

Relanceplan

2021-2023 | Stad Bree



Inleiding

Sinds 2016 bouwen we -in verschillende fases- aan de modernisering van ons (ondergronds en bovengronds) stadscentrum. Dat deze ingrijpende centrumwerken -ondanks de VLAIO-premie(s)- de omzetcijfers van onze centrum-handelaars beïnvloeden, staat buiten kijf. Het zijn niet alleen werken van lange adem, maar het zijn daarenboven ook werken die heel wat stof en ongemakken met zich meebrengen.

We stellen vast dat een groep ondernemers van de gelegenheid gebruik maakt om een pop-up te openen, *hun concept uit te werken, uit te breiden of te vernieuwen*. De lancering van webshops of thuisleveringen boemde ongezien tijdens de eerste lockdown van ons land in maart 2020. Niettegenstaande is er eveneens een groep die vasthoudt aan het *traditionele winkelconcept* en het bijgevolg zwaar(der) te verduren krijgt.

Nu de verplichte sluitingen hopelijk achter de rug zijn, kunnen de winkeliers echter alles op alles zetten om de geleden omzetverliezen zo goed en zo kwaad mogelijk te beperken. Alleen of in samenwerking met de middenstandsvereniging Bree Beleven vzw. Dat de stads- of centrum-vernieuwing snel zal zorgen voor aantrek/toestroom staat alvast buiten kijf. Er zullen immers tal van redenen zijn om af te zakken naar het centrum: belevingszones met vernieuwde -uniforme- zomerterrassen, een gloednieuwe fontein, groenzones, speeltoestellen, fietsvoorzieningen, een ruim aanbod shop&go-plaatsen, oplaadpunten, een 24u/24u-pakjesautomaat en zoveel meer. Er is aan faciliteiten in de nieuwe aanleg dus absoluut geen gebrek.

Om op maximale subsidies te kunnen rekenen zullen we achtereenvolgens de heraanleg van de Witte Torenwal, de Kruittorenwal en de Ter Rivierenwal inplannen, om dan optimaal te kunnen profiteren van het éénrichtingsverkeer op de wal en dat op alle dagen van de week. We evolueren dus geleidelijk aan naar een Smart-City-Concept: in ons geval een historisch centrum, voorzien van hedendaagse technologie.



Consument en tijdsgeest

In het afgelopen decennium wijzigde het gedrag van de consument aanzienlijk. Online shoppen, bijvoorbeeld, werd een gemakkelijk, tijdsvriendelijk -vaak goedkoop- alternatief voor een doorsnee -actief- gezin, gezien de openinguren [24/7] en de veelal kosteloze verzending en retour.

De coronacrisis, anno 2020, zorgde voor een tsunami op economisch vlak. Sommige -vaak grote, online- aanbieders zagen hun omzetcijfers *exponentieel toenemen*, andere -vaak kleinere- handelszaken werden verplicht om *reserves aan te spreken*, om op een record-tempo webshops op poten te zetten of take away te organiseren. Dat niet iedereen deze gezondheids-/economische crisis zal overleven, is evident. Dat COVID-19 de leegstandscijfers - die voorheen ook al niet rooskleurig kleurden - in sterke mate zal beïnvloeden, is zeker [cfr. voorlopige cijfers 2021].



Centrum versus periferie

In een vorig economisch tijdperk strenden ketens om dat ene vrije winkelpand in het centrum. Vandaag strijden diezelfde ketens om de grote(re) winkelvloeroppervlakte buiten het centrum, onder meer om makkelijker te kunnen uitbreiden [magazijnruimte], aangezien opschalen in een centrum niet altijd evident is. Maar, natuurlijk ook voor de betere bereikbaarheid, voor uitgebreidere parkeergelegenheid en om te kunnen profiteren -samen met andere ketens die eenzelfde doelpubliek beogen- van de shoppende klant.

In de stadskern zijn veelal kleinere winkelvloeroppervlaktes terug te vinden. In de (voorlopige) cijfers van 2021 is alvast op te merken dat procentueel de leegstand van deze oppervlaktes/panden het grootst is. Dat we het leegstandspercentage graag zo laag mogelijk houden, is evident. Leegstand beïnvloedt het straatbeeld natuurlijk in alle opzichten. Panden zien er verloederd/verouderd uit, of ogen veelal vuil door onopgeruimde etalages. Nochtans is in ons centrum gezelligheid troef. Onderzoek wijst uit dat zowel bewoners als bezoekers ons centrum loven voor zijn sfeer en gezelligheid, het historische aspect en het omvangrijke productaanbod.

