

Vergaderverslag

Groep: Raadscommissie 1
Datum: **14 10 2025**
Uur: 19u03 – 19u44
Plaats: **Nieuwe schepenzaal**

Aanwezig: R. Vandenberghe, burgemeester (tot 19:30)
W. Allijns, , schepenen
P. Sustronck, voorzitter,
N. Beugnies, F. Buysschaert, M. Callens, V. Decaluwe, , K. Detavernier, N. Maghroud, J. Remy, P. Soens, W. Vermeersch, raadsleden

Verontschuldigd: E. Rousseau, K. Descheemaeker

Afwezig: S. Demeyer, schepen

Kopie:
Bijlagen:

Ruth Vandenberghe - Bestuurszaken

Punt 1 - 2025_GR_00250 - Politieraad – Ontslag en opvolging van rechtswege van een politieraadslid – Aktename

Geen opmerkingen vanuit raadscommissie 1.

Punt 2 - 2025_GR_00249 – Vzw Ajko – voordracht van bestuursmandaten – Aanduiden van vertegenwoordigers uit de gemeenteraad

Geen opmerkingen vanuit raadscommissie 1.

Punt 3 - 2025_GR_00248 – Ajko vzw – Algemene vergadering van 4 november 2025 – Goedkeuren agenda en bepalen mandaat vertegenwoordiger – Goedkeuren

Geen opmerkingen vanuit raadscommissie 1.

Ruth Vandenberghe – Evenementen en verenigingen

Punt 4 - 2025_GR_00247 - Politiereglement - Tijdelijke politiereglementen naar aanleiding van de autorally '6 uren van Kortrijk' op zaterdag 15 en zondag 16 november 2025 (inrichten servicezones en ambulante activiteiten) - vaststellen

Vraag van W. Vermeersch:

Wanneer is de persvoorstelling?

Antwoord van R. Vandenberghe:

Uitnodiging nog niet ontvangen. Komt voor in de persagenda.

Vragen van M. Callens:

1. Preventieve maatregelen t.o.v. milieuschade: welke zijn deze? Ze staan niet opgenomen in de nota.
2. Artikel 6 uit de bijlage: melden aan de milieuverantwoordelijke: Komt daar opvolging van

nadien?

3. Artikel 9 uit de bijlage: overtredingen voor politiestraffen: is dit ook van toepassing voor milieu?

Antwoord v W. Allijns op vraag 1:

Dit zijn de traditionele maatregelen om enerzijds de veiligheid te garanderen en anderzijds de omgeving te beschermen.

Aangevuld met antwoord vanuit team evenementen:

Bij herstellingen moeten de serviceauto's de volgende voorzieningen bijhebben en gebruiken:

- Een stuk ondoordringbare servicefolie van minimaal 4 x 3 meter;
- Een opvangbak voor vloeistoffen van circa 50x50 centimeter met aftapvoorziening;
- Een voorziening voor het opvangen van brandstof;
- Een container voor afvalvloeistoffen van en minstens 10 liter inhoud en afvalzak.

Antwoord van W. Allijns op vraag 2:

Er is een debriefing nadien: evaluatie wat goed en minder goed gelopen is en wordt meegenomen naar de volgende editie. Organisatie van Rally is erg professioneel. Er wordt erg veel gedaan in voorbereiding.

Aangevuld met antwoord vanuit team evenementen en verenigingen:

Indien toch verontreiniging van de ondergrond heeft plaatsgevonden wordt dit inderdaad nauw opgevolgd door de dienst leefmilieu.

Antwoord van R. Vandenberghe op vraag 3:

Ja

Wouter Allijns – Stadsvernieuwing en omgevingsbeleid

Punt 5 2025_GR_00241 – Handelsdistrict – BID – officiële ontbinding - Aktename

Schriftelijke vraag van K. Descheemaeker:

Hoe is de samenstelling van de ambassadeursgroep (8 ondernemers) technisch bepaald (bijv. selectiecriteria, weging van vertegenwoordiging per straat), en welke mechanismen zijn er om belangenconflicten tussen ambassadeurs en de centrummanager te vermijden?

Antwoord van W. Allijns:

Op eerste overleg waren er 8 van de 14 personen uit de ambassadeursgroep aanwezig.

Deze personen zijn er gekomen na een oproep na opfrissing winkelwandelgebied.

