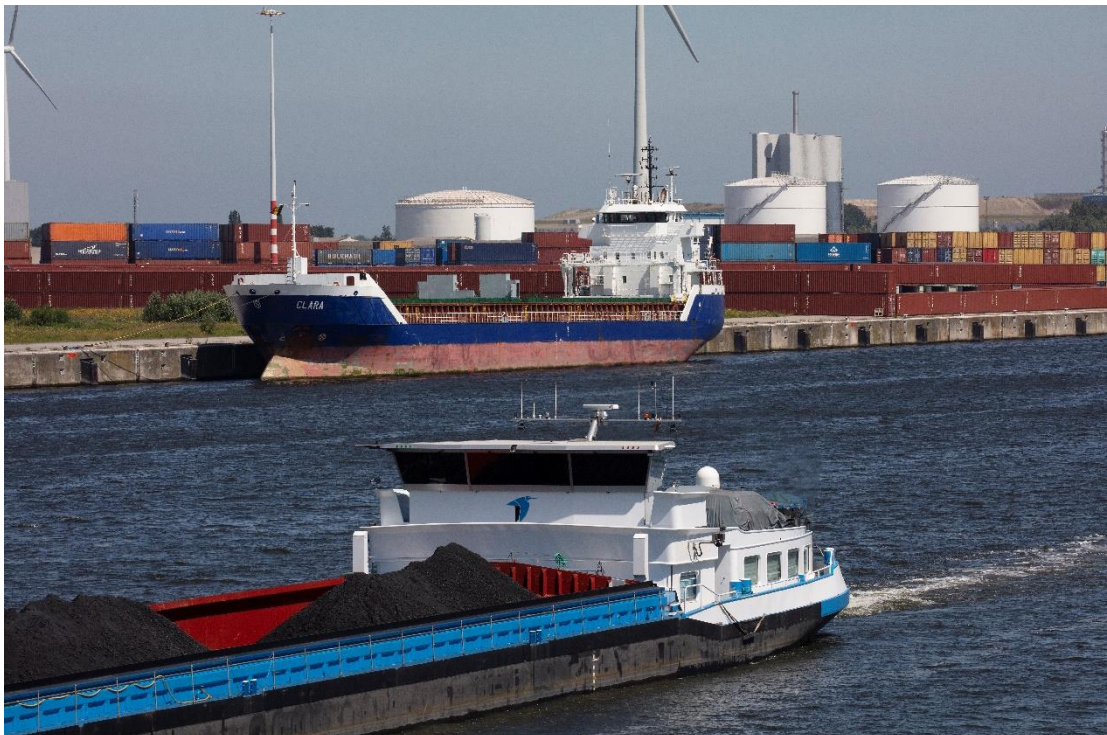
Mobiliteit is vandaag een belangrijke randvoorwaarde bij elke havenontwikkeling. Om ook de ambities van het Vlaamse klimaatplan mee te helpen realiseren is de uitdaging voor de komende jaren zeer helder en onmiskenbaar: inzetten op een zeer stevige modal shift voor goederenvervoer.

Om onze bedrijven aantrekkelijk te houden ook voor toekomstige werknemers, moet er stevig worden ingezet op een **veilig en duurzaam woon-werkverkeer**. We kiezen, samen met schepenen Watteeuw en Van Braeckvelt, voor een duurzaam woon-werkverkeer en ondersteunen de uitbouw van fietsassen in het havengebied. We gaan hierover in gesprek met de Vlaamse overheid en doen concrete suggesties rond missing links en nieuwe fiets-mogelijkheden.

Via Max mobiel (dat collectief werknemersvervoer in de Gentse regio organiseert) en de vervoersregioraad onderzoeken we de mogelijkheid van nieuwe lijnen. Via mobipunten op de rand tussen stad en havengebied proberen we werknemers op de (elektrische) fiets te krijgen voor de last mile richting werk in de haven.

Het havengebied is een krachtige motor van onze stedelijke economie maar het is ook een stevige economische cluster die zich niet altijd eenvoudig laat verweven met woonwijken. Leefbaarheid ook van de kanaaldorpen is daarbij voor het stadsbestuur erg belangrijk.

Het **spoornet in de grensoverschrijdende kanaalzone** kent verschillende bottlenecks en missing links, waaronder een spoorverbinding tussen spoorlijn L204 en de Axelse Vlakte (NL). Het spoornet is niet volwaardig ontwikkeld om de groeiende goederenstroom en personenvervoer in de kanaalzone te verwerken. Samen met de partners wil de Stad Gent verder inzetten op een duurzame modal shift. Investerings in het spoor zijn dan noodzakelijk. Als partner in het project Rail Gent Terneuzen (focus goederen) en het strategische project Trein Gent Terneuzen (focus personen) proberen we de nodige investeringen te bekomen bij de hogere overheden. De inzet van personenvervoer op spoorlijn L204 is reeds meegenomen in het samenwerkingsakkoord tussen het Vlaams gewest en de Federale overheid omtrent de strategische spoorinvesteringsprojecten en wordt ook vermeld in het Vlaams Regeerakkoord. De 2^{de} Kamer in Nederland nam, unaniem, een motie aan welke moet toelaten om de spoorambities op te nemen in het Meerjaren Investeringsprogramma Ruimte & Transport (MIRT).



4.5. Via digitalisering zorgen we ervoor dat onze havenbedrijven klaar zijn voor de toekomst

Digitalisering zal het havengebeuren de komende jaren ingrijpend veranderen. Logistieke stromen zullen sneller en accurater in beeld worden gebracht, onnodige kilometers of lege vrachtwagens

kunnen daarbij worden vermeden, controle van containers en administratie allerhande zal daarbij een metamorfose ondergaan.

We zetten in op het digitaliseren van mobiliteit en logistiek. Hierbij kijken we naar intelligente, collectieve, goed-uitgeruste truckparkings die op het juiste moment trucks naar de bedrijven toeleiden en aldus het verkeer in de haven slimmer sturen.

Ook het slim sturen van vrachtverkeer over water en spoor zal de komende jaren realiteit worden.

In een partnerschap tussen Stad Gent – Voka – Ugent en North Sea Port willen we een Tech-hub in de haven uitbouwen. Via deze IT-hub brengen we klassieke havenbedrijven, de bloeiende IT-sector in Gent en North Sea Port samen om op bovenstaande ontwikkelingen een vliegwiel te kunnen zetten. We gaan ook op zoek naar een goede locatie voor de bouw van deze Tech-hub in havengebied.

4.6. We waken over de leefbaarheid in het havengebied

Daarnaast hebben we ook aandacht voor ruimtelijke vergroening en verduurzaming door o.a. een buffering van het havengebied en te waken over de verhouding tussen de kanaaldorpen en de haven. We houden de banden tussen haven en inwoners zo kort mogelijk en voorzien structureel overleg.

Via het projectbureau Gentse Kanaalzone zet de stad Gent zich verder in voor de effectieve realisatie van het uitvoeringsprogramma van het strategisch plan Wel-varende Kanaalzone. We doen dit in partnerschap met de Vlaamse overheid, de provincie, gemeente Evergem, Zelzate en North Sea Port. Het werken aan een duurzame haven als economische motor van de ruime regio gaat hand in hand met het werken aan leefbare dorpen en wijken.