Geen enkel centrum wint de strijd om het parkeergemak, om de eenvoudige bereikbaarheid van baanwinkels of perifere winkelsites. Het inzetten op die ultieme (stadskern) beleving -zowel voor de inwoner, de werknemer, de bezoeker, als de ondernemer- wint daarom meer dan ooit aan belang!

De lockdown maakte het meer dan ooit duidelijk: shoppende mensen kiezen voor een totaalbeleving: ze willen graag een hapje eten tijdens het

winkelen, van een koffie nippen of een stukje taart verorberen. Gezinnen willen door winkelstraten struinen, terwijl de kinderen zich uitleven op speeltoestellen. Maar ook: de bewoner wil zijn buur ontmoeten -op een bankje- omringd door gezellig groen en de bezoeker, die wil wel weer eens een cultureel of toeristisch evenement meepikken.

Natuurlijk krijg je als centrum enkel volk over de vloer als je aanbod complementair en -in verhouding met omliggende steden en gemeenten- voldoende competitief is. Een sterk -specifiek- handelsapparaat, verenigd in een stevige VZW of adviesraad Bree Beleven en ondersteund door stadsdiensten, is dus wenselijk.

Maar laat ons eerlijk zijn... Een relanceplan zal de leegstand in een handelscentrum niet wegwerken, hoogstens verminderen. Soms horen we hallucinante huurprijzen, of zien we verpauperde gevels of een verkommerd interieur. Er rust dus ook een grote verantwoordelijkheid op de schouders van pandeigenaars.



Middenstandsvereniging

Sinds 2019 verenigen ondernemende, creatieve handelaars zich in Bree Belevén -een vzw die nauw in contact staat met de dienst economie van de stad- om samen de kern zo aantrekkelijk mogelijk te houden/maken. De vzw, die -om miscommunicaties en dubbele communicaties te vermijden- meer dan 80% van de communicatie naar handelaars voor zijn rekening neemt,

wordt getrokken door voorzitter Peter Housen die de belangen van de handelaars verdedigt tijdens zowel de werfvergaderingen als de vergaderingen met stadsbestuur en -diensten. De middenstandsvereniging mag rekenen op een jaarlijkse subsidie van 20.000 euro, aangevuld door de opbrengst van lidgelden.

Doel relanceplan

Als stad willen we, nu de uitdagingen alsmaar groter worden, de kaart van **ondersteuning** en **vorming** trekken. We zijn ervan overtuigd dat financiële tegemoetkomingen (cfr. Agentschap Innoveren en Ondernemen, Hart-voor-Horeca actie) een *kortetermijnoplossing* bieden, maar geen *langetermijnperspectief*. Ondernemers die reeds voor Corona het water aan de lippen voelden, zullen -ook met een extra financiële injectie- niet overeind blijven. Ondernemers die van tevoren reeds een financiële buffer creëerden en -mede dankzij federale financiële maatregelen- overeind blijven, zullen post-Corona vooral nood hebben aan sparringpartners, gespecialiseerde coaching, vorming en mentale ondersteuning.

We willen ons daarom -naast de specifieke opwaardering van ons centrum die te allen tijde belangrijk blijft- toespitsen op de **versterking** van ons huidige handelsapparaat (zowel de ondernemer, als het aanbod).



Cijfermateriaal

Op basis van detailhandelsrapport (dd. 8 juli 2020), Provincie in Cijfers

Er zijn
374 handelspanden

Er is een daling van het
aantal leegstaande handelspanden

9,9%
leegstand

44 in 2015 vs. 37 in 2020 waarvan
23 panden zich bevinden in de categorie
'langdurige/structurele leegstand'

Er is een stijging van het
aantal leegstaande winkelvloeroppervlakte
5440 in 2015 vs. 6528 in 2020
stijging m² leegstand

Er is een lichte daling in het aantal ketens
46 in 2015 vs. 43 in 2020

Er is een lichte daling in het
aantal zelfstandige winkels
122 in 2015 vs. 102 in 2020

Er is een stijging van het aantal horecazaken
67 in 2015 vs. 72 in 2020
waarvan quasi 60% zich bevindt
in de categorie eetgelegenheden.

