



EEN TERUGBLIK OP DE PROJECTOPROEP BECIRCULAR - FOCUS OP DE EDITIES 2018-2020

ONGEKENDE INSTITUTIONELE STEUN
VOOR DE ONTWIKKELING
VAN DE CIRCULAIRE ECONOMIE
IN HET BRUSSELS HOOFDSTEDELIJK GEWEST

INHOUD

VOORWOORD	4
ENKELE KERNCIJFERS OVER DE EDITIES 2018-2020 VAN BECIRCULAR DIE IN DEZE STUDIE ZIJN OPGENOMEN	5
1. DE PROJECTOPROEP BECIRCULAR	8
1.1. Ontstaan van de projectoproep	9
1.2. Bestaansreden van BeCircular	10
1.3. Hoe is BeCircular gestructureerd?	10
1.4. BeCircular in enkele cijfers	12
2. GEDETAILLEERDE ANALYSE VAN DE LAUREATEN (2018-2020)	13
2.1. Methodologie	14
2.1.1. Steekproef van laureaten van de edities 2018 tot 2020	14
2.1.2. Kwantitatieve en kwalitatieve gegevens	14
2.2. Belangrijkste kenmerken van de laureaten 2018-2020	15
2.2.1. De laureaten verdeeld per thema van de projectoproep	15
2.2.2. De laureaten per activiteitendomein	15
2.2.3. De laureaten: maturiteitsniveau van de ondersteunde activiteit (opstart- of ontwikkelingsfase) en integratie binnen het bedrijf (hoofdactiviteit of niet)	16
2.2.4. De laureaten in termen van werkgelegenheid	17
2.2.5. De laureaten in termen van de vaardigheden	18
2.3. Belangrijkste kenmerken van de ondersteunde bedrijven	19
2.3.1. De grootte van de ondersteunde bedrijven	19
2.3.2. Juridische structuur van de ondersteunde ondernemingen	19
2.3.3. De governance binnen de ondersteunde bedrijven	20
2.3.4. De levenscyclus van de ondersteunde ondernemingen	21
2.4. Evolutie van de laureaten	22
2.4.1. Actieve laureaten	22
2.4.2. Verandering van businessmodel	22
2.4.3. Financiële behoeften en voorgestelde oplossingen	23
2.4.4. Evolutie van de particuliere en publieke vraag (inclusief overheidsopdrachten)	24
2.5. Evolutie van de ondersteunde ondernemingen	27
2.5.1. Ondersteunde bedrijven die nog steeds actief zijn	27
2.5.2. Evolutie van de ondersteunde ondernemingen (aantal VTE)	29
2.5.3. Evolutie van de financiële gezondheid van de ondersteunde ondernemingen	29
2.5.4. Evolutie van de winstgevendheid van de ondersteunde bedrijven	30
2.6. Focus op de logistieke en milieu-impact van de laureaten	32
2.6.1. Focus op de logistieke impact	32
2.6.2. Monitoring van de milieueffecten: implementatie en obstakels	33

3. BELEMMERINGEN, HEFBOMEN EN BELANGRIJKSTE LEERPROCESSEN (2018-2020)	36
3.1. Focus op de hefbomen en de ondervonden belemmeringen	37
3.1.1. Hefbomen	37
3.1.2. Remmen	40
3.2. Focus op de leerprocessen	43
3.2.1. Succesfactoren en getuigenissen	43
3.2.2. Factoren die leiden tot stopzetting en getuigenissen	44
3.2.3. Wat gebeurt er met de projecten die zijn stopgezet?	45
3.2.4. Feedback van de laureaten over de projectoproep	47
4. PORTRETTE VAN DE EMBLEMATISCHE LAUREATEN (2018-2020)	48
5. CONCLUSIE	60

VOORWOORD

De kringlooeconomie is een economisch uitwisselings- en productiesysteem dat, in alle stadia van de levenscyclus van de producten (goederen en diensten), ernaar streeft om de hulpbronnen efficiënter te gebruiken, om de impact op het milieu te verminderen en daarbij ook het individuele welzijn verder te ontwikkelen. In de mate van het mogelijke ontwikkelt de kringlooeconomie zich op lokaal niveau door waardeketens te creëren die moeilijk kunnen worden gedelocaliseerd.

De in 2016 door de Brusselse Hoofdstedelijke Regering gelanceerde projectoproep BeCircular (www.circulareconomy.brussels) heeft tot doel om de Brusselse ondernemingen financieel bij te staan en te ondersteunen om innovatieve projecten in verband met de circulaire economie op te zetten. In 2024 vond de 9^e editie plaats en werden 14 nieuwe laureaten uit 140 ingediende aanvragen geselecteerd.

Sinds de eerste editie werden in het kader van BeCircular bijna 300 projecten ondersteund en gefinancierd, goed voor een totale investering van meer dan 20 miljoen euro. Dankzij een groeiend aantal circulaire activiteiten verandert de Brusselse economie, wordt ze jaar na jaar duurzamer en koolstofarm, creëert ze lokale jobs en genereert ze toegevoegde waarde voor de Brusselaars.

Dit programma, dat gezamenlijk door Leefmilieu Brussel, Brussel Economie en Werkgelegenheid en hub.brussels wordt georganiseerd, heeft geleid tot een versterking van de samenwerking tussen onze drie administraties ten behoeve van de Brusselse ondernemers. Het is voortaan een pijler van de Shifting Economy, de strategie voor economische transitie die door de Brusselse Regering is ingevoerd.

Van Yuman (ecologische winkel), Natura Mater (duurzaam bouwen) tot Conscient Peintures (gezonde, milieuvriendelijke verven), ReVolta (tweede leven voor hoogspanningsbatterijen) of Les Gastrosophes (sociale en duurzame traiteur) - vijf emblematische BeCircular-projecten die u op de volgende pagina's zult ontdekken. De projectoproep heeft betrekking op talrijke en uiteenlopende sectoren. BeCircular is een essentiële subsidie voor de ontwikkeling en het voortbestaan van deze initiatieven.

BeCircular is een essentiële subsidie voor de ontwikkeling en het voortbestaan van deze initiatieven. Aangezien de projectoproep een financiële marge, geloofwaardigheid en een transversale steun biedt en is het een echte hefboom voor de circulaire economie op gewestelijk niveau.

De subsidie is echter alleen niet genoeg om de levensvatbaarheid van de projecten op lange termijn te garanderen. Een gedetailleerde analyse van 3 edities van de projectoproep (2018-2020), die u hieronder kunt ontdekken, resulteert in talrijke suggesties om de circulaire initiatieven te blijven ondersteunen via andere, aanvullende hefbomen.

Of het nu gaat om het wegnemen van de regelgevende barrières, het aanpassen van de overheidsopdrachten, het benutten van de expertise van de initiatiefnemers van het project of het geven van meer zichtbaarheid, er zijn talrijke hulpmiddelen beschikbaar om ondernemers in de circulaire economie te ondersteunen.

Deze concrete aanbevelingen van de ondernemers kunnen een bijdrage leveren aan het denkproces van de overheden en politieke kabinetten de komende jaren.

We wensen jullie veel leesplezier.

Het team van BeCircular (de 3 administraties Leefmilieu Brussel, hub.brussels en Brussel Economie en Werkgelegenheid)



ENKELE KERNCIJFERS

OVER DE EDITIES 2018-2020 VAN BECIRCULAR
DIE IN DEZE STUDIE ZIJN OPGENOMEN.

ECONOMISCHE IMPACT

Activiteitendomeinen

van de ondersteunde projecten:

28% voeding

13% handel

12% logistiek en zachte mobiliteit

Juridische structuur van de ondersteunde ondernemingen:

70%

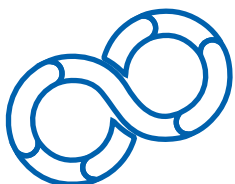
van de ondersteunde
ondernemingen waren
vennootschappen

en **24%**
waren verenigingen.



Aanvullende ondersteuning aan BeCircular:

een groot deel van de ondersteunde ondernemingen heeft de **BeCircular-subsidie** gecombineerd met andere vormen van financiële steun. Van de **27 ondersteunde ondernemingen** die deze vraag hebben beantwoord, deed **56%** van de projecten een beroep op andere niet-financiële overheidssteun dan BeCircular.



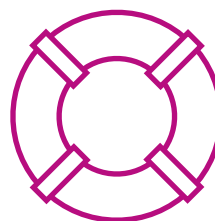
Maturiteit van de ondersteunde ondernemingen en projecten:

op het moment dat de **SUBSIDIE** werd verkregen, was

64% an de ondersteunde ondernemingen een **startende** onderneming van minder dan vier jaar oud.

Van de **PROJECTEN** werd

81% ondersteund in de opstartfase, wanneer het **risico op mislukking** het **grootst** is.



Overlevingskans van de ondersteunde ondernemingen en projecten:

op 31 december 2023 was,

90% van de **ondersteunde ondernemingen** nog steeds actief en

79% van de **laureaten** nog steeds actief.

ECONOMISCHE IMPACT

Evolutie van de financiële situatie van de ondersteunde ondernemingen en projecten:

vanuit het oogpunt van de ondernemingen blijkt uit een analyse van de evolutie van de balans over **3 jaar** dat bijna twee derde van de ondernemingen hun **FINANCIËLE SITUATIE HEEFT VERBETERD (62%)**.

Antwoord op overheidsopdrachten door ondersteunde ondernemingen:

van de **33 laureaten** die deze vraag hebben beantwoord,

geeft **43%** aan **nooit op overheidsopdrachten** te reageren **wegens een gebrek aan:**

- (a) financiële en technische middelen,
- (b) tijd,
- (c) zicht op de geboden kansen, of
- (d) bestekken die zijn afgestemd op ondernemingen met circulaire businessmodellen.



Evolutie van de ondersteunde projecten op basis van een analyse van Business Model Canvas:

van de **43 laureaten** die de oefening

hebben voltooid, heeft **50%** aanzienlijke wijzigingen **aangebracht** in hun **BUSINESSMODEL** en dit tijdens het ontwikkelingsproces **aangepast** aan de **NIEUWE REALITEIT** op het terrein.

Gebruik van de subsidie:

56%

van de ondersteunde ondernemingen **gebruikt de BeCircular-subsidie** in de eerste plaats om te **INVESTEREN** in materiaal en om de ontwikkeling van hun activiteit **TE ONDERSTEUNEN**.

SOCIALE- EN MILIEU-IMPACT



Evolutie van de grootte van de ondersteunde ondernemingen en laureaten:

aan het einde van de BeCircular-subsidie bestonden de teams van de laureaten gemiddeld uit 2,1 VTE.

Wanneer de omvang van de ondersteunde ondernemingen wordt vergeleken tussen het editiejaar (2018, 2019 of 2020) en het jaar 2023, is er een toename van de omvang van de ondernemingen met **19%**.

Deze stijging is nog meer uitgesproken (**48%**) bij de starters, van wie 80% een positieve evolutie heeft ervaren. In 2023 zijn **70%** van de ondersteunde bedrijven echter nog steeds micro-ondernemingen (< 10 VTE).

Inclusie en diversiteit binnen de ondersteunde ondernemingen en projecten:

in termen van **INCLUSIE** heeft **40%** personen in een professioneel (her)inschakelingstraject in dienst of werkt ermee samen (gebaseerd op een respons van 36% op deze vraag). Wat de **DIVERSITEIT**

betreft, is **58%** van de laureaten grotendeels opgericht door **mannen**.

Berekening van de milieu-impact van de activiteit van de ondersteunde projecten:

op basis van de **39 antwoorden** die over dit thema zijn verzameld,

slaagt **69%** van de projecten erin een bepaald **milieueffect** van hun

activiteit te berekenen en **13%** zou dit willen doen.



Percentage werkgevers:

54%

van de ondersteunde ondernemingen heeft **werknemers** in dienst.



Governance binnen de ondersteunde ondernemingen:

24% van de ondernemingen die op deze vraag hebben geantwoord (7 van de 29) zegt een **participatief bestuur** te hebben.

Lokale verankering van de ondersteunde ondernemingen:

de laureaten zijn sterk verankerd op het **GEWESTELIJKE** en **NATIONALE** grondgebied, met

85% Brusselse of Belgische leveranciers (gebaseerd op 21 verzamelde antwoorden) en

96% Brusselse of Belgische klanten (gebaseerd op 27 verzamelde antwoorden).

1.

DE PROJECTOPROEP BECIRCULAR



De projectoproep BeCircular is een initiatief van de Brusselse Hoofdstedelijke Regering om Brusselse zelfstandigen en ondernemingen financieel te ondersteunen en te begeleiden bij de ontwikkeling van innovatieve projecten in verband met de circulaire economie.

Dit initiatief wordt ondersteund door drie gewestelijke administraties: Leefmilieu Brussel, hub.brussels en Brussel Economie en Werkgelegenheid. Via de projectoproep BeCircular wil het Gewest de ontwikkeling van nieuwe activiteiten met een positieve impact ondersteunen, door een deel van het financiële risico verbonden aan de ontwikkeling van nieuwe businessmodellen binnen de circulaire economie op zich te nemen en door de projectdragers intensief te begeleiden.

Sinds 2016 is er elk jaar een editie van de projectoproep BeCircular gelanceerd en in 2024 was de projectoproep aan zijn 9^e editie.

- TUSSEN 2016 EN 2024 (9 EDITIES)**
- De projectoproep BeCircular heeft 260 projecten gefinancierd die door 224 bedrijven werden uitgevoerd. Dit vertegenwoordigt een investering van meer dan 20 miljoen euro.
 - Op 31 december 2024 was 92% van deze bedrijven die door de BeCircular-projectoproep worden ondersteund, nog steeds actief.

1.1 ONTSTAAN VAN DE PROJECTOPROEP

De projectoproep Be Circular vloeit voort uit het Gewestelijk Programma voor Circulaire Economie (GPCE) die de periode 2016-2021 heeft gedekt. Vandaag blijft de projectoproep voortbestaan binnen het kader van de gewestelijke strategie Shifting Economy, die erop gericht is de Brusselse economie te transformeren zodat zij tegen 2050 klimaatneutraal, regeneratief, circulair, sociaal, democratisch en digitaal is.

Het Gewest wil alle economische instrumenten waarover het beschikt inzetten om de Brusselse economische spelers te ondersteunen in dit streven.

BeCircular maakt integraal deel uit van deze economische instrumenten en is bedoeld om de projecten, de ondernemers en de bedrijven te ondersteunen die innoveren door circulaire producten of diensten aan te bieden. Deze projecten laten zien dat een andere, meer circulaire en duurzame economie mogelijk is. Ze hebben een echt aanbod aan circulaire producten en diensten in Brussel gecreëerd en hebben bijgedragen aan het stimuleren van de vraag van consumenten, bedrijven en de Brusselse openbare besturen. Vandaag kunnen we zeggen dat veel van de bedrijven die steun van BeCircular hebben gekregen, intussen goed in het Brusselse landschap zijn verankerd.

Via deze projectoproep erkent het Brussels Hoofdstedelijk Gewest het belang van het uittesten van deze nieuwe businessmodellen, moedigt het deze innovaties aan en neemt het een deel van het risico ten laste.

De projectoproep BeCircular maakt integraal deel uit van het steunpakket voor de circulaire economie, dat erop is gericht om bedrijven in elke fase van hun project zo goed mogelijk te steunen.

BeCircular maakt integraal deel uit van het gewestelijke steunaanbod voor de circulaire economie



1.2 BESTAANSREDEN VAN BECIRCULAR

Door zijn stedelijke karakter en het overwicht van de tertiaire sector staat het Brussels Hoofdstedelijk Gewest voor een aantal uitdagingen op het gebied van duurzame ontwikkeling (afhankelijkheid van de buitenwereld voor de bevoorrading, impact van het goederentransport, afvalbeheer, lucht- en waterkwaliteit, enz.). Met deze uitdagingen is rekening gehouden in de projecten die de projectoproep BeCircular sinds zijn oprichting heeft proberen te financieren. Het uitgangspunt van het Gewest was dat door duurzame antwoorden te bieden op deze uitdagingen, economische activiteiten met circulaire bedrijfsmodellen kunnen ontstaan die nieuwe werkgelegenheidskansen creëren en de milieu-impact in Brussel verminderen. De projectoproep werd dus zodanig uitgewerkt en opgebouwd om zich te richten tot de economische actoren die innovatieve en duurzamere oplossingen willen voorstellen en ontwikkelen om tegemoet te komen aan de behoeften van de Brusselaars op het gebied van huisvesting, verwarming, voeding, uitrusting, kleding, mobiliteit, vrije tijd, enz.