Namen staan opgenomen in de nota zoals Ubbe Descamps, Pascal Vervaeke van Couteaux & Co uit Wijngaardstraat, ... Sommigen hebben niet enkel een winkel in Kortrijk maar ook erbuiten.

Zijn mensen gekend met retail.

Er blijft een vertegenwoordiging vanuit de winkeliers van het winkelwandelgebied noodzakelijk en daarom is een ambassadeursgroep opgericht.

Vragen van W. Vermeersch:

1. Gaat de BID-belasting dan ook verdwijnen?

2. Wie bepaalt wie in dit comité zit?

Is deze groep representatief volgens alle handelaars vertegenwoordigd in het winkelwandelgebied zoals ook van imago-verlagende zaken?

Antwoord van W. Allijns op vraag 1:

De BID belasting heeft niks te maken met de ontbinding van het BID.

BID belasting blijft bestaan, budget gaat naar de algemene middelen van de stad.

In vorige legislatuur werd beslist om alles in te kantelen in de stad. Dit is het laatste deel ervan.

De handelaars moeten wel gehoord blijven worden.

Wordt ook samen bekeken met het Kortrijk Commerceplan.

Iedereen die BID-belasting betaalt krijgt met die middelen uit de stad dan bv. een kerstboom.

Antwoord van W. Allijns op vraag 2:

Het klein comité van 14 personen is groter dan het BID van vroeger.
Wie zich nog kandidaat wil stellen om er bij te komen kan dit nog altijd.
Het is echt de bedoeling om voeling te hebben met de handelaars van het volledige winkelwandelgebied.
Vanuit de imago-verlagende zaken is niemand vertegenwoordigd.

Vraag van M. Callens:

Is de ambassadeursgroep dan een minder officiële instantie? En wat is hun gewicht?

Antwoord van W. Allijns:

Neen. Ambassadeursgroep zal ook op kwartaalbasis samenkomen.

Vraag van Kelly:

Is er een duidelijke agenda?
Zie Brio: is er een link met de vernieuwing van het Kortrijk commerceplan?
Kan de lat hoger gelegd worden?

Vraag van P. Sustronck:

Welk bedrag uit de 'spaarpot' van het BID is nog over?

Antwoord van K. Detavernier:

Het budget is niet zomaar gekanteld bij de stad maar daarmee werd nog ingezet op bv. de Kortrijk Kadobon en tijdens de braderie.

Antwoord van Wouter:

Al het geld is uitgegeven.
Daarom dat het ook 6 jaar duurde voor het volledig ontbonden werd.

Wouter Allijns – Facility

Punt 6 2025_GR_00246 – 2025/3361 – Raamcontract algemene voeding en diepvriesvoeding – voorwaarden en wijze van gunnen

Vragen van K. Descheemaeker

1. Kan de schepen toelichten hoe de COICOP5-, energie- en loonindexen in de prijsherzieningsformule worden gewogen, en bij welke indexschommeling een herziening plaatsvindt?
2. Kan de schepen de methodologie voor de smaakbeoordeling van perceel 1 toelichten, bijvoorbeeld welke gestandaardiseerde sensorische panels volgens ISO 8586 worden gebruikt, inclusief het aantal testers en de frequentie? Voor het bestelplatform: welke technische KPI's, zoals laadtijd in milliseconden of API-uptime, worden gebruikt om gebruiksvriendelijkheid te meten, en hoe wordt dit gedocumenteerd in de gunningsfase?
3. Kan de schepen specificeren welke criteria in het bestek, zoals geografische bonuspunten of minimale afnameverplichtingen, de deelname van Kortrijkse of regionale leveranciers stimuleren? Kunt u de geraamde afnameverdeling in procenten of euro's tussen lokale en niet-lokale leveranciers voor de looptijd van het contract kwantificeren, en hoe wordt dit opgevolgd?

Antwoord van W. Allijns:

Er wordt schriftelijk geantwoord op de vragen.

