

# DBNMNL HD V DOJ S

NR.1 MAGAZINE VLAAMS-BRABANT 09.2016



In de kijker

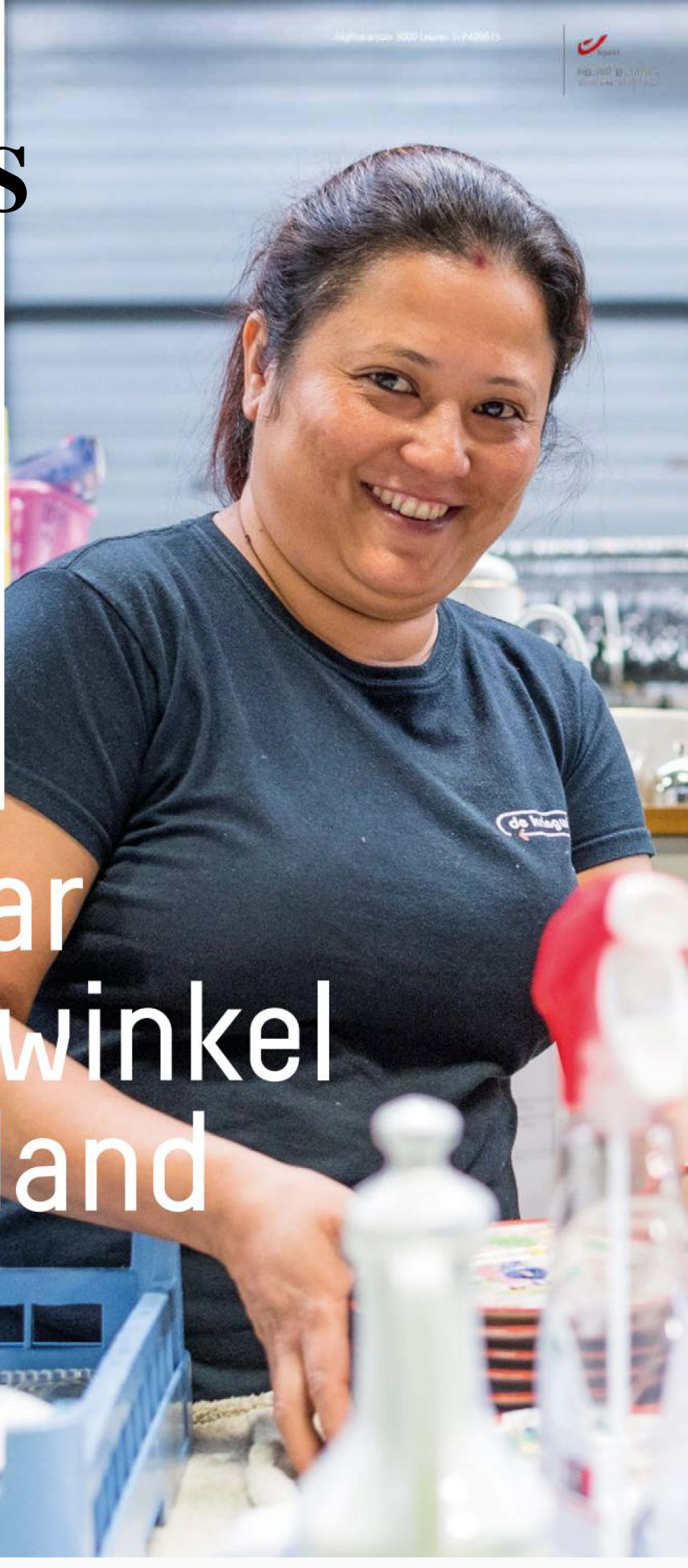
Flanders Smart Hub

Cleantech

# 20 jaar Kringwinkel Hageland

RI>>JP\*  
BRAB@MS

kruispunt v&l • àã cà[àãà]



4

## In de kijker

- \* Straffe streek
- \* E-commerce daagt detailhandel uit
- \* Horeca en kernversterking
- \* Marktonderzoek sociale economie



12

## Flanders Smart Hub

Vlaams-Brabant verder uitbouwen tot een ondernemende kennisregio met internationaal aanzien.

14

## Cleantech community werkt!

De provincie brengt beloftevolle actoren bij elkaar en peilt naar de noden en behoeften.



## 20 jaar Kringwinkel Hageland

Een interview met directeur Paul Stessens die mee aan de wieg stond van De Kringwinkel.