Via de projectoproep BeCircular wil het Gewest gelijktijdig actie ondernemen op de 3 pijlers van duurzame ontwikkeling door gebruik te maken van het model van de circulaire economie:

- **De 'economische' pijler:** nieuwe economische activiteiten ontwikkelen op het gebied van de circulaire economie;
- **De 'sociale' pijler:** nieuwe kwaliteitsjobs in de circulaire economie creëren;
- **De 'milieu'-pijler:** de negatieve impact van de economische activiteiten op het milieu verminderen.

Deze doelstelling om tegelijk te werken aan de economische, sociale en milieudimensies is ook de reden waarom 3 gewestelijke administraties met complementaire bevoegdheden (Leefmilieu Brussel, hub.brussels en Brussel Economie en Werkgelegenheid) hun krachten hebben gebundeld om de projectoproep te ontwikkelen, te coördineren en uit te voeren.

1.3. HOE IS BECIRCULAR GESTRUCTUREERD?

De projectoproep BeCircular is gestructureerd rond twee assen om de steun die aan BeCircular-projecten wordt gegeven te categoriseren: een 'thematische' pijler, die meer betrekking heeft op de inhoud van de projecten, en een 'maturiteitspijler', die meer betrekking heeft op het stadium van maturiteit van de projecten.

Wat de inhoud van de projecten betreft, was het de bedoeling van het Gewest om zich te richten op activiteiten en



deze te ontwikkelen om te voldoen aan de doelstellingen van de belangrijkste gewestelijke plannen met betrekking tot de milieuthema's, zoals de Good Food-strategie, het Hulpbronnen- en Afvalbeheerplan (HABP), het Gewestelijk Programma voor Circulaire Economie (GPCE), het Good Move-plan, de RENOLUTION-strategie (renovatie van gebouwen), Shifting Economy.

Zo heeft de projectoproep de verschillende ondersteunde projecten rond vijf hoofdthema's gestructureerd:

1. Het thema '**3R - Reduce, Reuse, Recycle**' met als doel de ontwikkeling van nieuwe mogelijkheden voor hergebruiken, herstellingen en productiemethoden met aandacht voor remanufacturing en recyclage, zodat zo weinig mogelijk grondstoffen worden verspild.
2. Het thema '**duurzame voeding**', dat tot doel heeft om over te stappen naar een duurzaam voedselsysteem (lokaal, van hoge kwaliteit, toegankelijk voor iedereen, eerlijk voor de producenten) en om onverkochte goederen en het organisch afval te recyclen volgens het principe van de circulaire economie.
3. Het thema '**nieuwe economische modellen**', dat tot doel heeft om steun te bieden aan:
 - stedelijke productieprojecten die het mogelijk maken om de waardeketens op het Brusselse grondgebied te

vervolledigen of opnieuw samen te stellen, zodat de productie en de commercialisering zo dicht mogelijk bij de consumenten in het Brussels Gewest kunnen plaatsvinden;

- de ontwikkeling van nieuwe economische modellen (NM) die het mogelijk maken beter te consumeren door op een andere manier waarde te creëren die minder afhankelijk is van grondstoffen, waaronder:
 - de functionaliteitseconomie, die bestaat uit het verkopen van een dienst in plaats van een goed om de levensduur ervan te verlengen, het gebruik ervan te verhogen en minder hulpbronnen te gebruiken;
 - de deeleconomie, waarbij middelen worden gedeeld om het gebruik ervan te optimaliseren.
- 4. Het thema '**mobiliteit en circulaire logistiek**', dat (sinds 2022) tot doel heeft om bij te dragen aan de overgang van de economische activiteiten naar een koolstofarme mobiliteit in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.
- 5. Het thema '**circulaire werven en bouw**' (alleen voor de edities 2016 t.e.m. 2020 en sinds 2021 geïntegreerd in de Renolution-strategie), dat tot doel heeft om innovatieve oplossingen te stimuleren die de oorzaken van de productie van bouwafval aanpakken in plaats van het geproduceerde afval zelf.

Wat de maturiteit van de projecten betreft, werd de projectoproep zo ontwikkeld dat er twee financieringsschalen zijn, afhankelijk van het stadium van maturiteit waarin de ingediende projecten zich bevinden:

- de eerste is gericht op startende projecten, waarvoor de gesubsidieerde bedragen maximaal 80.000 euro zijn;
- de tweede is gericht op snelgroeiende projecten, waarvoor de financiering kan variëren van 80.000 tot 200.000 euro.

Om nog meer steun te bieden aan projecten met een sociale impact die een herlokalisatie van de productie in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest mogelijk maken, werden de voorgestelde financieringsschalen verhoogd:

- met 10% van hun subsidie voor de ondersteunde bedrijven met een erkenning 'Sociale Economie', en/of
- vanaf 2021, met 30% voor de bedrijven die een stedelijk productieproject voorstellen..



1.4 BECIRCULAR IN ENKELE CIJFERS

Sinds de oprichting in 2016 heeft de projectoproep BeCircular in totaal **260 projecten ondersteund**, voor een bedrag van meer dan 20 miljoen euro. Dit komt neer op gemiddeld bijna 30 projecten per jaar en een gemiddeld bedrag per project van bijna 77.000 euro.

Onderstaande grafiek toont de evolutie van het aantal laureaten over alle edities van 2016 tot 2024, met een sterke stijging van het aantal laureaten tussen 2020 en 2022 dankzij een extra budgetinjectie voor de oproep tot projecten vanuit het Europese herstelplan Covid. Dit extra budget was vanaf 2023 niet meer beschikbaar, wat de daling van het aantal laureaten verklaart. Deze daling werd in 2024 nog versterkt door het verdwijnen van de categorie 'Transitie' van BeCircular, dat het begeleidingsprogramma 'Shift my enterprise' werd.

Van de **224 ondernemingen** die al deze projecten met succes hebben afgerond, is driekwart een vennootschap, één op de vijf een vereniging en slechts 5% bestaat uit natuurlijke personen.

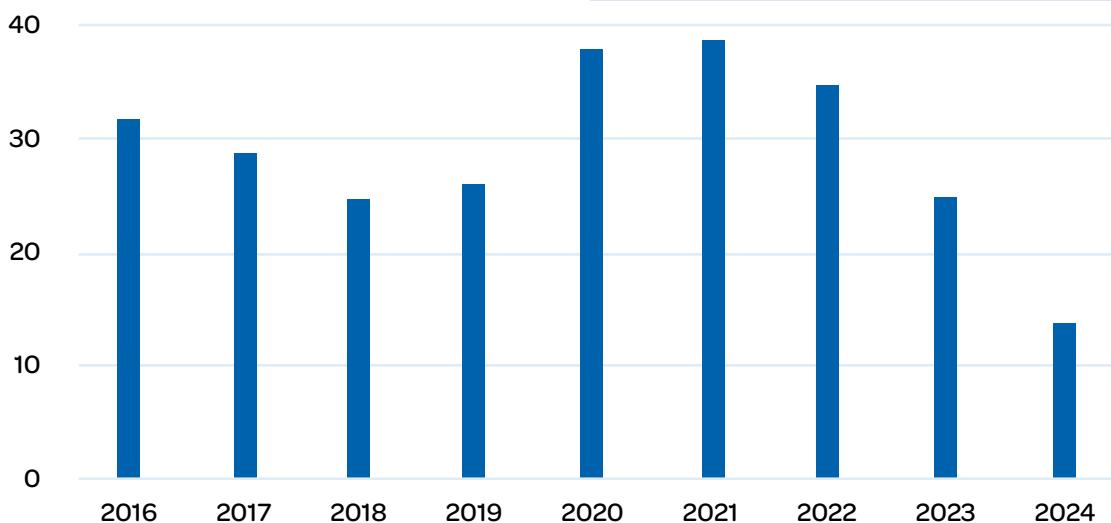
Deze bedrijven komen voornamelijk uit 4 sectoren, namelijk:

- handel (21%),
- gespecialiseerde, wetenschappelijke en technische activiteiten (16%),
- de verwerkende industrie (13%)
- en activiteiten van administratieve en ondersteunende diensten (11%).

Bedrijven die minder dan 4 jaar oud waren toen ze een BeCircular-steun ontvingen, gewoonlijk 'starters' genoemd, maken 57% uit van de totale begunstigde populatie.

Tot slot moet er worden opgemerkt dat **92% van de begunstigde ondernemingen van een BeCircular-steun op 31 december 2024 nog steeds actief was**. Als we het overlevingspercentage van de starters van dichterbij bekijken, gemeten na 3 jaar (100%) of 5 jaar (97%), dan is die heel opmerkelijk en ligt die veel hoger dan de gemiddelde overlevingsgraad van de statistische populatie van de Brusselse starters, die respectievelijk ongeveer 75% en 65% bedraagt¹.

92% van de begunstigde **ondernemingen** van een BeCircular-steun was op 31 december 2024 nog steeds **actief**.



¹ Bron: BISA - Ondernemingen | BISA.

2.

GEDETAILLEERDE ANALYSE VAN DE LAUREATEN (2018-2020)



In 2023 hebben Leefmilieu Brussel, hub.brussels en Brussel Economie en Werkgelegenheid een studie laten uitvoeren om de economische, milieugerelateerde en sociale impact van de projectoproep BeCircular in kaart te brengen, en dit voor drie edities: 2018, 2019 en 2020, zodat er een voldoende terugblikperiode van drie jaar is op de verzamelde informatie en gegevens.

Het doel was om de toegevoegde waarde van de projectoproep BeCircular te beoordelen als een ondersteuningsmechanisme voor de opkomst van een duurzamere economie in Brussel, maar ook om de impact van de laureaten en de behoeften en de vastgestelde obstakels van de ondernemers van de circulaire economie te identificeren.

De studie heeft betrekking op de 69 laureaten die tussen 2018 en 2020 zijn ondersteund en 71 bedrijven vertegenwoordigen die in totaal voor 5,85 miljoen euro zijn gefinancierd.

De uitvoering werd toevertrouwd aan de bureaus 21 Solutions, Groupe One en Greenloop.

2.1. METHODOLOGIE

2.1.1. Steekproef van laureaten van de edities 2018 tot 2020

De studie richt zich op de projecten en de ondernemingen die deze hebben uitgevoerd in de periode 2018-2020. De keuze voor deze periode – 2018-2020 – biedt een voldoende en noodzakelijke terugblikperiode voor dit soort onderzoek.

De eerste twee jaren van de projectoproep zijn niet opgenomen in de studie, om redenen die verband houden met de beschikbaarheid van gegevens:



- enerzijds maakten de authentieke bronnen waartoe Brussel Economie en Werkgelegenheid toegang heeft het niet mogelijk om over dergelijke volledige gegevens te beschikken voor de jaren vóór 2018;
- anderzijds kon de manier waarop de projectoproep werkt (categorieën, thema's, enz.), evenals de rapporteringswijze van de laureaten, pas vanaf 2018 worden gestabiliseerd, die het mogelijk maken om een gestandaardiseerde analyse uit te voeren tussen de verschillende edities.

De studie had betrekking op alle categorieën van de projectoproep, met uitzondering van de circulaire werven.

De categorie 'circulaire werven' was immers bedoeld om renovatieprojecten op een welbepaalde bouwplaats te financieren. Bouwbedrijven werden uitgenodigd om innovatieve oplossingen te ontwikkelen om de oorzaken van de productie van bouwafval aan te pakken en tegelijk het personeel op de werven optimaal te benutten. In deze categorie creëerden de gefinancierde bedrijven in feite niet noodzakelijkerwijs nieuwe circulaire producten of diensten, wat hen sterk onderscheidde van de andere ondernemingen die in het kader van de projectoproep BeCircular werden gefinancierd.

Desondanks biedt een diepgaande analyse van de projecten en bedrijven die tussen 2018 en 2020 zijn gefinancierd, met uitzondering van de categorie 'circulaire werven', een redelijk representatieve steekproef van wat BeCircular als geheel vertegenwoordigt.

2.1.2. Kwantitatieve en kwalitatieve gegevens

De studie is gebaseerd op kwantitatieve en kwalitatieve gegevens. De informatie over de 69 projecten werd gehaald uit de activiteitenverslagen die aan het einde van de subsidieperiode werden opgesteld, maar ook verzameld via andere officiële bronnen, waaronder de Kruispuntbank van Ondernemingen en de Nationale Bank van België (NBB).

Als aanvulling op deze kwantitatieve gegevens werden de laureaten van de projectoproep gedurende ongeveer 1 uur geïnterviewd op basis van een vooraf opgestelde vragenlijst. Op basis van deze vragenlijst konden de oprichters worden ondervraagd over verschillende onderwerpen, zoals het voortbestaan van het project, de evolutie van het businessmodel, de evolutie van de markt, de verkoop, het gebruik van steun, de opvolging van de indicatoren, de jobs, de toekomstperspectieven, de verschillende tegengekomen obstakels en andere thema's.

Niet alle 69 laureaten uit de edities van 2018, 2019 en 2020 konden reageren op de interviews. Toch was de respons op de interviews met 64% vrij hoog (44 van de 69 projecten konden worden geïnterviewd).

Om de meest relevante kwesties tijdens de interviews te laten opkomen (belangrijkste succesfactoren, redenen voor stopzetting van het project, administratieve belemmeringen, suggesties voor verbetering, enzovoort), zijn de interviews op semigestructureerde wijze afgenomen. Dit maakte het mogelijk om interessante aandachtspunten te identificeren voor de toekomst van de projectoproep BeCircular.

2.2. BELANGRIJKSTE KENMERKEN VAN DE LAUREATEN 2018-2020

Tussen 2018 en 2020 werden in totaal 69 projecten ondersteund: 19 in 2018, 19 in 2019 en 31 in 2020. De aan de projectoproep BeCircular toegewezen bedragen zijn elk jaar gestegen, van 1,55 miljoen euro in 2018 tot 2,64 miljoen euro in 2020, voor een totaal van 5,85 miljoen euro over de hele periode. Het gemiddelde bedrag dat over de hele periode per project werd toegekend, was 84.742 euro.

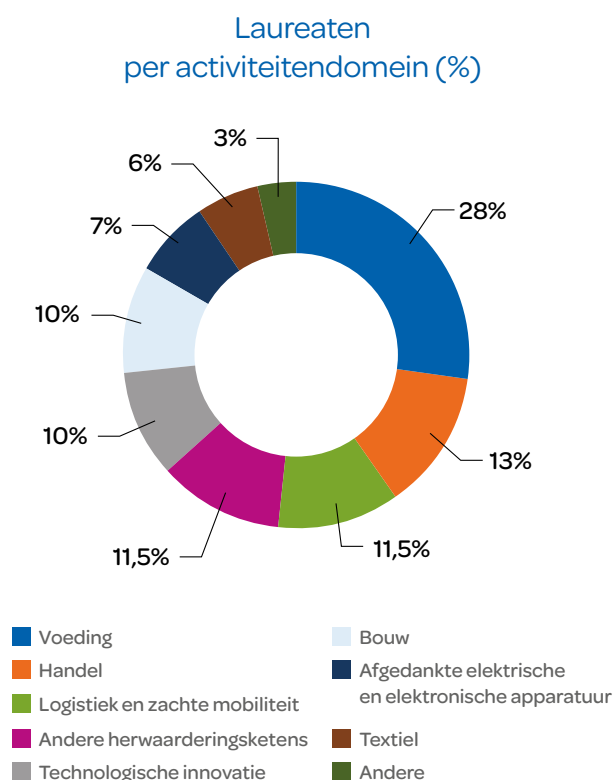
Het aantal ondersteunde bedrijven is in deze periode ook toegenomen, van 21 in 2018 tot 32 in 2020. Dit vertegenwoordigt een totaal van 71 ondernemingen over drie jaar. Er moet worden opgemerkt dat er meer bedrijven dan projecten zijn, aangezien sommige projecten uitgaan van een partnerschap van meerdere bedrijven. Het aantal projecten dat door een partnerschap van meerdere ondernemingen wordt uitgevoerd, bleef stabiel op 2 per jaar, wat neerkomt op een totaal van 6 projecten over de periode.

2.2.1. De laureaten verdeeld per thema van de projectoproep

De meeste projecten (42%) die in de periode 2018-2020 een aanvraag indienden voor BeCircular, hebben betrekking op het thema '3R' (Reduce, Reuse, Recycle). Een ander groot deel (39%) zijn projecten die zijn ontwikkeld in het kader van het thema 'NM' (nieuwe modellen, functionaliteitseconomie, deeleconomie, enz.), terwijl een klein deel (19%) betrekking heeft op de andere twee thema's (duurzame voeding en circulaire werven).

We kunnen dezelfde verhoudingen waarnemen als we kijken naar de uitsplitsing per thema voor de projecten die uiteindelijk werden geselecteerd als laureaten van de projectoproep BeCircular. Er is een overwicht van projecten in de twee thema's '3R' en 'NM'.

