

Infosessie 'Minder hinder' in samenwerking met Unizo

Donderdag 24 juni 2021

Doel van de centrumvernieuwing?

De afgelopen maanden hebben we het uitgebreid gehad over het doel van de werken. We willen een levendig, bereikbaar en groen centrum. Maar we willen evenzeer een betrouwbare riolering, nieuwe nutsleidingen en een veiligere omgeving creëren.

Helaas gaan grote werken niet onopgemerkt voorbij. We gaan het niet onder stoelen of banken steken ... er zal hinder zijn. Maar wat is hinder?

Afhankelijk van de aard van de onderneming is de hinder anders. Kijk maar naar een tandarts die op afspraak werkt t.o.v. een krantenwinkel. De ene ondervindt hinder door het wegblijven van doorgaand verkeer omwille van een omleiding, terwijl de andere dit niet zal voelen. Hinder is dus *relatief*.

Gevolgen van werken

We weten allemaal dat wegenwerken impact hebben op het comfort van winkelen. Handelaars zijn minder gemakkelijk bereikbaar, als het regent is er modder, men moet iets verder parkeren, ...

Klanten kiezen voor comfort. Hoe lager het comfort, hoe sneller ze wegblijven.

Met de klantenstroom gaat ook de omzet gepaard. Blijven de klanten weg, dan zal er een omzetsdaling zijn.

Een van de grootste uitdagingen van de gemeente, is de klanten bij jullie brengen. Maar dit kunnen wij niet alleen! Wij hebben jullie hiervoor nodig.

Als ondernemer ben een van de sleutelfiguren om jouw klanten te overtuigen. We geven jou alvast enkele tips mee hoe je kan inspelen op de gevolgen van de wegenwerken.

Wat kan je als ondernemer doen?

Verbeter jouw bereikbaarheid:

- denk mee aan parkeer- en toegankelijkheidsoplossingen
- Is een andere ingang mogelijk
- Overweeg een tijdelijke verhuis of pop-up of raamverkoop
- Werk met thuislevering/verzending

Neem een positieve houding aan

- Dit is niet evident maar zeer belangrijk! Negatieve boodschappen hebben een schrikeffect en houden klanten weg. Klanten willen oplossingen (bv. daar kan je parkeren). Communiceer steeds met positieve boodschappen naar je klanten: "wij zijn te voet bereikbaar" i.p.v. "met de auto kan je ons niet bereiken".
- Geef de klanten die de moeite hebben gedaan om naar jou te komen, een extraatje. Beloon ze voor de inspanningen.

Neem winstmaatregelen

- Zet minder personeel in op kalme dagen
- Koop minder aan en werk je stock op
- Overweeg om te sluiten op bepaalde dagen
- Plan verlof in tijdens het zwaartepunt van de werken
- Verkoop via automaten mogelijk?
- Kan je jouw producten verkopen via een andere handelaars? Bv. brood bij de slager of lingerie bij een andere kledingwinkel? WERK SAMEN!
- Zet commerciële acties op poten om klanten te stimuleren om vaker te kopen
- Speel in op de media
- Doe aan prospectie

Verhoog de sfeer

- Bv. koffiekoekenactie (https://www.nieuwsblad.be/cnt/dmf20150703_01761355)
- Commerciële acties (https://www.nieuwsblad.be/cnt/dmf20160905_02455108)
- Werfcafé (https://www.nieuwsblad.be/cnt/blgst_02251521)
- Etalageactie
- ...

Verhoog je eigen impact

- Zorg voor een goede verstandhouding en wederzijds begrip. Mensen spreken mensen.
Iedereen heeft er belang bij dat de werken snel en goed verlopen:
 - Aannemer / ondernemer
 - Gemeentebestuur
 - Klanten
 - Leveranciers
- Benoem problemen en zoek mee naar oplossingen
- Groepeer en werk samen met andere ondernemers
 - Stuur een afgevaardigde naar de werfvergaderingen
 - Duid een aanspreekpunt aan
 - Betrek de pers, op een POSITIEVE manier
 - Tasje koffie, overschotjes, ... voor de aannemer doet wonderen

Vermijd eigen signalisatie

- Eigen signalisatie is niet altijd een meerwaarde.
- Te veel borden zorgt voor onduidelijkheid
- Als je bordjes wil hangen, vraag toelating aan het gemeentebestuur

Wat kan je de gemeente doen?

De gemeente staat open voor overleg en biedt ondersteuning tijdens de moeilijke periode:

- Communiceren: via nieuwsbrief, plannetjes, whatsapp-groep, aanspreekpunt zijn, bewonersbrieven, ...

- Opportuniteiten creëren: overleg over de inrichting, parkeerbeleid, reglementen, ...
- Ondersteuning bieden: signalisatie, goede voorbereiding en opvolging, budget voor acties, panden ter beschikking stellen voor tijdelijk verhuys, ...
- Signalisatie: duidelijke omleidingen voor doorgaand en bestemmingsverkeer, gemakkelijk aanpasbaar in de verschillende situaties, wegwijs naar parking,

De Vlaamse hinderpremie

Zelfstandigen en kleine ondernemingen met maximum 9 werknemers die ernstige hinder ondervinden van wegenwerken voor de deur, kunnen genieten van een hinderpremie van € 2000. Wie in aanmerking komt, krijgt een brief van het Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO).

De hinderpremie bedraagt € 2000 en kan per onderneming maximaal één keer per jaar en één keer per periode van hinder worden toegekend.

Wie genoodzaakt is om zijn zaak minstens 21 opeenvolgende kalenderdagen te sluiten ingevolge de hinder kan eventueel ook genieten van de sluitingspremie van € 80 per sluitingsdag.

De sluitingspremie kan ook aangevraagd worden door vrije beroepers en dienstverleners.

De hinderpremie biedt wat financiële ademruimte aan kleine ondernemingen. De premie is niet om het omzetverlies te compenseren maar biedt ondernemers een duwtje in de rug om vindingrijk te werk te gaan bij werken voor hun deur.

De hinderpremie richt zich voornamelijk op de detailhandel ('winkeliers'), de horeca en diensten waarbij ter plaatse een persoonlijk en direct klantencontact is. Hierbij wordt alleen gekeken naar de NACE-code van de hoofdactiviteit van de vestiging toegekend door de RSZ of door de btw-administratie.

Om in aanmerking te komen moet de vestiging gelegen zijn binnen de hinderzone. Om een zone met ernstige hinder te bepalen, wordt gekeken naar de geregistreerde gegevens in het GIPOD, de databank van wegenwerken.

Meer info: <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidi databank/hinderpremie-en-sluitingspremie-bij-hinder-openbare-werken>

Uitverkoop

Wegenwerken kunnen een aanleiding zijn om een uitverkoop te organiseren. Tijdens de uitverkoop is de onderneming verplicht haar verkoopprijzen te verlagen en mag ze verkopen met verlies. Een uitverkoop is beperkt tot maximaal 5 maanden.

Doe dit alleen weloverwogen!



Samenvatting:

- **Wees positief, geef de klanten een goed gevoel**
- **Denk na over uw werking en efficiëntie**
- **Communiceer! Zowel met andere ondernemers als gemeentebestuur**
- **Werk samen!**
- **Maak het beste van de uitdagende situatie**