



De economische visie en het bedrijvenbeleid van Mechelen

Inhoudstafel

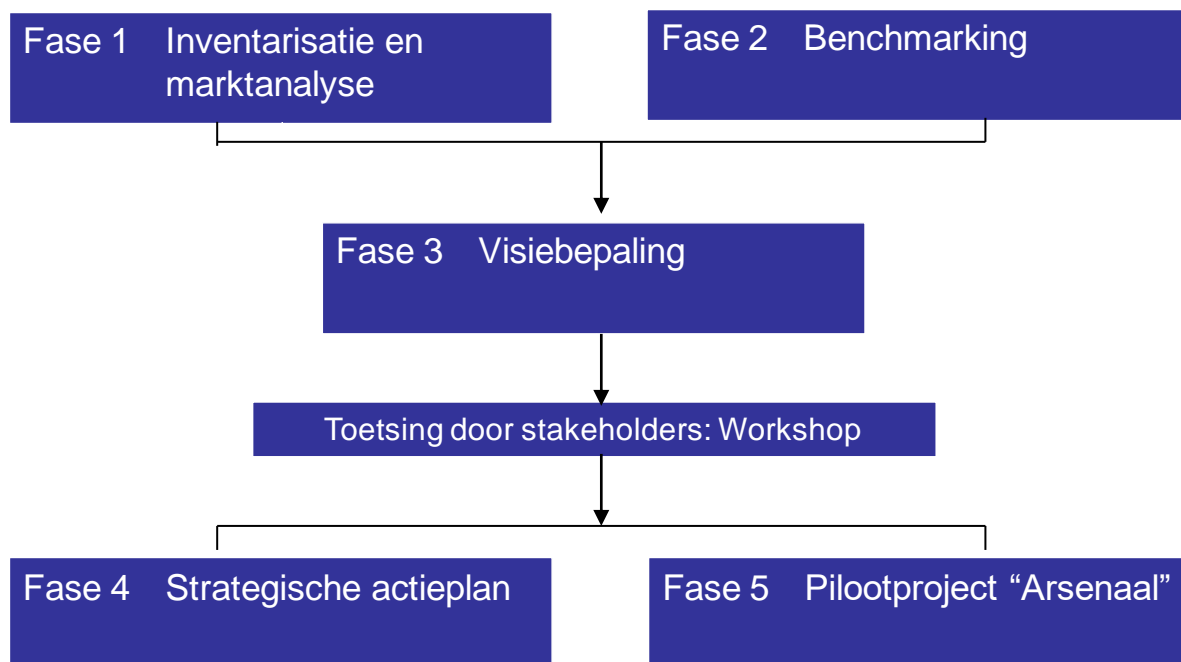
Inleiding.....	3
1. Omgevingsanalyse.....	4
2. Benchmarking.....	6
2.1 Opzet.....	6
2.2 Resultaten.....	7
3. Economische visie.....	7
3.1 SWOT-analyse van de Mechelse economie.....	8
3.2 Speerpuntrajecten.....	10
4. Strategisch actieplan.....	12
4.1 Actieplan economisch beleid.....	12
4.2 Actieplan Marketing, acquisitie en communicatie.....	15
4.3 Actieplan Vastgoed & Ruimte.....	17
4.4 Actieplan mobiliteit.....	26
5. Bedrijvenbeleid 2010-2013.....	28
5.1 Economisch beleid.....	28
5.2 Marketing, acquisitie en communicatie.....	28
5.3 Vastgoed & Ruimte.....	29
5.4 Mobiliteit.....	30

Inleiding

In haar beleidsverklaring heeft het Mechelse stadsbestuur de intentie uitgesproken om, in de periode 2007-2012, de stad te laten uitgroeien tot een **economische toplocatie**. Meer bepaald wil de stad een actieve rol opnemen bij de invulling van de bedrijventerreinen hierbij rekening houdend met de beperkte ruimte voor bedrijvigheid, de arbeidsmarkt en nieuwe economische tendensen.

Daarom werd besloten een economisch **visiedocument met strategisch plan** op te stellen. Het strategisch plan moet leiden tot toepasbare conclusies, doelstellingen en een beleid dat de basis vormt voor economische beslissingen in de periode 2009-2020.

Het plan van aanpak van de volledige strategieontwikkeling beslaat vijf fases. De methodologie is gebaseerd op deze van een gap-analyse waarin eerst de bestaande toestand werd onderzocht en vergeleken met een potentiële/gewenste situatie d.m.v. een benchmarking. Op basis van een confrontatie kon dan de actuele toestand tegen een "ideale" toestand worden afgezet. Zo bekwamen we een gedragen visie en identificeerden we de kritische succesfactoren die zullen bijdragen tot de realisatie van deze visie.



Per onderzoeksfase werd een rapport geschreven dat uitvoerig werd besproken door het College van Burgemeester en Schepenen.

1. Omgevingsanalyse

De centraliteit van Mechelen in het hart van de grootste en koopkrachtigste Europese consumentenmarkt, de ligging tussen grootsteden zoals Antwerpen en Brussel, de bereikbaarheid, de aanwezigheid/nabijheid van weg-, spoor- en luchtinfrastructuur en het grote rekruteringsgebied voor werknemers maken van Mechelen een zeer **aantrekkelijke locatie voor bedrijvigheid**. De bedrijven die in Mechelen gevestigd zijn, erkennen dit ten volle en zijn over het algemeen meer dan tevreden over hun stad en over hun specifieke vestigingslocatie.

Uit de analyses bleek duidelijk dat Mechelen over locatievoordelen beschikt die er toe leiden dat bepaalde sectoren of bedrijfsactiviteiten sterker dan elders kunnen groeien. De gunstige positie van Mechelen verklaart misschien wel het **zeer gevarieerd economische weefsel**. Hierdoor is ook de werkgelegenheid verspreid over de verschillende sectoren terug te vinden.

Niettegenstaande de brede waaier aan sectoren, zijn er sectoroverschrijdend wel gelijkenissen op het vlak van bedrijfsfuncties. De belangrijkste en meest voorkomende functies zijn hier ongetwijfeld **verkoop, marketing en back-office processen** zoals administratie, IT en personeelsdiensten. Deze functies situeren zich vooral in de commerciële dienstensfeer. De commerciële dienstensector is bovendien ook de sector die het sterkst kon profiteren van de gunstige positie van Mechelen om sneller dan gemiddeld te groeien. Dit zowel op het vlak van nieuwe vestigingen als op het gebied van werkgelegenheid.

Binnen de commerciële dienstensector valt ook onderzoek & ontwikkeling (O&O). De laatste jaren wonnen deze activiteiten in Mechelen aan belang. Een O&O kantoor is een verzamelnaam voor onderzoeks- en ontwikkelingsafdelingen van (internationale) bedrijven. De activiteiten variëren van fundamenteel wetenschappelijk tot toegepast praktisch onderzoek en de laatste fase voor het vermarkten van nieuwe producten of toepassingen.

Deze activiteiten hebben specifieke eisen naar de vastgoedmarkt toe. Zij wensen hybride gebouwen die kantoor- met laboratoriumruimte kunnen combineren. De nabijheid van kennisinstellingen is uitermate belangrijk. Ook de beschikbaarheid van hoogopgeleid personeel en de kwaliteit van leven voor (internationaal) personeel zijn belangrijke factoren die meespelen in de locatiekeuze. Uit de interviews blijkt dat Mechelen een gunstige locatie is voor O&O omwille van de nabijheid van kennisinstellingen.

Naast commerciële activiteiten zien we ook het belang van logistieke activiteiten. Ondanks een dalende werkgelegenheid in de Mechelse transport-, distributie- en logistieke sector is de productiviteit veel hoger dan het Vlaamse gemiddelde. Ook de tewerkstelling per inrichting is het dubbele vergeleken met het Vlaamse niveau (40 t.o.v. 21 arbeidsplaatsen/inrichting).

De hoge productiviteit en de hoge tewerkstelling per inrichting wijzen op de aanwezigheid van **hoogwaardige logistiek** en de gunstige positie van

Mechelen voor deze activiteiten. In tegenstelling tot de traditionele logistieke sector hebben hoogwaardige minder effect op de maatschappelijke kost en creëren toegevoegde waarde en werkgelegenheid op alle niveaus. Onder hoogwaardige logistiek verstaan we onder meer transportorganisatie, ketenregie, het klantspecifiek maken van orders, ... Deze activiteiten maken meer gebruik van kennis en technologie, zijn minder ruimtebehoevend en trachten de vrachtmobiliteit te optimaliseren waardoor transportbewegingen minder impact hebben op de congestie.