Beste lezers,

Graag stel ik jullie het fonkelnieuwe magazine Economie "Werkt" voor. Een driemaandelijks update over het economisch beleid in Vlaams-Brabant, met oog voor de talloze initiatieven in onze provincie.

Daarbij hanteren we een erg breed pallet: van sociale economie over ondernemerschap tot innovatie en cofinanciering van Europese projecten. Maar ook detailhandel en de optimalisering van bedrijventerreinen komen aan bod. Net als de doorstart van het streekoverleg in de Taskforce Spitsregio Leuven en het Toekomstforum Halle-Vilvoorde. Toch is er steeds één rode draad: het belang van de regio staat voorop.

Geen toekomst zonder onze jeugd. Daarom zet de provincie bewust in op het verkleinen van de afstand tussen het onderwijs en de arbeidsmarkt. Hierbij focussen we op de vijf speerpuntsectoren die Vlaams-Brabant rijk is. Die speerpuntsectoren duiken trouwens voortdurend op binnen ons provinciaal beleid.

Aarzel niet langer en blader maar snel door deze nieuwkomer in magazineland. Ik wens jullie veel leesplezier.

Gedeputeerde voor economie  
Marc Florquin

**\*** Onze toekomst ligt bij de jeugd. Daarom richten wij ons op het verkleinen van de afstand tussen onderwijs en arbeidsmarkt.





# IN DE KIJKER

**SAVE  
THE DATE!**

**PROVINCIALE  
NETWERKDAG  
SOCIALE ECONOMIE**

## Werken op maat

**DONDERDAG  
06 OKTOBER 2016  
9.30 tot 15.30 uur  
Provinciehuis Leuven**

Ben je een bedrijf dat de tewerkstelling van kwetsbare personen op de arbeidsmarkt hoog in het vaandel draagt? Hou dan zeker donderdag 6 oktober vrij in je agenda. Op deze netwerkdag krijgen begeleiders, bemiddelaars, HR-medewerkers en kaderleden die een rol spelen in de tewerkstelling van kansengroepen, de kans elkaar te ontmoeten. Speeddates, workshops en een actief debat zoomen in op wat 'Werken op maat' vandaag betekent (en morgen kan betekenen) in de sector van de sociale economie in Vlaams-Brabant. Hou de website [www.vlaamsbrabant.be/netwerkdag](http://www.vlaamsbrabant.be/netwerkdag) in het oog om je in te schrijven.

**Sien Raskin / 016-26 74 22  
sien.raskin@vlaamsbrabant.be**



**ONTDEK ONZE  
STRAFFE STREEK**



Dat Vlaams-Brabant rijk is aan streekproducten is geen mysterie. Het succes van streekproducten ligt voor een groot deel aan hun authentieke smaak en kwaliteit. Steeds meer mensen geloven in lokale, biologische en betrouwbare producten. Wie lust nu geen puur en vers product?!

Streekproducten worden met ambacht en liefde gemaakt, wat de kwaliteit alleen maar ten goede komt. Het gebruik van streekproducten biedt ook heel wat voordelen. De ecologische voetafdruk wordt ermee verkleind en het geeft het ook een identiteit aan de streek.

**Wil je de streekproducten uit Vlaams-Brabant ontdekken?  
Surf dan zeker verder naar [www.straffestreek.be](http://www.straffestreek.be)**

## E-COMMERCE DAAGT DE TRADITIONELE DETAILHANDEL UIT

De laatste jaren ondergaat de detailhandel een ware revolutie door de komst van de digitale verkoop. Grote webwinkels zoals Zalando, Sarenza, Bol.com en Coolblue geraken steeds meer ingeburgerd.

Ook grote ketens zetten er volop op in: Mediamarkt, Vanden Borre, Brico, Lidl, ....

De traditionele kleinhandel kreunt. Een website bouwen is één ding, maar de logistieke organisatie van stockbeheer en levering is een ander paar mouwen.

Plots komen vele traditionele handelaars in een andere wereld terecht. Consumenten kunnen voortaan gemakkelijk prijzen vergelijken en beter geïnformeerd de winkel binnenstappen.

Wil de traditionele winkelstraat overleven dan zal zij zich in snel tempo moeten aanpassen, dit wil zeggen "omnichannel" worden. Een én-én-verhaal schrijven. Klanten zien, ruiken en voelen immers graag tastbare producten.

Shoppen is beleven! Dat is een voordeel dat de online-verkoop niet heeft. Slimme handelaars spelen hierop in: de klant bestelt online, maar kan het product ter plaatse ophalen en gebruikmaken van de aangeboden service. Of andersom: hij bestelt in de winkel en laat het goed thuis leveren.