Antwoord vanuit team aankoop op vraag 1:

COICOP staat voor Classification of Individual Consumption According to Purpose. Het is een internationale nomenclatuur die wordt gebruikt om consumptie-uitgaven te classificeren. Deze classificatie wordt onder andere gebruikt door statistische bureaus, zoals Eurostat en nationale instellingen, voor het samenstellen van gegevens van de consumptie index. De consumptie index is een samenstelling aan de hand van een korf. De elementen die in die korf zitten zijn die Coicop indexen. Deze zijn opgesplitst in 12 categorieën. Voedingsmiddelen is daar 1 van. De categorie voedingsmiddelen kan op haar beurt verder worden uitgesplitst in sub niveaus. Idem voor de categorie huisvesting-water-elektriciteit, gas en andere brandstoffen.

Door de prijsherziening in het bestek te baseren op de Coicop-index volgt deze veel nauwkeuriger de prijsevolutie van de specifieke producten die we aankopen. Voor de loonindex volgen we de loonindex van paritair comité 119 (de loon- en arbeidsvoorwaarden in de sector van de handel in voedingswaren). Voor het perceel Algemene voeding houden we voor de prijsherziening rekening met volgende parameters:

- 70% volgens de evolutie van Coicop 1 voedingsmiddelen en niet-alcoholische dranken/ subcategorie voedingsmiddelen.
- 10% evolutie van de loonindex vast gelegd in paritair comité 119
- 20% vast gedeelte

Voor het perceel diepvriesvoeding houden we voor de prijsherziening rekening met volgende parameters:

- 60% volgens de evolutie van Coicop 1 voedingsmiddelen en niet-alcoholische dranken/ subcategorie voedingsmiddelen/nog verder uitgesplitst in categorieën diepgevroren groenten, vis, vlees, aardappelen etc.
- 10 % volgens de evolutie van Coicop 4 subcategorie Elektriciteit, gas en andere brandstoffen
- 10% evolutie van de loonindex vast gelegd in paritair comité 119
- 20% vast gedeelte

Jaarlijks (en ten vroegste 1 jaar na opening offertes) kan de leverancier of het Bestuur een herziening volgens bovenvermelde berekening aanvragen. Een herziening kan dus ook negatief zijn (prijzen die dalen).

Antwoord vanuit team aankoop op vraag 2:

Smaaktesten

Er wordt niet met gestandaardiseerde tests of panels gewerkt. De beoordeling gebeurt door eigen mensen die bij hun beoordeling hoofdzakelijk rekening houden met hun ervaringen in de keuken zelf en met hun ervaringen met onze eindgebruikers of doelpubliek (de bewoners van onze woonzorgcentra, de gebruikers van maaltijden aan huis etc.). Daarom wordt het panel samengesteld uit 3 mensen uit de WZC's (minstens 1 van OCMW Zwevegem) die dagdagelijks betrokken zijn bij de maaltijden van onze bewoners, 3 interne koks (minstens 1 van OCMW Zwevegem) en de keukenmanager van Kortrijk.

Na opening van de offertes vergelijken we de prijzen tussen de verschillende aanbieders. Als keuze voor de stalen voor de smaaktest kiezen we voor de producten waarbij de indieners een verschillend merk voorstellen en die tevens een groot verbruik op jaarbasis (ofwel in hoeveelheid ofwel in prijs) hebben en/of een groot verschil in eenheidsprijs hebben zodat de stalen representatief zijn voor de beoordeling van de offerte.

Verloop smaaktest:

De beoordelaars hebben geen kennis van de deelnemende leveranciers noch van de productprijs. De stalen van de verschillende leveranciers worden per product gelijktijdig aan de beoordelaars aangeboden, geproefd en beoordeeld. Elke beoordelaar geeft individueel per staal een score voor het geproefde. Het is een vergelijkende beoordeling enkel tussen de verschillende aangeboden producten (en niet in relatie met de door hem gekende smaak van dit product die hij thuis prefereert). Elk panellid vult per product een score (zeer goed, goed, minder goed of onaanvaardbaar) in. Nadien worden door team aankoop de scores omgezet in punten zoals voorzien in het bestek, en wordt het rekenkundig gemiddelde van de verschillende beoordelaars berekend.

Deze smaaktest is dus een gunningscriterium. Na gunning zijn geen smaaktesten meer voorzien. Tijdens de uitvoering van het contract dient de opdrachtnemer dezelfde producten aan te bieden als voorgesteld in zijn offerte.

