



South Point Business Park

Werktafel van 26 november 2025

Verlag: 28 november 2025

Inhoudstafel

1	Over de werktafel	3
2	Deelnemers	3
3	Reacties op de ondernemersbevraging	4
3.1	Werktafel 1 – Reacties	4
3.2	Werktafel 2 – Reacties	5
4	Werktafel: resultaten	6
4.1	Ontwerpvrage	6
4.2	Werktafel 1	6
4.3	Werktafel 2	7
4.4	Kernoutput uit beide tafels	9
5	Masterplan South Point	10
5.1	Energievoorzieningen	10
5.2	Beheer	11
5.3	Parkeren	11
5.4	Globale visie op de bedrijvenzone	12
5.5	Timing	12
5.6	Waterbeheer	13
5.7	Volgende stap	13
6	Bijlage: verslag ondernemersbevraging	14
6.1	Over de bevraging	14
6.2	Context & ligging	14
6.3	Noden & uitdagingen	15
6.4	Samenwerking & diensten	16
6.5	South Point: bekendheid & perceptie	17

1 Over de werktafel

De werktafel bracht ondernemers uit de gemeente, vertegenwoordigers van vzw Ekenomie, de schepen voor Ruimtelijke Ordening van Nazareth – De Pinte, Veneco en ontwikkelaars samen om:

- de resultaten van de ondernemersbevraging in Eke samen te bespreken,
- inzicht te krijgen in wat leeft bij bedrijven op en rond het bedrijventerrein,
- cocreatieve input te verzamelen voor de invulling van het toekomstige ondernemerscentrum (OC) en gedeelde faciliteiten die South Point kan voorzien,
- zicht te krijgen op de noden van ondernemers in de regio.

De sessie werd gefaciliteerd door Urban Connector i.o.v. Volus.

2 Deelnemers

De deelnemers werden opgesplitst in twee groepen (twee werktafels) met acht deelnemers en één facilitator.

Deelnemers werktafel 1			
Naam	Organisatie	Mandaat / rol	Reden van aanwezigheid
Simon Suys	Woema	Bestuurder	Meedenken op niveau van bredere visie
Jan Godderis	Godderis BVBA	Ondernemer	Weten hoe de toekomstige ontwikkeling eruit zal zien
Anouska Van de Perre	Tech-M	Ondernemer	Luisteren naar het plan en de mogelijkheden
Helke Verzele	vzw Ekenomie	Bestuurslid	Inzicht verwerven in de plannen rond South Point
Joost Van Riet	Areos	Ontwikkelaar Makrosite	Betrokken als ontwikkelaar in de regio
Willem Van Delsen	Sym-bio	General Manager	Wil zich informeren
Giovanni Vergucht	Ghistelinck	Gisthelinck/MIG Eke	Wil zich informeren

Deelnemers werktafel 2			
Naam	Organisatie	Mandaat / rol	Reden van aanwezigheid
Els Lietaert	Ghistelinck	Facility coördinator	Bedrijf groeit, wil zich informeren over de plannen
Kristof Agache	Gemeente Nazareth-De Pinte	Schepen Ruimtelijke Ordening (vergunningverlener)	Belangrijke stakeholder; luisteren naar interactie en noden
Patrik Baetens	Bewoner Heirweg	Buurtbewoner	Interesse in ontwikkeling van de site
Christiaan Crucke	vzw Ekenomie	Bestuurder & vertegenwoordiger	Willen weten wat er gebeurt in de omgeving
Dieter Van Acker	Veneco	Coördinator Publieke Projectontwikkeling	In kaart brengen wat leeft i.f.v. uitgiftebeleid
Felix Claus	Agora Invest	Manager	Luisteren; heeft eigen beschikbare bedrijfsruimte in de regio
Frederik Lecointre	Climapac	Bestuurder	Weten wat er leeft en hoe toekomstvisies voor de zone eruitzien

3 Reacties op de ondernemersbevraging

De facilitator gaf een overzicht van de *wrap-up* van de bevraging met 24 bedrijven. Nadien bespraken de groepen welke elementen herkenbaar, nieuw of verrassend waren. De resultaten van de ondernemersbevraging zijn als hoofdstuk 6 opgenomen in dit verslag.