De functionele mix (naargelang productgroep)
van onze winkels ziet er als volgt uit
(2015 versus 2020):

Dagelijkse goederen: 47 vs. 42
Periodieke goederen: 66 vs. 61
Uitzonderlijke goederen: 55 vs. 33
Overige detailhandel: 11 vs. 9

De inwoners van Bree spenderen

63,9%

van het budget dagelijkse
goederen in eigen stad (koopbinding)

36,1%

in winkels buiten hun eigen gemeente
(koopvlucht).

38,9%

van het (algemeen) budget
in en om de woning in eigen stad en

61,1%

in winkels buiten hun gemeente,
meer bepaald in Oudsbergen, Maaseik, Bocholt,
Hamont-Achel en Kinrooi.

De koopattractie voor dagelijkse
goederen bestaat voornamelijk uit
klanten afkomstig uit

**Oudsbergen, Bocholt,
Maaseik, Kinrooi en Peer**

1 hart-voor-horeca

Wist je dat?

Het stadsbestuur wilde de lokale horecazaken na de eerste lockdown ondersteunen en besloot via een grote zomeractie met bijzondere prijzenpot, flat fees voor de logies en een heus feestbudget 70.000 euro te pompen in hun heropstart.

Gespendeerd budget: 70.000 euro



2 starterspakket

We hebben heel wat acties op poten gezet voor bestaande (of reeds actieve) ondernemers, maar ook kersverse starters worden niet vergeten. Om starters (< 3 jaar in zelfstandige statuut) te ondersteunen in de administratieve mallemol, bieden we in samenwerking met Het Starterspakket® meer dan 65 documenten aan die de ondernemer van top tot teen steunen. Het heuse all-in-aanbod bestaat uit o.a. sjablonen en plannen (zoals een ondernemingsplan of financieel plan), juridische documenten, marketingtools en zoveel meer.

Bovenop de uitgebreide administratieve ondersteuning kan de ondernemer bovendien genieten van een degelijke ondersteuning door onafhankelijke professionals, psychologische bijstand, net als advisering, begeleiding, bescherming tegen wanbetalers en hulp in prospectie en marketing.

Wie?

Elke zelfstandige ondernemer die minder dan 3 jaar actief is

Wat?

Een all-in aanbod, bestaande uit administratieve ondersteuning en (mentale) begeleiding

Aandeel stad Bree?

Stad Bree vergoedt het volledige pakket voor elke ondernemer tot de maximale capaciteit van het budget bereikt is, maar dan gelden wel enkele voorwaarden. De onderneming in kwestie mag nog maar maximaal drie jaar bestaan. Om te bepalen of de ondernemer in aanmerking komt, wordt hij/zij uitgenodigd voor een gesprek op het ondernemingsloket. Zowel zelfstandigen in hoofdberoep als zij in bijberoep kunnen zich aanmelden.



3 ondernemerstraject

(in samenwerking met partner UNIZO Limburg – Annick De Bruyn)

Ondernemers die hun onderneming graag eens onder de loep nemen -quickwins willen realiseren of kapitaal zoeken- kunnen beneficiëren van een samenwerking tussen Stad Bree en UNIZO. Net zoals starters die denken aan een eigen zaak maar graag even op voorhand aftoetsen of hun ideeën haalbaar zijn.

De één-op-ééntrajecten met de UNIZO-ondernemerscoaches leiden tot vernieuwende ideeën, strategische oogopeners, financiële inzichten en -als het nodig is- zelfs de spreekwoordelijke duw in de rug.

Maar er is meer: UNIZO creëerde het OndernemersForum. Een ondernemer werkt dan een aantal sessies samen met andere ondernemers, begeleid door een vakexpert, rond een specifieke uitdaging. Een efficiënte manier om ervaringen uit te wisselen en nieuwe inzichten te verwerven.



Wie?

Elke zelfstandige ondernemer

Wat?

Een 1-op-1 traject (bijv. 2 halve dagen, gevolgd door 3 opvolgmomenten) rond de opstart, optimalisatie, meer financieel inzicht, groei en strategie of een deelname aan sessies van het UNIZO-OndernemersForum

Aandeel stad Bree?