E-commerce moet gezien worden als een uitdaging, eerder dan een bedreiging, want ze biedt kansen aan zowel klant als winkelier.



## Bezoek aan Chengdu

De provincie Vlaams-Brabant heeft sinds 2011 een verzustersakkoord met de Chinese stad Chengdu. In het kader van deze samenwerkingsovereenkomst ontving de provincie een officiële uitnodiging van de burgemeester van Chengdu om een delegatie naar GIEF te sturen. GIEF is de Global Innovation and Entrepreneurship Fair van Chengdu. Dit groot-schalig evenement vond plaats van vrijdag 24 juni tot zondag 26 juni 2016.

Tijdens het bezoek werden vele nuttige contacten met mogelijke projectpartners gelegd.

# IN DE KIJKER

## **HORECA EN KERN- VERSTERKING.** het lokale beleid als mise-en-place

Op woensdag 12 mei organiseerde de dienst economie een studienamiddag over horeca en kernversterking. Hiermee wenste de dienst de rol van de lokale horeca te ondersteunen voor de vitaliteit van de kernen en de manier waarmee het lokale beleid hierop kan inspelen.

In het eerste gedeelte werd een overzicht geschetst van het Vlaamse horecalandschap en de vele uitdagingen waarmee de sector vandaag wordt geconfronteerd zoals de invoering van de witte kassa, veranderend consumentengedrag, krappere marges, het belang van sociale media en digitalisering, ... Het belang van een goed horecabeleidsplan werd eveneens benadrukt, want zonder plan en visie is het zoeken naar een gepast beleid. Het tweede deel bestond uit praktijkgetuigenissen van horeca- en beleidsmensen ter inspiratie. Daarbij werd het belang van events, samenwerking binnen en buiten de sector en cijfers als toetssteen, onderstreept. Het lokale beleid dient daarbij te zorgen voor de 'mise-en-place' zodat de horeca een duidelijk kader heeft waarbinnen ze kan ondernemen. Het geheel werd in goede banen geleid door gastmoderator en journalist Lieven Verstraete.



## Eerste conclusies **MARKTONDERZOEK SOCIALE ECONOMIE**

Provincie Vlaams-Brabant nam een enquête over sociale economie af bij meer dan 100 bedrijven in Vlaams-Brabant. In het behoefteonderzoek sociale economie lag de focus op het beantwoorden van de centrale onderzoeksvraag. Hoe kunnen reguliere bedrijven ervan overtuigd worden om producten en diensten af te nemen van sociale economie bedrijven?

**Wat zijn de belangrijkste resultaten van dit onderzoek?**

### **1. Samenwerking**

Van de bedrijven met een huidige samenwerking met sociale economiebedrijven heeft 67% de wens om uit te breiden. Voor deze bedrijven, maar ook voor bedrijven die in het verleden hebben samengewerkt en bedrijven die nog nooit hebben samengewerkt met sociale economiebedrijven, zijn vooral de maatschappelijke redenen belangrijk, met daarnaast tewerkstelling van kwetsbare personen en kostenbesparing als tweede en derde belangrijkste redenen.



Foto in Leuven

## 2. Beeld

Het beeld van sociale economiebedrijven is erg positief binnen alle drie de groepen. De respondenten zijn tevreden over het contact, de communicatie, kwaliteit, kostprijs, flexibiliteit, de hoeveelheid aan de aanbodzijde en de contracten. Het merendeel is dan ook bereid om sociale economie aan te raden bij collega-ondernemers.

## 3. Zoekkanalen

De kanalen waar reguliere bedrijven het liefste via zoeken zijn: online zoeken, per mail of met een persoonlijk gesprek. De verkregen informatie blijkt zeer duidelijk en kwalitatief te zijn.

**56** SOCIALE ECONOMIE  
BEDRIJVEN  
IN VLAAMS-BRABANT



**5081** JOBS  
IN TOTAAL



Met dit onderzoek gaat Vlaams-Brabant nu verder aan de slag om acties uit te werken die de sociale economiebedrijven kunnen gebruiken om zich nog beter te profileren bij reguliere bedrijven.

# 20 JAAR KRINGWINKEL HAGELAND

A woman with long brown hair, wearing a teal t-shirt with a logo and a green lanyard, is working in a warehouse. She is looking down at something on a table. The background shows industrial shelving and equipment.