Bestelplatform:

Het bestelplatform wordt dagelijks door onze keukens gebruikt voor hun bestellingen. In de inventaris staan de 600 meest frequente producten van de ruim 2500 verschillende producten die in 2024 werden afgenomen bij de huidige leverancier. Daarom kan niet via een vaste bestellijst gewerkt worden maar via het bestelplatform van de leverancier.

Het bestelplatform wordt op onderstaande punten geëvalueerd :

- Gebruiksvriendelijkheid/functionaliteiten van de software;
- Raadpleegbaarheid van de productinformatie;
- Zichtbaarheid van het onderscheid tussen producten uit de inventaris en catalogoog van de inschrijver;
- Flow wanneer een bestelproduct niet leverbaar is, hoe zichtbaar is dit? Mogelijkheid om een

ander evenwaardig product te zien;

- Mogelijkheid om de site in te richten volgens de noden van het opdrachtgevend bestuur;
- Autorisatiemogelijkheden (welke hiërarchie mogelijk?);
- Mogelijkheid om diverse rapporten te genereren;
- Alternatieve bestelmethode wanneer de software niet beschikbaar zou zijn.

De bestelplatformen van de verschillende aanbieders worden onderling met elkaar vergeleken en beoordeeld a.d.h.v. de matrix :

Er worden respectievelijk 3, 2, 1 punt(en) toegekend in het geval dat elk onderdeel beter, even goed of minder goed scoort ten opzichte van hetzelfde onderdeel in de andere offertes.

$((\text{wegingsfactor}/(n-1) \times 3)) \times \text{behaalde score}$ [afgerond met 2 cijfers na de komma]

In dit geval is de wegingsfactor 5 en $n =$ aantal regelmatige inschrijvers.

De eindscore is het gemiddelde van alle scores omgerekend op 5 punten

Antwoord van W. Allijns:

Wordt schriftelijk geantwoord.

We kunnen de lokale spelers niet altijd bevoordelen.

Er zijn grensbedragen en éénmaal daarboven ben je wettelijk verplicht om onder andere Europees te publiceren.

Antwoord vanuit team aankoop op vraag 3:

Geografische bepalingen opnemen is bij wet verboden in bestekken.

Je kan hier wel op inspelen door bv. binnen de selectiecriteria te werken met lokale afhaalpunten maar dit is binnen deze type bedrijven niet van toepassing, wij laten leveren.

Er is wel het gunningscriterium 'kostprijs kleine drops' op 5 punten opgenomen:

Drops > dan 200€ dienen franco te zijn maar in dit gunningscriterium wordt prijs gevraagd voor drops tussen 100€ en 200€ en een prijs voor drops voor een bestelling < 100€. Op die manier hebben lokale handelaars een voordeel.

Onze voedingsdossiers zijn al uitgesplitst per productgroep:

- brood & gebak;
- groenten & fruit;
- vlees & charcuterie;
- gevogelte;
- ...

Deze opdracht verder saucissoneren om onder bepaalde drempelbedragen uit te komen is bij wet verboden.

Voor zowel de vroegere RO diepvriesvoeding als RO algemene voeding komen we op een raming uit boven de Europese drempelwaarden en moeten we kiezen om aan te besteden via de openbare procedure. We verlagen de administratieve last door deze samen te brengen onder 1 raamovereenkomst maar behouden wel 2 aparte percelen.

Dit heeft als voordeel dat we enerzijds de lokale diepvriesbedrijven een kans geven om deel te nemen aan 1 van de percelen van de opdracht maar anderzijds we ook extra korting kunnen krijgen als we inschrijvers hebben die voor beide percelen een offerte indienen.

Indien we ervoor kiezen de beide percelen aan 1 leverancier toe te wijzen dan hebben we nog als extra milieuvriendelijk voordeel dat we de drops minderen en de ritten gehalveerd worden tussen leverancier en leverplaatsen van onze organisatie.