2.2.2. De laureaten per activiteitsdomein



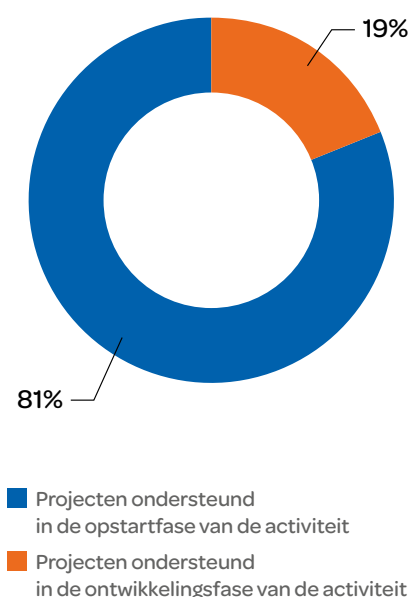
Wanneer men nog verder in detail treedt en de laureaten indeelt naar de activiteitssector waartoe zij behoren, valt ditmaal op dat de voedingssector zich duidelijk onderscheidt, met 28% van de laureaten. Deze vaststelling kan tegenstrijdig lijken ten opzichte van de resultaten van de indeling per thema van de projectoproep (cf. 2.1.1. De laureaten verdeeld per thema van de projectoproep), waarbij de thema's 3R en NM overheersten, wat kan worden verklaard door het feit dat deze thema's heterogener zijn: zij brengen een grotere verscheidenheid aan activiteitssectoren samen.

We vinden in aflopende volgorde de volgende activiteitendomeinen:

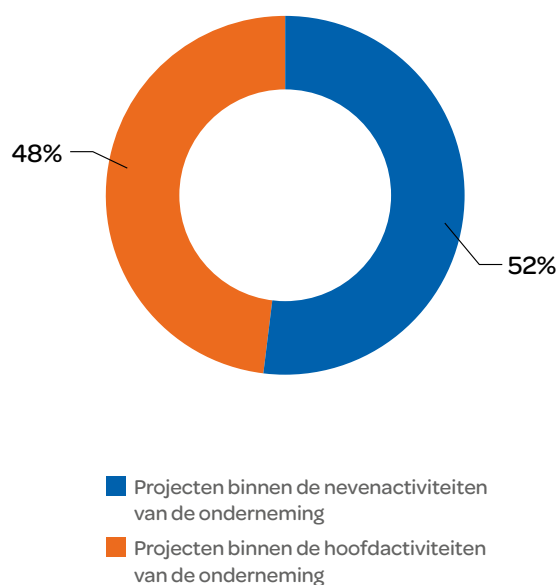
- handel,
- logistiek en zachte mobiliteit;
- andere herwaarderingsketens;
- technologische innovatie
- de bouw (buiten circulaire werven),
- afgedankte elektrische en elektronische apparatuur;
- textiel.

2.2.3. De laureaten: maturiteitsniveau van de ondersteunde activiteit (opstart- of ontwikkelingsfase) en integratie binnen het bedrijf (hoofdactiviteit of niet)

Op basis van de interviews blijkt dat voor de periode 2018 tot 2020 bijna alle circulaire activiteiten die door een BeCircular-subsidie worden ondersteund, zich in de opstartfase bevinden. Dit cijfer toont aan dat **financiële steun vooral wordt gewaardeerd in de initiatiefase** van een project, de fase waarin het risico op mislukking het grootst is. Deze cijfers weerspiegelen de **behoefte aan risicospreiding in de opstartfase en een soort vangnet** voor het opstarten van een activiteit die deel uitmaakt van een circulair economisch model.



iets minder dan de helft (**48%**) van de ondersteunde projecten vormt de hoofdactiviteit van de onderneming. Het succes van deze projecten is daarom van fundamenteel belang voor de gezondheid van de betrokken bedrijven. Logischerwijs is het aandeel start-ups hoger, namelijk 67%.



De andere helft van de projecten vertegenwoordigt één van de activiteiten van de onderneming, die zich diversifieert dankzij de subsidie van BeCircular. Zodoende stellen we vast dat deze projecten, binnen deze populatie, gedeeltelijk worden uitgevoerd door grotere bedrijven (in termen van VTE en omzet) (ongeveer 40%).

2.2.4. De laureaten in termen van werkgelegenheid

De gegevens met betrekking tot de werkgelegenheid zijn afkomstig uit de 44 interviews die werden gehouden met de initiatiefnemers van de laureaten en uit de activiteitenverslagen van de 69 laureaten voor de periode 2018-2020.

Analyse van de grootte van het team van de laureaten in termen van voltijdse equivalenten (VTE)

Uit een analyse van de activiteitenrapporten van de 69 laureaten blijkt dat de **gemiddelde omvang van het projectteam 2,1 VTE** bedraagt. Vier BeCircular-projecten hebben meer dan 10 VTE in dienst. Het gaat om Shayp, ReVolta (Watt4Ever), Circular Bike Project (Decathlon) en Happy Hours Market. Twee van deze projecten waren geïntegreerd in een al bestaande structuur toen de subsidie werd ontvangen (Shayp en Circular Bike Project).

Analyse vanuit het oogpunt van inclusie en diversiteit

Op basis van de interviews blijkt dat, van de projecten die deze vraag hebben beantwoord (responspercentage van 36%), **40% personen in (her)intreding op de arbeidsmarkt in dienst heeft of ermee samenwerkt.**

Voor 16% ervan gaat het om de **tewerkstelling van personen met een handicap**. Voor 20% gaat het om de **tewerkstelling van personen in socioprofessionele (her)integratie** (personen in een kwetsbare of sociaal moeilijke positie). Ten slotte gaat het bij 4% van hen om een **samenwerking met een maatwerkbedrijf (MWB)**, dat personen met een handicap tewerkstelt.

Naast de sociale voordelen vormt de beroepsinschakeling een troef voor projecten op het gebied van de circulaire economie. Deze projecten hebben een zeer grote vraag naar arbeidskrachten en zijn vaak verenigbaar met een opleidings- en verwerkingsactiviteit. Bovendien geeft de herinschakeling toegang tot structurele subsidies, die een groot voordeel zijn bij het ondersteunen van de ontwikkeling van de activiteit. Dat is onder meer het geval van 'L'Ouvroir', met de afdelingen 'Handymade' en 'Be.Prepared', 'Ferme Nos Pilifs' met hun project 'Branche' en 'Atelier Groot Eiland' met het project 'Boomerang'.

De **meerderheid (58%)** van de gesubsidieerde projecten wordt opgericht **door mannen** (op een totaal van 26 respondenten). Deze situatie bevestigt een vaststelling die ook door de gewestelijke strategie Shifting Economy is gemaakt, die dit onevenwicht wilde aanpakken door in haar doelstellingen expliciet de ambitie op te nemen om vrouwelijk ondernemerschap te ondersteunen, via de maatregelen FAVOR16a, 16b en 16c: sensibilisering voor STEAM-beroepen (Science, Technology, Engineering, Arts & Mathematics), via het netwerk Women in Business (ondersteuning van ondernemerschap), het uitvoeren van studies (bijvoorbeeld: de barometer van vrouwelijk ondernemerschap van hub.brussels), enzovoort.

'Wij zijn een bevoorrechte sector omdat we 60% subsidies krijgen en risico's nemen op onrendabele taken. En de kringloopeconomie is ons laatste redmiddel tegen de verdwijning van onze traditionele ambachten.'

(L'Ouvroir)

We moeten samenwerken met de verantwoordelijken van de Shifting Economy-maatregelen en de krachten bundelen om ervoor te zorgen dat de projectoproep aantrekkelijker wordt, specifiek voor vrouwelijke projectdragers.

40%

heeft personen in (her)intreding op de arbeidsmarkt in dienst, of werkt ermee samen.



2.2.5. De laureaten in termen van de vaardigheden

De levensvatbaarheid van circulaire projecten berust op drie soorten vaardigheden:

1. **managementvaardigheden**, die het mogelijk maken om de financiële en economische parameters te beheersen, te begrijpen hoe belangrijk het is om de klanten/markt goed te beoordelen/te kennen, de prijzen aan te passen aan de behoeften van deze markt en aan de kosten van de activiteit, enz.
2. **technische vaardigheden** die specifiek zijn voor een sector en een beroep (architect, ontwerper, meubelmaker, advocaat, enz.) en die essentieel zijn in het kader van het onderzoek en de ontwikkeling, het beheersen van technische beperkingen, enz.
3. **communicatievaardigheden**, om het project zichtbaarheid te geven, er een merkimago, een opvallende visual aan te koppelen, enz. Deze worden door ondernemers vaak onderschat.

Op een totaal van 33 respondenten beschikt 55% van de projecten over twee of drie van deze typische vaardigheden. De overige 45% beschikt slechts over één vaardigheid. Het gaat meestal om technische vaardigheden. De communicatievaardigheden komen het minst voor.

Uit de interviews blijkt immers dat de projectdragers er namelijk zelden rekening mee houden dat communicatie een essentieel hulpmiddel is bij het creëren van een project. Communicatieactiviteiten worden vaak uitgesteld tot later, en pas overwogen in een fase waarin de dienst/het product zijn maturiteit heeft bereikt.

De communicatie wordt uitgevoerd door mensen die weinig vaardigheden of kennis op dit gebied hebben, die niet noodzakelijk de juiste strategie hanteren en die, volgens sommige ondersteunde bedrijven, uiteindelijk uitgeput geraken.

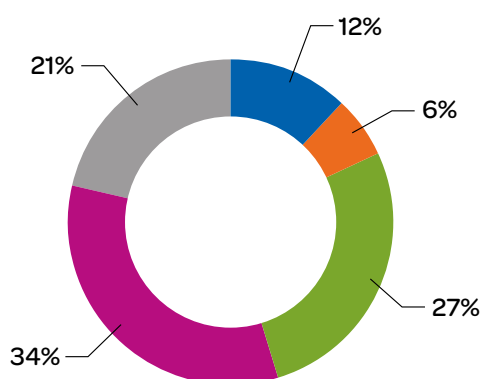
We stellen vast dat de aanwezigheid van meerdere van deze competentietypes vaker voorkomt wanneer projecten zijn ingebed in een dragende structuur. **57% van de projecten die worden uitgevoerd door ondernemingen met reeds bestaande activiteiten, beschikken over meer dan twee van deze competentietypes.** Een circulair project dat is geïntegreerd in een structuur die andere activiteiten uitvoert, wordt vaker ondersteund door een groter team, met een grotere diversiteit aan vaardigheden.

78% van de laureaten die zijn toegerust met verschillende soorten vaardigheden zijn financieel gezond, hebben het break-evenpunt bereikt (met of zonder structurele subsidies), groeien daar naartoe of zijn winstgevend.

Van degenen met slechts één soort vaardigheid (technisch, beheer of communicatie) is 66% financieel gezond.

Als we het niveau van diversiteit in vaardigheden en de financiële gezondheid van de projecten vergelijken, zien we dat er een verband lijkt te bestaan tussen de twee.

Kernvaardigheden voor de laureaten



- Managementvaardigheden (business, HR, finance...)
- Communicatievaardigheden
- Technische vaardigheden (IT, juridisch, milieu...)
- 2 van 3 soorten vaardigheden
- De 3 soorten vaardigheden

2.3. BELANGRIJKSTE KENMERKEN VAN DE ONDERSTEUNDE BEDRIJVEN

Nu we de belangrijkste kenmerken van de projecten hebben geanalyseerd, gaan we over naar de analyse van de belangrijkste kenmerken van de bedrijven achter deze projecten (ongeacht of het project al dan niet de enige activiteit van deze onderneming is). De gegevens die in dit deel van het rapport worden voorgesteld, zijn afkomstig van verschillende bronnen, waaronder de NBB en de RSZ voor de grootte en het statuut van de werkgever, en de KBO voor de wettelijke categorie.

2.3.1. De grootte van de ondersteunde bedrijven

Uit de analyse van de omvang van de ondernemingen die door BeCircular zijn gefinancierd, blijkt dat de projectoproep vooral **kleine Brusselse structuren heeft ondersteund**.

Bijna drie van de vier ondersteunde bedrijven zijn zeer kleine structuren. Toch is het aandeel van micro-ondernemingen groter in de Brusselse economie als geheel, met 96% van het economische netwerk in het BHG op 31 december 2023 vertegenwoordigd door ZKO's, volgens het BISA².

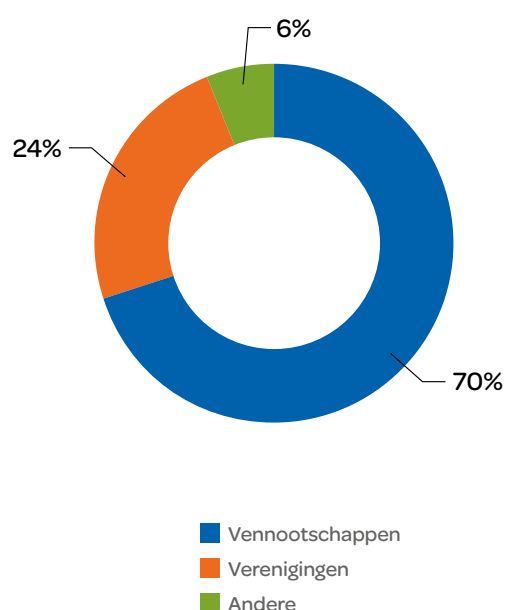
Micro (<10 VTE)	70%
Klein (<50 VTE)	9%
Middelgroot (<250 VTE)	6%
Groot (>250 VTE)	4%
Onbepaald	11%

We stellen ook vast **dat iets meer dan de helft van de entiteiten werkgevers zijn**, terwijl ondernemingen zonder werknemers een iets kleiner aandeel vormen.

Werkgevers	54%
Niet-werkgevers	46%

2.3.2. Juridische structuur van de ondersteunde ondernemingen

Ondersteunde ondernemingen volgens juridische structuur



De meerderheid van de ondersteunde ondernemingen zijn **vennootschappen**, maar er is ook een aanzienlijk aantal verenigingen vertegenwoordigd. De andere rechtsvormen (zoals natuurlijke personen) blijven relatief marginaal. Meer concreet vormen besloten vennootschappen (BV) (32%)³, verenigingen zonder winstoogmerk (vzw) (24%), coöperatieve vennootschappen (CV) (21%) en naamloze vennootschappen (NV) (17%) de meest voorkomende rechtsvormen.

² Bron: BISA - Ondernemingen | BISA.

³ De hervorming van het Wetboek van Vennootschappen die vanaf 1 mei 2019 in werking is getreden, bepaalt dat 'de besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid' (bvba), de meest voorkomende vennootschapsvorm in België, besloten vennootschap (bv) wordt. De twee percentages worden daarom in dit rapport samengevoegd.

2.3.3. De governance binnen de ondersteunde bedrijven

De term 'participatief governance model' wordt hier gebruikt om te verwijzen naar elke werkvorm die tot doel heeft om alle bedienden/arbeiders en andere interne belanghebbenden te betrekken bij het besluitvormingsproces. Dit kan een zichtbare vorm aannemen, geformaliseerd door een juridische structuur, zoals in het geval van coöperaties (cv's), of het kan van buitenaf niet zichtbaar zijn. Aan de oprichters werd de vraag voorgelegd of er al dan niet een participatieve governance is ingevoerd.

24% van de ondervraagde bedrijven werkt volgens een participatief governance model. Dit vertegenwoordigt 7 ondernemingen van de 29 ontvangen antwoorden. Van deze projecten worden er 6 gedragen door een coöperatieve vereniging (cv), waarbij participatieve governance deel uitmaakt van hun DNA. Dit is inderdaad het geval voor de volgende structuren: Usitoo, RotorDC, BatiTerre, Rinoo, Sonian Wood Coop of We Play Circular (die inmiddels weer is opgegaan in Decathlon). Naast de juridische structuur van de cv zijn er ook andere praktijken ingevoerd, zoals een lage loonspanning, met een verschil van 300 euro tussen het laagste en het hoogste loon.

De overgrote meerderheid van de participatieve governance methoden heeft betrekking op projecten van zeer kleine ondernemingen (maximaal 10 mensen).