Er heerst een productieve bedrijvigheid in het centrale magazijn van De Kringwinkel Hageland in Tienen. Tientallen werknemers zijn druk in de weer met sorteren, herstellen en testen van de ingezamelde spullen.

Elk jaar verwerken ze meer dan drie miljoen kilo aan goederen. De Kringwinkel is een stevige onderneming met 225 medewerkers, vaak mensen voor wie werken lang niet evident was. "Hier gaan ze vol motivatie aan het werk. Als je na jaren problemen en werkloosheid de kans krijgt om aan de slag te gaan, dan grijp je die", vertelt directeur Paul Stessens, die net twintig jaar geleden mee aan de wieg stond van De Kringwinkel.





**\*** Winst is belangrijk, onze mensen nog meer



"Hier komen de spullen binnen." Paul Stessens leidt ons rond door het magazijn, terwijl hij elke medewerker een goedmorgen wenst. Dit is een beetje zijn levenswerk, Paul is één van de oprichters van De Kringwinkel twintig jaar geleden. De ingezamelde spullen leggen een weg af door het magazijn. De boeken worden gesorteerd, net als de kleding, het speelgoed, de fietsen, de koelkasten, televisies, wasmachines, keukengerief en alle andere herbruikbare goederen. Wat onbruikbaar is, gaat eruit. Wat hersteld kan worden, wordt hersteld en getest. Zelfs computers worden uit elkaar gehaald en tot in de puntjes op orde gezet. Als laatste stap worden alle herbruikbare spullen geprijsd voor ze de vrachtwagen op gaan naar de Kringwinkels.

## 56% OPNIEUW VERKOCHT

Een strak georganiseerde onderneming en dat is nodig bij zulke hoeveelheden. "In 2015 hebben we hier meer dan drie miljoen kilo verwerkt", schetst de directeur. "We verzamelen herbruikbare goederen via onze winkels in Tienen, Diest en Aarschot waar mensen spullen binnenbrengen. Ook op de containerparken in het Hageland kunnen ze spullen kwijt voor De Kringwinkel Hageland. We halen bovendien spullen op afspraak bij de mensen thuis op, en in Boutersem, Begijnendijk en Hoegaarden staan onze textielcontainers op straat. Voor de textielcontainers in Boutersem werken we samen met Wereldmissiehelp en Oxfam Solidariteit." Van de ingezamelde goederen kan 56% worden verkocht in de kringwinkels, 32% wordt gerecycleerd en slechts 12% is restafval.

De inzameling en verkoop van herbruikbare spullen is de hoofdtaak van De Kringwinkel Hageland, maar de vzw heeft ook Energiesnoeiers in dienst. Dat zijn mensen die tewerkgesteld zijn in de sociale economie en werden opgeleid om energiebesparende maatregelen uit te voeren. Deze maatregelen worden verricht bij maatschappelijk en financieel kwetsbare doelgroepen. "Van Eandis en Infrac krijgen we de adressen van de inwoners die een beroep willen doen op onze Energiesnoeiers. Onze mensen voeren dan een energiescan uit: ze lichten de woning door en geven tips over maatregelen die de bewoners kunnen nemen. Ze isoleren ook daken. Onze Energiesnoeiers hebben vorig jaar 614 energiescans uitgevoerd en bijna 2.250 m<sup>2</sup> daken geïsoleerd. Als je weet dat elke energiescan 200 euro per jaar aan energiebesparing oplevert, dan kan je de rekening maken."



## PEOPLE PLANET PROFIT

De Kringwinkel Hageland werkt volgens de principes van maatschappelijk verantwoord ondernemen en zoekt een evenwicht tussen de drie P's: People, Planet, Profit. Het inzamelen en verkopen van herbruikbare goederen vormt samen met de Energiesnoeiers het luikje 'Planet'. Maar De Kringwinkel sluit ook aan bij andere duurzame initiatieven zoals Repair Café en Supermercado in Diest, een speelplein in Aarschot, Recupel on Tour en de Sociale Kruidenier. "Een ander plan in ontwikkeling is het opstarten van een buurtrestaurant in Tienen, samen met het CAW en andere partners. Vorig jaar moest het sociaal restaurant van Amarant de deuren sluiten omdat de subsidies werden stopgezet. Dat initiatief willen we een doortart laten maken."

