**JCI STARTERS - 22.3.2017 FIN**

Goede middag dames en heren,

Een bedrijf starten houdt altijd een risico in. Het is en blijft trouwens ook een stap die je niet zo maar en onvoorbereid zet.

De internationale economische toestand trekt aan, de werkloosheidscijfers verbeteren, de economie in ons land krijgt nieuwe impulsen en er is een positieve ontwikkeling merkbaar.

Wij zijn een ondernemend volkje en deze gunstige evolutie zet duidelijk aan tot het nemen van initiatieven, het starten van ondernemingen dus.

Zoals ik al zegde, een onderneming starten doe je niet onvoorbereid. En helaas moeten we vaststellen dat , zeker in sommige sectoren, het voorbereidend werk en onderzoek soms te weinig ernstig en professioneel gebeurt.

De belangrijkste speler bij het starten van een onderneming is uiteraard het individu of de groep van individuen die de ideeën lanceren, het initiatief nemen. De overheid speelt natuurlijk ook een rol. De overheid moet niet de rol van de ondernemer overnemen, maar heeft wel de belangrijke taak om het individu te steunen door een gunstig ondernemersklimaat te creëren zodanig dat wordt aangezet tot het nemen van initiatieven, en dus het starten van nieuwe ondernemingen.

Lier is geen industriestad, ondanks het feit dat wij op ons grondgebied een absolute wereldspeler hebben, m.n. Van Hool.

Lier heeft wel meer dan 100 KMO’s op zijn grondgebied. In het verleden werden daarvoor de KMO-zones Duwijck I en II ontwikkeld. Beide terreinen zijn bijna volledig volzet. De vraag stelt zich of er nog een 3° KMO-zone moet bijkomen. Er bestaan daaromtrent wel enkele denkpistes, maar nog geen concrete plannen. Hetzelfde geldt voor industrieterreinen. Op dit moment loopt wel een onderzoek naar de ruimtebehoeften voor bedrijventerreinen. Dat is noodzakelijk om te weten, hoe groot de behoeften zijn, welke behoeften er leven, om nadien te onderzoeken hoe en waar ze kunnen ingevuld worden.

Lier is in de eerste plaats een levendige stad met een bloeiend handelscentrum vol kleinhandels- en horecazaken. Samen met ons cultuurhistorisch erfgoed, de toeristische activiteiten en de vele evenementen, zijn zij het uithangbord van onze Stad.

De zelfstandige kleinhandel heeft het niet gemakkelijk. Het gebrek aan opvolging bij vele traditionele middenstanders, de internetaankopen, de concurrentie van shoppingcentra, de vlucht uit het centrum naar de grote invalswegen, de hoge huurprijzen in de winkelstraten….we kennen het allemaal en maken het ook in Lier mee.

Het huidige stadsbestuur beseft dit zeer goed en treedt zeer actief op om de maatregelen te nemen die in onze macht liggen om hieraan te verhelpen en een gunstig ondernemersklimaat te scheppen.

In eerste instantie doen we dit door onze ondernemers van kortbij te begeleiden naar de bevoegde instanties en door ondersteuning vanwege het departement Economie bij het verkrijgen van de juiste vergunningen.

Om de verdere vlucht uit het commerciële centrum te stoppen hebben wij een Verordening Detailhandel opgemaakt. Deze Verordening laat niet meer toe dat bepaalde handelszaken die wij absoluut in het handelscentrum willen houden, nog kunnen uitzwermen naar de periferie.

Het budget Lokale Economie is de laatste jaren telkens substantieel verhoogd.

Samen met Toerisme en Evenementen worden er vele initiatieven genomen om kopers en bezoekers naar Lier te halen.

Wij lanceerden in die geest een systeem van aankoopbonnen “Centrumbon”, te gebruiken als geschenkbon en zo de lokale handelaars te helpen; enkele grote bedrijven gebruiken de Centrumbon ook als eindejaarsgeschenk.

De meest in het oog springende beslissing is de invoering van een premie bij de invulling van een leegstaand handelspand in het kernwinkelgebied. Als doelstelling hebben we geschreven : “ de Stad Lier kan een toelage toekennen aan ondernemers die starten in het kernwinkelgebied, met het doel de levensvatbaarheid van prille ondernemingen te ruggensteunen. “ Het systeem richt zich specifiek op kleinhandels-, detailhandels- of horecazaken, en op vzw’s die kleinhandelsactiviteiten (een commerciële dienst bijvoorbeeld) verrichten die rechtstreeks in contact staan met het publiek. Uiteraard zijn er ook voorwaarden verbonden aan de toekenning, zo onder meer:

* Een ononderbroken periode van 2 jaar commerciële activiteit
* Lid zijn van een handels- of belangengroep die aangesloten is bij onze Economische Raad
* Deelnemen aan kernversterkende acties en evenementen van de Stad, uitgedragen door deze E.R.

De premie bedraagt 10.000 EURO voor starters die aan de hogervermelde voorwaarden voldoen, voornamelijk, een zaak starten in een leegstaand pand in het kernwinkelgebied. (Lier behoort tot de top van de uitgekeerde bedragen in Vlaanderen)

Sinds half 2015 werden er reeds 18 premies toegekend. Dit wil zeggen 18 nieuwe zaken, 18 panden minder leegstand in het kernwinkelgebied. Bovendien staan er nog 4 in de wachtrij !

Daarenboven kunnen wij ons verheugen op een groot aantal starters in Lier, buiten het systeem van de premies. In 2012 ging het om 178, in 2016 om 264 ! Wij doen het hiermee een stuk beter dan het Vlaamse gemiddelde.

Ik denk dat ik mag zeggen dat Lier met deze initiatieven duidelijk gepast heeft geanticipeerd op de moeilijke situatie van de detailhandel met het nemen van maatregelen die wij als overheid kunnen nemen. Deze initiatieven bewijzen dat wij niet bij de pakken willen blijven zitten. Het succes van bijvoorbeeld de Centrumbons, en vooral de premie voor startende ondernemingen dragen bij tot het keren van de situatie in ons kernwinkelgebied en zijn zeker een stimulans voor durvende starters. Ik hoop dat wij dit jaar nog veel aanvragen krijgen voor een starterspremie, en dat wij er nog heel wat mogen uitdelen. De hoger vermelde cijfers van de starters in onze stad bewijzen dat het tij keert en dat er een gezond ondernemersklimaat heerst. Het moment dus om er op in te pikken.

Vergeet ook niet dat er op dit moment ongeveer 1500 nieuwe wooneenheden worden gebouwd, of op stapel staan. Dat wil zeggen meer dan 3000 inwoners, ongeveer 10% van de Lierse bevolking; een bijkomende afzetmarkt dus.

Dames en Heren, ik rond af met enkele bruikbare tips van starters voor hun toekomstige collega’s:

* “Kies voor een uniek concept dat zeker ook de lokale bevolking aanspreekt en “investeer zeker genoeg tijd en geld in je zaak.”
* “We hebben ervaren dat de Lierenaar op zoek gaat naar herkenbaarheid en “eigenheid. Een zaak met Lierse roots wordt makkelijker aanvaard.”
* “De Stad is zeer behulpzaam, snel en toegankelijk bij het opstarten van een “nieuwe zaak. Aarzel niet om hen te contacteren om je zo goedmogelijk te “laten begeleiden.”

Deze laatste tip is tegelijkertijd mijn conclusie en raadgeving.

Ik wens alle jonge starters nog heel veel succes toe.

**Frank Boogaerts**

**Burgemeester**