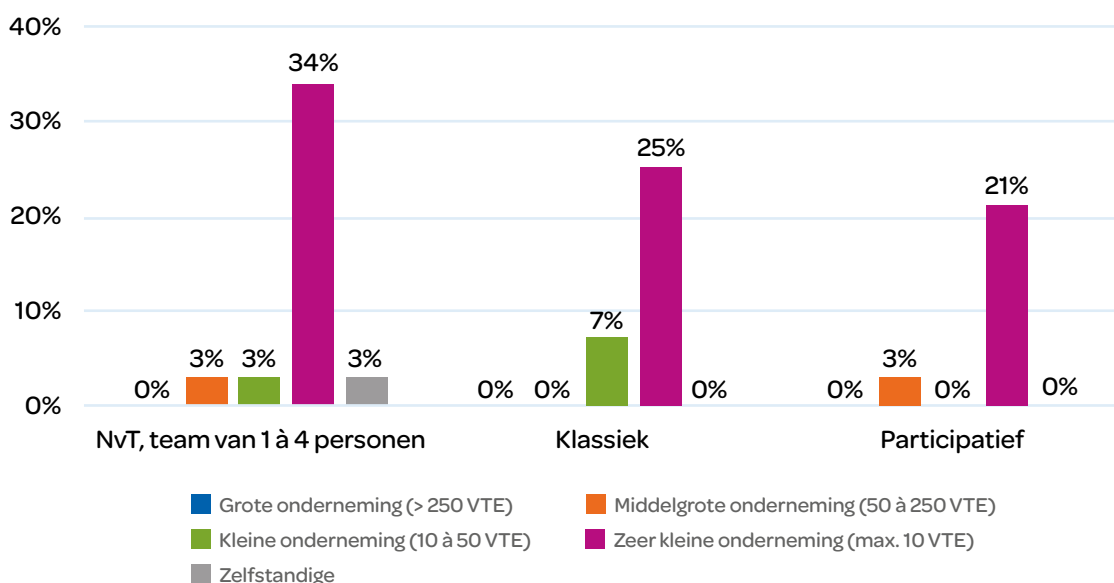
24%

van de ondernemingen past
participatief bestuur

toe voor de edities 2018-2020.

(op basis van 29 antwoorden van de 69 laureaten voor deze edities)

Governancemodel naargelang de omvang van de ondersteunde onderneming



In de ondersteunde bedrijven die voor participatieve governancemethoden hebben gekozen, evolueren de praktijken naarmate ze zich ontwikkelen, om zich aan te passen aan hun realiteit en behoeften. Sommigen willen af van investeerders (werknemerscoöperatie), terwijl anderen hun kapitaal willen openstellen (hybride coöperatie).

De meerderheid van de projecten, 76%, valt nu echter onder een klassieke governance, en wel om drie redenen:

- De meerderheid van de teams bestaat uit minder dan vier personen; governanceproblemen hebben zich tot dusver nog niet voorgedaan.
- Ondernemers besteden het merendeel van hun energie aan het ontwikkelen van een levensvatbare activiteit, waardoor governanceproblemen niet als prioritair worden beschouwd.
- De meerderheid van de ondersteunde ondernemingen is nog weinig vertrouwd met participatieve governancemodellen.

2.3.4. De levenscyclus van de ondersteunde ondernemingen

Op het moment van de toekenning van de subsidie is bijna twee derde (64%) van de ondersteunde ondernemingen 'starters' die minder dan vier jaar bestaan, terwijl een minderheid tussen vijf en tien jaar bestaat en een kwart al meer dan tien jaar actief is.

In deze specifieke groep van jonge ondernemingen zijn de meeste (besloten) vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid (43%), die vooral projecten ontwikkelen in de voedingssector (33%), de handelssector (15%) en de bouwsector (15%).

Het is eveneens logisch dat deze ondernemingen, gezien hun jonge leeftijd, hun hoofdactiviteit richten op de projecten die zij uitvoeren (65 %), aangezien zij zich nog in een fase van structurering en ontwikkeling bevinden. Bovendien is het heel normaal dat ze in deze fase financiële steun krijgen, omdat ze die op dat moment het hardst nodig hebben om hun groei en voortbestaan te kunnen waarborgen.



2.4. EVOLUTIE VAN DE LAUREATEN

2.4.1. Actieve laureaten

Slechts 15 projecten werden stopgezet, d.w.z. 21% van de laureaten. Van de 15 stopgezette projecten heeft de meerderheid (9 van de 15) de activiteiten neergelegd door het verdwijnen van het bedrijf in de periode 2020-2023, waarin bedrijven in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest achtereenvolgens te maken kregen met de gezondheidscrisis, de stijgende energieprijzen, de inflatie en de onzekerheid in verband met de geopolitieke context. De piek in 2022-2023 kan dus zowel worden verklaard door de geleidelijke opheffing van de moratoria op faillissementen als door het einde van de steun aan bedrijven die verband houden met de recente crises.

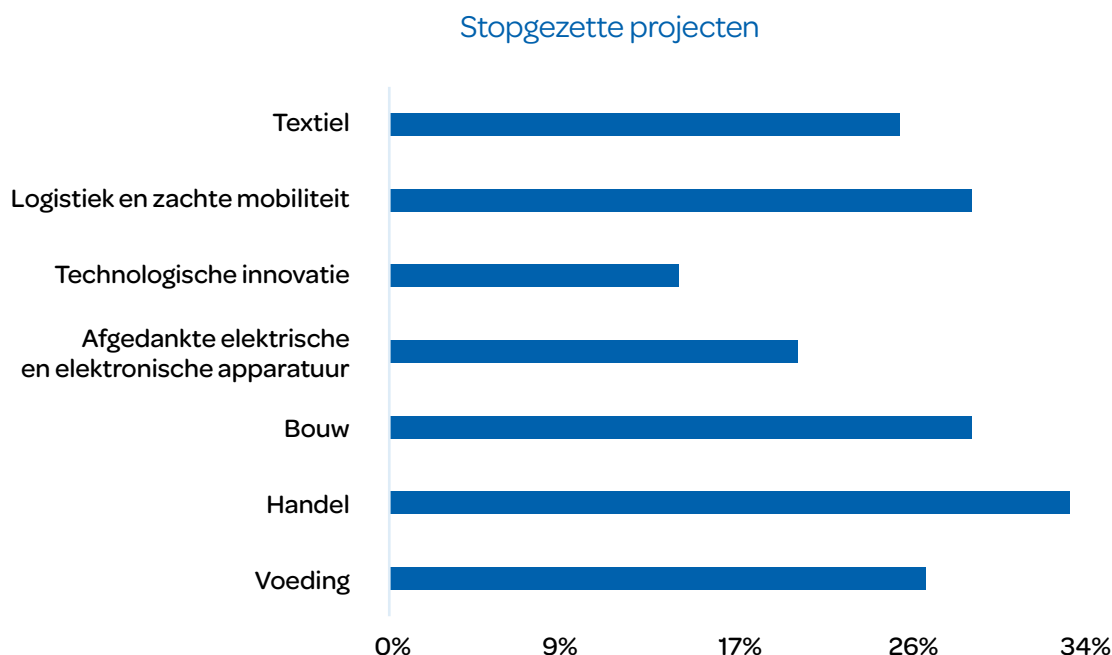
79% van de laureaten is nog **actief** (situatie op 31/12/2023), dat wil zeggen **54 projecten** van in totaal 69 laureaten van de edities 2018 tot 2020 (exclusief circulaire werven)

Om een beter inzicht te verwerven in de stopgezette projecten volgt hieronder een weergave per activiteitsdomein voor de edities 2018 tot 2020:

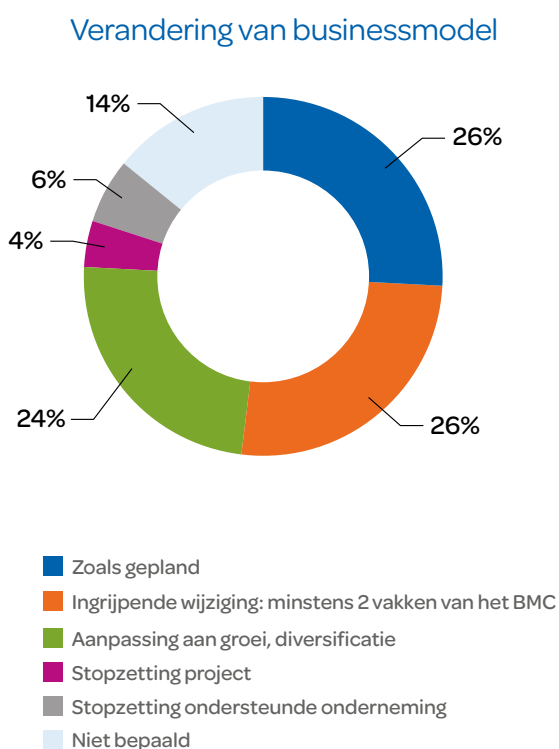
- 1 van de 4 projecten in de textielsector overleefde het niet (d.w.z. 25%).
- 3 van de 9 handelsprojecten hebben het niet overleefd, wat overeenkomt met 33%.
- 5 van de 19 projecten in de voedingssector hebben het niet overleefd, wat overeenkomt met 26%.
- 2 van de 7 projecten in de sector logistiek en duurzame mobiliteit hebben het niet overleefd, wat overeenkomt met 28%.
- 2 van de 7 projecten in de bouwsector hebben het niet overleefd, wat overeenkomt met 28%.
- 1 van de 5 projecten in de sector van afgedankte elektrische en elektronische apparatuur (AEEA) heeft het niet overleefd, wat overeenkomt met 20%.
- 1 van de 7 projecten in de sector technologische innovatie heeft het niet overleefd, wat overeenkomt met 15%.

2.4.2. Verandering van businessmodel

De laureaten kregen ook de vraag of er al dan niet sprake was van een substantiële wijziging van het bedrijfsmodel, zoals het oorspronkelijk in het kandidaatstellingsdossier voor de subsidie werd beschreven.



Om een kader te bieden voor de gestelde vraag, werd de ondersteunde bedrijven gevraagd om te denken in termen van het Business Model Canvas, een hulpmiddel waarmee het businessmodel en het waardevoorstel van een bedrijf kunnen worden gevisualiseerd en aangepast in de vorm van een tabel. Met de vakken in het Business Model Canvas als uitgangspunt beschreven de ondervraagde initiatiefnemers van de laureaten van 2018-2020 de huidige staat van hun model in vergelijking met de oorspronkelijke beschrijving van hun project die ze hadden gemaakt toen ze hun aanvraag bij BeCircular indienden.



Uit de bovenstaande grafiek blijkt dat op een totaal van 43 antwoorden slechts 26% van de laureaten aangaf dat ze hun project hadden uitgevoerd **'zoals gepland'** in het dossier, zonder dat er wezenlijke veranderingen waren aangebracht.

Voor 50% van de laureaten werd het project

- **ingrijpend gewijzigd**, d.w.z. op basis van 2 of meer vakken van het Business Model Canvas;
- **tijdens het ontwikkelingsproces aangepast aan de nieuwe realiteit ter plaatse.**

Deze cijfers tonen aan dat er middelen nodig zijn om het model aan te passen, aangezien het zelden voorkomt dat het hele plan zoals voorzien verloopt. **De testfase is daarom**

van het grootste belang en vereist een beschikbaarheid van middelen (tijd en geld).

Enkele van de leerpunten die door de laureaten werden genoemd, zijn:

- **de noodzaak om de doelgroepklant bijzonder goed te kennen** en zich aan deze aan te passen, of over de middelen te beschikken om deze bewust te maken en te begeleiden bij een verandering in consumptiegedrag;
- de bewustwording van de **iteratieve en vaak langdurige aard van projectontwikkeling** voordat een levensvatbaar model wordt gevonden;
- het belang van het **samenbrengen van de nodige vaardigheden voor de goede uitvoering van het project**, en in het bijzonder de specifieke technische vaardigheden die zijn vereist;
- het besef dat het **financieel beheer van de activiteit de cruciale factor is**: kasstromen beheeren, aantrekkelijke prijzen waarborgen, schaalvoordelen ontwikkelen, financiering verkrijgen, ...

2.4.3. Financiële behoeften en voorgestelde oplossingen

Bij de ondersteunde bedrijven werd ook gepeild naar hun mogelijke bijkomende financiële behoeften naast de BeCircular-subsidie en werd gevraagd naar de oplossingen die ze hebben gekozen om hun portefeuille met financiële ondersteuning aan te vullen.

De 38 (van de 69) antwoorden op deze vraag maken duidelijk dat een **groot deel van de ondersteunde ondernemingen de bijdrage van de BeCircular-subsidie combineert met andere vormen van financiële steun**, zoals:

- het krediet Brusoc (finance&invest.brussels),
- de beurs 'Duurzaam ondernemen' van Village Finance,
- de premies van Brussel Economie en Werkgelegenheid,
- de projectoproep 'Open Soon',
- de subsidies via de Stad Brussel of andere gemeenten in het BHG,
- de subsidies via de Koning Boudewijnstichting,
- het transitiefonds van finance&invest.brussels,
- privéfondsenwervingen,
- het fonds 'Horizon Europe'
- ...

ZOOM OP DE REALITEIT VAN EEN INDUSTRIEEL PROJECT

Een specifiek geval is dat van de laureaat ReVolta, dat momenteel op zoek is naar aanvullende financiering in het kader van zijn groei en capaciteitsverhoging. Dit project geeft een tweede leven aan batterijen. De industriële aard ervan impliceert het nemen van risico's en initiële investeringen die aanzienlijk kunnen zijn. Het zoeken naar aanvullende financiering is daarom cruciaal. De oprichter stelt vast dat er speciale steun zou moeten worden gegeven aan industriële projecten die ervoor kiezen om het circulaire bedrijfsmodel aan te durven. ReVolta wendt zich namelijk tot fondsenwerving. De oprichter merkt echter op dat ze al doende hebben moeten leren. Op het moment van het interview (najaar 2023) hadden ze nog niet het juiste aanbod gevonden. Er zijn grote toegangsdrempels, zoals de noodzaak om volledige dossiers in te dienen met financiële plannen, contractuele documenten, enz. Ze stellen vast dat de beschikbare ondersteuning voor het werven van fondsen zeer selectief is en slecht is afgestemd op de behoeften van een startende onderneming die actief is in de productie, technologie en productie.

Deze bevinding heeft geleid tot de heroriëntatie van het netwerk van circulaire productiebedrijven in Brussel, namelijk de cluster circlemade.brussels. Die laatste speelt dus in op de behoefte aan meer specifieke steun voor industriële projecten die deel uitmaken van de circulaire economie. Dit omvat onder meer financiële steun of een ondersteuning bij het zoeken naar financiering. Vooral voor zeer ambitieuze projecten kan het nuttig zijn om contacten te leggen met financieringsbronnen, zoals Europese financieringen, maar ook met particuliere investeerders in de sector.

En in de onderstaande volgorde:

1. een combinatie van publieke en private financiering, zoals een financiering via Innoviris en een lening bij een bank;
2. het gebruik van slechts een andere overheidsfinanciering;
3. het gebruik van verschillende andere vormen van overheidsfinanciering;
4. het gebruik van privéfinanciering, zoals leningen of fondsenwerving.

Deze vormen van steun concurreren niet met elkaar, maar vullen elkaar aan. Ze hebben betrekking op verschillende thema's, verschillende soorten kosten of investeringen, en ze komen tussen in verschillende stadia van de levenscyclus van projecten (O&O, opstarten, opschalen, enz.).

2.4.4. Evolutie van de particuliere en publieke vraag (inclusief overheidsopdrachten)

De ondersteunde bedrijven werden ondervraagd over de evolutie van de particuliere (particulieren en professionals) of publieke vraag (overheidsopdrachten) voor hun aanbod en over de obstakels waarmee ze volgens hen werden geconfronteerd om aan hun markt te voldoen.

De particuliere vraag

De antwoorden op de interviews leveren een belangrijk inzicht op met betrekking tot de vraag: producten en diensten uit de circulaire economie kunnen aanvankelijk een bijzondere aantrekkingskracht uitoefenen op bepaalde consumenten, en met name op het profiel van de 'early adopters'.

Deze 'early stage' aantrekkingskracht moet echter worden overstegen om een kritische massa aan klanten te bereiken. **Producten en diensten in de circulaire economie vereisen in veel gevallen dat consumenten hun gewoonten en consumptiepatronen aanpassen, wat een belemmering kan vormen.** Zoals hierboven vermeld, is Usitoo (verhuur van huishoudelijk en doe-het-zelfmateriaal) een van de voorbeelden die aantoont dat enorme inspanningen (energie, geld, tijd) nodig zijn om gedrag te veranderen.

Daarom is het belangrijk dat er bijzondere aandacht wordt besteed aan de maturiteit van het doelpubliek van het product of de dienst in kwestie. Is de doelgroep al overtuigd en hebben ze hun consumptiegewoonten al aangepast, of is het nodig om te voorzien in middelen voor communicatie, bewustmaking en educatie?

Deelname van gesteunde bedrijven
aan overheidsopdrachten:

43%

van de respondenten zegt er
nooit aan deel te nemen.

45%

van de respondenten zegt er
ofwel **zelden**, ofwel **regelmatig**
gebruik van te maken.

De voorgestelde oplossingen om deze uitdagingen te overwinnen zijn onder andere:

- **groeperen van ondernemingen om de krachten te bundelen** en gezamenlijk een formeel antwoord op een overheidsopdracht in te dienen, met als doel een grotere impact te hebben en zich op elkaar af te stemmen;
- **meer aangepaste overheidsopdrachten publiceren** waarin expliciet wordt gevraagd naar ondernemingen met circulaire bedrijfsmodellen;
- verhoogde zichtbaarheid, of zelfs **directe benadering van ondernemingen** in de circulaire economie in Brussel;
- de **opsplitsing in betaalbare percelen voor de kleinste structuren** (die bv. geen grote thesaurievoorschotten kunnen doen).