## WINST MAKEN

'Profit', dan. Want De Kringwinkel Hageland moet ook winst maken om te blijven bestaan en te investeren, net als elk ander bedrijf. Maar omdat de organisatie ook een maatschappelijke rol speelt - recuperatie en sociale tewerkstelling - kan ze rekenen op subsidies. Zo krijgt ze onder meer van de provincie financiële steun voor een arbeidszorgproject. Arbeidszorg is vrijwillig en onbetaald werk onder begeleiding. Het gaat vaak om mensen die af te rekenen kregen met kansarmoede, psychische problemen, een arbeidsbeperking of andere omstandigheden die een reguliere job moeilijk maken. Arbeidszorg geeft dan opnieuw structuur en zin aan het leven..

"Het werkjaar 2015 sloten we af met een winst van 105.000 euro", vertelt Paul Stessens. "Na twee jaren van verlies na een verhuizing naar een groter magazijn. Onze inkomsten halen we voor 60% uit wat we zelf verwezenlijken, 40% komt van subsidies. Vooral van Vlaanderen en de provincie Vlaams-Brabant. Maar winst betekent voor ons meer dan alleen geld, we willen ook iets doen aan de portemonnee van onze klanten en medewerkers. Onze klanten kunnen rekenen op lage prijzen."

**\* Een betaalde baan is voor onze medewerkers de beste manier om tegen armoede te vechten.**

## LEREN WERKEN

Het luikje 'People' omvat de werknemers. Dat zijn er 225, of 168 voltijdse equivalenten. "We zijn erkend als maatwerkbedrijf, sociale werkplaats en arbeidszorgproject", zegt Paul Stessens. "Iets minder dan de helft van onze mensen zijn maatwerkwerknemers: laaggeschoold en langdurig werkloos. Een vierde van de mensen zijn 'artikel 60'ers' die via het OCMW werden tewerkgesteld. Vluchtelingen, jongeren die het moeilijk hebben, mensen met een psychiatrisch verleden, bij ons krijgen ze nieuwe kansen op de arbeidsmarkt. Voor sommigen is het zelfs een vorm van inburgering. De

doelgroepwerknemers leren als het ware werken, ze ze ontwikkelen een arbeidsattitude. Op tijd komen, samenwerken met collega's, luisteren naar leidinggevenden. Voor sommige mensen is dat niet evident. Maar aan motivatie ontbreekt het niet. De meeste mensen zijn heel gemotiveerd. Hoe zou je zelf zijn? Na jaren van problemen en werkloosheid krijg je de kans om je te bewijzen. Die kans grijp je dan toch? Maar niet iedereen houdt het vol. Na een tijdje, als de wittebroodsweken gedaan zijn, krijgen sommige mensen het moeilijk."

Maar dat is niet zo voor Bekir. De Koerdische vluchteling test in het magazijn elke koelkast die binnenkomt op zijn betrouwbaarheid. "Hij werkt intussen al vijf jaar bij ons en spreekt prima Nederlands. Hij volgde een opleiding koeltechniek en leidt nu zelf nieuwe mensen op. Een succesverhaal. Anderen hebben het moeilijker, zoals Arthur, een Armeniër met een zelfstandig en sterk karakter. Hij reed met de vrachtwagen maar het klikte niet met de leidinggevenden toen. Uiteindelijk is hij vertrokken, maar toch heeft hij bij ons veel ervaring kunnen opdoen. Hij rijdt nu als koerier voor een pakjesdienst en is daar heel tevreden."

## 170.000 KLANTEN

De winkels in Tienen, Diest en Aarschot lokken 170.000 betalende klanten per jaar. Daar kunnen veel andere winkels alleen maar van dromen. "Dat zijn lang niet alleen mensen met een laag inkomen. Onze doelgroep is iedereen. Dat was in het prille



begin niet zo, toen richtten we ons op mensen die het financieel moeilijker hadden. Maar om onze klanten niet te stigmatiseren als 'sukkelaars' zijn we daar snel van afgestapt. Iedereen komt nu naar De Kringwinkel. Een Engelse uitdrukking luidt:

✱ **'Poor people need low prices, rich people love low prices'.**

We groeien nog steeds, elk jaar vinden meer mensen de weg naar onze winkels."

## ONLINE VERKOOP

Aan de rand van het magazijn buigen twee medewerkers zich over een cirkelzaag. Ze verpakken de zaag in stevig plastic met luchtkussentjes om ze dan te versturen met Bpost. "Dat zijn de mensen van onze webshop [kringshop.be](http://kringshop.be)", zegt de directeur. "Een nieuw initiatief sinds april. Het is nog een beetje uitzoeken welke spullen we best te koop aanbieden en welke best niet. Een grote kindertafel is geen goed idee, hebben we geleerd. Want hoe verpak je dat? We beperken ons vooral tot klein huisraad, boeken, speelgoed en kleding. We plannen om ook grotere meubelen en elektrische machinerie zoals wasmachines online aan te bieden. De koper zou die spullen dan kunnen reserveren via de webshop en ophalen in de winkel." Een ander initiatief is de website [www.uwkringding.be](http://www.uwkringding.be). Samen met vijf andere kringwinkels willen we daarop uitzonderlijke spul-

len zoals collectoritems, retrospullen en curiosa.