Voor al deze activiteiten (back-office, sales, marketing, O&O en hoogwaardige logistiek) biedt Mechelen voornamelijk **locatievoordelen** omwille van:

- De centrale ligging nabij grote afzetmarkten;
- De (auto)bereikbaarheid en parkeermogelijkheden;
- Een relatief goedkopere vastgoedmarkt;
- (Telecom)voorzieningen (Mechelen ligt op een internet backbone);
- Beschikbaarheid van gekwalificeerd personeel (groot rekruteringsgebied).

Qua bedrijfsruimte biedt Mechelen met de uitbreiding van Ragheno tot Arsenalsite nog perspectieven voor verdere groei. Op de andere bedrijventerreinen is de voorraad quasi volledig opgebruikt met hier en daar nog enkele inbreidingsmogelijkheden. De ruimtebehoefte voor de geïdentificeerde activiteiten waarvoor Mechelen een gunstige locatie is (back-office, sales, marketing, O&O en hoogwaardige logistiek) is steeds onderling verschillend. Toch zal voor elk van deze sectoren **efficiënt en duurzaam ruimtegebruik** noodzakelijk zijn om ook in de toekomst nieuwe bedrijven plaats te kunnen geven of bedrijven de kans te bieden om uit te breiden.

De verschillende type-activiteiten vertonen niet alleen een zekere diversiteit met betrekking tot ruimtegebruik per arbeidsplaats, ook de verkeersintensiteit tijdens de ochtendspits heeft een bepalende rol. Voor Ragheno, en in de toekomst de Arsenalsite, is het omwille van de nabijheid van grote woonkernen meer aangewezen te opteren voor bedrijfsactiviteiten die minder verkeersintensief zijn. Op deze manier kan ook de locatie nabij het station optimaal uitgespeeld worden.

2. Benchmarking

2.1 Opzet

Alleen door te benchmarken met vergelijkbare steden kan de economische positie van Mechelen in een breder en internationaal perspectief geplaatst worden. In deze analyse werd Mechelen vergeleken met vergelijkbare steden in het buitenland, zijnde: Gouda (NL), Ashford (VK) en Chambéry (FR). De grootste gemeenschappelijke deler tussen al deze steden is hun dynamisch economisch beleid, de vergelijkbare bevolkingsomvang en de centrale ligging tussen West-Europese grootsteden.



Het doel was tweeledig: enerzijds leert de benchmarking iets over de invulling van het economisch beleid van andere steden om daaruit een aantal succes- en faalfactoren te distilleren. Anderzijds wordt de kwaliteit van Mechelen als locatie gepositioneerd ten opzichte van de andere steden. De opzet is een zo volledig mogelijk zicht krijgen op het economische leven, het beleid en de positie van deze steden t.o.v. de nabije grootsteden.

De benchmarking bestond uit 2 delen. Eerst werd een **stedelijk-economische beleidsanalyse** (ambities, marketing, faciliteiten, ...) uitgevoerd. Daarbij werd o.a. gekeken naar de mechanismes die gehanteerd worden om bedrijvigheid in andere Europese steden te faciliteren of aan te trekken. De daarna volgende **kwaliteitsanalyse** betrof een vergelijking van de geselecteerde steden op basis van een aantal kwalitatieve en kwantitatieve locatiefactoren.

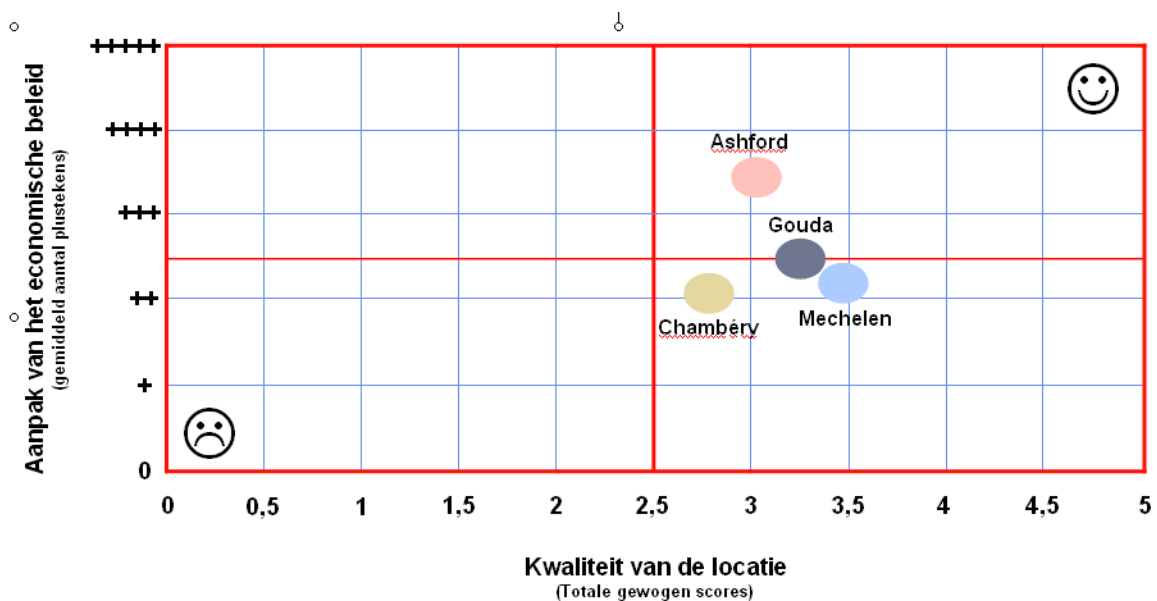
2.2 Resultaten

Hoewel de verschillen klein zijn, is Mechelen de **meest kwaliteitsvolle locatie** uit de benchmarking. Dit toont aan dat Mechelen over de nodige troeven beschikt om door te groeien tot een gevraagde economische locatie. Daarenboven scoort Mechelen hoog op de omgevingsfactoren waarop het lokale beleid een (beperkte) invloed heeft.

De **wijze waarop Mechelen zich economisch profileert kan wel beter**. Ashford is hier duidelijk de voorloper met een zeer proactief beleid dat gericht is op het behalen van concrete groeiobjectieven. Een locatie moet dus niet noodzakelijk de hoogste kwaliteit in huis hebben om zich succesvol te profileren en te verkopen.

Opvallend is de pro-actieve economische koers die de steden varen t.o.v. de nabije grootsteden. Zowel Ashford, Gouda als Chambéry gaan uit van hun eigen kracht en economische specialisaties om hun economisch weefsel te ondersteunen en verder uit te bouwen. Een belangrijk economisch speerpunt van het beleid in Ashford en Gouda is het aantrekken van ondersteunende kantooractiviteiten. Dit in tegenstelling tot Chambéry dat zich wil onderscheiden in toekomstgericht industrieën zoals de ontwikkeling van duurzame energie. Geen van de steden geeft aan zich te willen specialiseren in Value Added Logistics.

Vaak terugkomend in de marketing van de gebenchmarkte steden zijn de goede infrastructurele verbindingen met de nabije grootsteden en consumentenagglomeraties. Ashford en Chambéry zetten bijvoorbeeld duidelijk in de verf dat zij ook een stopplaats zijn voor de HST. De steden hebben het ook steeds over de goede wegontsluiting, maar "vergeten" daarbij wel om de congestieproblematiek te vermelden



3. Economische visie

3.1 SWOT-analyse van de Mechelse economie

De onderlinge factoren die de economische positie van Mechelen mee bepalen werden samengevat in een SWOT-analyse van de Mechelse economie. Deze SWOT-analyse, die in een workshop met belangrijke stakeholders gevalideerd werd, vormde de basis om te komen tot speerpunttrajecten.

SWOT-analyse van de Mechelse economie

Sterktes

- Centrale ligging in belangrijke consumentenmarkten
- Goede autobereikbaarheid en ligging tussen internationale poorten:
Luchthaven van Zaventem en zeehaven van Antwerpen
- Groot rekruteringsgebied voor potentiële werknemers
- Centrale geografische positie te midden van kennisnetwerken
- Gediversifieerde economische structuur, niet afhankelijk van enkele sectoren of bedrijven
- Vestiging van veel nieuwe ondernemingen (ICT, O&O, Adviesbureaus, ...)
- Locatievoordelen voor back-office processen, sales & marketing activiteiten, Toegevoegde Waarde Logistiek en Onderzoek & Ontwikkeling
- Specialisatie in kennisintensieve diensten
- Ligging op een internet backbone
- Mechelen is een zichtlocatie aan de E19 gelegen
- Gegeerde locatie voor buitenlandse investeringen (FDI)
- Relatief gunstige vastgoedkosten

Zwaktes

- Uitvlakking prijsvoordeel vastgoed t.o.v. locaties in Antwerpen en de Vlaamse Rand
- Internationale naambekendheid is gelimiteerd
- Uitbreidingsmogelijkheden voor maakindustrie zijn beperkt
- Ontbreken gemeentelijk acquisitiebeleid
- Ligging tussen twee aantrekkelijke metropolen
- Geen duidelijk uitgiftebeleid
- Afwezigheid van internationale vastgoedpartijen
- Sub-optimaal gebruik van bestaande kennisnetwerken
- Diffuus ambitieniveau
- Fiets- en openbaar vervoermogelijkheden naar de bedrijventerreinen zijn sub-optimaal

Kansen

- Stadsvernieuwingsprojecten Stationsomgeving en Arsenaalsite (bereikbaarheid, kantooroppervlakte, uitstraling)
- Internationale investeringsvooruitzichten voor back-office processen, sales & marketing activiteiten, toegevoegde waarde logistiek en Onderzoek & Ontwikkeling zijn gunstiger dan voor andere bedrijfsinvesteringen
- Focus van Antwerpen en Brussel op headquarters
- Ontsluiting van Mechelen door het diablo project
- De leef- en woonomgeving in Mechelen worden geüpgraded.