3.1 Werktafel 1 – Reacties

Herkenbaar

- Nood aan contact tussen bedrijven.
- Parkeerproblemen: bedrijven parkeren op elkaars plekken.
- Weinig groene ruimte / grijze omgeving: dit wordt als onaantrekkelijk ervaren voor personeel.
- Nood aan ruimte om te groeien: bedrijven botsen op limieten.

Verrassend

- Een deelnemer vond het verrassend dat in de bevraging naar voren kwam dat bedrijven graag meer onderling contact willen omdat dat in de praktijk nauwelijks blijkt. *“Wanneer Ekenomie iets organiseert, komt er bijna niemand.”*

3.2 Werktafel 2 – Reacties

Ook aan werktafel 2 is er veel herkenning.

- Een deelnemer geeft aan dat zijn bedrijf groeit, maar er is geen enkele plek in de omgeving die voldoet aan hun noden.
 - De zone is onaantrekkelijk en dat weegt op rekrutering.
 - De huidige bedrijventone moet opgewaardeerd worden; vandaag is er (voor ondernemers) “geen incentive” om te investeren.
 - *Quote: “Zo ga je achteruit.”*

- Schepen Kristof Agache (Gemeente)
 - Bevestigt dat er veel vraag is naar bedrijfsruimte.
 - Ziet in de regio twee grote ontwikkelingen die veel potentieel creëren, maar het is een lang proces.
 - Benadrukt dat het bedrijventerrein verouderd is.
 - South Point kan een aanzet zijn voor duurzame reconversie van de hele zone.
 - Hij pleit voor een globale visie voor het gehele terrein.
 - Gemeente ziet zichzelf in de rol om te coördineren en te sturen.

- Dieter Van Acker (Veneco)
 - Herkent de vaststelling dat ondernemingen ruimte tekortkomen.
 - Benadrukt dat Veneco de noden wil meenemen in het uitgiftebeleid dat zij voorbereiden.

- Christiaan (vzw Ekenomie)
 - Legt de nadruk op de opleidingen die Ekenomie organiseert, zoals heftruckopleidingen, als bijdrage aan de zone.

- Andere ondernemer aan de werktafel:
 - Ondersteunt de nood aan meer groen: *“Er is nu geen incentive om buiten te komen. Groen is goed voor het welzijn van het personeel.”*

- Verder herkenbaar
 - Mobiliteit en fietsveiligheid: beide worden door meerdere deelnemers benoemd als problematisch.

4 Werktafel: resultaten

4.1 Ontwerpvraag

De deelnemers bogen zich over de vraag: “Welke functies en faciliteiten kan South Point bieden om het ondernemen en werken in de regio te versterken?”

Ze werkten op 3 niveaus:

- Het ondernemerscentrum (2 verdiepingen + gelijkvloerse parking)
- South Point als geheel
- De ruimere omgeving.

4.2 Werktafel 1

Het **eerste en tweede verdiep** van het ondernemerscentrum kregen deze functies:

- Seminariezaal
- Vergaderruimtes
- Werkzones
- Koffie/lunch
- Eetgelegenheid
- Sport & spel
- Fitness
- Douches
- Kinderopvang (*sterk benadrukt door een specifieke deelnemer, relevant voor haar personeel*)
- Toiletten

Werktafel 1 gaf ook een **Rooftop** aan het ondernemerscentrum

Gelijkvloers / parking

- Extra parkeerplaatsen (idee van *verdubbeling*)
- Mogelijke ondergrondse parking
- Laadpunten
- Fietsenstalling

Buitenruimte

- Zitbanken & picknicktafels
- Groen
- Wandelen aan het water (“aangenaam en veilig”)

Tijdens de ontwerp oefening ging de discussie tussen de deelnemers over:

- Kinderopvang: sterk benadrukt door één deelnemer (relevant voor haar personeel). Is dit haalbaar, is er een werkelijke vraag?
- Openbaarheid: mag iedereen zomaar binnen?
- Openbare wc's: risico op "vuile boel".
- Eetgelegenheid: ideaal open voor bedrijven uit de omgeving én hun leveranciers.
- Autodelen & pakjesautomaat: weinig draagvlak.
- Dynamiek van de zone: *"Nu te veel dode periodes. Dynamische omgeving creëren, van 7 tot 7 activiteiten."*
Idee: ook privéklinieken tonen interesse in ruimte.
- Mobiliteit: draaicirkels en verkeersstromen zijn gedeelde infrastructuur van drie terreinen → "rol van de gemeente" om hier een oplossing voor te vinden, volgens een deelnemer.
- *"Je mag geen extra verkeer aantrekken."*