De publieke vraag (de overheidsopdrachten)

Aan de ondersteunde bedrijven werd gevraagd hoe vaak ze in het kader van overheidsopdrachten deelnemen aan offerteaanvragen. Van de 33 ontvangen antwoorden op deze vraag zei een klein deel van de ondersteunde bedrijven dat ze geen interesse hebben in een deelname aan overheidsopdrachten, terwijl

- **43% van de respondenten zegt er nooit aan deel te nemen;**
- **45% van de respondenten zegt er ofwel zelden, ofwel regelmatig gebruik van te maken.**

Enkele redenen waarom de ondersteunde ondernemingen niet (vaak) gebruik hebben gemaakt van overheidsopdrachten zijn:

- het **gebrek aan tijd** om zich helemaal te wijden aan een oefening die vaak als tijdrovend wordt opgevat;
- het **gebrek aan zichtbaarheid van de mogelijkheden** die door de overheidsopdrachten worden geboden;
- het **gebrek aan de publicatie van aangepaste overheidsopdrachten** voor ondernemingen met circulaire bedrijfsmodellen;
- het **gebrek aan financiële en technische middelen** bij de ondernemingen om de grote volumes die vaak gepaard gaan met overheidsopdrachten te kunnen waarborgen.

Toch benadrukken de respondenten dat de overheidsopdrachten een cruciale rol spelen bij het stimuleren van de vraag naar producten en diensten in de circulaire economie.

Om de slaagkans van BeCircular-projecten verder te optimaliseren, is het nuttig om bepaalde aspecten van het businessmodel kritisch te bekijken:



Is het financiële model dat de kostenstructuur zal ondersteunen gebaseerd op schaalvoordelen? Zo ja, is dit vooropgesteld (investeringen, omvang van de voorraden/gebouwen, enz.)?

Zo nee, waarop is het inkomstenmodel dan gebaseerd? Sommige projecten inzake circulaire economie hebben moeite om schaalvoordelen te realiseren. Het voorzien van gediversifieerde inkomstenbronnen kan hen helpen om hun model te stabiliseren.



Bevindt het juridisch-administratieve kader voor het voorgestelde type van producten of diensten zich in een vergevorderd stadium? Maar al te vaak wordt vooraf niet aan deze vraag gedacht, kost het veel meer tijd dan verwacht en vertraagt het de voortgang van het project. Bovendien komen de ondernemers hierdoor in ademnood.



Is de doelgroep voor het product of de dienst mature? De producten en diensten uit de circulaire economie vereisen soms een aanzienlijke gedragsverandering van de consument. Door hierop te anticiperen kun je niet alleen je communicatie aanpassen, maar ook de strategie om het product of de dienst op de markt te brengen. Het zou nodig kunnen zijn om specifieke ondersteuning te bieden om ondernemers te helpen hun communicatie en commerciële strategie dienovereenkomstig te optimaliseren.



Beschikt het projectteam over de belangrijkste vaardigheden om van het project een succes te maken? Het is van essentieel belang om ervoor te zorgen dat het team de financiële, technische en communicatieve vaardigheden combineert die nodig zijn om het project te ontwikkelen. Zo niet, is het vermogen om de vereiste vaardigheden op het juiste moment in te zetten een belangrijke troef. Hiervoor zou het nuttig kunnen zijn voor de onderneming om de vaardigheden in kaart te brengen die nodig zijn voor de verschillende ontwikkelingsfasen van het project.

Het is belangrijk voor bedrijven om op de hoogte te blijven van de verschillende publieke en private financieringsmogelijkheden in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest of in België. Op het vlak van de overheidsfinanciering voor de transitie naar duurzame activiteiten heeft het Gewest zijn aanbod versterkt in het kader van de gewestelijke strategie 'Shifting Economy'.

2.5. EVOLUTIE VAN DE ONDERSTEUNDE ONDERNEMINGEN

2.5.1. Ondersteunde bedrijven die nog steeds actief zijn

In 2023 en op basis van gegevens van de KBO was 90% van de bedrijven die tussen 2018 en 2020 zijn ondersteund nog steeds actief, een zeer positief cijfer dat getuigt van hun veerkracht en hun vermogen om op lange termijn stand te houden.

Het is echter interessant om de bedrijven die hun activiteiten moesten stopzetten meer in detail te analyseren, om een beter inzicht te krijgen in de factoren die tot hun sluiting hebben geleid en om mogelijke hefboomen voor verbetering te identificeren om de duurzaamheid van de nieuwe structuren te versterken.

De verdeling van stopzettingen naar rechtsvorm laat zien dat **vzw's (29%) en natuurlijke personen (28%) het vaakst worden getroffen**. Dit kan worden verklaard door beperktere financiële middelen en een grotere afhankelijkheid van externe financiering. Besloten vennootschappen (NV), naamloze vennootschappen (NV) en coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (CVBA) zijn elk goed voor 14% van de beëindigingen.

Vanuit sectoraal oogpunt hebben de stopzettingen betrekking op verschillende sectoren, zoals industrie, vervoer en administratieve en ondersteunende diensten (elk 14%), wat erop wijst dat het fenomeen niet tot één sector in het bijzonder is beperkt.

90%
van de **ondersteunde ondernemingen** waren nog **actief** op 31 december 2023 gedurende de geanalyseerde periode 2018-2020.

FOCUS OP DE STARTERS (ONDERSTEUNDE BEDRIJVEN VAN MINDER DAN 4 JAAR OUD)

We zien **een hoog percentage starters (85%)** binnen de populatie van ondersteunde ondernemingen die eind 2023 niet meer actief waren. Dit benadrukt de realiteit van de beginjaren van een bedrijf, die vaak worden gekenmerkt door economische instabiliteit en structurele uitdagingen. Deze cijfers lijken echter in tegenspraak te zijn met de hoge 3- en 5-jaars overlevingspercentages van bedrijven die worden ondersteund in de categorie 'starter' van BeCircular (zie onderstaande tabel).

* De onderstaande gegevens hebben alleen betrekking op startende bedrijven, d.w.z. 64% van de totale onderzochte populatie (46 startende bedrijven op een totaal van 71 bedrijven).

	Ondersteunde bedrijven in de categorie 'starter'	Ondersteunde bedrijven in de categorie 'starter' met een circulair project als hoofdactiviteit	Gegevens over ondernemingen opgericht in het BHG (BISA)
Overlevingspercentage na 3 jaar	100%	97%	77% (ondernemingen opgericht in 2019)
Overlevingspercentage na 5 jaar	100%	95%	63% (ondernemingen opgericht in 2017)

De overlevingsgraad van een onderneming, zoals berekend door het Brussels Instituut voor Statistiek en Analyse (IBSA), meet het aandeel van de btw-plichtige bedrijven met een maatschappelijke zetel in het BHG die nog steeds actief zijn een bepaald aantal jaren na hun oprichting. De overlevingsgraad na 1 jaar is bijvoorbeeld de verhouding tussen het aantal bedrijven dat een jaar na hun oprichting nog actief is en het totale aantal betrokken bedrijven. Hetzelfde principe wordt toegepast voor de overlevingsgraad na twee, drie, vier en vijf jaar, waardoor de voortbestaan van de bedrijven op de middellange termijn kan worden waargenomen.

De bedrijven die tussen 2018 en 2020 worden ondersteund, hebben immers overlevingspercentages die ruim boven het gewestelijke gemiddelde liggen. Na drie jaar zijn alle ondersteunde bedrijven in de categorie 'starter', inclusief de ondernemingen die als hoofdactiviteit het circulaire project hebben, nog steeds actief (100%), in vergelijking met slechts 77% van de bedrijven die volgens het BISA in 2019 zijn opgericht. Na vijf jaar wordt deze trend bevestigd, met overlevingspercentages van 97% voor de ondersteunde bedrijven en 95% voor de bedrijven waarvan de hoofdactiviteit het circulaire project is, terwijl het gewestelijke percentage voor de in 2017 opgerichte bedrijven slechts 63% bedraagt.

Deze ogenschijnlijke tegenstrijdigheid tussen het grote aantal starters onder de opgeheven ondernemingen en de beduidend hogere overlevingskansen vergeleken met het regionale gemiddelde, is te verklaren doordat de **meeste ondernemingen die bij aanvang van de BeCircular-steun starters waren, hun activiteiten beëindigden na 5 à 6 jaar**. Hierdoor worden deze bedrijfsstopzettingen niet meegenomen in de overlevingsstatistieken, die stoppen na 5 jaar.

Deze trends onderstrepen het belang van passende steunmaatregelen om de levensvatbaarheid van bedrijven op lange termijn te versterken vanaf de eerste jaren van hun bestaan.

* Beschikbare cijfers voor 29 bedrijven.

2.5.2. Evolutie van de ondersteunde ondernemingen (aantal VTE)

Om de evolutie van de omvang van de door BeCircular ondersteunde bedrijven te analyseren, hebben we hun grootte in het jaar van hun editie vergeleken met dat in 2023. Deze analyse is gebaseerd op de gegevens uit de jaarrekeningen die bij de Nationale Bank van België (NBB) zijn neergelegd. Niet alle bedrijven zijn echter verplicht om hun jaarrekening in te dienen (bv. kleine bedrijven waarvan de aansprakelijkheid van de vennoten onbeperkt is, enz.), en sommige ondernemingen dienen alleen een verkorte versie in (kmo's), waardoor de beschikbare mate van detail wordt beperkt. In totaal hebben we de gegevens van 29 ondernemingen.

Eerst hebben we de **gemiddelde ontwikkeling gemeten van de omvang van de ondersteunde bedrijven (in aantal VTE) in procenten tussen het jaar van hun selectie en 2023**. Dit werd vervolgens verfijnd door een onderscheid te maken tussen de 'starters' van minder dan vier jaar oud en de 'starters met het circulaire project als hoofdactiviteit', om veranderingen in de grootte van deze bedrijven na het ontvangen van de subsidie te kunnen waarnemen.

Gemiddelde evolutie van de grootte van de bedrijven	19%
Gemiddelde evolutie van de grootte van de starters van minder dan 4 jaar	48%
Gemiddelde evolutie van de grootte van de starters met circulaire projecten als hoofdactiviteit	62%

Ten tweede hebben we het **percentage bedrijven berekend dat een positieve groei doormaakte tussen het jaar van hun editie en 2023**.

Percentage bedrijven met een positieve evolutie van hun grootte	55%
Percentage starters van minder dan 4 jaar met een positieve evolutie van hun grootte	80%
Percentage starters met circulaire projecten als hoofdactiviteit en een positieve evolutie van hun grootte	100%

Uit deze resultaten blijkt dat **meer dan de helft van de geanalyseerde ondersteunde bedrijven in omvang is gegroeid tussen het jaar van hun editie en 2023**. Deze vooruitgang is **nog duidelijker zichtbaar bij starters** (10 van de 29), waarvan 80% een positieve ontwikkeling liet zien, en loopt zelfs op tot 100% bij bedrijven waarvan het project hun hoofdactiviteit vormt (6 van de 29).

Deze cijfers suggereren dat jonge bedrijven, en in het bijzonder die waarvan het project de kern van hun activiteit vormt, een sterkere ontwikkelingsdynamiek hebben. Dit kan worden verklaard door hun structurerings- en groeifase, evenals door de financiële en strategische steun van het BeCircular-programma. Deze resultaten moeten echter met de nodige voorzichtigheid worden geïnterpreteerd, vooral gezien de beperkte omvang van de steekproef en de verschillende externe factoren die deze trend kunnen beïnvloeden.

2.5.3. Evolutie van de financiële gezondheid van de ondersteunde ondernemingen

We hebben de cijfers van de balans gebruikt om de financiële gezondheid te beoordelen van de bedrijven die door BeCircular worden ondersteund, omdat ze een beeld geven van hun financiële situatie op een bepaald moment. Hierdoor kunnen we hun financiële kracht en hun vermogen om op lange termijn winst te genereren beoordelen. De geanalyseerde gegevens komen uit de jaarrekeningen van de NBB, die beschikbaar zijn voor 53 bedrijven. Voor een diepgaande analyse hebben we gekeken naar de evolutie van de balans (activa/passiva) tussen het jaar van de editie en het meest recente jaar, 2023, om ons niet te beperken tot één enkel gegeven, en zo het financiële traject van de ondersteunde bedrijven beter te kunnen beoordelen.

Percentage bedrijven waarvan de balans positief is geëvolueerd (totaal activa/passiva)	62%
Percentage starters van minder dan 4 jaar oud waarvan de balans positief is geëvolueerd (totaal activa / passiva)	58%
Percentage starters met circulaire projecten als hoofdactiviteit en waarvan de balans positief is geëvolueerd (totaal activa/passiva)	63%

Uit de analyse van de evolutie van de balans over 3 jaar blijkt dat **bijna twee derde van de bedrijven hun financiële situatie heeft zien verbeteren (62%)**. De starters hebben ook vooruitgang geboekt, zij het in iets mindere mate (58%), terwijl een kleine meerderheid van de starters met het circulaire project als hoofdactiviteit ook een aanzienlijke verbetering van hun balans hebben opgetekend (63%).

2.5.4. Evolutie van de winstgevendheid van de ondersteunde bedrijven

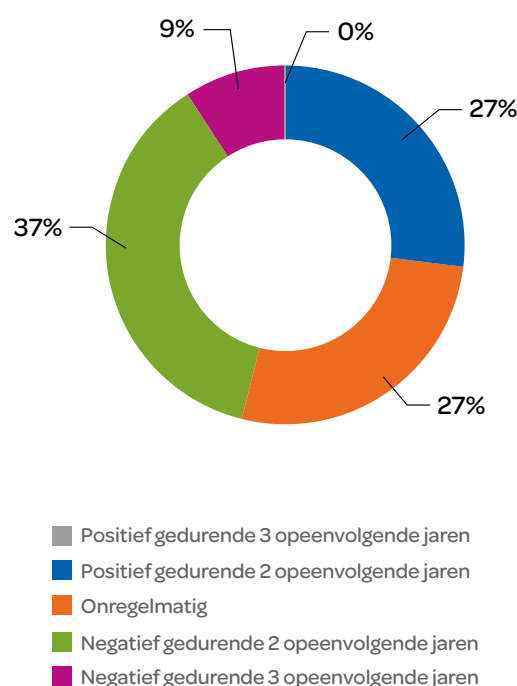
De winstgevendheid van een onderneming wordt gedefinieerd als het vermogen om winst te genereren uit haar middelen. Ze is een belangrijke indicator van haar financiële prestaties. Het kan worden gemeten aan de hand van verschillende financiële ratio's, maar voor deze analyse hebben we ervoor gekozen om te kijken naar hun bedrijfswinst over een periode van vier opeenvolgende jaren, te beginnen met het editiejaar van het project.

Om deze evolutie beter te begrijpen, hebben we de winstgevendheidsresultaten van de bedrijven ingedeeld in vijf groepen:

1. **Positief gedurende 3 opeenvolgende jaren:** bedrijven met positieve resultaten over de drie geanalyseerde jaren
2. **Positief gedurende 2 opeenvolgende jaren:** bedrijven die twee opeenvolgende jaren positieve resultaten hebben geboekt, maar in het eerste of derde jaar een negatieve trend vertoonden
3. **Onregelmatig:** bedrijven waarvan de winstgevendheid van jaar tot jaar varieert, zonder stabiele resultaten (bv. - + - of + - +).
4. **Negatief gedurende 2 opeenvolgende jaren:** Bedrijven met twee opeenvolgende jaren van negatieve resultaten, wat wijst op financiële moeilijkheden.
5. **Negatief gedurende 3 opeenvolgende jaren:** bedrijven die de afgelopen drie jaar negatieve resultaten hebben geboekt, wat kan wijzen op structurele problemen of een gebrek aan winstgevendheid op lange termijn.

Dankzij deze categorisering kan er een duidelijk beeld worden gekregen van de winstgevendheid van bedrijven over meerdere jaren, rekening houdend met de variabiliteit en door zich niet te beperken tot een momentopname van de financiële situatie.

Aandeel ondernemingen volgens winstgevendheid



De evolutie van de winstgevendheid van bedrijven over de drie jaar na de editie laat zien dat geen enkele onderneming drie jaar na elkaar een positieve winstgevendheid heeft behouden. Van de 53 bedrijven behaalde 27% twee jaar op rij een positieve winstgevendheid, terwijl 27% onregelmatige resultaten boekte. 37% registreerde echter een negatieve winstgevendheid gedurende twee opeenvolgende jaren, en 9% leed verlies gedurende drie opeenvolgende jaren.