Ook nieuw is De Kilomeet. In de winkel in Diest kunnen klanten spullen per meter of per kilo kopen. "Spullen die we in de gewone kringwinkel niet verkocht krijgen maar die te goed zijn om weg te gooien."

## SCHATTEN OP ZOLDER

In de twintig jaren dat De Kringwinkel Hageland al bestaat, werden er al heel bijzondere spullen ingezameld en verkocht. "Toen we pas gestart waren, hadden de medewerkers een ingezamelde chaise longue op de afvalhoop gesmeten, klaar om af te voeren. Ik kende er toen niet veel van, maar die stoel zag er mij toch te bijzonder uit om zomaar weg te doen. Het was blauw en zwart, afgewerkt met simili leder. Ik zette er een prijs op, misschien 250 Belgische frank, en een dag later was die zetel verkocht. De koper zei dat hij de zetel voor het viervoudige kon verkopen. Tja, we hebben over de jaren heen veel geleerd over de waarde van spullen."

Soms komt er een expert langs om wat uitleg te geven. "Over klokken en foto toestellen, bijvoorbeeld. Die legt ons dan uit wat de moeite is om te bewaren, wat de waarde is, welke spullen eruit springen en welke niet. Met schilderijen doen we dat ook wel eens. Ooit hebben we een ingezamelde schets aan een museum geschonken. En enkele werken van Tiense kunstenaars gingen naar stadsmuseum Het Toreke in Tienen."

Andere spullen mogen dan weer niet doorverkocht worden. "Ivoren

beelden mogen we niet verkopen. We moeten die dus wel bij het afval indelen. Ook opgezette dieren mogen we wettelijk niet verkopen. Hier staat nog een opgezette roofvogel. We dachten die aan het Natuurhulpcentrum in Opglabbeek te schenken, maar ze kunnen er niets mee aanvangen. Jammer. Bontjassen verkopen we wel. Klanten reageren daar soms negatief op, maar het lijkt ons toch de juiste keuze. Beter een tweedehands bontjas dan een nieuwe want daarvoor moeten andere dieren sterven, toch?"

## TOEKOMSTPLANNEN

Directeur Paul Stessens heeft nog heel wat plannen met De Kringwinkel Hageland. "Momenteel voeren we klantenkaarten in. Daarmee krijgen we een beeld van waar onze klanten wonen. Als we bijvoorbeeld merken dat er weinig van onze klanten uit Landen komen, is het misschien interessant om daar een nieuwe winkel te openen. Dat is nog geen concreet idee, hoor. Eerder een droom. De opening van een nieuwe winkel moet eerst goed uitgedacht worden. Zowel financieel als voor de werknemer. Het Maatwerkdecreet ligt momenteel stil, en de bevoegdheid over de 'artikel 60'ers' is net van het federale naar het Vlaamse niveau gegaan. We moeten eerst weten hoe dit allemaal evolueert, want er is te veel onzekerheid. Misschien is een samenwerking met een beschutte werkplaats een mogelijkheid. Een collega uit Antwerpen heeft een winkel geopend met een beschutte werkplaats en dat werkt prima."

# FLANDERS SMART HUB

Vlaams-Brabant uitbouwen tot een ondernemende kennisregio met internationaal aanzien. Dat is de taak van Flanders Smart Hub, een initiatief van de provincie Vlaams-Brabant, VOKA Vlaams-Brabant, KU Leuven, VUB en POM Vlaams-Brabant.

Flanders Smart Hub stimuleert samenwerking tussen bedrijven, kennisinstellingen en overheden - de triple helix - en vergroot zo het draagvlak en de slagkracht van het provinciale innovatie- en clusterbeleid. Dat beleid versterkt en bouwt verder op de troeven van Vlaams-Brabant als kennisregio, zoals de aanwezigheid van de KU Leuven en de hogescholen, imec, UZ Leuven en veel andere innovatieve instellingen en bedrijven. Maar ook de luchthaven, de centrale ligging bij Brussel met zijn internationale instellingen en bedrijven, de VUB en zo meer.