Observaties:

- Nood aan duidelijke flow en samenwerking tussen bedrijven.
- Onthaalfunctie vraagt uitklaring (voor wie? hoe toegankelijk?).
- Vraag of het ondernemerscentrum ook bruikbaar is voor derden.
- Exclusiviteit (ondernemerscentrum enkel voor South Point?) vs. openheid: spanningsveld.
- Verkeersdruk blijft cruciaal aandachtspunt.
- Zone moet aantrekkelijker, vernieuwender en uitnodigend worden.

4.3 Werktafel 2

Het **tweede verdiep** van het ondernemerscentrum kreeg deze functies:

- Multifunctionele eventruimte: De groep kwam snel tot de conclusie dat een grote, multifunctionele eventruimte essentieel is. Die ruimte moet:
 - gebruikt kunnen worden voor opleidingen, infosessies en bedrijfspresentaties,
 - geschikt zijn voor recepties of netwerkactiviteiten,
 - ook toegankelijk zijn voor derden (bv. gemeente) en buiten de kantooruren inzetbaar zijn,
 - aangepast kunnen worden met verplaatsbare wanden zodat de ruimte kan verkleinen of uitbreiden afhankelijk van het type activiteit.
 - Redenering van de groep:
 - De regio mist vandaag een moderne, professionele ruimte die flexibel inzetbaar is.
 - Deelnemers gaven aan dat bedrijven regelmatig ruimte tekortkomen voor bijeenkomsten.
 - Door de ruimte ook buiten de kantooruren open te stellen, verhoogt de bezettingsgraad en draagt het ondernemerscentrum bij aan een levendigere zone.
 - Discussiepunt: De groep twijfelde of deze ruimte best op het eerste verdiep moest komen (makkelijker bereikbaar voor bezoekers) of op het tweede verdiep (beter uitzicht, aantrekkelijker voor events).

- Eetgelegenheid
 - op hetzelfde niveau als de eventruimte werd als vanzelfsprekend beschouwd.
 - voor bedrijven en personeel van de bedrijventerreinen en bezoekers
 - Redenering:
 - Vandaag ontbreekt een aantrekkelijke plek om te eten in de buurt.
 - Een betere lunchomgeving verhoogt welzijn, maakt de zone aantrekkelijker en stimuleert ontmoeting.
- Vergaderruimtes
 - worden gezien als noodzakelijk
 - flexibel inzetbaar en modulair (bv. als onderdeel eventruimte)
 - kunnen door externen te boeken zijn.
 - Logica:
 - Verschillende bedrijven in de regio hebben te weinig vergaderruimte; gedeelde ruimtes zijn efficiënter.

Eerste verdieping – onthaal, flexzone, lichte activiteiten

- Op het eerste verdiep ziet de groep een onthaalfunctie, waar bezoekers verwelkomd worden en terecht kunnen voor basisinformatie, koffie en lichte catering.
- Er is een multifunctionele open ruimte die
 - fungeert als ontvangstzone,
 - is geschikt voor coworking of informele vergaderingen,
 - kan ingezet worden voor lichte sport & spel (maar dit was geen prioriteit — hangt af van bedrijfscultuur en personeelsprofielen).
 - Redenering:
 - Het ondernemerscentrum moet bij binnenkomst een open, uitnodigende en multifunctionele uitstraling hebben.
 - De toegankelijkheid voor bezoekers is hier ideaal.
- Douches en lockers
 - Voor fietsers en sporters zijn douches en lockers noodzakelijk.
 - Redenering:
 - Dit vergroot de aantrekkelijkheid van de zone voor jongere medewerkers en pendelaars die met de fiets komen.
- Flexplekken & werkruimtes
 - De groep ziet flexplekken als belangrijk, zeker voor bedrijven waarvan medewerkers locatie-onafhankelijk werken.
 - Eén deelnemer gaf aan dat flexplekken in zijn bedrijf steeds belangrijker worden

- Discussie:
 - Is er in het ondernemerscentrum plek voor kantoorruimte, bv. voor start-ups, of enkel voor gedeeld gebruik?