Bedreigingen

- Positie van Gent en Leuven voor O&O activiteiten
- De stijgende vraag naar automobilititeit (teruglopen van de autobereikbaarheid als gevolg van algemene toename van de congestie)
- Geplande kantoorontwikkelingen in concurrerende centrumsteden
- Concurrentiële steden lopen organisatorisch voor op acquisitieniveau (ambitie van talrijke steden om verder in te zetten op de uitbouw van de kantorenmarkt)
- Grote leegstand in de Vlaamse Rand

3.2 Speerpuntrajecten

Door de verschillende sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen van Mechelen met elkaar te combineren, kunnen 4 verschillende ontwikkelingsstrategieën geformuleerd worden. In totaal identificeerden wij 14 speerpuntrajecten. De speerpuntrajecten zullen helpen om de economische positie van Mechelen verder te versterken.

De speerpuntrajecten

	Sterktes	Zwaktes
Kansen	Opportuniteitsstrategieën <ul style="list-style-type: none"> • Focus op specifieke bedrijvigheid • Ontwikkel specifieke productportfolio's • Zoek complementariteit met strategieën van Brussel en Antwerpen • Onderzoek mogelijke synergie op bedrijfs- en ketenniveau die zowel gebruik maken van de gateway Antwerpen als de gateway Zaventem 	Verbeteringstrategieën <ul style="list-style-type: none"> • Maak werk van internationale naamsbekendheid door promotie van de locatievoordelen van Mechelen • Maak werk van vastgoed door een goed uitgiftebeleid en het monitoren van subregionale ontwikkelingen • Acquireer investeringen proactief, realistisch, maar met focus
Bedreigingen	Versterkingstrategieën <ul style="list-style-type: none"> • Stel een marketing en acquisitieplan op • Ontwikkel verder de locatievoordelen van Mechelen door specifieke vestigingsruimtes te creëren • Zet in op autobereikbaarheid • Benchmark initiatieven in concurrerende steden om synergie en complementariteit te bekomen 	Defensieve strategieën <ul style="list-style-type: none"> • Lijst de kennisnoden van de bedrijven op • Ontwikkel een performant openbaar vervoeraanbod • Ontwikkel een gedragen en realistisch ambitieniveau

De vier domeinen waarin de speerpunten werden samengebracht zijn:

- Economisch beleid
- Marketing en acquisitie
- Vastgoed & Ruimte
- Mobiliteit

Samengevat levert deze clustering volgend beeld op:

Clustering speerpuntrajecten

Economisch beleid	Marketing, acquisitie en communicatie	Vastgoed & Ruimte	Mobiliteit
<ul style="list-style-type: none"> • Voer een economische beleid: proactief, realistisch maar met focus • Lijst de kennisnoden van de bedrijven op • Ontwikkel een gedragen en realistisch ambitieniveau • Zoek complementariteit met strategieën van Brussel en Antwerpen • Onderzoek mogelijke synergie op bedrijfs- en ketenniveau die zowel gebruik maken van de gateway Antwerpen als de gateway Zaventem • Benchmark initiatieven in concurrerende steden om synergie en complementariteit te bekomen 	<ul style="list-style-type: none"> • Stel een marketing en acquisitieplan op • Focus op specifieke bedrijvigheid; • Maak werk van internationale naamsbekendheid door promotie van de locatievoordelen van Mechelen • Ontwikkel specifieke productportfolio's 	<ul style="list-style-type: none"> • Maak werk van vastgoed door een goed uitgiftebeleid en het monitoren van subregionale ontwikkelingen • Ontwikkel verder de locatievoordelen van Mechelen door specifieke vestigingsruimtes te creëren 	<ul style="list-style-type: none"> • Zet in op autobereikbaarheid • Ontwikkel een performant openbaar vervoer aanbod

4. Strategisch actieplan

Per domein is er een plan opgesteld met concrete doelstellingen en acties dat tot de realisatie van de speerpunttrajecten zal leiden.

4.1 Actieplan economisch beleid

In dit domein zijn, zoals eerder vermeld, zes speerpunten gebundeld, nl.:

- Voer een economisch beleid: proactief, realistisch maar met focus.
- Lijst de kennisnoden van de bedrijven op.
- Ontwikkel een gedragen en realistisch ambitieniveau.
- Zoek complementariteit met strategieën van Brussel en Antwerpen.
- Onderzoek mogelijke synergie op bedrijfs- en ketenniveau die zowel gebruik maken van de gateway Antwerpen als de gateway Zaventem.
- Benchmark initiatieven in concurrerende steden om synergie en complementariteit te bekomen.

Rond deze speerpunten kunnen een aantal acties worden gedefinieerd.

- 1 Retentie van klanten is de goedkoopste en meest effectieve manier om meerwaarde te creëren. Dit geldt voor bedrijven maar ook voor overheden. Daarom moet het economisch beleid zo klantgericht mogelijk worden om ervoor te zorgen dat de activiteiten van de reeds gevestigde bedrijven zo maximaal mogelijk worden gefaciliteerd. De dienst economie van de stad Mechelen zou daarom een **accountmanager** moeten aanstellen. Deze is het rechtstreekse aanspreekpunt van de bedrijven. Hij verschaft inlichtingen en begeleidt bedrijven in eventuele vergunningaanvragen. Hij kaart bij het Stadsbestuur knelpunten aan. In 't kort hij is de proactieve interface tussen bedrijven en stad.

De organisatie van een goed gestructureerde front en back office is in deze cruciaal en is belangrijk om de economische ambities op een efficiënte manier te verwezenlijken, overlap en conflicten tussen de verschillende stadsdiensten te vermijden en **één aanspreekpunt** te vormen voor bestaande en potentiële klant-investeerders. De diensten van de stad moeten daarom zo geregeld zijn dat in een minimum van tijd de nodige dienstverlening kan verstrekt worden.

Opdat ondernemers met al hun vragen terecht kunnen bij één persoon of op één plek is het noodzakelijk dat alle betrokken diensten (milieudienst, bouwdienst, dienst economie, dienst ruimtelijke planning en mobiliteit, ondersteunende diensten) nauw samenwerken. Dit impliceert het actief

uitbouwen van een **one-stop-shop** voor bedrijven. Ambtenaren met een loketfunctie moeten worden opgeleid om in de front office dienstoverschrijdend te werken. Dit impliceert dat de verschillende interne informatiesystemen aan elkaar worden gekoppeld om vlot te kunnen beschikken over alle nodige informatie van verschillende diensten.

Verder zou de account manager zo vlug mogelijk een overzicht moeten hebben van de in Mechelen gevestigde bedrijven. Hij moet eveneens zo snel mogelijk hun noden en wensen in kaart brengen. Een **e-zine** rond specifieke economische of bedrijfsthema's moet regelmatig gepubliceerd worden. Dit e-zine kan op regelmatige tijdstippen aan specifieke bedrijven een forum bieden. De inrichting van themacafé's is eveneens een goed initiatief om netwerking te stimuleren tussen de dienst economie en de bedrijven en tussen de bedrijven onderling.