Stad Bree vergoedt tot 275 euro per ondernemer tot de maximale capaciteit van het budget bereikt is. De totale kostprijs kan lager of hoger liggen, afhankelijk van het gekozen traject.

Om te bepalen of de ondernemer in aanmerking komt, wordt hij/zij uitgenodigd voor een gesprek op het ondernemingsloket.

4 opleidingstraject

(in samenwerking met partner VOKA Limburg – Lena Clement)

De impact van de coronacrisis is voelbaar in alle sectoren. Ondernemers kampen met uitdagingen die voorheen geheel onbekend waren. Ondernemers zijn verplicht mee te groeien, te evolueren en meer dan ooit te ondernemen.

Er werd gevraagd aan VOKA Limburg om begeleiding/opleidingen aan te bieden, met als doel ondernemers op die manier sterker te maken voor de toekomst. De trajecten zijn voor alle ondernemers die zichzelf willen ontplooiën en hun skills willen uitbreiden en zijn te vinden op <https://www.voka.be/limburg/kameracademie>.

Wie?

Elke zelfstandige ondernemer

Wat?

Een intakegesprek (individueel), of een infoavond (collectief) om de noden van de ondernemer(s) te detecteren, gevolgd door een opleidings- of begeleidingstraject op maat

Aandeel stad Bree?

Stad Bree vergoedt tot 375 euro per ondernemer tot de maximale capaciteit van het budget bereikt is. De totale kostprijs kan lager of hoger liggen, afhankelijk van het gekozen traject. De totale kostprijs kan lager of hoger liggen, afhankelijk van het gekozen traject.

Om te bepalen of de ondernemer in aanmerking komt, wordt hij/zij uitgenodigd voor een gesprek op het ondernemingsloket.



5 loopbaanbegeleiding

Zelfstandigen worden sinds Covid-19 behoorlijk uitgedaagd op vlak van creatief en innovatief denken en ondernemen. Of men trok de kaart van digitalisering/modernisering of men koos ervoor om geheel (soms definitief) te sluiten. Heel wat ondernemers werden bijgevolg ver buiten hun comfortzone gedropt en dat bracht heel wat vragen en gepieker met zich mee:

- Wat kan en wil ik?
- Wat maakt me (on)gelukkig?
- Hoe groot is mijn werkzekerheid nu echt?
- Welke invloed heeft stress op mijn manier van werken/zijn?
- ...

Daarnaast proefden sommige ondernemers door de verplichte sluitingen van quality time op het thuisfront. Ook daaruit vloeiden heel wat vragen voort:

- Hoe hard wil ik (nog) werken?
- Hoe kan ik de balans privé-professioneel beter bewaken?
- Kan ik personeel aanwerven om me te ondersteunen?
- ...

De VDAB speelt in op deze vragen door loopbaancheques aan te bieden aan zelfstandige ondernemers voor een 1-op-1 begeleiding.

Wie?

Elke zelfstandige ondernemer

Wat?

40 euro voor 4 uren individuele begeleiding door een loopbaan-coach

40 euro voor de daaropvolgende 3 uren individuele begeleiding door een loopbaan-coach

Aandeel stad Bree?

Stad Bree vergoedt tot 50% per ondernemer/onderneming tot de maximale capaciteit van het budget bereikt is. Om te bepalen of de ondernemer in aanmerking komt, wordt hij/zij uitgenodigd voor een gesprek op het ondernemingsloket.



6 terrasuitbreiding en retributie 2020-2021

Wist je dat?

Horecazaken zijn hard getroffen door de verplichte sluiting(en). Naast inkomstenverlies moet men ook rekening houden met heel wat (bijkomende) kosten om terrassen/inrichtingen coronaproof te maken. Het stadsbestuur keurde niet alleen de tijdelijke uitbreiding of overkapping van (bestaande) terrassen goed maar nam tevens de beslissing dat er noch voor 2020, noch voor 2021 een terrasretributie zal worden opgesteld.