Lopende grootschalige projecten zoals de verdere planvorming, uitvoering en beheer van de 16 koppelingsgebieden als overgangszone tussen de haven en de woonkernen blijven een grote opgave en prioriteit. In totaal wordt zo meer dan 500 ha ingericht als kwalitatieve buffer- en verblijfsruimte ten gunste van zowel de bewoners als de werknemers in de kanaalzone. Naast ruimte voor natuur, park en landbouw maakt ook recreatieve infrastructuur hier deel van uit, zoals een fietsnetwerk, hondenloopweiden, speelelementen, etc.

Ook nemen we verder initiatieven voor de versterking van leefbare woonkernen met in het bijzonder aandacht voor voldoende basisvoorzieningen in de kanaaldorpen.

4.7. Een groeiende arbeidsmarkt

We stellen een havenactieplan op om, grensoverschrijdend, de noden van de arbeidsmarkt en de haven dicht bij elkaar te brengen. Dit door de vacatures beter te ontsluiten en door in te zetten op vacaturegericht opleiden. Daarnaast zetten we sterk in op de bereikbaarheid van de bedrijven (bv via openbaar vervoer) en het makkelijker maken om de Belgisch-Nederlandse grens over te steken om te werken.

We onderzoeken in samenspraak met schepen Van Braeckvelt of het interessant en mogelijk is om, naar analogie van Aviato, een tewerkstellingscentrum voor North Sea Port op te richten. Aviato is

het tewerkstellingscentrum van Brussels Airport. Het is een gezamenlijk initiatief dat publieke, privé- en overheidspartners samenbrengt die zich bezighouden met werkgelegenheid en opleiding.

4.8. Samenwerking in functie van een succesvol havengebied

Het havengebied kan zich pas duurzaam ontwikkelen als de verschillende betrokken overheden en andere stakeholders nauw en intensief samenwerken.

We onderhouden nauwe contacten met de Vlaamse overheid en bespreken de cruciale dossiers voor de haven. Vanaf 2022 heeft de haven via de nieuwe zeesluis in Terneuzen een zeer goed uitgeruste voordeur maar ook de hinterland-verbindingen verdienen de komende jaren toenemende aandacht én investeringen. We lobbyen voor onder andere een verbreding en verdieping van het kanaal Gent - Terneuzen, de reeds aangehaalde realisatie van het project R4 Oost en West, de tijdige afwerking van de Nieuwe Sluis in Terneuzen, een goed uitgeruste vrachtwagenparking en de verdere uitbouw van performante veerdiensten.

Ook het grensoverschrijdende project Rail Ghent Terneuzen heeft nood aan overleg en afstemming ook grensoverschrijdend om de komende jaren de noodzakelijke Europese, Nederlandse, Federale en Vlaamse investeringen binnen te halen.

4.9. Ook een tophaven heeft nood aan supporters

Wie de haven op kaart ziet merkt dat het havengebied een groot deel van onze stad uitmaakt. Onze haven telt bovendien indrukwekkende bedrijven die wereldspelers zijn in hun sector. Toch is dit voor veel Gentenaren nog onbekend terrein.

Via verschillende acties willen we de haven en zijn bedrijven dan ook dichterbij de Gentse bevolking brengen. Zo blijft North Sea Port inzetten op de rondvaarten met de Jacob Van Artevelde (nu helemaal tot in Terneuzen en ook voor rolstoelgebruikers via een aangepast vaartuig). We voorzien begeleide rondgangen in het Huis der Vrije Schippers op de Graslei waar Gentenaars de geschiedenis én de toekomst van de haven kunnen ontdekken.

We pleiten bij Vlaanderen voor een heropstart van de Vlaamse havendagen.

4.10. Initiatieven

44. We trekken onomwonden de kaart van circulariteit en brengen de toekomstige opportuniteiten op dat vlak nog beter in kaart.
45. We dagen North Sea Port verder uit om zich binnen de Europese havens te onderscheiden als duurzame haven in een mondiale wereld en pleiten samen met de andere aandeelhouders binnen een aandeelhoudersstrategie voor een duidelijke duurzaamheidsstrategie met concrete en smart geformuleerde ambities.

46. We zetten stevig in op een veilig en duurzaam woon-werkverkeer via de uitbouw van fietsassen in het havengebied, nieuwe Max mobiel lijnen en mobipunten op de rand tussen stad en havengebied.
47. We onderzoeken hoe de voorlopige zuidelijke havenring in de toekomst heringericht kan worden om de leefkwaliteit van de aangrenzende woongebieden te verbeteren en het economisch functioneren van de (haven)bedrijven te verzekeren.
48. We proberen de bottlenecks en missing links in het spoornet in de grensoverschrijdende kanaalzone (zoals een spoorverbinding tussen spoorlijn L204 en de Axelse Vlakte (NL)) weg te werken.
49. We zetten in op het digitaliseren van mobiliteit en logistiek, bv via intelligente, collectieve, goed uitgeruste truckparkings.
50. Samen met Voka, Ugent en North Sea Port bouwen we een Tech-hub in de haven uit.
51. Via het projectbureau Gentse Kanaalzone zet de stad Gent zich verder in voor de effectieve realisatie van het uitvoeringsprogramma van het strategisch plan Wel-varende Kanaalzone.
52. We stellen een havenactieplan op om, grensoverschrijdend, de noden van de arbeidsmarkt en de haven dichterbij elkaar te brengen.
53. Via verschillende acties willen we de haven en zijn bedrijven dan ook dichterbij de Gentse bevolking brengen onder andere via rondvaarten met de Jacob Van Artevelde en begeleide rondgangen in het Huis der Vrije Schippers op de Graslei.

5. Stimuleren van een bruisend en divers handel-en horecaweefsel

5.1. Inleiding

Winkels en horecazaken zorgen voor een bruisende dynamiek in een stad. De meer dan 5000 handelszaken vormen een belangrijke economische sector die in Gent tewerkstelling biedt aan meer dan 11.000 mensen.

De detailhandel is wereldwijd onderhevig aan veranderingen op socio-demografisch, maatschappelijk én technologisch vlak. Een veranderd consumentengedrag met een dalende koopbinding en koopattractie, de sterke opkomst van e-commerce, het belang van lokaal aankopen, de toenemende leegstand, enz. zorgen voor heel wat uitdagingen.

We hebben de ambitie om de Gentenaars en onze bezoekers een zo hoog mogelijke verzorgingskwaliteit te bieden uitgaande van de sterktes voor Gent en een mix van authentieke zaken, ketens, handel en horeca,.... Kwaliteit staat hierbij boven kwantiteit. Het nastreven van de maximale marktruimte is niet de ambitie, wel het kwalitatief versterken van het winkel- en horeca-aanbod op vlak van diversiteit en verwevenheid.

De laatste jaren heeft Stad Gent reeds veel initiatieven opgestart ter ondersteuning van handel en horeca (PuurGent, subsidie verfraaiing handelspanden, GentLevert, uniformisering eindejaarsverlichting,...) We vernieuwen niet om te vernieuwen, maar zetten positief geëvalueerde initiatieven voort en verbreden waar mogelijk.

We kiezen voor een proactieve rol en strategische kaders op basis van een performante datamonitoring. De visienota detailhandel en horeca koppelt de economische doelstellingen aan een ruimtelijk kader. Via flankerend beleid (vergunningenbeleid, ondersteunende maatregelen en acquisitie) wordt actief ingezet op het versterken van het kernwinkelgebied 9000 en de kernwinkelgebieden van deelgemeenten en wijken. Daarnaast is er ook ruimte voor grootschalige kleinhandel waarbij clustering voorop staat. We zetten de subsidies voor verfraaiing van handels- en horecapanden verder en gebruiken dit instrument ook om het wonen (en werken) boven winkels verder te stimuleren.