- 2 Kennisinputs zijn voor vele bedrijven die in Mechelen gevestigd zijn, cruciaal. Nochtans blijkt dat kenniswerving niet gestructureerd verloopt en dat bedrijven te weinig aantappen op bestaande kennisnetwerken. Remediërende actie is nodig. Concreet betekent dit dat een **inventaris** moet gemaakt worden van de **kennisnoden** van die Mechelse bedrijven die tot de kenniseconomie behoren. Deze inventaris moet leiden tot een identificatie van de relevante netwerken of kennisproducenten. De bedrijven kunnen zo op een eenvoudige en kostefficiënte manier naar kennis gegidst worden door de Dienst Economie. Dit helpt de locatievoordelen van Mechelen als centrale locatie tussen kennisnetwerken gelegen, versterken. Daarenboven kan de inventaris ook gebruikt worden als input bij marketingactiviteiten.
- 3 Het economisch beleid van Mechelen moet tegelijkertijd realistisch en ambitieus zijn. Het moet erop gericht zijn verder te bouwen op de locatievoordelen en deze activiteiten of sectoren te targeten die baat hebben met het locatieprofiel van Mechelen. Meer concreet betekent dit dat Mechelen moet **focussen op marketing en salesactiviteiten** die vanuit Mechelen vlot gans Vlaanderen en België kunnen bestrijken, **back office activiteiten**, die in eerste plaats ondersteunend zijn, vooral naar customer relations, **O&O-vestigingen** die beroep kunnen doen op een ruime markt van hoogopgeleiden en, tenslotte, **logistiek met hoge toegevoegde waarde**, die vanuit Mechelen vlot de Vlaamse consumentenmarkt en Brussel kan bedienen. Het concrete beleid moet vorm gegeven worden aan de hand van een aantal **indicatoren en doelstellingen**. Deze zijn erop gericht om enerzijds de effectiviteit van de interactie tussen de Dienst Economie en de bedrijven te meten en te optimaliseren en anderzijds om zodoende de bestaande bedrijvigheid in Mechelen te verankeren. Deze indicatoren moeten uitgewerkt worden in samenwerking met het ruime speelveld van stakeholders.

- 4 Mechelen ligt tussen twee internationale metropolen. Brussel is een internationaal politiek en administratief centrum met een grote vertegenwoordiging van administraties, lobby- en advocatenkantoren. Daarenboven bevindt zich in de Vlaamse Rand rond Brussel heel wat bedrijvigheid vooral dan Hoofdkantoren, ICT en nieuwe media. Antwerpen is een internationale zakenstad met specialisaties in zakelijke dienstverlening, logistiek en diamant.

De locatiemarken van Mechelen zijn voor een stuk gelijkaardig aan deze van zowel de Vlaamse Rand als van Antwerpen. Het ambitieniveau van Antwerpen verschilt echter. Antwerpen wil zich voornamelijk positioneren op hoofdkantoren en heeft hiervoor ook sterke troeven. De Vlaamse Rand vertoont veel meer "overlap" met de Mechelse ambities. Hét locatievoordeel van Mechelen nl. lagere vastgoedkosten is trouwens geleidelijk aan het eroderen enerzijds door de endemische leegstand in de Vlaamse Rand en anderzijds door een eigen Vlaamse marktdynamiek waardoor het verschil in huurprijzen geleidelijk aan kleiner wordt tussen de diverse Vlaamse kantorenlocaties.

Het is aan te raden dat **Mechelen zich synergetisch positioneert t.o.v. Antwerpen en Brussel** en dat hiervoor Antwerpen als testcase wordt gebruikt. Er kan gedacht worden aan de oprichting van een gezamenlijke werkgroep om een mogelijke samenwerking te onderzoeken.

- 5 In Mechelen zijn een aantal vooraanstaande logistieke ondernemingen gevestigd. Wij denken o.a. aan DHL Supply Chain en FM Logistics. Met deze logistieke stakeholders zou moeten gekeken worden naar Sea-Air opportuniteiten. Door de ligging van Mechelen centraal tussen de zeehaven van Antwerpen en de luchthaven van Zaventem, is het mogelijk om (productie)activiteiten aan te trekken die gebruikmaken van beide gateways voor het synchroniseren van hun productiefloows. Een samenwerkingsverband tussen de Dienst Economie, de Mechelse logistieke stakeholders en vertegenwoordigers van de twee gateways zou dit concept verder moeten uitwerken. Dit zou kunnen gebeuren in het kader van het Logistiek Platform Antwerpen, dat hiervoor als trekker kan optreden.
- 6 Benchmarking van andere gelijkaardige steden is een must om een dynamisch economisch beleid te voeren. Een benchmarkingactiviteit gebeurt best met een beperkt aantal transparante performantie-indicatoren die simpel meetbaar zijn maar toch een goed beeld geven van de economische toestand. Aan deze benchmarking moet een beleidsvergelijking verbonden worden. Initiatieven van stedelijke economische ontwikkeling in binnen- en buitenland moeten gemonitord worden. Veelbelovende initiatieven, met potentieel voor Mechelen, moeten grondig bekeken worden en waar wenselijk en mogelijk overgenomen.

4.2 Actieplan Marketing, acquisitie en communicatie

Het domein marketing, acquisitie en communicatie omvat de volgende speerpuntrajecten:

- Focus op specifieke bedrijvigheid
- Stel een marketing en acquisitieplan op
- Maak werk van internationale naamsbekendheid door promotie van de locatie-voordelen van Mechelen
- Ontwikkel specifieke productportfolio's

De volgende acties kunnen worden naar voren geschoven:

- 1 Met het oog op de verdere uitbouw en acquisitie van bedrijfsactiviteiten, zou Mechelen het best inzetten op een aantal strategische doelgroepen. **Gefocuste en gesegmenteerde marketing** is nu eenmaal meer effectief.

De keuze voor strategische doelgroepen is een keuze voor de verdere ontwikkeling van bedrijfsactiviteiten waarvoor Mechelen locatievoordelen biedt. Meer concreet gaat het hier over commerciële diensten als sales & marketing en back office processen (vb. HRM, administratie, IT, ...), O&O en toegevoegde waarde logistiek. Het potentieel voor de verdere uitbouw van deze activiteiten vergroot, aangezien hier ook de lange termijn investeringsvooruitzichten voor de EU-15 landen positief zijn. West-Europa blijft voor deze activiteiten een gunstige locatie voor buitenlandse investeerders omwille van de marktcapaciteit, de aanwezigheid van leveranciers, de beschikbaarheid van competente arbeidskrachten en de kwaliteitsvolle infrastructuur.

Zo mag, wanneer de economie na de huidige crisis weer begint aan te trekken, een verdere stijging van het aantal investeringen in de logistieke sector verwacht worden. Logistiek is nodig om de wereldwijde productie en de verkoop te ondersteunen. Wegens het toenemend aantal ondernemingen die bij logistieke processen betrokken worden, wordt het beheersen van de supply chain steeds complexer. Het belang van outsourcing van logistieke activiteiten aan gespecialiseerde regiecentra zal hierdoor toenemen.

Eveneens ter ondersteuning van lokale productie en verkoop zullen de buitenlandse investeringen in allerlei back-office activiteiten (vb. administratie, marketing en human resources) toenemen. Tegelijk mag ook verondersteld worden dat grote groepen hun gespecialiseerde back-office functies gaan hergroeperen (vb. boekhouding, klantendienst, human resources en communicatiedienst) in shared service centres ter ondersteuning van al de regionale filialen van de groep.

Daarnaast moet Mechelen ook werk maken van een **verankering en versterking van de bestaande industriële activiteiten**. De accountmanager moet ingezet worden om de noden van de bestaande bedrijven in kaart te brengen. Op deze manier worden mogelijke knelpunten vroegtijdig gedetecteerd en kan de stad sneller en gericht ondersteuning bieden.

- 2 **Samen met Flanders Investment and Trade** zou Mechelen moeten onderzoeken hoe een subsidiair **marketingplan** kan opgesteld worden, wat de aangewezen instrumenten zijn om dit te doen en welke rol Mechelen kan spelen bij de investeringsacquisitie.
- 3 Een slim samenwerken tussen City Marketing en economie is eveneens een must. Mechelen kan zich in de buurlanden positioneren als aantrekkelijke toeristische bestemming en tegelijkertijd de locatievoordelen voor bedrijven in de verf zetten. De uitbouw van een aangename woon- en werkomgeving is een belangrijk element. In dit verband kunnen managers van belangrijke Mechelse bedrijven gevraagd worden als **ambassadeurs** van de stad om via mouth-to-ear reclame Mechelen als locatie te promoten bij verschillende (internationale) beslissingsmakers in hun netwerk.
- 4 Er kan eveneens gedacht worden om specifieke **portfolio's** te ontwikkelen voor potentiële investeerders. Mechelen moet zorgen voor bidbooks die op een wervende, enthousiaste en goed onderbouwde manier de voordelen van ondernemen in Mechelen duidelijk maken. Daarnaast moet de marketing van Mechelen ook werk maken van business cases. Deze zijn gedetailleerd uitgewerkte voorbeelden van bedrijven die zich in Mechelen hebben gevestigd en hier de voordelen van plukken. De productportfolio's moeten ruim verspreid worden onder potentiële investeerders. Hiervoor moet een communicatiestrategie worden uitgetekend.