FOCUS OP DE STARTERS

Percentage starters met een...	
positieve winstgevendheid gedurende 3 opeenvolgende jaren	0%
positieve winstgevendheid gedurende 2 opeenvolgende jaren	19%
onregelmatige winstgevendheid	28%
negatieve winstgevendheid gedurende 2 opeenvolgende jaren	38%
negatieve winstgevendheid gedurende 3 opeenvolgende jaren	16%

Percentage starters met als hoofdactiviteit een circulair project met een...	
positieve winstgevendheid gedurende 3 opeenvolgende jaren	0%
positieve winstgevendheid gedurende 2 opeenvolgende jaren	16%
onregelmatige winstgevendheid	42%
negatieve winstgevendheid gedurende 2 opeenvolgende jaren	32%
negatieve winstgevendheid gedurende 3 opeenvolgende jaren	11%

Van de starters heeft 19% twee opeenvolgende jaren een positieve winstgevendheid gekend, heeft 28% onregelmatige resultaten opgetekend en heeft 38% gedurende twee opeenvolgende jaren verlies geleden. Van de starters met het circulaire project als hoofdactiviteit heeft 16% gedurende twee opeenvolgende jaren een positieve winstgevendheid weten te behouden. 42% heeft echter onregelmatige resultaten voorgelegd en 32% heeft gedurende twee opeenvolgende jaren verlies geleden.



Slechts **21%**
van de bevroagde
BeCircular-projecten
gebruikt duurzame
transportmiddelen.

2.6. FOCUS OP DE LOGISTIEKE EN MILIEU-IMPACT VAN DE LAUREATEN

Aangezien de interviews hebben gediend om kwalitatieve gegevens bij de ondervraagde projectdragers te verzamelen, konden er weinig kwantitatieve gegevens worden vergaard. Voor de meeste van deze verzamelde gegevens werd vastgesteld dat het moeilijk was om ze te aggregeren om er kwantitatieve lessen uit te trekken. Het monitoren van de milieu-impact binnen de laureaten en de moeilijkheid om kwantitatieve gegevens te verzamelen, worden verderop in dit hoofdstuk besproken.

Van de verzamelde gegevens laten die met betrekking tot de impact op het niveau van de logistiek en de locatie van de klanten en de leveranciers echter nog steeds trends zien die kunnen worden geïnterpreteerd. Aan het einde van dit deel worden enkele voorbeelden gegeven van de milieueffecten, zoals die door de laureaten zijn gemeten.

2.6.1. Focus op de logistieke impact

Aan de hand van de interviews konden de leveringsmethoden en de locatie van de klanten en de leveranciers worden onderzocht.

Leveringswijzen: hoeveel hiervan is zachte mobiliteit?

Slechts 21%⁴ van de bevroagde BeCircular-projecten gebruikt duurzame transportmiddelen (vooral fietsen of bakfietsen) voor meer dan de helft van hun leveringen. De andere laureaten laten ofwel producten leveren met de bestelwagen of laten geen producten leveren.

Hieronder volgen enkele van de obstakels die worden genoemd in het kader van het gebruik van een bakfiets:

- de angst / het risico dat de vervoerde voorwerpen stuk gaan;
- de beperking van het vervoerbare gewicht/het aantal te vervoeren voorwerpen;
- de moeilijkheid om een bakfiets te hanteren.

Om het gebruik van de zachte mobiliteit als leveringsmethode te vergroten, moeten we samenwerken met bedrijven en hen begeleiden om de bovengenoemde obstakels uit de weg te ruimen.

Om deze obstakels uit de weg te ruimen, biedt Leefmilieu Brussel twee gratis diensten aan om Brusselse professionals te helpen hun mobiliteit en logistiek op een duurzame manier te beheren: de facilitator Mobility & Fleet facilitator en de facilitator voor emissiearme stadslogistiek.

⁴ Op basis van de 24 ontvangen antwoorden op de gestelde vraag.

Locatie van de klanten en de leveranciers

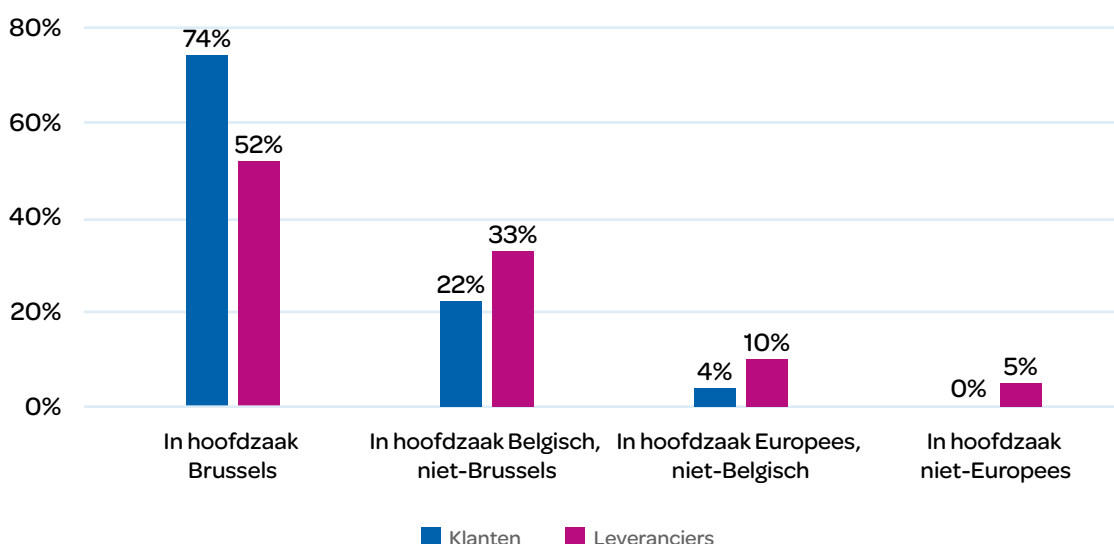
De BeCircular-projecten zijn sterk verankerd op het gewestelijke en nationale grondgebied. De meeste laureaten bevoorraden zich immers voornamelijk op het Belgische grondgebied, en meer bepaald rechtstreeks op het Brusselse grondgebied.

Hetzelfde geldt voor de locatie van de klanten, waarvan de meeste zich in Brussel bevinden.

De onderstaande grafiek toont dat van de 21 laureaten die op deze vraag hebben geantwoord, slechts één laureaat, 'Mon Cafetier' (coffee as a service), zijn hoofdproduct, koffie, buiten Europa sourceert omdat er op het Europese continent geen koffie wordt geproduceerd.

De responsbasis voor het klantgedeelte is 27 laureaten.

Locatie van de klanten en de leveranciers



2.6.2. Monitoring van de milieueffecten: implementatie en obstakels

De BeCircular-projectoproep ondersteunt de ontwikkeling van projecten op het gebied van de circulaire economie, die uiteindelijk tot doel hebben om de levenscyclus van consumptiegoederen te verlengen en de afvalproductie tot een minimum te beperken. Kwantitatieve informatie over het hergebruik, de herconditionering, de upcycling en de recycling van materialen zou nuttig kunnen zijn voor het meten van de impact van de laureaten van BeCircular en hun bijdrage aan de ontwikkeling van de circulaire economie op het niveau van het Gewest.

Uit de interviews is echter gebleken dat, hoewel 69% van de laureaten hun milieueffecten berekent, het op dit moment niet mogelijk is om algemene lessen te trekken, aangezien de methoden, eenheden en herhaling van de metingen van project tot project verschillen.

De enige BeCircular-categorie met resultaatsindicatoren die kunnen worden samengevoegd, is de categorie 'Circulaire werven' (een categorie die in dit verslag niet werd geanalyseerd). Deze categorie omvatte immers een zeer homogeen activiteitengebied dat gemakkelijk kon worden opgesplitst in een reeks gestandaardiseerde indicatoren. De les die hieruit kan worden getrokken is dat, om geharmoniseerde indicatoren te verkrijgen, de projectoproep zou moeten worden geherstructureerd om voldoende homogene activiteitengebieden of sectoren te bestrijken teneinde het verzamelen van indicatoren en de harmonisatie van de analyse van resultaten te vergemakkelijken.

Daarnaast zou een overeenkomst met de laureaten op het moment van het verkrijgen van de subsidie het mogelijk maken om een proces te formaliseren voor het definiëren en verzamelen van gegevens na bijvoorbeeld 1 jaar, 3 jaar en 5 jaar.

Hoeveel van de laureaten meten vandaag hun milieu-impact?

In dit geval gebruiken de initiatiefnemers van de laureaten de milieu-impact als:

- verkoopargument;
- element om aan specifieke selectiecriteria te voldoen (bv. overheidsopdrachten);
- indicator van de vooruitgang op het gebied van milieu-impact ten opzichte van hun investeerders.

Van de laureaten die hun impact meten, is het kunnen meedelen van deze informatie aan hun klanten of investeerders de meest genoemde motivatie.

Bepaalde ondernemersprofielen zijn van nature meer geneigd om boordtabellen op te stellen of op zijn minst gegevens met betrekking tot hun activiteit op te volgen, wat de invoering van een niet-financiële rapportering vergemakkelijkt en hen ertoe aanmoedigt.

De volgende redenen worden gegeven om het ontbreken van milieumaatregelen te rechtvaardigen:

- het gebrek aan expertise;
- het gebrek aan hulpmiddelen;
- het gebrek aan financiële middelen (onder meer om de levenscyclusanalyses uit te voeren);
- het gebrek aan interesse, dat vaak wordt gerechtvaardigd door het feit dat:
 - de aard van het project is bedoeld om een positieve impact op het milieu te hebben;
 - te veel communiceren over de impact de indruk kan wekken dat je jezelf moet rechtvaardigen en dat er sprake is van greenwashing.

Hoe zouden de laureaten de monitoring van de impact van hun project kunnen verbeteren?

Tijdens de interviews werden een aantal pistes verkend om te begrijpen hoe de monitoring van de milieueffecten kan worden verbeterd.

Het gaat onder meer om:

- de toegang tot de expertise;
- de toegang tot hulpmiddelen tegen voorkeursstarieven;
- de kalibratie van de meting van de milieueffecten in functie van de grootte van de onderneming en de aard van de activiteit om de relevantie van een dergelijke berekening te garanderen;
- de erkenning van 'pioniersprojecten', projecten die deuren openen dankzij een product- of dienstinnovatie. Ze openen nieuwe wegen en, ondanks hun soms beperkte kwantitatieve impact op het milieu, zou hun invloed op hun sector ten volle moeten worden benut.

69% van de projecten berekent de **milieu-impact** van hun activiteiten en

13% zou dit willen meten.

(voor de edities 2018-2020, op basis van 39 antwoorden uit 69)

Hieronder worden enkele voorbeelden gegeven van laureaten uit de edities van 2018 tot 2020 die bepaalde impact-indicatoren konden berekenen en valoriseren:



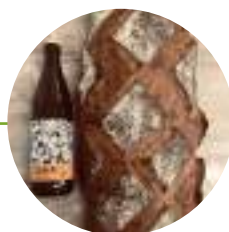
Sonian Wood Coop

(objecten en meubelen gemaakt van lokaal hout)

Berekende indicatoren:

- Omzetting van het houtvolume in opgeslagen koolstof (conversiefactoren)
- Vermijden koolstof gelinkt aan het transport naar/ vanuit China
- Opvolging van de bijproducten: schaafspaanders (meerdere tonnen per maand)

'Er zijn maatregelen genomen om de spaanders op verschillende manieren te valoriseren (bijvoorbeeld door het per bakfiets aan Brusselse stadsboerderijen te geven), maar soms zijn er productiepieken en moeten we betalen om ze sneller weg te krijgen. Er loopt een project met Permafunghi om het stro-substraat dat ze kopen te vervangen.'



Janine

(kringloopbakkerij en -brouwerij)

'800 kg brood en 2.400 kg draf gerecycleerd sinds 2021.'



Shayp

(intelligent waterbeheer)

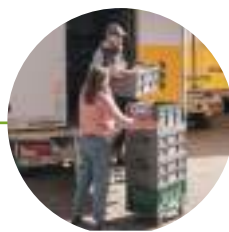
'De impact wordt berekend in termen van waterbesparing en aantal opgespoorde lekken. Eind 2022 werd onze impact geschat op 7 miljard liter bespaard water. Vandaag [2023] is dat meer dan 10 miljard, wat overeenkomt met het volume van een olympisch zwembad tussen Brussel en Madrid. Ons doel is om een baan rond de aarde af te leggen!'



Fermenthings

(gefermenteerde producten)

'We werken volgens recuperatiehoeveelheid. Vorig jaar [2022] hebben we 12 ton onverkochte producten, overschotten of bostel ingezameld. We hebben dit getransformeerd met een rendement van bijna 80%. De rest composteren we. En we werken niet met wegwerpartikelen, alleen met glas en statiegeldverpakkingen.'



Happy Hours Market: Grow & Prevent

(inzamelingen herverdeling van onverkocht voedsel)

'In 2022 werd meer dan 3.000 ton onverkocht voedsel ingezameld en zal er voor meer dan 2 miljoen euro aan producten zijn gedoneerd.'

3.

BELEMMERINGEN,
HEFBOMEN EN
BELANGRIJKSTE
LEERPROCESSEN
(2018-2020)



3.1 FOCUS OP DE HEFBOMEN EN DE ONDERVONDEN BELEMMERINGEN

De BeCircular-projecten ontwikkelen zich in een economische en politieke omgeving die een grote invloed heeft op hun voortgang. In dit deel worden de systeemparameters beschreven die de BeCircular-projecten tussen 2018 en 2020 belemmeren of juist ondersteunen.

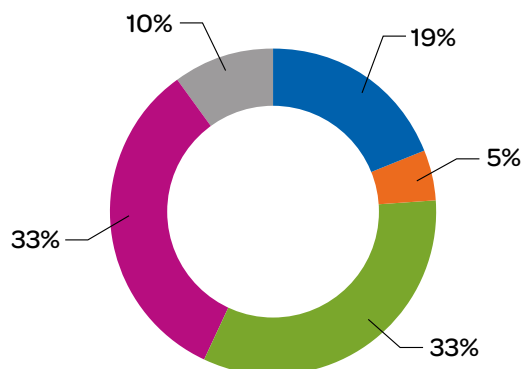
3.1.1. Hefbomen

Specifieke voordelen voor de circulaire economie

Tijdens de interviews werd aan de oprichters gevraagd wat - van de volgende voorstellen - het belangrijkste voordeel van een project in de circulaire economie is:

- afstemming op de persoonlijke waarden;
- synergieën en wederzijdse ondersteuning;
- commerciële positionering;
- meerdere van deze voorstellen.

Specifieke voordelen
voor de circulaire economie



- Afstemming op de persoonlijke waarden
- Synergieën en wederzijdse ondersteuning
- Commerciële positionering
- Meerdere van deze voorstellen
- Andere

Van de 21 respondenten van de edities 2018 tot 2020 antwoordde 33% 'Commerciële positionering'. Door deel uit te maken van de circulaire economie kun je je onderscheiden van de massa en een sterke identiteit verwerven. Voor 19% van hen is 'afstemming op de persoonlijke waarden' de belangrijkste motivatie. Het is vaak de reden om het project

te lanceren. 33% antwoordde 'Meerdere van deze voorstellen' en 5% 'Synergieën en wederzijdse hulp'. De circulaire economie bevordert lokale partnerschappen en omdat het marktaandeel nog steeds erg klein is, zijn andere circulaire spelers zelden concurrenten.

'In de circulaire economie wordt er nog niet gesproken van concurrentie. Integendeel, de aanwezigheid van andere structuren ondersteunt het model.'

(Yuman)

Gebruik van niet-financiële overheidssteun

Aan de oprichters werd gevraagd of ze tijdens de lancering of ontwikkeling van hun project gebruik hadden gemaakt van andere begeleidings- en accommodatiediensten dan BeCircular.

56% van de projecten
maakte gebruik van niet-
financiële overheidssteun,
naast BeCircular.