Parking

- Afsluitbare fietsenstalling is essentieel omdat veel werknemers met dure elektrische fietsen komen.
- Fietslaadpunten en laadpunten voor wagens zijn noodzakelijk.
- Een pakjesautomaat wordt nuttig bevonden, maar er werd gediscussieerd over de locatie (binnen vs. buiten) omdat de parking 's avonds of in het weekend mogelijk afgesloten wordt.
- De groep vindt dat bedrijven op South Point ook een eigen fietsenstalling moeten voorzien zodat fietsers de fiets dichtbij kunnen parkeren (wat ook fietsgebruik stimuleert).
- De deelnemers twijfelen of auto- en fietsdelen hier een meerwaarde hebben.

Buitenruimte

De groep vroeg om:

- zitbanken en picknickplaatsen
- eventueel voorzieningen voor ontspanning, zoals een *padel court* voor gebruik buiten de kantooruren
- aantrekkelijke groene plekken om te wandelen of even pauze te nemen.
- Redenering
 - De zone mist vandaag voldoende kwalitatieve buitenruimte.
 - Groene plekken verhogen het welbevinden van personeel en creëren een aantrekkelijker werkmilieu.
 - Een sportfaciliteit versterkt de levendigheid buiten de spitsuren.

4.4 Kernoutput uit beide tafels

We vroegen aan beide werktafels om hun ontwerp oefening terug te koppelen a.d.h.v. drie vragen.

Wat zijn de **3 belangrijkste functies** of faciliteiten die jullie noodzakelijk vinden voor het ondernemerscentrum?

- Werktafel 1
 - Seminarieruimte
 - Eetgelegenheid & wandelen
 - Parkeren

- Werktafel 2
 - Eventruimte
 - Eetgelegenheid
 - Fietsenstalling

Wat is een **randvoorwaarde** die cruciaal is om ervoor te zorgen dat de voorzieningen echt gebruikt worden?

- Werktafel 1
 - Nauwer contact tussen bedrijven
 - Community vorming
 - Gedeelde noden moeten makkelijker opgelost kunnen worden (vb. gedeelde vergaderruimtes)
- Werktafel 2
 - Comfort en properheid van voorzieningen
 - Kwaliteit van de groene omgeving

Wat is het **belangrijkste verschil dat South Point kan maken** voor ondernemen in de regio?

- Werktafel 1
 - Industripark opwaarderen
 - Betera verbindingen en onderlinge ondersteuning tussen bedrijven.
- Werktafel 2
 - Opwaardering van omgeving én beleving
 - Dat zorgt voor een aantrekkelijkere werkomgeving.

5 Masterplan South Point

Dhr. Lorenzo Van Tornhaut, CEO van Volus, lichtte de deelnemers het recentste Masterplan voor South Point toe.

Daarop was er ook tijd en ruimte voor een Q&A:

5.1 Energievoorzieningen

Hoe zal South Point warmte, koeling en energie efficiënt beheren? Zijn collectieve oplossingen mogelijk?

South Point zet zoveel mogelijk in op collectieve energievoorziening, vooral voor warmte. Elektriciteit kan echter niet over perceelsgrenzen heen worden gedeeld, waardoor hier beperkingen zijn.

Volus ziet echter potentie in de Heirweg als energielus. Als die wordt heraangelegd, biedt dat de mogelijkheid om een ruimere omgeving van warmte te voorzien.

Wat zonnepanelen betreft: er is een PV-systeem voorzien in de visie, maar dit is financieel moeilijker geworden door wijzigende marktcontext. Die studie dateert al van enkele jaren terug. Volus wil dit nogmaals bekijken, samen met Quares de (vermoedelijke) beheerder van South Point.

5.2 Beheer

Wie neemt het parkmanagement op? Is dat: privatief of wordt dat overgedragen?

De wegenis is privatief. De weg naast het ondernemerscentrum wordt openbaar. We gaan werken met een VME. Wie dat doet is ook nog te bekijken met Veneco en de gemeente. Dat kan apart voor South Point of samen met de andere terreinen. Het is belangrijk dat er duidelijke afspraken over netheid en beheer komen.