4.3 Actieplan Vastgoed & Ruimte

Dit domein betreft de volgende speerpuntrajecten:

- Maak werk van vastgoed door een goed uitgiftebeleid en het monitoren van subregionale ontwikkelingen.
- Ontwikkel verder de locatievoordelen van Mechelen door specifieke vestigingsruimtes te creëren.

Deze speerpunten zijn de basis voor de volgende acties:

- 1 De beschikbare bedrijfsruimte is momenteel in Mechelen zeer beperkt, maar met de herontwikkeling van Ragheno zal Mechelen op middellange en lange termijn nieuwe ruimte creëren. De jaarlijkse bruto take up bedraagt in Mechelen ongeveer 18.000 m² per jaar.

Ondanks de ontwikkelingskansen voor vastgoed, is Mechelen een secundaire vastgoedmarkt tussen Antwerpen en Brussel. De oplopende leegstand in de Vlaamse Rand zet druk op de vastgoedmarkt en vormt een bedreiging voor Mechelen. Mechelen zal, met name op Ragheno, dus slim moeten omgaan met de uitgifte van de beschikbare ruimte door rekening te houden met de bovenlokale ontwikkelingen. Daarom moet de stad deze **ontwikkelingen** van zeer nabij **monitoren**. Teveel kantooruimte ontwikkelen zal immer een effect hebben zowel op de lokale als op de subregionale markt.

Het doel van het monitoren is te komen tot een correcte uitgiftepolitiek. Vastgoedontwikkelingen die te ambitieus zijn (teveel voorraad creëren) hebben een negatief effect op de markt. Het gevolg: dalende huurprijzen en oplopende leegstand op de volledige as Antwerpen-Brussel. Dit betekent dat een **goed gefaseerde uitgifte nodig is in functie van de feitelijke ruimtevraag**. Nauwe samenwerking tussen het stadsbestuur en privé investeerders is nodig om de juiste balans te vinden tussen privé en publieke ambities. Om een dergelijke samenwerking te realiseren moet er een vastgoedwerkgroep opgestart worden. Deze werkgroep kan bijvoorbeeld om het kwartaal samenkomen om marktontwikkelingen te bespreken en de velen op elkaar af te stemmen. Dergelijke werkgroep geeft ook de gelegenheid om de vastgoedmarkt in Mechelen die eerder een lokale envergure heeft op een hoger (internationaal) te trekken. Dit zal ten goede komen aan de kwaliteit van het vastgoed en de duurzaamheid van de markt. Het creëren van een (h)echt **vastgoednetwerk** is een belangrijk onderdeel om Mechelen als economisch centrum verder te ontwikkelen.

Er moet ook werk gemaakt worden van een **datbestand** waarin al de **beschikbare vestigingsruimtes** (zowel bedrijfsgronden als vastgoed) en hun kenmerken zijn opgenomen, inclusief de bedrijfspanden in de

binnenstad. De leegstandmedewerker van de stad kan hier een voortrekkersrol spelen. Deze actie is van belang omdat op deze manier de opvolging van de verschuivingen binnen de stad en tussen de bedrijventerreinen mogelijk is. Bovendien kan de mogelijkheid onderzocht worden om een aantal economische activiteiten zich in de binnenstad te laten vestigen. Voor eerder kleinschalige activiteiten met een beperkt aantal werknemers kan de binnenstad immers een goede locatie zijn. Te denken valt bijvoorbeeld aan (internationale) advocatenkantoren, accountants, consultants, architectenbureaus enz. Locaties aan de 'Vesten' zijn in dit verband te prefereren.

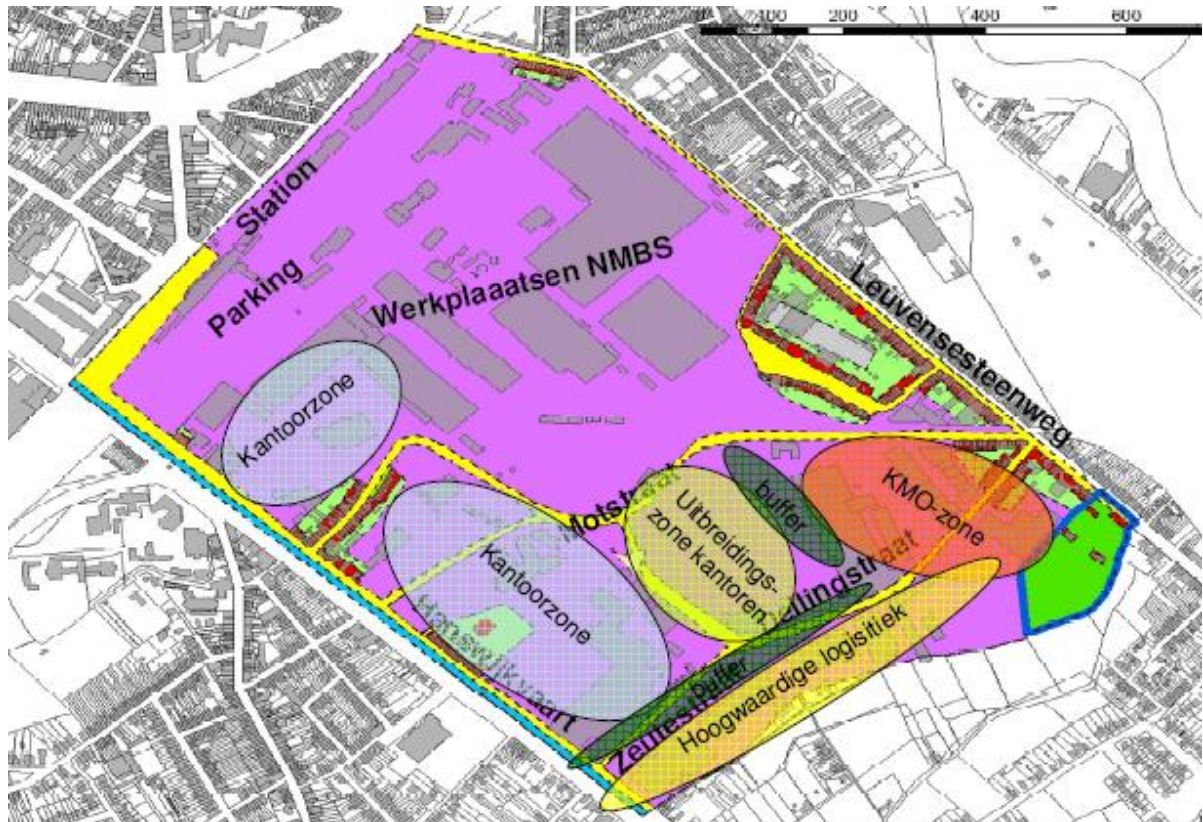
- 2 De locatievoordelen die Mechelen biedt voor back-office activiteiten, sales & marketing, O&O en logistiek kunnen nog versterkt worden door na te denken over hoe en waar nieuwe ontwikkelingen het best plaatsvinden en beter kunnen worden afgestemd op de noden van de gebruiker. Zo wordt de propositie van de stad ook versterkt. Vooral voor een sector als biotechnologie en sommige andere O&O-activiteiten wijken de eisen voor vastgoed af van de standaard die door de vastgoedmarkt wordt toegepast. Ook voor logistieke ontwikkelingen kunnen er afwijkingen zijn. Er zou dus m.a.w. een **vastgoedinventaris per strategische doelgroep** moeten opgesteld worden om vlug op de bal te kunnen spelen. Voor een ontwikkelaar betekent het ontwikkelen van specifiek vastgoed een hoger risico. Niettemin kan een dergelijke inventaris de Mechelse stakeholders helpen proactief te zijn.

Er moet eveneens ruimte voorzien worden voor de ontwikkeling van deze specifieke vestigingslocaties. Ragheno is het enige bedrijventerrein met een nog omvangrijk ontwikkelingspotentieel, maar door de bepaling in het RUP waarin deze zone als gebied voor kantoor en kantoorachtigen bestemd wordt, rust hier een begrenzing op. Echter bestaat het gevaar dat een volledige herontwikkeling van Ragheno als kantoorzone op termijn marktontwrichtend zal werken. Door het beperken van Ragheno tot kantoorzone worden kansen gemist. Ook voor andere bedrijfsactiviteiten biedt Ragheno immers goede ontwikkelingsperspectieven.

In de kop van Ragheno bevinden zich onder meer de kantoren van Wolters-Kluwer, De Lijn en het Rode Kruis. Dit deel leent zich dus goed als specifieke vestigingslocatie voor verdere kantoorontwikkelingen. Bovendien is er een relatief vlotte verbinding met het station mogelijk. Bereikbaarheid met het openbaar vervoer en een snelle link met een stedelijk centrum zijn onder meer voor back-office activiteiten en O&O organisaties een belangrijke vestigingsvereisten.