Bouwen aan een bruisende winkel- en horecastad doen we niet alleen, maar in samenwerking met de diverse partnerorganisaties en de Gentse handelaars. PuurGent ondersteunt de handel & horeca om Gent op de kaart te zetten als sfeervolle, authentieke winkel- en horecastad. De werking van PuurGent beperkt zich niet tot het kernwinkelgebied 9000 Gent maar verbreedt zich naar de hele stad. Via PuurGent bouwen we actief verder aan de dialoog met ondernemers en verenigingen.

5.2. Uitwerken van een gedragen en toekomstgericht handel-en horecabeleid

5.2.1. Diversiteit van onze winkelgebieden koesteren

Op basis van de verfijning en uitdieping van de visienota handel en horeca maken we strategische keuzes ter ondersteuning van de gewenste ontwikkeling van de Gentse winkelgebieden. Om ons handelsapparaat futureproof te maken moeten we immers fijnmaziger kunnen werken en maatwerk per winkelgebied aanbieden.

We werken kernversterkend en streven naar clustering en synergiën van kleinhandelsactiviteiten in zones voor grootschalige detailhandel. In buurtwinkelgebied streven we naar een basisaanbod op wandelafstand voor elke inwoner van Gent.

In bepaalde straten of wijken met specifieke noden zetten we stadsvernieuwingsprojecten in als hefboom voor het versterken van de aanwezige handel en horeca. We denken hierbij specifiek aan: Nieuw Gent, Dendermondsesteenweg, de Overpoortstraat en de Muide. Ook voor de as Bevrijdingslaan-Phoenixstraat en Wondelgemstraat hebben we versterkte aandacht voor de noden van de handelaars en hun bezoekers. Dergelijke goed ontsloten gebieden proberen we leefbaarder en aantrekkelijker te maken. In Nieuw Gent bijvoorbeeld zorgde een begeleidingsproject onder andere voor de oprichting van een nieuwe dekenij. Na positieve evaluatie rollen we deze aanpak, met het nodige maatwerk, ook uit in andere straten/wijken.

5.2.2. Beleidskeuzes op basis van een performant databeleid

We blijven inzetten op het verzamelen, analyseren en ontsluiten van data over de Gentse handel en horeca. We doen dit o.a. via passantentellingen, marktruimteonderzoek,... Zo kunnen trends sneller worden gedetecteerd maar ook het stedelijk beleid eraan aangepast. We integreren deze instrumenten zoveel mogelijk in een stadsbreed Smart City verhaal en kiezen waar mogelijk voor open data.

5.2.3. Erkenning toeristisch centrum: dialoog met de stakeholders en verdere uitwerking

Gentse kleinhandelaars zijn momenteel onderworpen aan een regelgeving die sluitingsuren en een wekelijkse rustdag oplegt. Stad Gent kan op beide regimes jaarlijks 15 afwijkingen toestaan. Een erkenning tot toeristisch centrum houdt in dat de verplichte wekelijkse rustdag wordt afgeschaft en dat ook de openingsuren kunnen verruimd worden.

Ter versterking van de positie van Gent als shoppingbestemming tegenover omliggende steden met een toeristische uitstraling, omwille van de stijgende online verkoop, ter bevestiging van de stijgende bezoekerscijfers op zondag en vooral om handelaars zelf de nodige flexibiliteit in handen te geven rond hun openingsuren- en dagen, starten we de dialoog rond de erkenning als toeristisch centrum. We zijn echter ook niet blind voor mogelijke risico's zoals druk op de work-life balance van handelaars en medewerkers en de druk op de leefbaarheid van de binnenstad. Deze dialoog voeren

we binnen PuurGent, met de sociale partners en binnen het stadsdebat Toerisme van schepen Van Braeckvelt. Tegen eind 2020 nemen we op basis van de verschillende inzichten een gemotiveerde beslissing in dit dossier.

5.2.4. Steun voor verfraaiing en renovatie van handelspanden

We zetten verder in op de subsidiëring van renovaties aan handelspanden. Er wordt extra aandacht besteed aan werken die de toegankelijkheid voor personen met een fysieke beperking verbeteren en ook gezinsvriendelijke horeca wordt ondersteund. We bekijken verder hoe het reglement kan bijdragen aan de inrichting van atelierruimtes, wonen en werken boven winkels en het inpandig stockeren van bedrijfsafval



© PuurGent

5.2.5. Rekening houden met de noden van handelaars

De inrichting van het openbaar domein, mobiliteit, wegenwerken, parkeren, enz. zijn belangrijke randvoorwaarden voor het ondernemen. Bij wijzigingen aan het openbaar domein wordt ook inspraak voorzien voor handelaars.

In alle kernwinkelgebieden, zowel in de binnenstad als in de deelgemeenten, en in de zogenaamde schakelstraten, zijn een vlotte mobiliteit en slimme parkeermogelijkheden belangrijke uitdagingen. Dit zowel voor bezoekers als voor bewoners als voor fietsers als voor automobilisten. Er worden shop&go-plaatsen voorzien voor kortparkeren die gehandhaafd worden met automatische sensoren. Ook het aantal fietsenstallingen in de buurt van buurtwinkels wordt uitgebreid. Dienst Economie ondersteunt het Mobiliteitsbedrijf en de Fietsambassade in deze processen.

Wanneer handelaars worden getroffen door langdurige wegenwerken stimuleren we handelsinitiatieven via een TRAVAK-subsidie. Bij wegenwerken, nieuwe inrichtingen openbaar domein en de opmaak van nieuwe verkeersplannen bewaken we het participatieproces en streven we naar een evenwichtig inspraakmodel voor handelaars. De dienst Economie werkt samen met de Minder Hinder cel een doelgroepspecifieke aanpak voor ondernemers uit. Bij openbare werken wordt zo maximaal rekening gehouden met ondernemers, zowel in communicatie als effectieve uitvoering van de werken.

De Stad fungeert als aanspreekpunt voor ondernemers bij problemen/vragen i.v.m. de hinderpremie. De Stad Gent volgt deze maatregel van nabij op en overlegt actief met de Vlaamse overheid over mogelijke verbeterpunten.



© PuurGent

5.2.6. Specifieke aandacht voor nightlife

Het Gentse uitgaansleven is een unieke en relatief jonge cultuurvorm. We vinden het niet alleen belangrijk om met de sector en stadsdiensten een goede dialoog op te starten, het is ook belangrijk om de impact en meerwaarde van het nachtleven op de Gentse economie, het toerisme en de stad in kaart te kunnen brengen. Nu wordt nightlife teveel met overlast vereenzelvigd.

Een werkgroep nightlife, bestaande uit vertegenwoordigers van de sector en ambtenaren, werkt een actieplan nightlife uit dat eind 2020 wordt gefinaliseerd.

In dit actieplan worden o.a. afspraken vastgelegd voor een duurzame en veilige sector, een participatief beleid rond het Gentse uitgaansleven en de opstart van een onderzoek over de impact van de Gentse nightlifescene. Er wordt ook een nightlife coach aangesteld die een aanspreekpunt wordt voor zowel de sector als voor diensten van Stad Gent. Deze persoon moet het Gentse nightlife als een economische en culturele sector in de verf zetten en onderdeel maken van onze citymarketing.