7 Eindejaarscampagne #kooplokaal

Meer dan 1500 bedrijven, gelegen op Brees grondgebied, stellen werknemers -uit en buiten Bree- tewerk. Het merendeel van deze bedrijven bedankt zijn personeelsleden op het einde van het jaar traditiegetrouw met een (eindejaars)geschenk. Om #kooplokaal te promoten, zal vanuit het ondernemingsloket een heuse eindejaarscampagne (offline/online) gestart worden. Zo zal elk bedrijf -gelegen op één van onze industrieterreinen- een promofolder ontvangen, waarin/-op de voordelen en combinatiemogelijkheden van de Breese Cadeaucheque (t.w.v. 5, 15 of 25 euro) uitgebreid besproken zullen worden. We

voorzien daarenboven een inlassing in de BRES (Breese Economische Stuurkring)-nieuwsbrief en promoten de folder op elk social media-kanaal met de hashtag #kooplokaal. De Breese Cadeaucheque kan immers in tal van zaken in en rond het stadscentrum ingewisseld worden. Hoe meer cadeaubonnen verkocht worden, des te meer de Breese middenstand ervan profiteert. Een win-winsituatie dus! Daarnaast zal de bovenstaande campagne gekoppeld worden aan een gelijkaardige campagne, gericht naar particulieren, eveneens offline en online.

Wie?

Elk bedrijf op één van onze industrieterreinen dat personeel tewerkstelt

Wat?

Een folder ter promotie van de Breese Cadeaucheque

Aandeel stad Bree?

Stad Bree zal integraal zowel de campagnekosten voor de bedrijven (ontwerp/folder/verdeling/publicatie) als de campagnekosten voor de particulieren (ontwerp/publicatie) op zich nemen.



8 Naar de Kern

Wist je dat?

Het doel van dit traject is om een helder en gedragen perspectief te creëren voor een nieuwe bedrijvige kern gebaseerd op het unieke DNA van onze stad, inspeliend op de huidige en toekomstige trends voor levendige en bedrijvige kernen.



9

Stickerboek: Wat valt er in BREE te BELEVEN?

Met het relanceplan steken we als lokaal bestuur niet alleen onze economie maar ook ons verenigingsleven een hart onder de riem.

Hoe?

We creëren met alle betrokken partijen een tof verzamel- en stickerboek gericht op jongeren van 6 tot 12 jaar. Zo maken we lokaal kopen weer aantrekkelijk en promoten we tegelijkertijd de plaatselijke verenigingen. In het stickerboek vertellen we op een luchtige manier over Bree, stellen we mogelijk onze clubs of verenigingen en zelfs jeugdbewegingen voor, maar ook onze evenementen, bezienswaardigheden van de gemeente met leuke plekken voor jongeren en nog zo veel meer. Helemaal achteraan voorzien we een pagina waarop (per deelnemende zaak) een unieke sticker gekleefd kan worden.

Het concept is eenvoudig: per aankoopstijf van een zelf te kiezen bedrag of per aankoop van een Breese cadeaucheque of een specifiek product krijgen klanten een stickerpakje. Die stickers plakken ze in het album. In de stickerpakjes zitten willekeurig een aantal gouden stickers verstopt die recht geven op een leuke extra.

Praktische informatie:

- Deelnemende handelaars melden zich op voorhand aan.
- De actie wordt gelanceerd in het voorjaar van 2022.
- Na afloop van de actie wordt er een (online) ruilbeurs georganiseerd waar zij die willen, terechtkunnen om hun stickerboek te vervullen.
- Voor deze actie zetten we een samenwerking op met een gespecialiseerde firma. Zij hebben immers ervaring met kortlopende en erg succesvolle spaaracties.
- Stickerboeken zouden -praktisch gezien- het best verdeeld/gepromoot kunnen worden via de basisscholen.
- Gemiddeld vertegenwoordigt elk gevuld album een omzet van 1 200 EUR gespendeerd bij de lokale handelaars.

Wie?

Een stickerboek voor elke basisschool-leerling
Een actie ter promotie van bewust kopen/ lokaal kopen
Met een overdruk voor andere geïnteresseerden.

Wat?

Een stickerboekactie i.s.m. deelnemende handelaars

Aandeel stad Bree?

Stad Bree koopt de stickerboeken aan en stelt ze -i.s.m. de middenstandsvereniging, de stadsdiensten en indien mogelijk de lokale verenigingen- samen, waarna ze verdeeld worden via de scholen.

Elke deelnemende zaak koopt zelf de uit te delen stickerpakjes aan een schappelijke prijs aan (op factuur/fiscaal aftrekbaar).