Het achterste gedeelte dat gevormd wordt door de Zeutestraat en de Dellingsstraat en doorloopt tot aan de Leuvensesteenweg heeft nu reeds een

eerder industrieel/logistiek karakter. Gezien het gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden voor lokale industriële en logistieke activiteiten, de ligging en de nieuw voorziene ontsluiting zou dit deel van Ragheno beter ook de vestiging van industriële en logistieke activiteiten toelaten. Het middenstuk kan gereserveerd worden als uitbreidingszone en zou dienst kunnen doen als buffer tussen kantoorfuncties en de industriële en logistieke activiteiten.



Naast Raghno zijn er ook mogelijkheden voor de ontwikkeling van specifieke vestigingslocaties op Mechelen-Noord en op Mechelen-Zuid. Echter is de ruimte op beide terreinen zo goed als op. Uitbreidingsmogelijkheden zijn er momenteel niet, enkel zijn er verspreid nog wat inbreidingsmogelijkheden terug te vinden. Omdat het aansnijden van nieuwe terreinen (greenfields) hier nagenoeg onmogelijk is, dient in het kader van duurzaam ruimtebeheer aandacht geschonken te worden aan de **herontwikkeling en sanering van braakliggende, vervuilde of onderbenutte percelen** (brownfields).

Op beide terreinen is er een gevarieerde mix aan bedrijvigheid terug te vinden, gaande van kantoorfuncties tot zware chemische industrie. De gunstige locatienmerken zoals de autobereikbaarheid, zorgen voor een vergrote aantrekkelijkheid voor uiteenlopende bedrijfsactiviteiten.

Wat kantoorfuncties betreft, zijn het vooral sales, marketing en service activiteiten van grotere internationale bedrijven die hier zijn terug te vinden. De ligging vlak aan de op- en afrittencomplexen van de E19 zorgen voor een gunstige uitvalsbasis om van hieruit de consumentenmarkt te bereiken. Door zich aan de rand van de bedrijventerreinen te vestigen, winnen deze bedrijven bovendien aan naamsbekendheid en visibiliteit omdat ze op een zichtlocatie gevestigd zijn. Voor activiteiten zoals O&O en logistiek geldt het belang van zichtlocaties in mindere mate. Specifieke vestigingslocaties voor de verdere uitbouw van deze activiteiten kunnen dan meer aan de binnenkant van de bedrijventerreinen voorzien worden (inbreiding).

De ontwikkeling van specifieke vestigingslocaties voor doelgroepen moet in nauwe samenwerking met privé-ontwikkelaars gebeuren. Het vastgoednetwerk (cfr. punt 1) brengt hierbij soelaas. Door de internationale concurrentie tussen locaties kunnen bedrijven het aangeboden vastgoed internationaal benchmarken. Hoe meer bovenlokale actoren meespelen in de vastgoedontwikkelingen van Mechelen hoe kwalitatiever deze ontwikkelingen zullen zijn.

Voor de Mechelse bedrijventerreinen geldt bovendien dat de toegang tot en de inrichting er van niet altijd even kwalitatief is. Hierdoor is de uitstraling niet optimaal. Nochtans is deze belangrijk om een imago van kwaliteitsvolle vestigingslocatie te verwerven. Daarom moet Mechelen dringend **werk maken van de visuele aantrekkelijkheid van haar bedrijvenzones**. Hierbij zal een uniforme bewegwijzering, de aanleg van groenvoorzieningen, mooie bestrating en verlichting of enkele kunstwerken al een grote verbetering zijn. Naast de verfraaiing van het publieke domein moeten de Mechelse ontwikkelaars en eigenaars gestimuleerd worden om ook aandacht te besteden aan een kwaliteitsvolle invulling van de privé-infrastructuur en de architectuur van de bedrijfsgebouwen.

Ook afspraken rond duurzaamheid qua ruimte en gebouw moeten gemaakt worden. Dit kan via het afsluiten van een convenant tussen de Diensten Economie en Ruimtelijke Ordening en het Mechelse vastgoednetwerk. Volgende algemeen aanvaarde principes moeten leidend zijn:

- **Intensief ruimtegebruik** betekent het zo efficiënt mogelijk benutten van de bruto beschikbare hoeveelheid bedrijventerrein. Bijvoorbeeld door het vergroten van de bouwhoogte, aaneenschakelen van gebouwen, gemeenschappelijk grondgebruik of het beter benutten van restruimtes en ongebruikte kavels.
- **Selectief ruimtegebruik** betekent de ruimte op de beschikbare hoeveelheid zo effectief mogelijk toe te kennen door het clusteren van bedrijvigheid (vb. creëren van specifieke vestigingsruimtes).

- **Duurzaam ruimtegebruik** betracht de invulling van een terrein met een zo laag mogelijke ecologische voetafdruk door innovatieve gebouwen en hergebruik van ruimte.

Bij het lokaliseren van nieuwe investeringen in sales & marketing, back office activiteiten, O&O en logistiek moet er rekening gehouden worden met de specifieke noden en wensen van deze doelgroepen. Er is m.a.w. een match nodig tussen de karakteristieken van de verschillende bedrijfslocaties (Mechelen-Noord, Mechelen-Zuid en Ragheno) en de eisen van de eindgebruikers. Op deze manier kan zowel de stad als haar klanten de locatievoordelen van Mechelen optimaal uitspelen. De eisen van de eindgebruikers hebben betrekking op onder meer de bereikbaarheid, de identiteit van het vastgoed (vb. nood aan zichtlocatie), het ruimtegebruik, voorzieningen in de onmiddellijke omgeving en het prijsniveau.

Het matchen van wensen en eisen van eindgebruikers op de specifieke kenmerken van de Mechelse bedrijventerreinen (Mechelen-Noord, Mechelen-Zuid en Ragheno) levert een matrix die de geschiktheid van elk bedrijventerrein afweegt t.o.v. het eisenpakket van de verschillende doelgroepen (zie tabel hieronder).

Doelgroep	Oriëntatie, bereikbaarheid	Belang van zichtlocatie	Gevraagd huurprijsniveau	Volume gebouw	Locatievoorkeur	Mechelen-Noord geschiktheid		Mechelen-Zuid geschiktheid		Ragheno geschiktheid	
						Zichtlocatie E19	Binnenkant	Zichtlocatie E19	Binnenkant	Voorkant	Achterkant
Back-office	Auto en Openbaar Vervoer	Matig tot belangrijk	Laag tot gemiddeld	Grotere volumes	<ul style="list-style-type: none"> Niet ver gelegen van het stadscentrum Nabijheid of aanwezigheid van andere voorzieningen is een pluspunt 	++	+	++	+	++++	++
Sales & marketing	Auto	Zeer belangrijk	Hogere huurprijzen mogelijk	Klein tot gemiddeld	<ul style="list-style-type: none"> Voorzieningen (horeca, handelszaken) in de directe omgeving Zichtlocaties langsheen grote verkeersassen 	++++	+	+++	+	+++	+
O&O	Auto en openbaar vervoer	Matig tot belangrijk	Hogere huurprijzen mogelijk	Klein tot grootschalige gebouwen	<ul style="list-style-type: none"> Gemengde bedrijvzones Veiligheid en kwaliteit van openbare ruimte is belangrijk 	++	+++	++	+++	++++	++
Hoogwaardige Logistiek	Auto en OV	Matig	Laag tot gemiddeld	Klein tot grootschalige gebouwen	<ul style="list-style-type: none"> Gemengde bedrijvzones Mogelijkheid multimodaliteit 	+	+++	+	+++	+	+++