We zetten samen met schepenen Watteeuw en Souguir in op een ruimtelijke visie voor het vestigen van nightlifestructuren. In het nightlifebeleid stellen we verweving waar mogelijk centraal. We streven hierbij naar een sterke inhoudelijke invulling van onze nightlifestructuren gedurende de dag. Dit doen we o.a. door het faciliteren van een maximaal gebruik van terrassen aan de Vlasmart en mogelijks ook

de Overpoort. We onderzoeken het potentieel van de bovenste verdieping van clubs en discotheken als ruimte voor start-ups en andere ideeën die vanuit de Gentse kennisinstellingen en community worden gelanceerd. We onderzoeken ook waar grootschalige nightlife een plaats kan krijgen buiten het stedelijke woonweefsel.



© PuurGent

5.2.7. Terrassenbeleid

Net zoals voor het handelsweefsel in zijn geheel, heeft ook de horecasector (en dan vooral de restaurant- en de café-component) zich de voorbije jaren een aantal keren moeten heruitvinden. Een belangrijke reden daarvoor was de invoering van het rookverbod eerst in restaurants en vanaf 2011 ook in de cafés. Dit rookverbod bracht een sterkere buitencultuur met zich mee. Ook een algemene tendens naar meer buitenhuis eten, een sterke demografische groei, een sterk stijgende studentenpopulatie, een grotere toeristische aantrekkingskracht van Gent, ... brachten met zich mee dat restaurants en cafés inzetten op een uitbreiding van de commerciële uitbating en een grotere focus leggen op de terrassen. Doordat ze bovendien niet alleen meer strikt in de zomermaanden maar vaak ook in de tussenseizoenen en hier en daar zelfs in de winter worden opengesteld, worden terrassen een vaste uitbreiding van horecazaken.

Als stadsbestuur hanteren we een positieve grondhouding ten aanzien van horeca en terrassen. Terrassen en terrasjes zorgen voor levendigheid, sociale contacten en kleur in het straatbeeld. Echter, door de hierboven geschetste maatschappelijke tendensen getuigt het meer dan ooit van goed bestuur om proactief na te denken over een terrasbeleid en niet blind te zijn voor de gevolgen die terrassen hebben op de omgeving. Dit terrasbeleid is een gedeelde zorg met schepen Watteuw, bevoegd voor de publieke ruimte.

In lijn met de verdere detaillering van de visienota Detailhandel en Horeca maken we een fijnmazige oefening rond terrassen. We kijken hierbij zowel naar de ruimtelijke inplanting van terrassen als naar andere spelregels (zoals bv openingsuren of de link met het belastingreglement en de verschillende tariefzones).

We zorgen ervoor dat terrassen de handelskernen kunnen versterken. Daarvoor voorzien we binnen het hervormde terrasreglement meer mogelijkheden om ook terrassen te plaatsen niet onmiddellijk aan de gevel maar bijvoorbeeld ook waar het nodig zou blijken én kan aan de overkant van de straat. Ook de combinatie met dorpspleinen en markten draagt kansen voor een levendig terrasbeleid in zich. We bekijken waar het mogelijk en opportuun is om op marktplainen en dorpspleinen in zomeropstelling terrassen te voorzien (o.a. via terrasinplantingsplannen).

Bij plekken in de stad die we opnieuw aanleggen (zoals bv de openlegging van de Reep of de Overpoortstraat), nieuwe stadsontwikkelingsprojecten of plekken waar stadsontwikkeling gaande is, komen vroeg of laat vragen over terrasinnames. We houden daar bij de opmaak van die plannen rekening mee en verwerken dit ook in nieuwe terrasinplantingsplannen. Anderzijds durven we als stad ook kiezen voor plekken waar we geen terrassen toelaten.

Aan de andere kant moeten we durven erkennen dat in sommige straten en buurten de leefbaarheid onder druk komt te staan door de verweving met horeca en terrassen. Ook hier onderzoeken we welke instrumenten we vanuit de stedelijke overheid kunnen aandragen om dat evenwicht te herstellen. We zetten in op inspraak van de buurtbewoners, een goede klachtenregistratie en laten ook de ondernemers hun verantwoordelijkheid nemen. We voorkomen overlast die veroorzaakt wordt door klanten van horecazaken door zoveel mogelijk op voorhand via het horeca-attest of de horeca-coaches afspraken te maken. Een zorgvuldige en proactieve inplanting/toelating van terrassen kan daarbij veel betekenen. Waken over redelijke sluitingsuren van de terrassen of horecazaken kan ook worden overwogen.



© PuurGent

Een afzonderlijke aanpak dient te worden uitgewerkt voor de pop-up-horeca. Zomerbars, winterbars, tijdelijke restaurants in leegstaande panden kunnen een aanvulling betekenen op het bestaande aanbod maar roepen ook vragen op rond het “level-playing-field” met de gewone horeca. We waken erover dat deze pop-ups een meerwaarde bieden aan het reeds uitgebreide horeca aanbod in onze stad en herstellen het “level-playing-field”.

Voor tijdelijke zomerbars, winterbars en andere bars op het openbaar domein werken we een juridisch correcte procedure uit alsook een toetsingskader dat ons moet toelaten om snel te beslissen of een zomer- of winterbar aangewezen is. Inplanting, tijdsduur, uitstraling, ... zijn daarbij elementen om in overweging te nemen.

Een tweede categorie zijn pop-up-horecazaken in bestaande panden maar met een terras. Ook daar bekijken we hoe we snel duidelijkheid kunnen verschaffen over een mogelijke terrasinplanting en welke spelregels daarbij gelden. We onderzoeken de mogelijkheid om pop-up terrasvergunningen te koppelen aan pop-up horeca-attesten.

Het charter rond pop-ups uit Kortrijk kan daarbij één van de inspiratiebronnen zijn.

Wat betreft het uitzicht van de terrassen zijn de voorbije jaren stappen vooruit gezet middels het terrasreglement en de terrasinplantingsplannen. Zeker in de toeristische kuip van Gent werken we aan een grotere uniformiteit. We bekijken hierbij niet alleen welke regels we daarvoor opnemen in het kader van de goedgekeurde terrasinplantingsplannen maar we gaan ook hier proactief te werk.

Via een kijkboek met goede voorbeelden rond terrasinstructuur (parasols, windschermen, luifels) gaan we met de sector in overleg en komen we tot grotere uniformiteit die de schoonheid van de stad ten goede komt en die ook effectief gehandhaafd wordt. 3D-simulaties tonen bovendien ook aan dat met een gerichte inplanting van parasols een hogere esthetiek kan worden behaald. Op die manier bevorderen we ook de toegankelijkheid van terrassen.

Een oud zeer is de afvalophaling voor horecazaken. In het kader van de terrasinplantingsplannen bekijken we samen met schepen Van Braeckvelt of we tot oplossingen kunnen komen. Bijvoorbeeld via de gezamenlijke stalling van afvalcontainers of via ondergrondse afvalcontainers, dit in eerste plaats bij heraanleg van straten.

Cashless of digitaal betalen moet een optie zijn, zeker indien gebruikt wordt gemaakt van het openbaar domein via een terrasvergunning.