(Lokale) spelers op de markt bij dit soort dossiers zijn:

Perceel 1 algemene voeding

BIDFOOD FLANDERS NV	Kasteleinsstraat 17	9150	Kruibeke
SOLUCIOUS	Edingensesteenweg 196	1500	Halle
SLIGRO BELGIË NV	Wingepark 10	3110	Rotselaar
ARONDE NV	Blankenbergsesteenweg 362	8000	Brugge

Perceel 2 diepvriesvoeding

BIDFOOD FLANDERS NV	Kasteleinsstraat 17	9150	Kruibeke
SOLUCIOUS	Edingensesteenweg 196	1500	Halle

<i>SLIGRO BELGIË NV</i>	<i>Wingepark 10</i>	<i>3110</i>	<i>Rotselaar</i>
<i>ARONDE NV</i>	<i>Blankenbergsesteenweg 362</i>	<i>8000</i>	<i>Brugge</i>
<i>ESCA FOOD BVBA</i>	<i>Watervan 5</i>	<i>8501</i>	<i>Heule</i>
<i>T VRIESMANNEKE BVBA</i>	<i>Meensesteenweg 216</i>	<i>8940</i>	<i>Wervik</i>
<i>FROBONA NV</i>	<i>Vliegweg 23</i>	<i>8020</i>	<i>Oostkamp</i>

Vraag van W. Vermeersch:

Zijn er Halal of Koosjere producten opgenomen in de raamovereenkomst?

Antwoord van W. Alijns:

Wordt schriftelijk beantwoord.

Antwoord vanuit team aankoop:

Halal of koosjere producten zijn hier niet aan de orde.

Vragen van M. Callens:

1. Moeten we niet streven naar 50/50 prijs/kwaliteit?
2. Hoe kunnen lokale spelers indienen?

Antwoord van W. Alijns op vraag 1:

Prijs zal altijd een rol spelen maar kwaliteit is al streng genormeerd.

Aanvulling vanuit team aankoop:

In perceel 1 algemene voeding is de kwaliteit van de gevraagde inventarisproducten inderdaad al strikt genormeerd.

In de meetstaat werden voor perceel 1 de huidige productmerken als referentie en richtmerk meegegeven. De keuze hiervan is gebaseerd op de ruim opgedane ervaring met deze en andere producten. Bij voorkeur wensen we hier weinig van af te wijken omdat receptfiches en menu's met allergeneninfo ed. hierop zijn afgestemd in de verschillende keukens. Er kan van deze merken afgeweken worden voor zover de voorgestelde producten van gelijkwaardige kwaliteit zijn, gestaafd aan de hand van de toegevoegde technische fiche. Op die manier is de kwaliteit van de aangeboden producten reeds gewaarborgd en is de prijs belangrijker.

Ook vragen we voor een belangrijke groep producten zowel prijs voor een A-merk als voor een B-merk(lees huiskmerk).

Voor merkproducten worden gelijkwaardige A merken aanvaard. De vermelding van een A-merk of handelsnaam is bedoeld om het gewenste kwaliteitsniveau te duiden. Indien de inschrijver het gevraagde product niet kan aanbieden, stelt hij één gelijkwaardig product voor met omschrijving, maar wel nog steeds een A-merk.

Indien een huiskmerk vermeld staat in de inventaris, kan de inschrijver voor deze post zijn huiskmerk of een B-merk aanbieden.

Daardoor worden kwaliteitsverschillen tussen de producten van de verschillende aanbieders al sterk afgevlakt.

Vandaar dat voor dit perceel het criterium prijs op 70 punten staat.

Voor perceel 2 diepvriesvoeding zijn er grotere verschillen in kwaliteit tussen de verschillende producten en is gewichtsverlies na ontdooiing en zichtbare kwaliteit een belangrijk kwaliteitscriterium. Vb. diepvries broccoli : bij de ene leverancier heb je mooie roosjes en bij een andere zijn 30% alleen maar stelen... Of bij ontdooiing van een product van de ene leverancier hou je na ontdooiing 90% gewicht over en bij een andere 80%.

Antwoord vanuit team aankoop op punt 2:

Zie antwoord op vraag 3 van K. Descheemaeker.

Wouter Allijns – Evenementen en Verenigingen

Punt 7 2025_GR_00242 – Retributies voor het gebruik van chalets tijdens Winter in Kortrijk – Retributiereglement.

Schriftelijke vraag van K. Descheemaeker:

Kan de schepen toelichten hoe de verschillende retributietarieven voor de chalets zijn berekend — bijvoorbeeld of men daarbij vertrokken is van historische omzettaal of kostendoorrekening — en hoe de huurprijs van €1.950 per unit exclusief btw werd vertaald naar het uiteindelijke retributietarief, inclusief eventuele marge of subsidiecomponent?