Legende

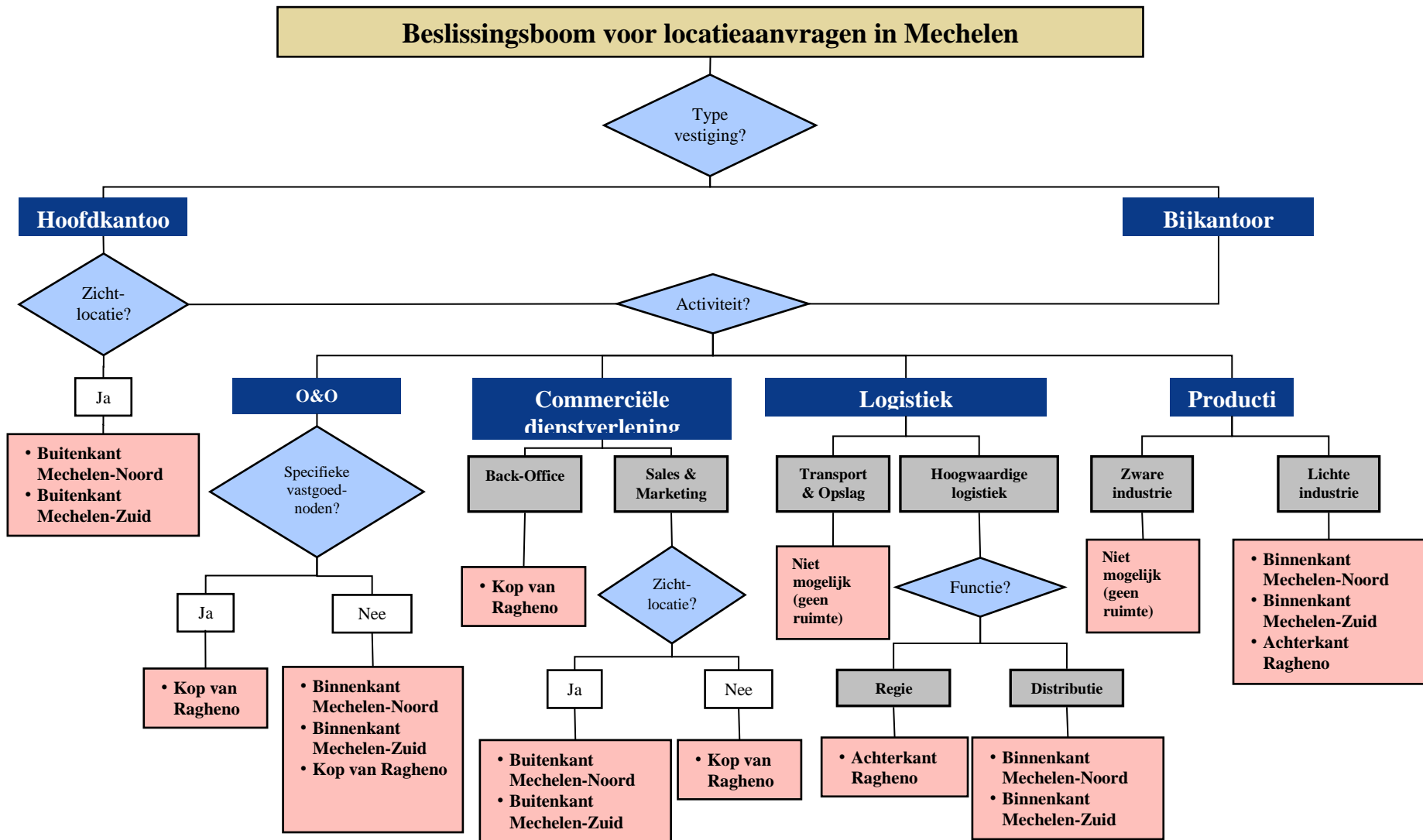
+: Weinig geschikt
 ++: matig geschikt
 +++: goed geschikt
 ++++: Best geschikt

De localisatiematrix geeft aan welke bedrijventerreinen zich het beste lenen om er in de toekomst nieuwe ontwikkelingen in back-office processen, sales & marketing activiteiten, O&O en hoogwaardige logistiek mogelijk te maken.

De stad zou nieuwe vestigingsaanvragen zo moeten kunnen sturen dat bedrijfsinvesteringen zich op de meest geschikte locatie kunnen ontwikkelen. Een **beslissingsboom** voor het localiseren van nieuwe investeringen dient hierbij als leidraad. Het belang van de bereikbaarheid (openbaar vervoer of auto) en van de mogelijkheid voor een zichtlocatie zijn de belangrijkste beslissingscriteria. Een verdere opsplitsing gebeurt op volgende punten:

- Hoofdkantoor of Bijkantoor
- Aard van de bedrijfsactiviteit:
 - Commerciële dienstverlening, nl. back-office en sales & marketing
 - Onderzoek & Ontwikkeling
 - Productieactiviteiten
 - Logistieke activiteiten

Hoewel het actief aantrekken van hoofdkantoren geen primaire ambitie voor Mechelen is, is het wel mogelijk dat bedrijven zich spontaan komen aanbieden. Om deze reden worden ze opgenomen in de beslissingsboom. Voor hoofdkantoren is het belang van een zichtlocatie groot. Verder zijn ook productieactiviteiten meegenomen. Hiermee bedoelen we vooral de licht industriële activiteiten van lokale KMO's. Lichte industriële activiteiten passen het best aan de binnenkant van Mechelen-Noord en Mechelen-Zuid alsook aan de achterkant van Ragheno. Zware industrie en transportactiviteiten zijn niet mogelijk omdat hiervoor de ruimte in Mechelen niet meer beschikbaar is. Hoogwaardige logistiek zou wel moeten kunnen. Een onderscheid op functieniveau is dan nodig. Regiefuncties in de logistiek zijn zeer arbeidsintensief (>50 WN's/ha) en passen bijgevolg het best aan de achterkant van Ragheno. Hoogwaardige distributiefuncties zijn iets minder arbeidsintensief (tussen 35 en 50 WN's/ha) en behoeven iets meer ruimte. Deze functies vinden beter plaats aan de binnenkant van Mechelen-Noord of Mechelen-Zuid. O&O activiteiten hebben vaak specifieke vastgoedeisen (vb. hogere plafonds). Ragheno is de meest geschikte locatie. Hier is immers nog voldoende ruimte voor aangepaste nieuwbouw.



Deze beslissingsboom geeft richting aan het beleid bij het lokaliseren van nieuwe bedrijfsactiviteiten. Uiteindelijk is het aangewezen om elke aanvraag steeds nog afzonderlijk en zeer grondig te behandelen.

De herontwikkeling van Ragheno creëert voornamelijk mogelijkheden voor kantoorontwikkeling en in mindere mate voor secundaire activiteiten. Vanuit deze optiek moet de stad de mogelijkheid onderzoeken om bijkomende **ruimtes te creëren voor de maakindustrie**. Deze bedrijven geven aan dat zijn in Mechelen niet over voldoende uitbreidingsmogelijkheden beschikken. Daarom moet de stad eerst de noden van de Mechelse secundaire bedrijven in kaart brengen. Op basis van de resultaten die dit onderzoek levert, moet de stad dan op zoek gaan naar (een) geschikte locatie(s) voor de ontwikkeling van een secundair bedrijventerrein. Dit houdt uiteraard een herziening van het Ruimtelijk Structuurplan in.

4.4 Actieplan mobiliteit

Dit actiedomein heeft als doel het behoud van het locatievoordeel bereikbaarheid en omvat de volgende speerpunttrajecten:

- Zet in op autobereikbaarheid
- Ontwikkel een performant openbaar vervoer aanbod

Hoewel in dit domein al heel wat grote infrastructuurveranderingen voor de volgende jaren zijn geprogrammeerd, kunnen volgende acties onderscheiden worden:

- 1 Gezien het centrale belang van bereikbaarheid voor Mechelen is het **tijdig uitvoeren van geplande infrastructuurinvesteringen** een must. De stad moet daarom actief de vooruitgang van de investeringsdossiers nauwgezet opvolgen en eventueel voor een versnelde uitvoering zorgen.
- 2 Bij de uitvoering van de werken moet er op gelet worden dat bedrijven goed ingelicht worden over mogelijke hinder bij de werkzaamheden. Om dit aan te pakken moet de stad bij alle infrastructuurwerken een **minderhinderplan** uitwerken.
- 3 De **oost-west verbinding** in Mechelen, en meer bepaald de verbindingen met Leuven, Heist-op-den-Berg, Willebroek, Sint-Niklaas, ... is niet optimaal en veroorzaakt voornamelijk tijdens de spitsuren lange files. Dit zal op termijn een negatief effect hebben op de concurrentiepositie van Mechelen. De capaciteit van deze wegen is niet toereikend om de dagelijkse stroom van automobilisten op te vangen. Om dit te verbeteren moet Mechelen nauw en in open dialoog samenwerken met de andere gemeenten van de regio en met het Vlaams Gewest en zal er voldoende politieke druk vanuit het stadsbestuur moeten uitgeoefend worden om tot een structurele oplossing te komen. De meest optimale oplossing zou het aanleggen zijn van nieuwe infrastructuur, namelijk de "historische" verbinding van de E314 met de E17, die ook de Brusselse Ring zou ontlasten. Hiervoor bestaat echter noch politiek noch maatschappelijk draagvlak. Daarom moet gekeken worden naar het versneld wegwerken van de knelpunten en missing links op de N16 en N15. Eveneens is het nodig om het gebruik van telematicatoepassingen op deze as te promoten om zo de infrastructuurcapaciteit optimaal te benutten. Hiervoor kunnen de betrokken gemeenten samen met Wegen en Verkeer pilootprojecten uitwerken.
- 4 Mechelen moet goede **afspraken maken met de NMBS en De Lijn** rond de afstemming van diensturen en vlotte verbindingen naar de verschillende werklocaties. Het openbaar vervoer van en naar de bedrijventerreinen moet frequenter en er is nood aan meer haltes op de terreinen zelf. Verder kan gedacht worden aan het organiseren van een **fietsuitleendienst** aan het station voor werknemers waarvoor de afstand naar de werkplaats net iets te

lang zijn om ze te voet af te leggen. Dit is vooral een opportuniteit voor Raghenò.