Een heldere handhaving die effectief wordt uitgevoerd is een belangrijke hoeksteen van elk beleid. We maken duidelijk welke de afspraken zijn voor de start van de uitbating. Een uitbreiding van de overlastafpraak, een document dat door de horecacoach wordt afgeleverd, breiden we uit met afspraken rond fatsoenlijk gebruik van de toegekende ruimte voor terrasinname.

Uitbaters die zich in regel stellen moeten worden beloond met de idee dat wie zich niet houdt aan een vergunning consequent wordt gestraft.



© PuurGent

5.3. Samen met ondernemers Gent als unieke belevingsstad uitbouwen

Vzw BIG met commerciële naam PuurGent wordt verder ingezet om de Gentse handel en horeca te ondersteunen via de organisatie van eigen evenementen zoals Braderie Publique maar ook door een promotiebeleid dat geïnspireerd is op de bredere economische citymarketing. PuurGent zet ook verder in op een actieve ondersteuning van Gentse handelaars o.a. via de subsidie handelsinitiatieven.

De partnerorganisaties en handelaars die deel uitmaken van het bestuur van de vzw zijn het klankbord om stedelijke beleidskeuzes te bespreken en af te stemmen. De vzw zal samen met Stad Gent een samenwerkingsovereenkomst afsluiten voor de volgende meerjarenperiode. Volgende

accenten nemen we alvast mee bij de opmaak en bespreken we verder binnen de vzw.



© PuurGent

5.3.1. Uitbreiding werking PuurGent naar de deelgemeenten

In de uitwerking van haar acties houdt PuurGent rekening met de verschillende typologieën uit de visienota handel en horeca. Naast de focus op het kernwinkelgebied 9000, worden de handelsverenigingen en dekenijen in de kernwinkelgebieden van de deelgemeenten op een structurele manier ondersteund door PuurGent. Met de handelsverenigingen en commerciële dekenijen van de deelgemeenten wordt een overeenkomst tot permanente (financiële) ondersteuning gesloten. We houden daarbij rekening met de grote diversiteit en autonomie binnen deze verenigingen waar handelaars en ondernemers mee aan de kar trekken.



© PuurGent

5.3.2. Eindejaarverlichting: nieuw contract

PuurGent stelt in overleg met de Gentse lichtambtenaar en groendienst een nieuwe prijsvraag op voor eindejaarsverlichting in 2020 – 2025. Hierbij wordt rekening gehouden met de eidevaluatie van het vorige contract en worden er een aantal uitgangspunten centraal gesteld: duurzaamheid, eevormigheid en een koppeling met de typologieën uit de visienota handel en horeca.



© PuurGent

5.3.3. Shop-op Zondag

Shop-op zondag, elke eerste zondag van de maand, wordt verder gepromoot door PuurGent. De resultaten uit het onderzoek dat werd gevoerd in samenwerking met de Artevelde Hogeschool dienen als basis voor de upgrade van Shop-op zondag waarbij het de bedoeling is om de noden van bezoekers en handelaars maximaal op elkaar af te stemmen.

We onderzoeken in 2020 of een verlenging van het contract met de Vlaamse Vervoersmaatschappij over gratis openbaar vervoer van en naar de Gentse koopzondagen haalbaar en wenselijk is.



© PuurGent

5.3.4. Organisatie events om Gent als shoppingstad op de kaart te plaatsen

PuurGent blijft inzetten op het aantrekken van consumenten naar Gent. Dit door de organisatie van diverse events en activiteiten die Gent en de lokale, zelfstandige handelaar op de kaart zetten, zoals bijvoorbeeld Braderie Publique, Weekend van de Klant, Winterfeesten,.. Jaarlijks worden de events geëvalueerd en op basis van de evaluatie aangepast in overleg met de handelaars. We houden de vinger aan de pols en staan open voor nieuwe initiatieven en inzichten.



© PuurGent

5.3.5. Subsidie handelsinitiatieven

PuurGent blijft handelaars aanmoedigen om initiatieven te nemen ter ondersteuning van hun handelskern of specifieke handelsactiviteiten.

Via het reglement handelsinitiatieven kunnen handelaars op een eenvoudige manier een aanvraag doen ter ondersteuning van een activiteit met een lokale of bovenlokale aantrekkingskracht. We bekijken hoe we ook in de toekomst maximaal eigen initiatief van ondernemers en verenigingen kunnen ondersteunen.

5.3.6. Sfeergebieden en winkelbuurten zichtbaar maken in het openbaar domein

Naast de markering van sfeergebieden via straatnaamborden, wil PuurGent inzetten op het verfraaien van de winkelbuurten. Naar aanleiding van het Van Eyckjaar wordt samen met de Dienst Cultuur een project citydressing opgestart. Met de Groendienst wordt een oefening rond extra groen in de winkelstraten afgerond. Via terrasinplantingsplannen worden private innames van het openbaar domein gestructureerd volgens het DNA van het sfeergebied. We evolueren vanuit deze initiatieven verder naar een globale aanpak.

5.3.7. Gezinsvriendelijke horeca

Het beleid rond een kwalitatieve gezinsvriendelijke horeca wordt verder gezet waarbij de resultaten van het onderzoek dat in 2019 werd gevoerd als basis dient. Het gezinsvriendelijk horecabeleid wordt verder verfijnd in uitwerking van de selectiecriteria en de controle erop, maar ook door een koppeling aan het startersbeleid, de ondersteuning van handelaars via de subsidie verfraaiing handelspanden en de promotiestrategie van gezinsvriendelijke horecazaken via PuurGent. Daarnaast wordt ook onderzocht in welke mate het label toepasbaar is bij retailers, musea en andere plekken in de stad waar gezinnen vaak komen. We zoeken aanknopingen bij 'Gent kindvriendelijke stad' en bij de brede oefening om van Gent een toeristische bestemming te maken voor gezinnen met kinderen en voor jongeren.



© PuurGent

5.3.8. Een future proof winkel- en horeca-apparaat

We blijven in samenwerking met diverse partners inzetten op het inspireren en begeleiden van de Gentse handelaars en horeca-uitbaters. Hierdoor kunnen deze mee evolueren met de veranderende wereld en inspelen op trends en ontwikkelingen in retail. We bespreken samen met de ondernemers wat nodig is om de uitdagingen van de toekomst beter te kunnen tackelen.

We zetten de bestaande inspiratiesessies voor handelaars verder. We nodigen retailexperts uit om op basis van een analyse van het Gentse horeca- en winkelapparaat bevindingen en suggesties te formuleren waarmee de handelaars heel praktisch mee aan de slag kunnen.

In samenwerking met Unizo zetten we in op begeleiding via “Future Forward coaches”. Een coach gaat één op één met de ondernemer dieper in op de trends waarin er potentieel zit en er worden tools aangereikt om de ondernemer te wapenen voor de toekomst. Bovendien worden ondernemers in contact gebracht met relevante experts, organisaties en bedrijven die hen kunnen bijstaan bij het verder uitwerken van hun traject.

5.4. Stadslogistiek en GentLevert

Stadslogistiek omvat al het goederentransport van, naar en in een stad. Door de groei van de stad, het veranderende inkoopgedrag en de manier van beleveren stijgt de druk op leefbaarheid en bereikbaarheid.