Veneco wees erop dat onderhoud in zones zoals Prijkels uitdagend is door afhankelijkheid van aannemers (“We moeten daar achter zitten”), wat lessen oplevert voor beheerstructuren.

Een deelnemer merkt op dat er een groot verschil is in management tussen bedrijven die eigenaar zijn of huurder.

5.3 Parkeren

Hoeveel parkeerplaatsen worden voorzien?

Er worden 260 parkeerplaatsen voorzien. De berekening die is gemaakt is dat er telkens 30 publiek beschikbare parkeerplaatsen beschikbaar zijn. Ook aan de grote hallen komen er nog parkeerplaatsen voor vrachtwagens die voldoen aan het normenboek.

Zijn huurplaatsen mogelijk? Kan er bijkomende parkeercapaciteit voorzien worden voor bedrijven buiten South Point?

De parkeercapaciteit is ingeschat die voor South Point zelfvoorzienend is. De vraag naar bijkomende parkeercapaciteit werd tot nu toe niet ingeschat. Wel kan de parkeerdruk bedoeld voor Oxygen buiten de kantooruren op South Point worden opgevangen. Volus kan, indien er vraag naar is, de parkeercapaciteit uitbreiden. Maar Volus zal niet “op risico” investeren. Bedrijven met een concrete vraag kunnen contact opnemen met Volus.

5.4 Globale visie op de bedrijvenzone

We moeten ook ruimer kijken dan South Point. Er is een visie of masterplan nodig voor de bedrijventerreinen samen. Het bedrijventerrein gaat nu achteruit. Fragmentaire initiatieven bieden geen oplossing “We moeten voorbij de spanningen van vandaag, het gaat nu niet vooruit maar achteruit.”

Volus geeft aan hiervoor zelf vragende partij te zijn. Volus houdt met zijn Masterplan wel rekening met waar hij zelf kan toe bijdragen en doet de aanzet voor verschillende aspecten die kunnen doorgetrokken worden, ook buiten het terrein van South Point. Volus zegt flexibel te zijn. Het bedrijf heeft met het huidige Masterplan al aanpassingen gedaan om aan vragen tegemoet te komen, bv. opvang van parkeerdruk van klanten van Oxygen, aanzet voor publiek groen en een suggestie voor een energielus.

Veneco geeft aan op dat vlak expertise te hebben om te helpen. *“We zien de noodzaak. Maar de vraag moet van de gemeente komen”*.

5.5 Timing

Wat is de timing voor de realisatie van South Point?

Dat hangt af van de vergunning die we krijgen. Die ligt nu voor bij de Raad voor Vergunningsbetwistingen. Dat gaat over een vorige versie van het Masterplan, een inrichtingsstudie. *“We hebben een update moeten doen i.v.m. het waterbeheer omdat er nieuwe regelgeving in voege is getreden”*.

De verwachting is dat we tegen de zomer een vergunning hebben. Maar dat hangt ook af van het standpunt van Ekenomie (dat de ontwikkeling van South Point betwist).

Is er nog een reden om South Point niet te laten doorgaan? (Vraag van een deelnemer aan Christiaan Crucke, de vertegenwoordiger van Ekenomie).

Ekenomie geeft aan nog steeds niet akkoord te gaan met de ontwikkeling van South Point omdat het te veel verkeer aantrekt en de kwestie van het waterbeheer niet is opgelost.

Welke oplossing stelt Ekenomie dan wel voor? (Vraag van een deelnemer aan Christiaan Crucke, de vertegenwoordiger van Ekenomie).

Ekenomie is van mening dat uitbreiding van de bedrijvenzone moet komen aan de andere kant van de N60. Christiaan Crucke verwijst naar agrarische gebieden aan de straat “Verloren Hoek”. Nu wordt het volgens hem een bottleneck aan de rotonde van de N60. *“Met South Point erbij gaan we van een verkeer van duizend wagens naar duizendvijfhonderd. Daarboven komt nog de ontwikkeling van de Makrosite”*.