10 Kledinglijn #3960

Dat we als stad de kaart van vernieuwing trekken, is duidelijk. Ons centrum wordt geheel in een nieuw jasje gestoken. En ja, onze burgers natuurlijk ook!

We organiseren een wedstrijd voor en met lokaal (teken)talent om samen met ons een heuse hippe en trendy kledinglijn van en voor onze stad te ontwerpen m.b.t. het thema: gezelligheid troef!

Wie ontwerpt kousen?

Wie waagt zich aan een gegeerde hoodie?

Of leuk t-shirt of coole pet?

We financieren een beperkte en dus unieke oplage van de winnende tekening op het voorgestelde product. Eeuwige roem en faam, maar daarbovenop ook een mooie cadeaucheque t.w.v. 500 EUR voor de winnaar én een extra centje voor onze middenstandsvereniging, want de winst (omzet – kosten) gaat integraal naar onze middenstandsvereniging, die het geld aan de hand van een promotieactie (Gratis Shoppen) integraal laat terugvloeien richting de lokale shopper.

En de niet-winnende inzendingen?

Die verschijnen in de volgende fase van de centrumwerken op de werfdoeken! Zo krijgt elke inspanning en dus elke tekening zijn momentje van glorie!

Wie?

Middenstands-
vereniging Bree
Beleven en lokaal
tekentalent

Wat?

Een Breese kledinglijn,
ontworpen door een
Breese creatieveling

Aandeel stad Bree?

Stad Bree prefinanciert en faciliteert het juridische, administratieve en promotionele luik van de actie. De winst na verkoop gaat integraal naar middenstandsvereniging Bree Beleven.

design
me!

Ondernemingsloket

Het ondernemingsloket is gesitueerd op de gelijkvloerse verdieping van het Oudste Stadhuis op Markt z/n. Het loket is opgericht voor:

- zij, die ervan dromen een eigen onderneming te starten.
- zij, die reeds concrete plannen op tafel hebben liggen, maar op specifieke domeinen (bijv. huisvesting of marketing) ondersteuning wensen.
- ondernemers met een bestaand(e) bedrijf of handelszaak, die nood hebben aan bijkomende info (bijv. wegenwerken of vergunningen), of die hun zaak willen doen groeien (bijv. opleidingen).

We hebben niet over alle onderwerpen voldoende expertise in huis, maar indien nodig zoeken we samen met de ondernemer tot we de geschikte informatie vinden of verwijzen we gericht door naar gekende en minder gekende adviesinstellingen op de markt. En we informeren niet alleen. We organiseren ook!

Het ondernemingsloket werkt immers nauw samen met de dienst communicatie en de dienst toerisme om zo ondernemers een platform te geven op meerdere vlakken. Denk aan:

Evenementen

Zowel de eigen stadsdiensten, de middenstandsvereniging Bree Beleven als lokale verenigingen/organisaties dragen hun steentje bij om van Bree een levendige stad te maken. Om een lange opsomming van evenementen/activiteiten te vermijden, verwijzen we voor verdere info door naar: <https://www.bree.be/toerisme/evenementen>

Bree App

De Bree City-App is een platform, waarmee je met de lokale overheidsdiensten, handelaars, zorgverstrekkers, verenigingen en je eigen vrienden kan communiceren. Je kan via de app online producten bestellen, een tafel reserveren, lokaal of regionaal nieuws ontvangen, promoties of evenementen leren kennen of punten op je klantenkaart sparen.

Ondernemerslounge

Bree bruist van ondernemers met commerciële wijsheid, toffe ideeën en een neus voor zaken. Hun businessplan is er eentje om u tegen te zeggen en dus wil je hen of hun product, zaak of dienst zeker leren kennen.

In stadsmagazine Klets! laten we maandelijks zo'n lokaal talent aan het woord. Je leest hun verhalen in de papieren versie of online op www.bree.be.

Welkom-in-Bree-pakket

Nieuwe inwoners krijgen een Welkom-in-Bree-pakket in de vorm van een gevulde tote bag na het registreren van hun adreswijziging. In deze toffe goodiebag vind je cadeaubonnen en leuke gadgets van onze plaatselijke handelaars.

Wil jij graag meer weten of wil je in contact komen met de dienst economie?

Contactmogelijkheden
Markt z/n (Oudste stadhuis)
Voor een afspraak:
economie@bree.be
of 089 84 86 10