Om de logistieke groei en verandering in goede banen te leiden zijn maatregelen nodig. Via een faciliterend en een stimulerend beleid creëren we economische kansen en innovaties, zoals de invoering van nieuwe logistieke modellen en de inzet van nieuwe technologie (voertuigen, data, infrastructuur, ...).

GentLevert werd in 2017 opgericht om de transitie naar efficiënte en duurzame stedelijke logistiek te ondersteunen, te faciliteren en te stimuleren. Via dit stadsdistributieplatform deed Stad Gent al heel wat ervaring op. Het stakeholderoverleg hierin leert echter dat het Gent nog ontbreekt aan een breder gedragen plan van aanpak en concrete zichtbare realisaties. Dit is nodig om de markt te overhalen om de nodige investeringen te doen. Daarnaast is de voorbeeldrol van de stad primordiaal. We bekijken binnen GentLevert dan ook hoe de plannen van het Departement Facility Management m.b.t. de eigen stadslogistiek zich hiertoe verhouden.

Gent wil nog meer een aantrekkingspool zijn van duurzame en efficiënte logistiek. In de komende bestuursperiode zal de Stad Gent de uitdagingen aangaan en de economische en ecologische kansen van duurzame en efficiënte stadslogistiek verzilveren.

Concreet stellen we het volgende voor.

We leggen onze beleidsambities vast en stemmen hiervoor af met andere steden in kader van het Vlaams smart city-beleid. Gent is immers geen eiland. Andere steden kennen gelijkaardige uitdagingen. Met deze dialoog streven we ook naar Vlaamse ondersteuning.

Met een actieplan voor goederenvervoer formuleren we concrete acties om verbeteringen op het terrein zowel door de Stad zelf, als door de markt, te realiseren. Bestaande en nieuwe voorbeelden van duurzame stadslogistiek hebben immers de 'vliegwiel'-functie (richting een duurzame stadslogistiek) die we eigenlijk zoeken. De pistes hier zijn logistieke (mini-)hubs, internet of things-toepassingen, logistiek over het water, inzet van cargobikes, ...

Tenslotte, gaan we voor een Convenant Duurzame Stedelijke Logistiek met de belangrijkste stakeholders. Die scharen zich achter een gezamenlijke visie, doelstelling en elkeen brengt een eigen actieplan aan. We mikken op een vertegenwoordiging van distributeurs, transporteurs en handelaars, aangevuld met kennisinstellingen en koplopers in stadslogistiek.

5.5. Initiatieven

54. We gaan voor een verfijning en uitdieping van de visienota detail en horeca waarbij we via een flankerend beleid strategische keuzes maken ter ondersteuning van de gewenste ontwikkeling van de Gentse winkelgebieden. In bepaalde straten of wijken met specifieke noden voorzien we extra ondersteuning.
55. Na overleg binnen PuurGent, met de sociale partners en binnen het ruimere Gentse debat over toerisme, beslissen we over een erkenningsaanvraag tot toeristisch centrum.
56. Samen met schepen Watteeuw waken we over de impact die openbare werken en mobiliteitswijzingen hebben op handel en horeca. En ondersteunen nieuwe ontwikkelingen zoals shop&go-plaatsen.
57. Samen met vertegenwoordigers van de sector maken we een actieplan nightlife op waarin we afspraken maken voor een duurzame en veilige sector en waarin we een participatief beleid rond het Gentse uitgaansleven vastleggen.

58. We maken samen met schepen Watteeuw een nieuw terrasreglement waarin we extra mogelijkheden voorzien voor uitbaters maar ook rekening houden met leefbaarheid, uniformiteit per gebied en een heldere en effectieve handhaving.
59. We sluiten een nieuwe contract voor eindejaarsverlichting 2020 – 2025 met aandacht voor duurzaamheid, eenvormigheid en een koppeling met de typologieën uit de visienota handel en horeca.
60. We blijven inzetten op de eerste zondag van elke maand als koopzondag (Shop-op Zondag) en onderzoeken in 2020 of de koppeling met gratis openbaar vervoer haalbaar en wenselijk is.
61. We maken de sfeergebieden nog meer zichtbaar in het straatbeeld en verfraaien via samenwerkingen met andere diensten en externen het openbaar domein.
62. Met inspiratiesessies en één op één begeleiding proberen we handelaars instrumenten te geven om met de uitdagingen en opportuniteiten van vandaag en morgen aan de slag te gaan.
63. We creëren een actieplan voor goederenvervoer met concrete acties die een 'vliegwiel'-functie hebben.
64. Samen met de belangrijkste stakeholders wordt een Convenant Duurzame Stedelijke Logistiek opgesteld.

6. Markten & Foren

6.1. Inleiding

Gent telde in 2017 24 wekelijkse markten, in 2018 26 wekelijkse markten en in 2019 opnieuw 24 wekelijkse markten. De boerenmarkt op het Casinoplein en de markt op het Rerum Novarumplein zijn gestopt. In 2017 waren er 581 marktkramers die een abonnement hadden, in 2018 579 en in 2019 538. We stellen dus een lichte daling vast van 8%. Wat betreft ambulante handel waren in 2017 33 abonnementen en eind 2019 39 abonnementen. In deze periode zijn er 9 gestopt en 15 bijgekomen.

Gent telt sinds jaar en dag 29 foren. In 2017 waren er binnen die foren 329 plaatsinnames, in 2018 315 plaatsinnames en in 2019 323 plaatsinnames. Dit cijfers blijft dus quasi gelijk.

Marken en foren kennen beiden een lange geschiedenis en zijn een belangrijke sociale ontmoetingsplaats voor alle lagen van de samenleving. Beiden worden vandaag de dag geconfronteerd met verschillende uitdagingen: e-commerce, heraanleg/ontharding van pleinen, stijgend aantal buurtsupermarkten met vaak verruimde openingsuren en een vergrijzing van zowel de bezoekers als uitbaters.

Daarnaast zijn er ook veel opportuniteiten. Er is steeds meer interesse in lokaal aankopen en bio-producten. Beleving wordt steeds belangrijker: onthaasten op een gezellige markt vs een snel bezoek aan de supermarkt. De heraanleg van een plein kan ook een kans zijn om de identiteit, indeling en invulling van een markt aan te passen.



© Stad Gent

We willen markten en foren futureproof maken. Het is daarom cruciaal om zowel naar inrichting van het openbaar domein als invulling van de markt sterk in te zetten op beleving. We streven naar een proper openbaar domein dat toegankelijk is voor iedereen (zoals kinderwagens en rolstoelen). We kijken of de bestaande, ruimtelijke, indeling van markten nood heeft aan een herziening. En we doen dezelfde oefening voor het aanbod op markten: er moet een meerwaarde zijn ten opzichte van dat van de supermarkt. We streven dus naar een divers, gespecialiseerd en kwaliteitsvol aanbod.

Markten staan ook niet op zichzelf, maar zijn in verbinding met de directe omgeving en de buurt. We proberen hier niet enkel een evenwicht te vinden maar ook een wisselwerking: bv. lokale handelaars een plaats op de markt geven of omliggende horecazaken een terras laten uitbaten op de markt zelf.

Het vernieuwde decreet ambulante handel laat toe dat we als stedelijke overheid het regelgevend kader meer in handen nemen dan vroeger. Dit geeft ons de kans om keuzes te maken en accenten te leggen. Het is niet de ambitie om te veranderen om te veranderen. Maar het is wel de ambitie om te zorgen dat markten en foren binnen enkele jaren nog steeds gezien worden als meerwaarde voor de stad en handel. Bij de opmaak van nieuwe reglementering zal input gevraagd worden van alle stakeholders: foornijveraars, marktkramers en andere ambulante handelaars, maar ook actoren uit het economische en stedelijke weefsel, overheden, bewonersgroepen,...