(voor 2018-2020, op basis van 27 antwoorden uit 69 laureaten voor deze edities)

Van de 27 respondenten uit de laureaten (2018-2020), gebruikte 15% collectieve begeleiding. Meer specifiek zijn de meest terugkerende programma's:

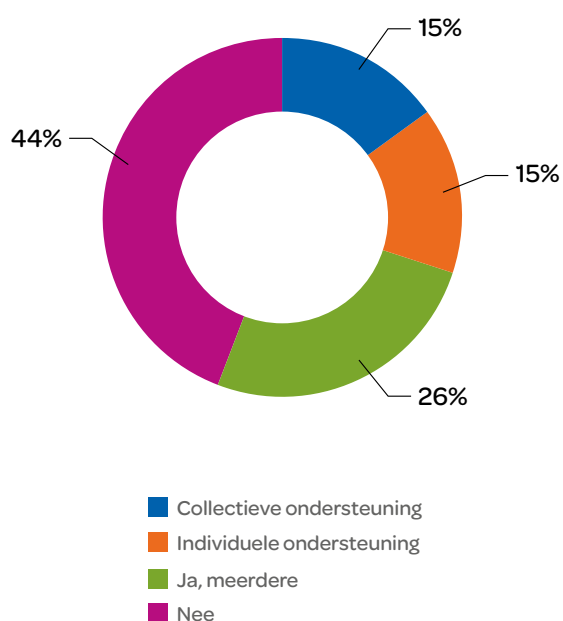
- **Greenlab**, de accelerator van hub.brussels, die projectbeheerders ondersteunt tijdens de verschillende ontwikkelingsfasen van hun project (marktonderzoek, businessplan, enz.) en het testen van hun project over een periode van 6 maanden. Greenlab werd het vaakst gebruikt door de laureaten helemaal in het begin van het project, nog voordat ze zich kandidaat stelden voor de projectoproep BeCircular.

- De **cluster circlemade.brussels** vormt het netwerk van circulaire productiebedrijven. Een groot aantal van de ondersteunde bedrijven hebben zich bij deze cluster aangesloten, meestal nadat ze de BeCircular-subsidie hadden ontvangen, en genieten van de ondersteuning en activiteiten van dit netwerk.
- De **cluster ecobuild.brussels** is het netwerk van de sector van het circulair bouwen en renoveren. Enkele van de door BeCircular ondersteunde bedrijven uit de bouwsector hebben zich bij dit netwerk aangesloten.

15% maakte gebruik van een **individuele ondersteuning**, bij de volgende diensten:

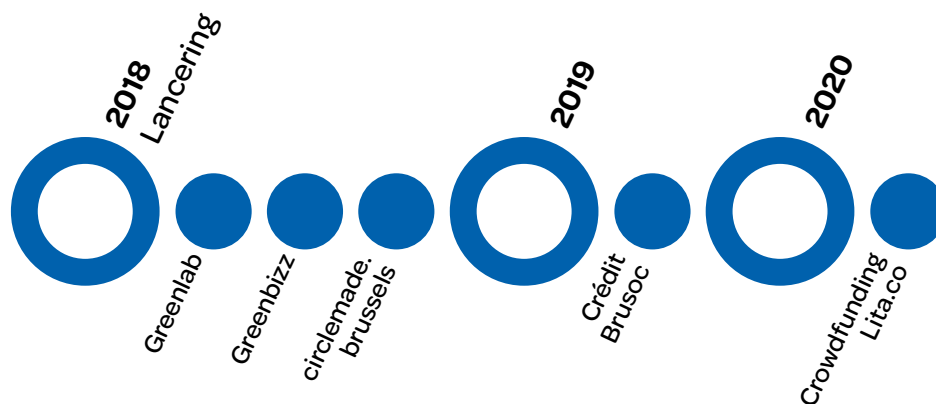
- **Begeleiding door hub.brussels:** Aangezien de winstgevendheid van het bedrijfsmodel van circulaire bedrijven een belangrijke succesfactor is, heeft hub.brussels ervoor gekozen om alle laureaten een specifieke individuele en collectieve ondersteuning te bieden in het kader van zakelijke kwesties: marketing, strategie, financiering, logistiek, HR, enz. Deze ondersteuning op maat is een aanvulling op alle begeleidingsdiensten die hub.brussels aanbiedt aan alle Brusselse bedrijven.
- De **diensten van de afvalfacilitator** voor uiteenlopende afvalstromen die Leefmilieu Brussel gratis aanbiedt.

Gebruik van ondersteuningsvormen



26% van de respondenten gaf aan **gebruik te hebben gemaakt van verschillende vormen van niet-financiële overheidssteun, waaronder huisvesting:**

- RECY-K, een groepering van projecten voor circulaire en sociale economie;
- Greenbizz.brussels, een bedrijfsincubator voor ondernemende en innovatieve projecten in de duurzame, solidaire en circulaire economie in Brussel;
- Gebouwen van citydev.brussels, een instelling van openbaar nut belast met stedelijke ontwikkeling in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.



Mon Cafetier (2018)

Een multidimensionele steun van overheidsinstanties

'Mon Cafetier' verhuurt koffiemachines en levert koffiebonen. Het traject dat de onderneming sinds haar oprichting in 2018 heeft afgelegd, illustreert het gebruik van meerdere vormen van overheidssteun, zowel financiële als niet-financiële, in verschillende stadia van de activiteit, evenals privésteun.

'Zonder de overheid zou ik hier niet zijn.'
(Mon Cafetier)

De overheidssteun (clusters, accelerators, begeleiding, enz.) biedt aanvullende ondersteuning voor projecten in verschillende stadia van hun ontwikkeling.

Zodra ze door BeCircular worden ondersteund, is het voordeel voor deze bedrijven dat ze in contact kunnen komen met het ecosysteem van de overheidsadministratie. Ze kunnen contact houden om meer te weten te komen over de ondersteuning die voor hen beschikbaar is.

Het blijft van essentieel belang om de verschillende vormen van overheidssteun onder de aandacht te blijven brengen, aangezien hulpmiddelen, zoals de facilitatoren van Leefmilieu Brussel of de premies van Brussel Economie en Werkgelegenheid, nog steeds erg weinig bekend zijn of weinig worden gebruikt. Dit wordt bevestigd door de resultaten van de transitiebarometer 2022.

Er moet worden opgemerkt dat de ondersteunde bedrijven zich ook tot particuliere spelers wenden.

Het is dus belangrijk dat de overheidsprogramma's en private hulpmiddelen zodanig worden ontworpen dat ze elkaar aanvullen. Dit is wat de gewestelijke strategie Shifting Economy nastreeft.

Het gebruik van financiële steun wordt besproken in deel [2.3.3. Financiële behoeften en voorgestelde oplossingen.](#)

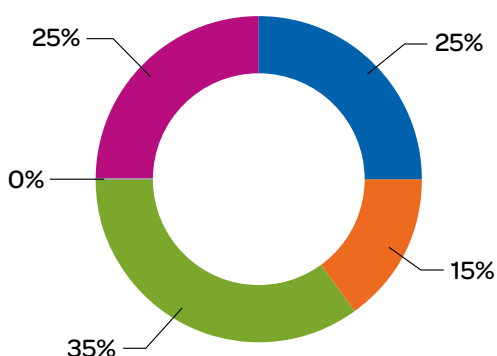
3.1.2. Barrières

Specifieke nadelen voor de circulaire economie

Tijdens de interviews werd aan de oprichters gevraagd wat - van de volgende voorstellen - het belangrijkste nadeel van een project in de circulaire economie is:

- zwakke vraag;
- hogere kosten;
- onvoorspelbare en heterogene stromen;
- inspanningen in verband met de openstelling van nieuwe markten;
- meerdere van deze voorstellen.

Nadelen voor de circulaire economie



- Hogere kosten
- Inspanningen in verband met de openstelling van nieuwe markten
- Zwakke vraag
- Onvoorspelbare en heterogene stromen
- Meerdere van deze voorstellen

Van de 20 respondenten van de edities 2018 tot 2020 koos 35% voor 'zwakke vraag'. Het duurzaamheidsargument legt nog steeds te weinig gewicht in de schaal bij de eindklanten. De 'prijs' en vooral 'het gemak' zijn nog steeds de belangrijkste redenen om een aankoop te doen.

Circulaire projecten kunnen ook ondersteund worden door te werken aan hun communicatiestrategie (cf. 2.2.5. De laureaten in termen van de vaardigheden).

De laureaten roepen de politiek op om meer te doen om consumenten aan te moedigen circulair te consumeren.

'Het is geweldig om het opkomende aanbod te ondersteunen, maar zolang jullie de vraag niet ondersteunen, kan er geen vooruitgang worden gemaakt.'

(Usitoo)

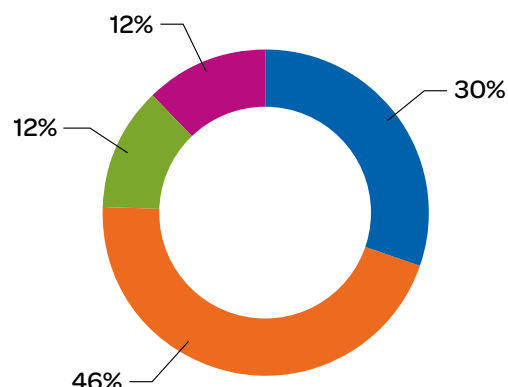
25% selecteerde 'hogere kosten', verwijzend naar de arbeidskosten voor alle revalorisatie- en verwerkingsactiviteiten, en de kosten voor de logistiek, de opslag, de levering en de omgekeerde logistiek.

15% gaven de 'inspanningen in verband met de openstelling van nieuwe markten' aan. Dit is het geval voor projecten zoals ReVolta (winnaar in 2019), dat heeft bijgedragen aan de ontwikkeling van Europese richtlijnen voor energieopslag en batterijrecycling. Of het project Greenbizz.energy (laureaat 2020) dat zich tegelijk met de reglementeringen heeft ontwikkeld.

Juridische en administratieve belemmeringen

Door hun innovatieve en disruptieve aard stuiten circulaire projecten regelmatig op administratieve of regelgevende barrières, die hier kunnen worden samengevat als 'juridisch-administratieve belemmeringen'. In dit deel worden de barrières beschreven waarmee projecten te maken krijgen.

Juridische en administratieve belemmeringen



- Geen
- Een kader bestaat, maar het bevat belemmeringen
- Er ontbreekt een juridisch en administratief kader
- Vergunningsaanvraag vertraagt het project

Ten eerste krijgt niet iedereen af te rekenen met dit type van belemmeringen.

30% van de projecten
ondervond geen juridisch-
administratieve
belemmeringen tijdens
de edities van 2018-2020.
(gebaseerd op 33 antwoorden van de 68)

De overige 70% werd afgeremd door wettelijke en administratieve belemmeringen. Voor 12% van de 69 laureaten tussen 2018 en 2020 is of was het wetgevendende en/of administratieve kader waarvan het project afhankelijk is, onbestaande:

- **Fermenthings**, met het project 'Fermen'drêches' dat dranken op basis van gefermenteerde bierdrank wil commercialiseren, stuitte op het probleem om het product in een juiste categorie onder te brengen, aangezien het noch als alcoholische drank, noch als frisdrank werd erkend.
- **Les Gastrosophes**, die een restaurant met een low-tech keuken (minder apparatuur en energieverbruik voor hetzelfde resultaat) opstartten, botsten op het ontbreken van duidelijke regelgevende normen.
- **Vert d'Iris** met het project 'Humus Pro', gericht op de valorisatie van professioneel afval tot biologische compost, kreeg te maken met specifieke vragen rond compostering waarop geen sluitend antwoord werd gevonden (zoals de voorwaarden voor het toevoegen van stikstof en organisch afval).

Voor 46% van de projecten bestaat het wetgevingskader wel, maar is het ontoereikend of onaangepast voor de nieuwe activiteiten. Dit is het geval voor:

- **Rinoo** met het project 'Opti'Packs', dat totaalpakketten voor energiewerken en -diensten aanbiedt aan Brusselse gezinnen, roept de hulp in van overheden om knelpunten in de renovatiesector op te lossen. Rinoo meldt moeilijkheden na het verdwijnen van premies voor gas en een gevoel van administratieve rompslomp bij het aanvragen van renovatiepremie's;

- **BatiTerre**, dat problemen ondervindt bij het vinden van het paritair comité dat het meest geschikt is voor de herwaardering van bouwmaterialen;
- **Sonian Wood Coop**, een atelier dat hout uit het Zoniënwoud verwerkt, dat erop wijst dat ze de veiligheidsnormen voor productieactiviteiten te beperkend vinden voor kleine structuren zoals die van hen;
- **Alpaca Solutions**, met zijn project 'Food Waste Solutions', dat aangeeft dat het moeite had om de juiste categorie te vinden om in aanmerking te komen voor een premie.

Bij 12% van de projecten was dit te wijten aan de verguningsaanvragen die door de omslachtige procedures het project vertragen. Dit is het geval voor:

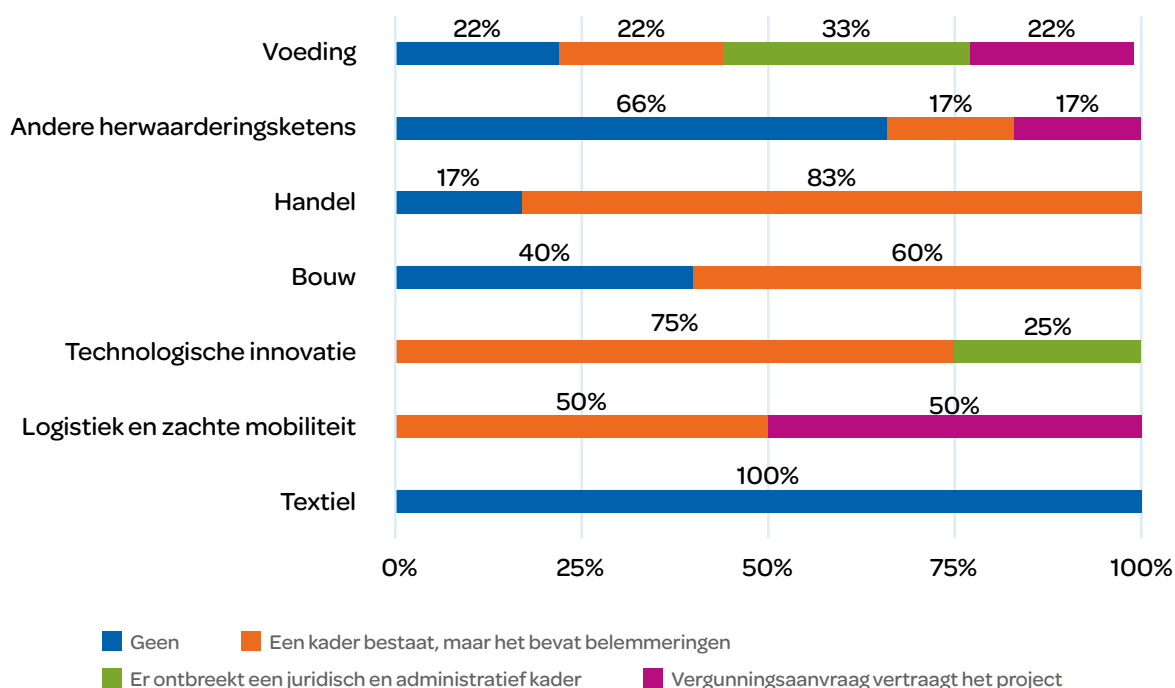
- **Rinoo**, met zijn project 'Opti'Packs', dat zegt het equivalent van de BeCircular-subsidie aan juridische kosten te hebben verloren in zijn pogingen om een stedenbouwkundige vergunning te krijgen;
- **Les Petits Riens**, met hun project 'Bicycollect', meldt dat ze een zeer trage en ingewikkelde procedure moesten doorlopen om goedkeuring te krijgen voor de afvalinzameling die ze in onderaanneming gaven aan Urbike;
- **Bakkerij Janine**, die zich machteloos voelde in het kader van de stappen die ze moest ondernemen om de stedenbouwkundige vergunning en de milieuvergunning te bekomen;
- **Recyclo**, met zijn project 'Compost in City', dat ten tijde van de interviews wachtte op een bouwvergunning voor een stuk land waarvan het niet zeker van wist of ze het op lange termijn voor hun bedrijf zou kunnen behouden. Recyclo vertelde ook over de moeilijkheden die werden ondervonden in het kader van de veranderende wetgeving inzake nieuwe composterings- en biomethaniseringstechnieken;
- **Bel Albatros**, dat plastic afval inzamelt bij Brusselse ondernemingen om het om te zetten in grondstoffen en die benadrukt dat het nodig is om wetgevendende ondersteuning te krijgen over verschillende onderwerpen, waaronder de milieuvergunningen.

De volgende grafiek toont dat deze wettelijke en administratieve belemmeringen van invloed zijn op alle activiteitsgebieden, maar dat bepaalde soorten van activiteiten meer lijken te worden getroffen volgens de verkregen antwoorden:

- technologische innovaties: 100% van de 4 onderzochte projecten stuitte op belemmeringen;
- handel: 83% van de 6 onderzochte projecten stuitte op belemmeringen;
- voeding: 78% van de 9 onderzochte projecten stuitte op belemmeringen.

Hierbij moet worden opgemerkt dat slechts één project de textielsector vertegenwoordigt. En twee projecten vertegenwoordigen de logistieke sector en de zachte mobiliteit.

Juridische en administratieve belemmeringen naargelang het activiteitsdomein



3.2 FOCUS OP DE LEERPROCESSEN

BeCircular-projecten worden ontwikkeld in een economische en politieke omgeving die een grote invloed heeft op hun ontwikkeling. Het volgende hoofdstuk brengt de systeemparameters samen en interpreteert de elementen uit de interviews met de BeCircular-laureaten tussen 2018 en 2020 die kunnen verklaren wat voor de laureaten een barrière of juist een versneller was.