Een deelnemer merkt op dat die zone evengoed op de rotonde aan de Begoniastraat uitkomt en hetzelfde effect op het verkeer heeft. Volus vult aan dat de berekening van Ekenomie uitgaat van een gegeven dat alle wagens en alle verkeer ook daadwerkelijk tijdens het spitsuur samenkomen. Er is heel wat verkeer dat op alle uren van de dag de baan op is. Bijvoorbeeld van werknemers met een servicewagen of sales vertegenwoordigers die de werkdag thuis aanvatten en niet bijdragen aan de spits in Eke maar op andere tijdstippen het kantoor aandoen. Wat Volus betreft mag er een onafhankelijke audit komen als Ekenomie dit wil verifiëren.

Kan de bouw van het ondernemerscentrum als eerste worden gedaan (i.p.v. sluitstuk van South Point)?

Volus: In theorie kan dat wel. We moeten dan wel al zicht hebben op welke vraag er is bij de bedrijven. Bij een vergunningsaanvraag moet Volus immers al de functies kunnen definiëren. Maar in principe kan het dus wel, al wil Volus liefst in kaart hebben welke bedrijven zich op South Point vestigen.

5.6 Waterbeheer

Een vertegenwoordiger van Ekenomie vraagt of zij goed heeft begrepen dat water op South Point wordt afgevoerd naar een ander rioleringsstelsel en daardoor niet terecht komt op het bedrijventerrein in Eke.

Volus antwoordt dat dat klopt wat betreft het regenwater. De Heirweg is eigenlijk een grens tussen twee rivierbekkens. Water op South Point vloeit inderdaad naar de Leie. Enkel bij een twintigjarige bui wordt beroep gedaan op de grachten. Een deelnemer bevestigde dat het systeem voor South Point er inderdaad op is voorzien.

Grijs water zal naar de riolering in de Heirweg vloeien, maar dat is minimaal.

5.7 Volgende stap

Wat is de volgende stap? (Vraag van de facilitator)

Volus stemt verder af met de studiebureaus om maximaal de info van deze werktafel te verwerken in nakende vergunningen. Vervolgens doet Volus een aanvraag voor een beperkte zone (dichtst bij de Heirweg). “We maken een schetsvoorstel voor het ondernemerscentrum wat we ook nog eens aan de ondernemerscommunity kunnen voorleggen”.

6 Bijlage: verslag ondernemersbevraging

6.1 Over de bevraging

Urban Connector ging, in opdracht van Volus, in gesprek met ondernemers in Nazareth – De Pinte. Het doel: inzicht krijgen in hun noden, wensen en ambities, en te weten komen welke impact, positief of negatief, South Point op hun bedrijf kan hebben. Het uiteindelijke doel is kennis en inzichten te verzamelen die moeten leiden tot een goede ontwikkeling van het nieuwe bedrijvenpark.

Urban Connector contacteerde 38 bedrijven:

- 24 namen deel aan de bevraging.
- 4 gaven aan geen interesse te hebben.
- 1 respondent annuleerde het interview en ging niet meer in op het aanbod.
- 4 gaven bij telefonisch contact aan geïnteresseerd te zijn, maar antwoordden niet meer na een nagestuurde mail.
- 5 hadden geen tijd binnen de periode waarin de diepte-interviews werden afgenomen.

6.2 Context & ligging

6.2.1.1 Diverse sectoren en bedrijven

De bevraging bereikte een **gevarieerde groep ondernemingen** die samen een representatief beeld geven van de economische activiteit in de regio. Het gaat om productiebedrijven, technische en bouwgerelateerde ondernemingen, interieurbouwers, dienstverleners, logistieke spelers en bedrijven actief in energie en technologie.

De meeste ondernemingen zijn **kmo's** met 10 tot 50 medewerkers, maar er zijn ook afdelingen van **internationale bedrijven**, evenals vestigingen van Vlaamse kmo's met bijkomende sites elders in het land of in het buitenland.

6.2.1.2 Lokaal verankerd maar ruim werkingsgebied

De meeste bedrijven zijn **lokaal verankerd**. Veel bedrijfsleiders en oprichters in het verleden komen uit de buurt. Ook veel personeelsleden wonen in Nazareth en De Pinte of in de regio tussen Gent en Oudenaarde.

Hun **werkingsgebied is echter ruimer**. Een groot aantal van de bedrijven heeft West- en Oost-Vlaanderen als gebied waarin ze opereren, of zijn een vestiging van een bedrijf dat deze regio bedient. Enkele bedrijven hebben ook vestigingen in onze buurlanden of maken deel uit van een multinational.