In het verleden was er relatief weinig datavergaring en publieksonderzoek (herkomst van bezoekers, economische relevantie, bezoekersprofiel,...) op de Gentse markten en foren. Om een blijvend kwalitatief ondersteuningsbeleid te creëren starten we een samenwerking op met Dienst Data en Informatie.

We bekijken hoeveel cash en cashless betalingen er momenteel zijn en onderzoeken samen met de markt- en foorbonden hoe we cashless betalen kunnen ondersteunen en stimuleren.

6.2. Markten algemeen

Het aanbod maakt de markt. Dit is een rode draad in de beoordeling of een markt goed of matig is. Vaak zijn bepaalde kramen de smaakmakers die het publiek lokken en ook doen kopen bij de andere kramen. Daarom is het noodzakelijk om dit aanbod divers, specialistisch, bijzonder en aantrekkelijk te maken. De nieuwe instroom qua type marktkramen was de voorbije 20 jaar niet altijd even kwalitatief. Daarnaast is er de voorbije jaren een groeiend publiek voor meer lokale, ambachtelijke en authentieke producten. Het lijkt dan ook een natuurlijk match om beide tendensen naast elkaar te zetten en hier mee aan de slag te gaan. We streven er naar om op de markten plaats te maken voor seizoensgebonden en lokale producten. Dit door standplaatsen open te stellen die niet het hele jaar door gebruikt dienen te worden. We bevragen ook de marktbezoekers zodat hun input meegenomen wordt in ons beleid.



© Stad Gent

De relatief nieuwe tendensen van boerenmarkten en biomarkten worden vaak ervaren als een meerwaarde voor de buurt. Toch voelen we dat de organisatie van deze markten en het toezicht op het aanbod vaak niet optimaal verlopen. Daarom nemen we als stad de regie van deze markten zelf in handen, met de bedoeling elk van deze markten op maat van de buurtte laten floreren. We onderzoeken of hybride markten een optie zijn waarbij de bio- of boerenkramen met een apart label of logo worden aangeduid.

We willen een manier ontwikkelen waardoor standhouders van risicoplaatsen ruimer voor hun aankomst op de markt kunnen weten of ze al dan niet plaats hebben. Hierdoor kunnen aanbieders van verse producten ook zeker zijn van hun standplaats.

We introduceren proefabbonementen (of “plug & play plaatsen”) waardoor marktkramers kunnen testen of hun product commercieel rendabel is. De markt mag verrassen en vernieuwen.

Themamarkten kunnen een meerwaarde zijn, maar enkel indien deze een aanvulling of versterking vormen op het reguliere aanbod. Daarom streven we er naar om hier de regie van deze occasionele markten meer in handen te nemen. Hierbij wordt bewust gekeken naar mogelijkheden in de deelgemeenten.

Er wordt bekeken of het een meerwaarde is om op bepaalde markten meer food & drinks, makers of bepaalde diensten aan te bieden om zo de belevingswaarde te verhogen. Ook kijken we of we terrassen van bestaande horecazaken kunnen uitbreiden op de markt zelf.

Stad Gent beschikt over twee toegankelijkheidsambtenaren. We vragen hen een rapport op te stellen met eventuele aanbevelingen.

Het rommelmarktenbeleid werd vorige legislatuur reeds uitgewerkt en zal in dezelfde geest verder gevoerd worden. Een verbintenis tussen de organisator van een rommelmarkt en het lokale verenigings- of handelsleven blijft een noodzakelijke voorwaarde om te mogen organiseren.

6.3. De Gentse markten

De bloemenmarkt is verbonden aan de Gentse binnenstad. Volgens het huidige reglement en ook in de communicatie is het alle dagen bloemenmarkt op de Kouter. In werkelijkheid staat de markt er enkel in het weekend (en dan vooral op zondag). In de week staat er op dinsdag en vrijdag één kraam. Om de bloemenmarkt te versterken en futureproof te maken, bestendigen we de markt op (eventueel vrijdag,) zaterdag, zondag en feestdagen. Hierbij zullen bredere openingsuren mogelijk zijn (waardoor ook een breder publiek de markt kan bezoeken). Ook naar communicatie zal dit veel duidelijker zijn. Er wordt wel een uitzondering voorzien voor de kerstbomenmarkt in december. We kijken ook of er synergiën (zeker in communicatie) mogelijk zijn met de boekenmarkt op de Ajuinlei en andere events zoals de koopzondagen.



© Stad Gent

De zondagsmarkt op het Ledebbergplein is vrij succesvol, maar kent ook wat leegstand. We hertekenen deze markt naar een compactere, kleinere versie. Ook onderzoeken we of de openingsuren moeten aangepast worden, meer gericht op de lokale bevolking (jonge gezinnen).

Bij Sint-Jacobs wordt op termijn heraanlegd. We starten hiervoor een participatietraject op met de marktkramers van de Prondelmarkt. We kijken of de identiteit van deze markt moet aangepast worden na de terugkeer naar Sint-Jacobs volgend op de heraanleg.

De vrijdagmarkt op de Vrijdagmarkt is zonder twijfel de meest succesvolle Gentse markt. We blijven waken over een divers en kwalitatief aanbod zodat dit ook zo blijft.

De zondagmarkt op het Edmond van Beverenplein heeft een grote lokale aantrekkingskracht maar heeft te lijden onder de heraanleg van het plein die bij droog weer een stoflaag op alles legt. We onderzoeken of hier een oplossing voor is.

6.4. Ambulante Handel

We mikken om in elke deelgemeente standplaatsen voor ambulante handel op het openbaar domein af te bakenen en te definiëren naar mogelijkheden. Door het vergunningstraject samen met alle relevante stadsdiensten proactief te doorlopen, kan de aanvraagprocedure van ambulante handelaars sneller gaan. Zij hebben zo direct duidelijkheid over de mogelijkheden en eventuele beperkingen van een standplaats. We streven er naar dit aanbod aan standplaatsen op een toegankelijke en transparante wijze kenbaar te maken via een online platform. Deze standplaatsen worden niet enkel gezocht in dorpskernen, maar ook op bedrijfsterrainen en in nieuw ontwikkelde woonzones. We kijken of er een wisselbeurtensysteem mogelijk is om een divers en gespreid aanbod te garanderen (bv als lunchoptie op een bedrijventerrein).

We onderzoeken samen met schepen De Bruycker welke soorten ambulante handel we in groenzones kunnen vergunnen. Hierbij worden strengere randvoorwaarden aangekoppeld - bijvoorbeeld wat betreft openingsuren, afvalbeheer en een verbod op creëren van terraszones - dan deze die gelden voor reguliere ambulante handel.

In de binnenstad worden de standplaatsen ambulante handel geëvalueerd qua locatie en invulling.



© Stad Gent

6.5. Foren

De grootste Gentse foer, de Halfvastenfoer heeft de laatste jaren heel wat veranderingen en aanpassingen gekend. We geven dit verhaal nu alle kansen en houden tegelijk de vinger aan de pols door te monitoren en evalueren. We behouden de Buffalodag, de prikkelarme dag en de waardebonpakketten voor kansarmen en alle communicatie daarrond.