- 5 **Informatie en bewustmakingscampagnes** moeten Mechelse werknemers informeren van de bestaande vervoersalternatieven. De voordelen voor de werknemers moeten hier wel telkens duidelijk uit blijken.

5. Bedrijvenbeleid 2010-2013

5.1 Economisch beleid

Uit het onderzoeksrapport economische visie waarvan hierboven een samenvatting werd gegeven, blijkt opnieuw dat de hoogste prioriteit voor bedrijven de uitbouw van een **one-stop-shop** is: ondernemingen verwachten dat ze voor het volledige gamma aan eerstelijns dienstverlening terecht kunnen op één plaats en tijdstip. De oprichting van een volwaardig ondernemingsloket zou aan deze vraag tegemoet komen, zoals blijkt uit de inspanningen van bijvoorbeeld de stad Kortrijk.

Voor de verwezenlijking moeten 3 parallelle parcours worden doorlopen:

- Kiezen van een geschikte locatie.
- Uitdenken van een efficiënte manier van werken (informatiebalie, front office, back office) met een goede samenwerking tussen de diensten.
- Interne koppeling van de systemen, zodat vanuit één toepassing alle gegevens in verband met een onderneming kunnen worden geraadpleegd.

De eerste twee parcours maken deel uit van het project Huis BOuW, waarbij Huis BOuW staat voor Huis Bouwen, Ondernemen en Wonen. Voor de uitwerking van dit project stelt zich een probleem van ruimtegebrek: het gebouw de Zeeridder is te klein om alle betrokken diensten te huisvesten. Er zullen nu op korte termijn enkele scenario's worden onderzocht om zo te komen tot een bevredigende oplossing, zowel voor de diensten als voor de bedrijven.

De interne koppeling van de systemen loopt via het project E-link waarbij de databanken van de verschillende diensten aan elkaar en aan het geoinformatiesysteem worden gekoppeld. Dit project wordt door Europa gesubsidieerd en er werd bijgevolg een strikte deadline opgelegd, namelijk februari 2011. Interessant voor de Mechelse ondernemingen is de **bedrijvendatabank**, die zal gebaseerd worden op de gegevens van de VKBO, de Verrijkte KruispuntBank voor Ondernemingen. Bedrijven zullen in die toepassing toegang krijgen tot een bedrijvengids, zullen met een eigen login hun gegevens up to date kunnen houden en gebruik kunnen maken van een uitgebreid digitaal loket.

Een nieuwe beleidskeuze vanaf 2010 is het **onthaal van nieuwe ondernemingen**. Jaarlijks komen er in Mechelen een kleine 1000 ondernemingen bij. Zij zouden per kwartaal bij een officiële ontvangst op het stadshuis kunnen kennismaken met de schepenen en de verschillende diensten. Er zal ook een onthaalpakket worden samengesteld met daarin een welkomstgeschenk en een folder die de belangrijkste informatie voor bedrijven bundelt.

5.2 Marketing, acquisitie en communicatie

Citymarketing zal de communicatie naar bedrijven toe stroomlijnen. Er wordt **een communicatiestrategie** opgemaakt.

De Vlaamse overheid investeert in internationaal ondernemen via Flanders Investment and Trade, het Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen. Het agentschap wil niet alleen internationaal ondernemerschap van Vlaamse bedrijven bevorderen, maar levert ook inspanningen om buitenlandse investeringen in Vlaanderen aan te trekken. Het opstellen van een marketing- en acquisitieplan in samenwerking met het agentschap, het aanduiden van bedrijfsambassadeurs voor Mechelen en het ontwikkelen van specifieke portfolio's zijn belangrijke actiestappen wil men vermijden dat Mechelen in de toekomst met al te veel leegstand wordt geconfronteerd. Dit wordt echter pas in een tweede stadium aangepakt. Het optimaliseren van de interne werking en de uitbouw van het bedrijvenloket verdienen voorrang.

5.3 Vastgoed & Ruimte

Sinds kort voert de stad een actief leegstandsbeleid. Enerzijds gebeurt er nu een **oplijsting van de** (kortstondig of langdurig) leegstaande **bedrijfsruimtes en handelspanden**, ook voor de binnenstad. Anderzijds wordt ook bijgehouden welke panden te koop en te huur worden aangeboden. Zo kan aan geïnteresseerde bedrijven en handelaars worden doorgegeven welke vestigingsmogelijkheden nog open zijn. Hiertoe moeten de verschillende databanken nog aan elkaar worden gekoppeld.

Het ondersteunen van bedrijven bij het zoeken naar een geschikte vestigingsplaats draagt bij tot het ondernemingsvriendelijk klimaat van Mechelen en een bloeiend economische weefsel.

Om de efficiëntie van dit beleid te verhogen, kunnen 2 bijkomende stappen worden gezet:

- Ten eerste is het, naar het voorbeeld van VLAO, wellicht noodzakelijk om een intense samenwerking op te starten met de vastgoedmarkt. Vastgoedmakelaars zouden dan aan de stad kunnen doorgeven welke panden nog beschikbaar zijn. Andere steden, waaronder Gent, zijn al zeer actief in de vastgoedmarkt voor bedrijven. Mechelen mag hier niet achter blijven.
- Bovendien wordt het oplijsten van beschikbare panden pas echt nuttig voor ondernemers als de lijst via een gebruiksvriendelijke toepassing op maat online kan worden geraadpleegd. De ontwikkeling van een **online immodatabank** past zeer goed binnen de structuur van de nieuwe website.

Voor de Mechelse bedrijventerreinen geldt dat de toegang tot en de inrichting er van niet altijd even kwalitatief is. Hierdoor is de uitstraling niet optimaal. Nochtans is deze belangrijk om een imago van kwaliteitsvolle vestigingslocatie te verwerven. Daarom moet Mechelen dringend **werk maken van de visuele aantrekkelijkheid van haar bedrijvenzones**. Hierbij zal een uniforme bewegwijzering, de aanleg van groenvoorzieningen, mooie bestrating en verlichting of enkele kunstwerken al een grote verbetering zijn. Vanuit de bedrijven zelf is er ook een sterk vraag naar actie op de bedrijventerreinen.

Al enkele jaren verwijderd Manus het zwerfvuil op de bedrijventerreinen. Kortgeleden werden er bloembollen geplant op Mechelen-Noord. In het voorjaar komt er een kunstwerk op een centraal punt in Mechelen-Noord. En bovendien is er budget voorzien voor de aanleg van fietspaden op de Schaliënhoevedreef en voor een nieuwe bewegwijzering op Mechelen-Zuid. Deze kleine zaken maken een verschil. Jaarlijks zou budget vrijmaakt moeten worden om de bedrijvenszones te verfraaien. Verouderde industrieterreinen lopen immers des te sneller leeg.

Er zal een kader voor investeringen ontwikkeld worden zodat de belangrijkste acties voorrang krijgen en een return wordt gegarandeerd. Ook het genoemde Business Improvement Districtsysteem, waarbij bedrijven jaarlijks een afgesproken budget naar eigen goeddunken mogen investeren en kunnen betalen voor bijkomend onderhoud, kan een optie zijn.

In een tweede fase wil dienst economie, eventueel in samenwerking met de Kamer van Koophandel, de bedrijventerreinen onderzoeken op hun duurzame potenties. Het onderzoek naar de mogelijkheden van binnenvaart voor vracht en passagiers op Ragheno zal niet worden opgestart aangezien deze optie niet overeenstemt met de visie van de stad op de ontwikkeling van de kanaalzone.

5.4 Mobiliteit

Stad Mechelen kiest ervoor:

- Informatie- en bewustmakingscampagnes te voeren om Mechelse werknemers te overtuigen van de bestaande vervoersalternatieven;
- Te onderzoeken hoe de fietsmogelijkheden van en naar de bedrijventerrein kunnen worden verbeterd;
- Op vraag van bedrijven, afspraken te maken met de Lijn en de NMBS voor een goede afstemming van de diensturen en vlotte verbindingen naar de verschillende werklocaties;
- Een minder-hinderbeleid uitwerken.

Meer weten?

Voor meer info over de economische visie of het bedrijvenbeleid kan u terecht bij Sabijn Thyssen, consulent bedrijvenbeleid, 015 29 79 28 of sabijn.thyssen@mechelen.be.

De economische visie werd in een extra onderzoeksfase toegespitst op het ontwikkelingsgebied Ragheno. Ook dat rapport kan worden opgevraagd.