6.2.1.3 Pendelgedrag

Pendelen naar het werk gebeurt hoofdzakelijk **met de wagen**. Dat heeft deels te maken met de aard van het werk (technici en vertegenwoordigers die vaak de baan op zijn), maar ook met het ontbreken van realistische alternatieven. **Openbaar vervoer** wordt door geen enkel bedrijf als werkbaar beschouwd. Dat is vooral een probleem voor laaggeschoold personeel en starters, die daardoor afhaken en ontslag nemen.

Slechts enkele bedrijven hebben medewerkers die regelmatig **fietsen**. In de meeste bedrijven gaat het om slechts enkele medewerkers. Bij twee bedrijven neemt een groter aantal personeelsleden structureel de fiets. Vooral jonge werknemers zijn hier vragende partij voor.

Het ter beschikking stellen van leasefietsen en hoge fietsvergoedingen zijn de meest gehoorde incentives om fietsgedrag te stimuleren. De bedrijven stuiten evenwel op structurele drempels: onvoldoende fietsinfrastructuur, onveilige punten aan de rotonde N60 en het kruispunt Heirweg–Rozenstraat, of een gebrek aan voorzieningen zoals douches.

6.2.1.4 Omgeving & voorzieningen

De omgeving wordt over het algemeen als **functioneel maar weinig aantrekkelijk** ervaren. Enkele respondenten gaven aan dat het terrein “grijs” oogt en weinig uitnodigt om te wandelen of elkaar te ontmoeten.

6.3 Noden & uitdagingen

6.3.1.1 Ruimte & groei

De **vraag naar ruimte** komt in het **merendeel van de gesprekken** terug. Verschillende bedrijven geven aan dat ze binnen hun huidige pand of perceel niet meer kunnen uitbreiden. Er is nood aan **extra kantoorruimte, opslagruimte en parkeergelegenheid**. Eén respondent benadrukte expliciet dat hij een locatie wenst met meer uitstraling, omdat hij het gebouw waarin hij nu is gevestigd en het openbaar domein errond ervaart als ongeschikt om zakenrelaties en sollicitanten te ontvangen.

Enkele respondenten zien **potentieel in gedeelde of flexibele ruimtes**, zoals vergaderzalen, opleidingsruimtes of teambuildinglocaties, die niet alleen praktisch zijn maar ook de interactie tussen bedrijven kunnen bevorderen.

Daarnaast wordt betaalbaarheid genoemd: kleinere ondernemingen ervaren dat beschikbare bedrijfsruimte **schaars en duur** is geworden in de regio.

6.3.1.2 Arbeidsmarkt

Het aantrekken en behouden van personeel is een **structurele uitdaging** voor bijna alle respondenten. De krapte op de arbeidsmarkt speelt in elke sector, maar is het meest voelbaar bij het vinden van technisch personeel.

Ook andere factoren maken het vinden en behouden van het juiste personeel een uitdaging. In de regio Gent is er een **ruim aanbod aan werkgevers** voor wie op zoek is naar een job. De afstand of **slechte bereikbaarheid met openbaar vervoer** doet laaggeschoold personeel en starters afhaken. Sommige ondernemers wijzen er ook op dat de omgeving een rol speelt in het overtuigen van kandidaten: een moderne en aangename werkomgeving wordt steeds belangrijker om personeel aan te trekken.

6.3.1.3 Mobiliteit & bereikbaarheid

De **ligging van het bedrijventerrein** wordt steeds als troef vernoemd, maar bereikbaarheid en verkeersdoorstroming zijn voor veel bedrijven een zorg. De rotonde aan de N60 en de opritten en afritten van de E17 worden genoemd als knelpunten, vooral tijdens de spits. Er leeft **bezorgdheid dat bijkomende bedrijvigheid de verkeersdruk verder zal doen toenemen**.

Zoals eerder aangegeven wordt de **fietsinfrastructuur als onvoldoende veilig** ervaren. Er zijn geen volwaardige fietspaden op het terrein en enkele punten, zoals het kruispunt van de Heirweg met de Rozenweg en de rotonde op de N60, worden door fietsers liefst vermeden. Daarnaast is, zoals eerder vermeld, het **openbaar vervoer nauwelijks een haalbare optie**.