## VIJF SPEERPUNTCLUSTERS

Flanders smart Hub focust op vijf speerpuntclusters: lifetech, logistech, foodtech, cleantech en createch.



**LIFETECH** omvat de voor onze provincie erg belangrijke sector rond gezondheid, sport en gezond ouder worden.



**FOODTECH** omhelst een indrukwekkende reeks voedselverwerkende bedrijven in bier, suiker, graan en groenten.



**LOGISTECH** focust op de luchthavengemeenschap als de motor voor een heel ruime omgeving.



**CREATECH** kent met Leuven een Vlaamse creatieve hoofdzetel in wording, maar telt ook de omvangrijke audiovisuele sector in het Vilvoorde.



**CLEANTECH** draait om milieuvriendelijke technieken in water- en luchtzuivering, bodemsanering, afvalverwerking, energiebesparing en alternatieve mobiliteit.

Deze speerpunten zijn de domeinen waar onze kennisinstellingen en bedrijven sterk in zijn en die in de toekomst alleen maar aan belang zullen winnen. Door hierop te focussen, kan Vlaams-Brabant op deze domeinen echt een verschil maken en zich internationaal profileren.

## DRIE HOOFDACTIVITEITEN

Concreet? Flanders Smart Hub stimuleert innovatie, bevordert samenwerking tussen ondernemingen en kennisinstellingen en trekt (buitenlandse) investeringen aan in deze vijf innovatieve clusters van Vlaams-Brabant.

De drie hoofdactiviteiten zijn:

**Community building:** Flanders Smart Hub brengt onderzoekers, bedrijfsleiders, professoren, beleidsmakers samen om elkaars werk te leren kennen en samen te werken.

**Projectwerking:** Samenwerkingsprojecten tussen bedrijven, kennisinstellingen en overheden kunnen rekenen op steun en begeleiding. Op voorwaarde dat ze een meerwaarde hebben voor Vlaams-Brabant als ondernemende en innovatieve regio.



**Branding:** De promotie en profilering van Vlaams-Brabant als kennisregio in binnen- en buitenland. Zo vinden nog meer bedrijven de weg naar de wetenschaps- en bedrijvenparken in Vlaams-Brabant.

## FINANCIEEL DUWJE VAN DE PROVINCIE

De provincie Vlaams-Brabant steunt bedrijven en kennisinstellingen ook financieel via enkele provinciale subsidiereglementen. Zo heb je het innovatiereglement dat samenwerkingsprojecten subsidieert tussen bedrijven, kennisinstellingen en overheden die bijdragen aan de ontwikkeling van Vlaams-Brabant als kennisregio. Met het cofinancieringsreglement steunt de provincie Vlaams-Brabantse partners in Interreg- of Europees Sociaal Fonds-projecten die aansluiten bij het provinciaal economisch beleid. Daarnaast financiert de provincie ook projecten die (kandidaat-)ondernemers informeren en begeleiden rond de opstart, professionalisering, groei, overname of faillissementspreventie.

## ONDERNEMENDE STUDENTEN

De Leuvense studenten van vandaag zijn onze innoverende ondernemers van morgen. Ze hebben de kennis, de knowhow, frisse ideeën en volop goesting om die ideeën te gebruiken. Om dat potentieel ondernemerschap in studentenstad Leuven om te zetten in concrete initiatieven, stond de provincie Vlaams-Brabant mee aan de wieg van de studentenincubator LCIE van de KU Leuven. LCIE staat voor Leuven Community for Innovation driven Entrepreneurship. De studentenincubator is een inspirerende omgeving waar nu al 37 studententeams steun en begeleiding vinden om te bouwen aan hun eigen, innovatieve onderneming. LCIE boekte al enkele flinke successen: al twaalf teams haalden intussen 2.825.000 euro aan kapitaal op voor de uitbouw van hun onderneming.



## NETWERKDAG FSH - JUNI 2016

Het netwerkevent was een groot succes waar de kiemen werden gelegd voor toekomstige samenwerkingen in de verschillende clusters.

Meer foto's van deze dag vind je terug op de achtercover van dit magazine.

# CLEANTECH COMMUNITY VAN START!

Groene energie, elektrische mobiliteit, duurzaam bouwen, warmtenetten ... Milieuvriendelijke technologieën die bijdragen aan een klimaatvriendelijkere wereld. Flanders Smart Hub startte de FSH Cleantech Community.