Antwoord van W. Allijns:

Wij huren de chalets zelf en verhuren ze door en nemen er geen winst op.

Antwoord van K. Detavernier:

Vroeger toen de chalets eigendom waren kwam daar heel veel bij kijken: je moet ze kunnen plaatsen, opzetten, afbreken, ...

Aanvullend antwoord vanuit team evenementen:

We zijn in eerste instantie uitgegaan van de tarieven die de vorige jaren werden aangerekend in vergelijking met de kostprijs van de huur van de nieuwe chalets. Daarnaast brachten we ook bijkomende kosten in kaart. Denk hierbij aan toiletten, verlichting, decoratie, muziek... Gezien de oude, versleten chalets behoudens transport, stockage en op-/afbouw geen kosten meer met zich mee brachten spreekt het voor zich dat deze bijkomende kosten voorheen door de inkomsten van de verhuur gedragen konden. We moeten dus verder kijken dan enkel naar de huurprijs van de chalet. Het spreekt dus ook voor zich dat in gelijk welk scenario (huur/koop) een prijsstijging zich op drong.

In de berekening hanteerden we een aantal afwegingen: voeren we de prijsstijging beter lineair door, of kiezen we voor een prijsstijging die zich enkel door zet richting ondernemingen, enkel drank- en eetchalets... Door met deze principes aan de slag te gaan merkten we dat een prijsstijging van 25% voor de eet- en drinkstanden de meest te verantwoorde keuze is. Door ons oor te luister te leggen bij standhouders en in beperkte mate ook vergelijkbare kerstmarkten stelden we vast dat deze prijszetting ook aanvaardbaar is.

Met deze prijszetting komen we binnen de totale begroting van Winter in Kortrijk tevens op een betaalbaar geheel. Hierbij dient wel rekening gehouden te worden met het feit dat nog steeds wordt geïnvesteerd in de kerstmarkt en de inkomsten van de huur maar een gedeelte van de totale kosten van de kerstmarkt dekken. Puur op basis van de verhuur van de chalets genereert de stad Kortrijk de meeste inkomsten met de verhuur van chalets die door ondernemingen worden gehuurd voor de volledige periode. Binnen de verdeling tussen de grote chalets en de kleine chalets (1, 2, 3 of 4 units) zitten de meeste opbrengsten bij de kleine chalets die voor de begroting van Winter € 1.050 op brengen. 4 Units brengen dan € 2.825 op, of € 706,25 per unit. In onze prijszetting hebben we steeds geprobeerd om Kortrijkse verenigingen positief te benaderen. Dat resulteert dan ook in het feit dat verenigingen de facto ondersteund worden: aan een eet- en drankchalet die de volledige periode wordt ingezet draagt de stad ongeveer € 400 bij.

Schriftelijke vragen van K. Descheemaeker:

1. Kan de schepen toelichten welke technische normen worden toegepast om de kwaliteit en stabiliteit van de stroomtoevoer (2x16A) voor de chalets te garanderen? Welke maatregelen worden genomen tegen overbelasting tijdens piekmomenten, en hoe frequent wordt het elektrische netwerk preventief getest in aanloop naar Winter in Kortrijk?

2. Hoe is de toewijzing van de chalets gestructureerd — bijvoorbeeld via een puntensysteem op basis van ervaring, lokaal karakter of verenigingsstatus — en welke waarborgen zijn er voor transparantie en gelijke behandeling, zeker bij weekverhuur? Hoe wordt bovendien leegstand voorkomen tijdens de looptijd van Winter in Kortrijk?

Antwoord van W. Allijns op vraag 1:

Er wordt schriftelijk op geantwoord.

Er wordt met de verantwoordelijke van Winter in Kortrijk gekeken welke voorzieningen per chalet nodig zijn.

De voorbije edities waren er geen technische storingen.