6.3.1.4 Omgeving en voorzieningen

Een aantal respondenten benoemt de **nood aan meer kwaliteit in de werkomgeving**. Het bedrijventerrein wordt als versteend, grijs en verouderd ervaren.

Daarnaast is er **vraag naar basisvoorzieningen** zoals een eetgelegenheid, broodjeszaak of kleine brasserie. Voor sommige bedrijven zou dit vooral praktisch comfort bieden, voor anderen draagt het bij aan de aantrekkelijkheid van het terrein.

Een beperkt aantal bedrijven gaf aan dat ook **veiligheid** aandacht verdient, met name wat betreft verlichting en camerabewaking op het terrein.

6.4 Samenwerking & diensten

6.4.1.1 Ad hoc samenwerkingen

De meeste bedrijven geven aan **weinig contact** te hebben met andere ondernemingen in de omgeving. Waar er samenwerking is, gaat het meestal om **operationele of sectorgebonden contacten**, zoals toeleveranciers, installateurs of partners in dezelfde keten. Verschillende

respondenten geven aan dat ze voor diensten (bv. herstelling en onderhoud) prioriteit geven aan samenwerking met een bedrijf uit de omgeving. Dit zowel op praktische als principiële redenen.

Enkele respondenten zien potentieel voor meer samenwerking, maar benadrukken dat dit alleen werkt als het **concreet en laagdrempelig** is. Tijdsdruk en verschil in activiteiten worden genoemd als factoren die structurele samenwerking bemoeilijken.

6.4.1.2 Gedeelde infrastructuur

Verspreid over de gesprekken kwam interesse naar voren in **gedeelde infrastructuur en faciliteiten**, zoals een eetgelegenheid, parkeer- en laadinfrastructuur of een meer groene omgeving. Enkele ondernemers gaven aan dat hiervoor een externe trekker of facilitator nodig zou zijn, omdat zulke initiatieven zelden spontaan tot stand komen.

6.4.1.3 Kwaliteit en uitstraling van de bedrijfsomgeving

Tot slot werd in meerdere gesprekken verwezen naar de nood aan een **aangenamere, groenere en beter onderhouden omgeving**. Dat zou volgens hen niet alleen de uitstraling van het bedrijventerrein versterken, maar ook bijdragen aan het welzijn van werknemers en de aantrekkelijkheid van de regio om te werken.

6.5 South Point: bekendheid & perceptie

De bekendheid van het project South Point is **momenteel beperkt**. Slechts enkele ondernemers waren vooraf op de hoogte van de plannen of hadden eerder contact met Volus. De meeste respondenten vernamen er pas over via de bevraging.

Wie het project al kende, deed dat meestal via informele kanalen of eerdere berichtgeving. Enkele ondernemers verwezen naar de **“heisa” die er een tijd geleden rond was**, terwijl anderen de indruk hadden dat het project al een hele tijd stil lag.

De algemene houding tegenover de ontwikkeling is positief of neutraal. Ondernemers zien vooral kansen in:

- bijkomende ruimte voor groei,
- een moderne en duurzame uitstraling van het gebied,
- nieuwe voorzieningen en groene zones,
- en een sterker economisch profiel van de regio.

Tegelijk leven er bezorgdheden, vooral rond **verkeer en bereikbaarheid**. Ondernemers willen dat bijkomende bedrijvigheid de bestaande knelpunten niet vergroten. Een ander aandachtspunt dat door vrijwel elke respondent werd vernoemd is waterbeheer omdat er in het verleden al overstromingen zijn geweest.

Verschillende respondenten benoemen de bevraging zelf als een **positief initiatief**. Bij een goed ontwikkelingsproces hoort volgens hen heldere en transparante communicatie. De meeste ondernemers willen graag op de hoogte blijven van de plannen en van de fasering van de werken.

Enkele ondernemers gaven aan dat ze graag zouden deelnemen aan een cocreatiesessie of werktafel om verder mee na te denken over de toekomstige ontwikkelingen in de regio. Een van de respondenten pleitte voor een overkoepelend masterplan waarin ook de andere bedrijventerreinen worden meegenomen.