© Stad Gent

Er wordt een stadsbrede oefening uitgevoerd rond drukte in de binnenstad waarbij naar een evenwicht wordt gezocht tussen levendigheid en leefbaarheid. Binnen dit kader worden de ambulante foorkramen in de binnenstad buiten de jaarlijkse foren geëvalueerd en waar nodig afgeschaft. We streven er naar om de jaarlijkse foren terug hun unieke karakter te geven als een feestelijk moment in het jaar en willen de uitholling hiervan vermijden.

De foren in de deelgemeentes worden gezien als waardevolle aantrekkingspolen voor lokale feesten. Er zal naar gestreefd worden om dit aanbod te versterken, wetende dat er een economische realiteit is voor de foornijverars om al dan niet deel te nemen. Een evaluatie over de prijs van het standgeld zal hiervoor opgemaakt worden.

6.6. Duurzaamheid

Sinds 1 januari 2020 is er in de Gentse binnenstad een lage-emissiezone van kracht. Markt- en foorkramers maken gebruik van grote, dure dieselwagens die relatief weinig kilometers afleggen. Deze wagens hebben dus vaak een oudere euronorm. We zorgen ervoor dat via een uitzondering alle grote marktvoorkramers toegang hebben tot de LEZ (tegen betaling zoals decretaal verplicht). Via

een subsidiereglement voor de aankoop van een nieuwe marktswagen, gecombineerd met een korting op het standgeld in 2020 en 2021, proberen we een momentum te creëren bij markt-kramers die hun wagen LEZ-conform willen maken. Voor de foorkramers voorzien we 12 dagpassen (i.p.v. de reguliere 8) zodat zij indien nodig op alle 5 de foren in de binnenstad kunnen staan.

Sinds 17 juni 2019 zijn gratis lichte plastic draagtassen voor eenmalig gebruik verboden. We onderzoeken of een campagne met hergebruik netjes voor de groentekramen of herbruikbare draagtassen nuttig kan zijn. Vanaf 2020 zal het op alle evenementen verboden zijn om drank te serveren in wegwerpbekertjes, blikjes of petflesjes. We ondersteunen ambulante handelaars waar nodig.

6.7. Initiatieven

65. We stellen een nieuwe, futureproof, marktreglementering op met input van alle stakeholders.
66. We creëren proefabbonnementen op markten en kijken ook of er ruimte is voor meer food & drinks, makers, bepaalde diensten en terrassen van bestaande horecazaken.
67. We bestendigen de bloemenmarkt op de dagen dat er effectief handelaars zijn en maken hier een krachtige communicatie van.
68. We creëren in elke deelgemeente proactief afgebakende standplaatsen voor ambulante handel en maken die op een toegankelijke en transparante wijze kenbaar via een online platform.
69. Samen met schepen De Bruycker onderzoeken we in welke groenzones en met welke randvoorwaarden ambulante handel vergund kan worden.
70. We evalueren de ambulante foorkramen in de binnenstad buiten de jaarlijkse foren.
71. We ondersteunen de markt- en foorkramers bij de invoering van de Lage-emissiezone.

7. Communicatie en campagnes

We wakkeren de ondernemingszin bij alle Gentenaars aan en streven naar meer impact door **inspirerende content** te brengen en **mensen samen** te brengen. In onze strategische communicatievisie is plaats voor ondernemersverhalen, ontmoetingsmomenten, thema-avonden gekoppeld aan onze campagnes. We monitoren onze communicatiekanalen en zijn aanwezig op de kanalen waar pre-starters, starters, gevestigde Gentse ondernemers en kandidaat-investeerders zijn. We onderzoeken interactiviteit (bv chatfunctie).

In onze communicatie is **eenduidigheid en herkenbaarheid** als afzender van belang voor de ondernemer. We zorgen ervoor dat de (toekomstige) ondernemers, in welke situatie ze ook zitten, bij **één voordeur** van Stad Gent, **het OOG**, terecht kunnen voor advies en met hun vragen. Daar helpt de Stad hen verder in de complexe wereld van wat moet, mag en welke premies en mogelijkheden er allemaal zijn.

We **ondersteunen ondernemers met resultaatgerichte communicatie** die aantoont dat Gent een unieke, authentieke stad is om te winkelen en uit te gaan, die bovendien makkelijk bereikbaar is.

PuurGent is een belangrijk instituut geworden als het gaat over co-creatie tussen de Stad en de handelaars. Maar in de communicatie naar het winkelende publiek is het merk PuurGent niet belangrijk, het merk 'Gent' daarentegen des te meer. We stemmen deze communicatie af met VisitGent, zodat we elkaar kunnen versterken.

"Alle dagen Gent", de promotiestrategie van PuurGent wordt **afgestemd op de bredere economische citymarketing** en in **samenwerking met Visit Gent** verder uitgebouwd. PuurGent zet verder in op een zorgvuldig gekozen mediamix (zowel online als offline) waarbij er aandacht is voor permanente resultaatmeting al dan niet gekoppeld aan een onderzoek bij de doelgroepen. Er is bij de aankoop van media bijzondere aandacht voor het aantrekken van shoppers en bezoekers uit het directe verzorgingsgebied.

De **communicatie en marketing van markten en foren** wordt opgenomen door PuurGent. Dit is de stedelijke vzw verantwoordelijk voor de promotie van Gent als winkel- en horecastad. PuurGent organiseert onder andere de koopzondagen, Braderie Publique, wintershopping en nog tal van andere events. Gezien hun ervaring met de ondersteuning van de Gentse middenstand en hun goed uit gebouwde communicatiekanalen (o.a. op sociale media) zijn zij perfect geplaatst om ook markten en foren mee te nemen in hun verhaal. Ook kunnen zij op zoek gaan naar mogelijke synergiën zoals bv. de koopzondagen en de bloemenmarkt. We zetten in op de **week van de markt** die we zoals in andere steden in het voorjaar laten plaatsvinden.

We motiveren andere stadsdiensten om oog te hebben voor de belangrijke doelgroep ondernemers in hun handelen en communiceren. We stemmen alle communicatie vanuit onze organisatie naar ondernemers zoveel mogelijk op elkaar af. Zo versterken we het beeld dat Gent een ondernemersvriendelijke stad is.

Door middel van een gerichte internationale economische citymarketing, ondersteuning naar

expats en **internationale investeerders**, en de organisatie van internationale events, willen we Gent als 'smart city' een nog sterkere internationale economische uitstraling geven.

7.1. Initiatieven

- 72. We wakkeren de ondernemingszin bij alle Gentenaars aan en streven naar meer impact door inspirerende content te brengen en mensen samen te brengen. In onze communicatie is eenduidigheid en herkenbaarheid als afzenden van belang voor de ondernemer. Het unieke en enig aanspreekpunt voor ondernemers is het OOG.
- 73. We ondersteunen ondernemers met resultaatgerichte communicatie die aantoont dat Gent een unieke, authentieke stad is om te winkelen en uit te gaan, die bovendien makkelijk bereikbaar is.
- 74. We stemmen de promotiestrategie van PuurGent af op de bredere economische citymarketing en bouwen, samen met schepen Van Braeckevelt, de samenwerking met Visit Gent verder uit (onder andere via social media, de website en events).
- 75. We integreren de communicatie en marketing van markten en foren in de bestaande werking van PuurGent.