Cleantech? Dat is een term die alle milieuvriendelijke technologie omvat. Vlaams-Brabant telt 484 cleantech-actoren: innovatieve bedrijven en instellingen die werken aan milieuvriendelijke toepassingen. Van materialen tot energie, van mobiliteit tot circulaire economie. Veel potentieel dus, maar toch blijft een overvloed van cleantech-projecten uit omdat elk bedrijf of organisatie op zijn eigen eilandje werkt. Ze kennen elkaar niet en werken niet samen. Daar brengt Flanders Smart Hub verandering in met de oprichting van een Vlaams-Brabantse Cleantech Community.



Door beloftevolle actoren samen te brengen, wordt de kiem gelegd voor nieuwe, innoverende projecten. De Cleantech Community is geen praatbarak. Het is een centraal aanspreekpunt en een praktijkgerichte organisatie die streeft naar concrete samenwerking.

## STARTEVENT IN HET PROVINCIEHUIS

Het eerste event van de nieuwe FSH Cleantech Community was meteen een succes. Op 9 juni 2016 verzamelden vertegenwoordigers van 56 bedrijven, kennisinstellingen, organisaties en overheidsinstellingen in het provinciehuis in Leuven voor een gesmaakt programma. Na een korte voorstelling van de FSH Cleantech Community werden vier inspirerende samenwerkingsprojecten voorgesteld:

- \* Bart Vanham van TCOplus stelde de Vlootscan voor, een online instrument dat het voordeel van groene bedrijfswagens kan berekenen.
- \* Joeri Spitaels van Qraqon stelde het project Winnetou voor, een unieke tracker op zonne-energie die goederenwagens lokaliseert.
- \* Sander Van den Dries van Comate gaf uitleg over een unieke testfiets.
- \* Bart Onsia van imec bood een blik op de toekomst van de lokale bouw- en PV-industrie.

## PITCH & MATCH

Na deze voorstellingen volgde een pitch & match. Cleantech-spelers die partners zochten voor hun project, konden dat voor het event bekendmaken. Potentiële partners werden uitgenodigd op de kick-off waar de pitchers hun project kort maar krachtig voorstelden. Nadien was er tijd om dieper op de projecten in te gaan en zo ontstonden er matches. De kiem voor nieuwe samenwerkingsprojecten in de cleantech was gelegd.

Deze zes enthousiaste pitchers stelden hun project voor en vonden een match.

- \* Yves Desmet van Isoltechnics vond nieuwe isolerende materialen en legde contacten voor een nieuwe machine.

- \* Philippe Willems van Orineo kan nieuwe state-of-the-art materialen testen voor zijn gietvloeren met ecologische vulstoffen.

- \* Erik De Schutter van Energyville zag de kans voor een samenwerking rond warmte- en koudnetten.

- \* Voor Thomas Odeurs van Citydepot kwam de echte circulaire economie in de Vlaams-Brabantse stadsomgeving een stap dichterbij.

- \* Jacques De Kegel van DK Engineering & Services zag zijn 'Emission free last mile logistics delivery solutions' concreter worden.

- \* Jo Vingerhoeds van STV kwam in contact met enkele mogelijke technische partners die het catchy ontwerp voor een flexibel stadsvoertuig kunnen uitwerken.

Na de pitch & match kregen de aanwezigen een overzicht van enkele interessante financieringsmogelijkheden die kunnen helpen bij het realiseren van nieuwe projecten. Een netwerkreceptie sloot het event af.

## 15 SEPTEMBER

De nieuwe samenwerkingsverbanden mogen geen eendagsvliegen blijven. Daarom organiseert de FSH Cleantech Community op 15 september 2016 een werksessie in het provinciehuis in Leuven. Hier kunnen de projecten verder groeien zodat ze in aanmerking komen voor een provinciale innovatiesubsidie.

Meer info op [www.flanderssmarthub.be/activiteiten/werksessies-cleantech-community](http://www.flanderssmarthub.be/activiteiten/werksessies-cleantech-community).

## WIL JE OOK DEELNEMEN AAN DE CLEANTECH COMMUNITY?\*

Stuur een mailtje naar Pierre Faché [pierre.fache@vlaamsbrabant.be](mailto:pierre.fache@vlaamsbrabant.be)

\*Gratis en zonder verplichtingen



## FOODTECH



### Gezonde voeding voor mens en dier

- Traditie en high tech
- Internationale bedrijven en  
instellingen
- Food Health

Flanders  
**Smart Hub**  
flanderssmarthub.be



Flanders Smart Hub  
bouwt Vlaams-Brabant  
uit als slimme regio in  
het hart van Europa.