Aanvullend antwoord op vraag 1 vanuit team evenementen:

Elke chaletuitbater heeft op voorhand een individueel gesprek met de coördinator om de nodige stroomvoorzieningen per chalet te bespreken. Hierbij moet de chaletuitbater een inventaris op maken van alle toestellen en hun vermogen. Zo kunnen we berekenen of de toevoer naar elke chalet volstaat of niet. Mocht dit niet het geval zijn, dan kan de uitbater kiezen om het aantal toestellen te verminderen of om één of meerdere extra lijnen te laten aan leggen. Vandaar ook het voorgestelde tarief in het retributiereglement. Op basis van deze inventaris maken we tevens een stroomplan op: we bepalen tot op niveau van elk circuit welke toestellen worden aangesloten en alle kabels worden op basis daarvan ook gelabeld tot aan de stroomkast. Mocht een automaat af slaan kunnen we dan ook meteen tot aan de bron weten welke toestellen een probleem vormen. Uiteraard worden de stroomkasten regelmatig getest, deze worden tevens ook ingezet voor tal van andere evenementen. Eventuele defecten worden steeds meteen door gegeven en opgelost.

Antwoord van W. Allijns op vraag 2:

In het begin van Winter in Kortrijk was er dag, week en weekend verhuur.

Voor komende editie zijn alle per maand verhuurd, zie daar het succes.

1 chalet in weekverhuur.

Mensen die al van in het begin er bij zijn en goede doelen hebben, die laten we toe en gaan we niet weigeren.

Nog geen melding of klachten gekregen van mensen die geweigerd werden. Ik vertrouw op mijn team.

Aanvullend antwoord op vraag 2 vanuit team evenementen:

We organiseerden een infomoment dat werd aangekondigd bij alle mensen die in het verleden een stand hebben uitgebaat of interesse hebben getoond om dit te doen. Daarnaast werd dit moment ook ruim aangekondigd naar andere partijen, voornamelijk via sociale media en bestaande netwerken zoals het netwerk van Kortrijkse ondernemers. Dit resulteerde in een infomoment waar net geen 100 mensen aanwezig waren. Na de uiteenzetting konden mensen hun kandidatuur kenbaar maken door het invullen van een digitaal formulier. Dit resulteerde in 37 kandidaturen. Voor de uiteindelijke selectie wordt uitgegaan van een mix van elementen: gaat het om een vereniging of om een onderneming, gaat het over een Kortrijks of niet Kortrijks initiatief, wat is de kwaliteit van het aanbod en hoe past dit binnen een kerstmarkt (zo zal bijvoorbeeld raclette het winnen van een pasta), hoe past het aanbod binnen de volledige kerstmarkt (evenwicht eten/drinken) en hebben we in het verleden goede ervaringen opgedaan met de initiatiefnemer. We nemen contact op met elke kandidaat met een toelichting waarom de kandidatuur al dan niet werd weerhouden. In het geval van weekchalets kijken we naar het aantal vragen die we binnen krijgen en wegen we die tegen een maximale bezetting. Voor elke weekchalet zijn immers minstens drie kandidaten nodig (de laatste week van de kerstmarkt die over nieuwjaar heen loopt zijn voor weekuitbaters niet interessant omdat de kerstmarkt na dit moment commercieel sterk naar beneden gaat. Dit resulteerde in één weekchalets met drie verenigingen.

Vragen van W. Vermeersch:

1. Graag de prijsevolutie sinds Winter in Kortrijk;
2. Klopt het dat er vorige editie een ongeval gebeurd is met de Chalets?
3. Is er al overwogen om de naam te veranderen?

Antwoord van W. Allijns op vraag 1:

Prijsevolutie wordt opgevraagd bij team evenementen.

We kunnen gerust ook de werkwijze voor de prijzen van Roeselare meegeven: daar is het bieden in gesloten enveloppe.

Er was reeds een info-avond en er waren 93 personen aanwezig.

Alle chalets waren binnen de week allemaal gereserveerd.

Aanvullend antwoord op vraag 1 vanuit team evenementen:

De prijzen werden voorheen bepaald door de concessiehouders, uiteraard in samenspraak met de stad Kortrijk en in balans met de instroom van kandidaten. De prijzen zijn sinds jaar en dag gelijk gebleven. Er is enkel een toeslag bij gekomen voor de zogenaamde overkappingen. Dit zijn de afdakjes die sinds twee jaar werden gebouwd tegen de chalets. Voor een overkapping werd een toeslag gevraagd van € 900 per chalet. Deze overkappingen werden dan gebouwd door een aannemer die werd aangesteld door de concessiehouders. De overkappingen kwamen er onrechtstreeks op vraag van de standhouders zelf. Voor de kerstmarkt op de Grote Markt kwam bouwden de standhouders immers zelf een kakafonie van afdakjes, tentjes, parasols... om voor de bezoekers een regen vrij plekje te voorzien. Het gevolg was een kerstmarkt die geen karakter of uniformiteit had en geen kerstsfeer uitstraalde. Met de verhuis naar de Grote Markt wilden we inzetten op een échte kerstmarkt met uniformiteit en een échte kerstsfeer. De bouw van de afdakjes en de opstelling zoals we die op vandaag doen resulteert in een jaar na jaar succesvollere kerstmarkt. Nu de chalets aan vernieuwing toe zijn werd met deze overkappingen rekening gehouden: het ontwerp van de chalets laat toe om op een creatieve manier om te gaan met het plaatsen van wanden waardoor de overkapping integraal deel uitmaakt van de chalet.

Antwoord van W. Allijns op vraag 2:

Antwoord wordt opgevraagd bij team evenementen.

Antwoord op vraag 2 vanuit team evenementen:

Het klopt dat er vorig jaar een ongeval is gebeurd met één van de overkappingen. Een decoratief paneel is losgekomen en is op een bezoeker terechtgekomen. De bouw van deze overkapping gebeurde in opdracht van de concessiehouder, het is dan ook de verzekering van de concessiehouder die hierin is tussengekomen. De nieuwe chalets voldoen op dat vlak aan de strengste normen onder meer qua windbelasting, sneeuwbelasting, stabiliteit...

Antwoord van W. Allijns op vraag 3:

Of het nu Winter of Kerst in Kortrijk heet maakt niet uit. Het is de lading, de inhoud die telt. Zolang dat alle mensen die er naar toegaan maar gelukkig zijn. Is meer het concept: We hebben ook Zomer in Kortrijk. Winter in Kortrijk gaat over veel meer dan de Kerstmarkt. Zomer in Kortrijk begint ook eind mei = ook nog geen zomer.

Vraag van M. Callens:

Klopt het dat er meer wordt ingezet op de creatieve invulling en niet louter op eten en drank. En komt er nog een oproep?

Antwoord van W. Allijns:

Inderdaad. Elk jaar proberen we met team evenementen iets extra te doen. Vorig jaar het reuzenrad.

De oproep is er reeds geweest. We doen er alles aan om alles in teken van Kerst te brengen.

Aanvullend antwoord vanuit team evenementen:

Al twee jaar nemen we heel wat initiatief om het shoppinggebeuren te maximaliseren. We vinden dit een bijzonder aangename aanvulling op de kerstmarkt. We merken echter dat hiervoor weinig animo is. Dit jaar kregen we twee kandidaturen binnen van standhouders die enkel de weekends voor kerstmis willen of kunnen staan. Ook voorheen was er enkel interesse in de weekends, wat resulteert in gesloten chalets en leegstand. We probeerden dit de vorige edities te ondervangen door een 'shoppingstraat' te maken die we in de daluren konden afsluiten. Op die manier konden we de desolate indruk van de gesloten chalets min of meer ondervangen. In combinatie met gehuurde chalets wordt dit echter een zeer duur gebeuren. In het kader daarvan gaan we uit de chalets die nog steeds in ons eigendom zijn de beste exemplaren herstellen en bewaren. Mocht wat meer animo komen rond het shopping gebeuren kunnen we deze dan inzetten om een vlotte start te kunnen garanderen. Onze kerstmarkt is immers nog steeds groeiende en wie weet zwengelt de vraag opnieuw aan. We merken echter dat shopping voornamelijk in de grote steden zoals Brussel of Antwerpen aan slaat. Kortrijk staat op dat vlak jaar na jaar beter op de kaart, we staan klaar om shopping met open armen te ontvangen.

Tijdens de weekends zijn er naast de kerstmarkt ook tal van andere zaken te beleven. Aan de ene kant heb je het vernieuwde land van de kerstman op het Vandaeleplein, de winterfoor op het

Schouwburgplein, koopzondagen, winterwonderland.

Naast deze vaste waarden, is er ook elk weekend een activiteit. Gaande van Vlaanderen zingt, de kerstcorrida, tot Feux D'hiver.

Vraag van P. Sustronck:

Komt er een schaatspiste?

Antwoord van W. Allijns:

Neen, er komt geen schaatspiste

**De secretaris,
Sara Ferlin**