3.2.1. Succesfactoren en getuigenissen

Er zijn talrijke succesfactoren voor de initiatiefnemers van een BeCircular-project. Vaak verklaart een combinatie van factoren het succes van een project. Uit de interviews kwamen 6 vaak terugkerende factoren naar voren:

Team en vaardigheden

De meeste respondenten benadrukken ook het **belang van een sterk team met diverse vaardigheden**. De leden van het team moeten complementaire vaardigheden en profielen hebben, en beschikken over de nodige middelen om de ontwikkeling van hun project te garanderen, zowel op technisch vlak als op het gebied van de management- en communicatie-ondersteunende functies.

Begeleiding en financiën

De laureaten doen regelmatig een beroep op overheidssteun voor begeleiding en financiering. Ondernemers weten **verschillende financieringsbronnen aan te boren om hun groei te ondersteunen**, maar blijven op zoek naar begeleiding daarbij. Naast hun eigen financiële middelen kunnen de laureaten een beroep doen op andere openbare of privéfinanciering. De respondenten bevestigden dat er nood is aan duidelijke en continue informatiebronnen over de publieke en privéfinanciering die voor circulaire projecten beschikbaar is. Vandaag biedt de website van BeCircular informatie over dit onderwerp. Andere middelen, zoals de pagina 'Wie kan me helpen' van hub.info, vullen deze informatie aan.

Zakenmodel

Het businessmodel is robuust, voorziet in een echte marktbehoefte en/of is innovatief, en vult de huidige leemtes van de concurrenten op. Een project waarvan het businessmodel deze twee kenmerken combineert, heeft nog meer kans op slagen.

Diversiteit aan inkomsten

Verschillende activiteiten vullen elkaar aan, waarbij sommige zorgen voor cashflow om de ontwikkeling van andere activiteiten te ondersteunen. Een consultancyactiviteit maakt het bijvoorbeeld mogelijk om gebruik te maken van een bepaalde expertise in het kader van een experiment van een

'We realiseerden ons dat de enige manier om winstgevend te zijn het ontwikkelen van ondersteunings- en consultancydiensten is.'

(BatiTerre)

baanbrekend project in de circulaire economie, met weinig financieel risico en om een aanzienlijke marge te behalen.

Projectdragende ondersteunde organisatie

Het project maakt deel uit van een financieel gezonde draagstructuur, die zorgt voor cashflowzekerheid, diverse vaardigheden en ervaring op het gebied van onderzoek en ontwikkeling.



Structurele subsidies

Wanneer het project, en meer bepaald de projectdragende organisatie, structureel wordt ondersteund door subsidies (bv. maatwerkbedrijf), kan het profiteren van voldoende en stabiele cashflow om het project te ontwikkelen en zodoende de socio-economische impact versterken die de gemeenschap ten goede komt.

Op een totaal van 22 respondenten zijn 'team en vaardigheden' en 'diversiteit aan inkomsten' de meest terugkerende factoren.



Food Waste Solutions

Alpaca Solutions (2020)

Een innovatief businessmodel en lage kosten

Alpaca Solutions biedt een dienst aan voor het recycleren van voedseloverschotten op evenementen, door koelkasten te installeren in zalen van partners en/of overschotten naar humanitaire organisaties te vervoeren.

Met zijn winnend project 2020 in de categorie 'Lancering' heeft Alpaca Solutions inmiddels een stevige positie verworven in de evenementensector en groeit het, vooral dankzij de kracht van hun businessmodel:

- ze vullen een gat in de markt door de evenementensector en actoren uit het verenigingsleven, die tot dusver weinig met elkaar communiceerden, samen te brengen;
- ze stellen andere aanvullende diensten voor, zoals de koolstofbalans van de evenementen of consultancy voor duurzame evenementen, waardoor hun model wordt versterkt met een diversiteit aan inkomsten;
- hun doelgroep is gevarieerd: ze werken samen op locaties van partners, waar ze regelmatig kunnen tussenkomen en apparatuur kunnen installeren, maar ook met cateraars en evenementenbureaus;
- hun model is gebaseerd op lage kosten en investeringen.

3.2.2. Factoren die leiden tot stopzetting en getuigenissen

De factoren die aanleiding geven tot het mislukken van het project en die het vaakste door de beheerders van de BeCircular-projecten worden genoemd, zijn:

Juridische en administratieve belemmeringen

Dit punt wordt uiteengezet in deel [3.1.2. Barrières](#).

Ontoereikende communicatie

Het project ontbreekt aan zichtbaarheid. Het team heeft ondersteuning nodig op het gebied van communicatie/marketing. Het heeft niet de vaardigheden of het onderschat het belang van communicatie om hun product/dienst onder de aandacht te brengen.

COVID-19-crisis

Door de activiteit of de sector ondervond het project een grote impact van de coronacrisis of werd het vertraagd. Er moet worden opgemerkt dat deze crisis voor sommigen een kans was om zich beter te ontwikkelen en nieuwe instrumenten in te voeren die op lange termijn nuttig zijn gebleken (bv. e-shop).

Immatuuriteit van de vraag

De eindconsumenten zijn niet bereid om circulaire producten/diensten te kopen en zijn zich niet bewust van hun eerlijke prijs. Het is moeilijker voor de circulaire economie om te profiteren van schaalvoordelen en de arbeidskosten zijn nog steeds hoog, zodat de verkoopprijzen zelden concurrerend zijn, zelfs in de tweedehandssector.

Om circulair te consumeren moet de consument soms van routine veranderen (bv. bulk, statiegeld). Weinig mensen zijn daar echter toe bereid. Deze ondermijnende factor geldt voor alle sectoren, vooral voor B2C.

Aanbod niet afgestemd op de behoeften van de markt

Het product/de dienst is onvoldoende onderzocht (marktstudie). Hoewel het product/de dienst innovatief of aantrekkelijk is, vult het geen gat in de markt.

'Als we duurzame EN winstgevende oplossingen willen ontwikkelen, moeten we er rekening mee houden dat de eindconsument lui is en dat de kosten van de inspanning meer impact hebben dan de financiële kosten.'

(Zero Waste Solutions)

'Voor 98% van de consumenten is de prijs het belangrijkste aspect'

(Happinest)



Zero Waste Brussels

Zero Waste Solutions (2020)

Wanneer de verandering van gewoonte te groot is

Zero Waste Solutions, dat na 3 jaar activiteit in 2022 werd stopgezet, leverde duurzame huishoudelijke producten in bulk en plaatste deze in winkels.

Het project werd bij de opstart getest met overtuigende resultaten: concurrerende prijzen en goede feedback van de consumenten. De testwinkel en zijn klanten bleken niet representatief voor het Brusselse weefsel.

Het project was nooit winstgevend, omdat de dienst niet voldeed aan de behoeften van de consument en/of consumenten niet bereid waren hun gewoonten aan te passen. De nieuwe gewoonte om je verpakking mee te nemen als je gaat winkelen kostte te veel moeite.

De gekochte bulkproducten waren ook niet geschikt voor de winkels, die daardoor verkoopruimte verloren en moesten bijdragen aan de kosten van de distributiemachine.

Na het testen van verschillende businessmodellen concludeerden de oprichters uit hun ondernemerservaring dat de extra moeite zwaarder doorweegde dan de financiële kosten voor de consument. Dit heeft hun ondernemingszin voor de komende jaren echter niet aangetast.

3.2.3. Wat gebeurt er met de projecten die zijn stopgezet?

De stopgezette projecten hebben niet enkel een negatieve connotatie. Start-ups zijn proefprojecten waarmee nieuwe oplossingen kunnen worden getest, en de mislukking van bepaalde oplossingen is net zo leerrijk.

De oprichters van stopgezette projecten geven het ondernemerschap niet noodzakelijk op, en de circulaire economie al helemaal niet.

Van de ondersteunde bedrijven die we hebben ontmoet:

- vernieuwen sommige hun ondernemersavontuur door een nieuw bedrijf te starten;
- laten anderen hun project over aan overnemers;
- profiteren anderen van wat ze tijdens deze projectjaren hebben geleerd en gaan door met het ontwikkelen van een circulaire activiteit, maar in een andere vorm;
- geven anderen de kennis die ze hebben opgedaan door om andere ondernemers in hun sector te inspireren.

‘Dankzij een subsidie wordt de angstdrempel verlaagd, omdat we iets riskanter durven te proberen. Het is de leercurve die belangrijk is: als het project na 3 jaar een mislukking is, kunnen de getrokken lessen leiden tot een succes in 5-10 jaar.’

(Circle Park – Entrakt)



Sommige bedrijven hebben echter veel energie verloren in de ontwikkeling van hun project, en hoewel ze overtuigd blijven van het belang van een circulaire economie, willen ze geen projecten meer uitvoeren.



Happinest (2018)

Een sterke impact van COVID en de concurrentie

Happinest, een winkel gespecialiseerd in de doorverkoop van kinderspullen en laureaat in 2018, werd na 5 jaar gesloten. De opeenvolgende lockdowngolven tijdens de gezondheidscrisis en de sterke concurrentie van tweedehandstoepassingen hebben de ontwikkeling van Happinest, die echter goed op gang was gekomen, gestopt.

Na veel energie in dit project te hebben gestopt, zal de oprichtster, als zij aan een nieuw project begint, de kosten in verband met de voorraad, de gebouwen en de verzekeringen zo laag mogelijk willen houden.

3.2.4. Feedback van de laureaten over de projectoproep

Voor de edities 2018 tot 2020, op basis van 29 antwoorden op 69, erkenden de projectoprichters, die al dan niet nog steeds actief zijn, unaniem het belang van de BeCircular-subsidie bij het opstarten of ontwikkelen van hun project. Voor de oprichters is de projectoproep BeCircular:

- een financiële hefboom;
- een bron van motivatie;
- een moreel krediet;
- een teken van geloofwaardigheid voor het vinden van investeerders, het engagement van de hiërarchie en de aanwervingen;
- een kans om te experimenteren;
- een welgekomen steun tijdens een periode van economische tegenspoed (COVID-crisis)
- een extra (zij het ontoereikende) waarborg voor de cashflow.

'Dankzij de BeCircular-subsidies hebben we altijd een levensvatbare activiteit kunnen ontwikkelen, die vervolgens niet langer afhankelijk is van subsidies.'

(RotorDC)

'De projectoproep moet blijven bestaan! Zonder BeCircular hadden we ons bedrijf nooit kunnen oprichten.'

(Conscient)

Aan de oprichters werd gevraagd wat - tussen de volgende voorstellen - het hoofddoel van de ontvangen subsidie was:

- toegang tot andere financiering;
- aanwerving van personeel en ontwikkeling van vaardigheden;
- experimenteren en duurzame innovatie;
- financiering en uitvoering;
- erkenning en bekendheid.

Van de 41 respondenten koos 56% voor 'financiering en uitvoering'. De projectoprichters geven dus voorrang aan het gebruik van de subsidie om te investeren in materiaal en om de ontwikkeling van hun activiteit te ondersteunen.

20% van hen gebruikte de subsidie om de VTE die al actief waren in het kader van het project in dienst te nemen en/of te betalen. Voor een deel van de projecten diende de subsidie beide doelen en werden ze daarom transversaal gesteund.



**De projectoproep BeCircular
is een gewestelijke kracht
voor de ondersteuning
van circulaire projecten.**

4.

PORTRET TEN VAN
DE EMBLEMATISCHE
LAUREATEN
(2018-2020)



In het volgende deel wordt dieper ingegaan op 5 emblematische BeCircular-laureaten van de edities 2018 tot 2020.

De emblematische cases werden geselecteerd op basis van een of meer van de volgende criteria:

- het succes van deze projecten is gekoppeld aan een steile leercurve;
- ze combineren vakkundig verschillende vormen van overheids- en privesteun;
- voor sommigen hebben ze deuren geopend om bepaalde juridische en administratieve belemmeringen aan het licht te brengen en ter discussie te stellen;
- ze helpen om het bewustzijn te vergroten en het gedrag van consumenten te veranderen;
- ze hanteren een bijzonder inspirerend bedrijfsmodel of ze geven de voorkeur aan een iteratieve en flexibele werkwijze.

Tot slot had de hoeveelheid beschikbare informatie die tijdens het gesprek werd verzameld, ook een invloed op de keuze van de cases.

De 5 geselecteerde projecten zijn:

- **Yuman** (ecologische winkel);
- **Conscient Peintures** (gezonde, milieuvriendelijke verven);
- **Natura Mater** (duurzaam bouwen);
- **Revolta** (tweede leven voor hoogspanningsbatterijen);
- en **les Gastrosophes** (sociale en duurzame traiteur).



Yuman



BeCircular-laureaat:

2018: start up – 80.000€

2021: scale up – 200.000€

Sector: Handel



Enkele cijfers:

In 2022: **95.000** bezoekers



35.000 verkochte manden



Opening van een **tweede winkel** in 2023



70% vrouwen onder klanten,
70% onder de partnerondernemers



73% van de verkochte artikelen komt uit België

Het project:

Een tastbare bijdrage leveren aan de verandering van onze consumptiepatronen

Sinds 2018 is Yuman Village een 'one stop shop' winkel voor duurzame consumptie, een plaats waar bedrijven hun circulaire producten en diensten verkopen, en alléén circulaire producten en diensten.

Yuman maakt er een erezaak van om ieders tempo op weg naar duurzame consumptie te respecteren. Yuman geeft prioriteit aan lokale initiatieven om de milieu-impact van het transport te beperken en een lokale productie te ontwikkelen, Made in Belgium.

Het team:

Medeoprichters Cristel en Quentin, die voordien actief waren in de banksector, gaan behendig en strikt om met de financiële uitdagingen die gepaard gaan met de ontwikkeling van deze springplank voor spelers in de circulaire economie. Vandaag de dag is het team, met meer dan 8 VTE en een breed scala aan vaardigheden, bezig om het concept populair te maken en stelt het alles in het werk om het grote publiek vertrouwd te maken met circulaire producten en diensten. Yuman brengt consumenten en producenten dicht bij elkaar.

Uitdagingen en oplossingen*:

Als bedrijf de COVID-crisis overleven

Tijdens de COVID-periode moest Yuman zichzelf opnieuw uitvinden, met de lancering van een e-shop en een vermindering van de gebruikte oppervlakte, om de energiekosten te verlagen. Door kosten te besparen en activiteiten uit te breiden of te diversifiëren, heeft Yuman vakkundig kunnen navigeren binnen de lineaire economie om de toekomst van het project op lange termijn veilig te stellen. In april 2023 werd een tweede winkel geopend in Etterbeek.

Geleerde lessen:

Ondersteunen van en samenwerken met andere circulaire spelers

Yuman kan vandaag profiteren van zijn goede financiële gezondheid om lokale circulaire ondernemers te steunen: door hun producten te kopen en door te verkopen, in plaats van een marge te nemen op de verkoop, draagt Yuman het risico. Yuman stelt ook gratis recyclagebakken ter beschikking, zodat partners materialen kunnen inzamelen en upcyclen (paraplu's, brillen, enz.).

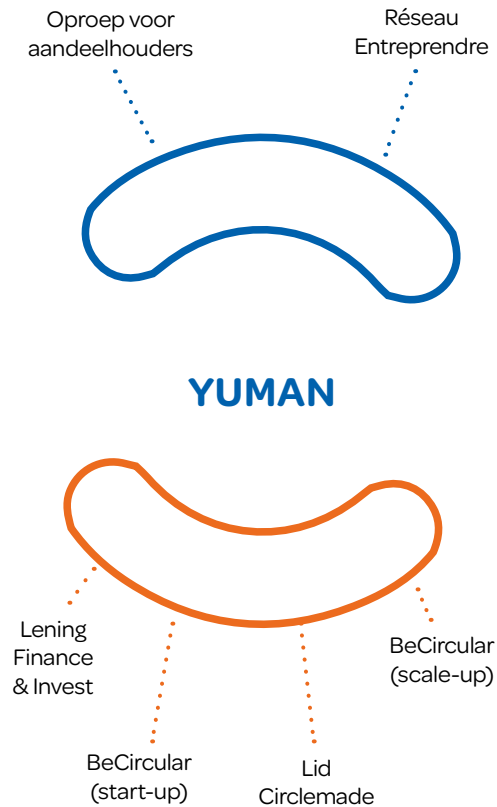
Yuman blijft zich achter de schermen engageren door een beroep te doen op een maatwerkbedrijf voor de schoonmaak van de ruimten.

Yuman werkt samen met zijn burens, zoals The Barn Bio Market, met wie ze posts delen op de sociale netwerken.

Hoe kunnen deze aspecten in uw project worden gecontroleerd?

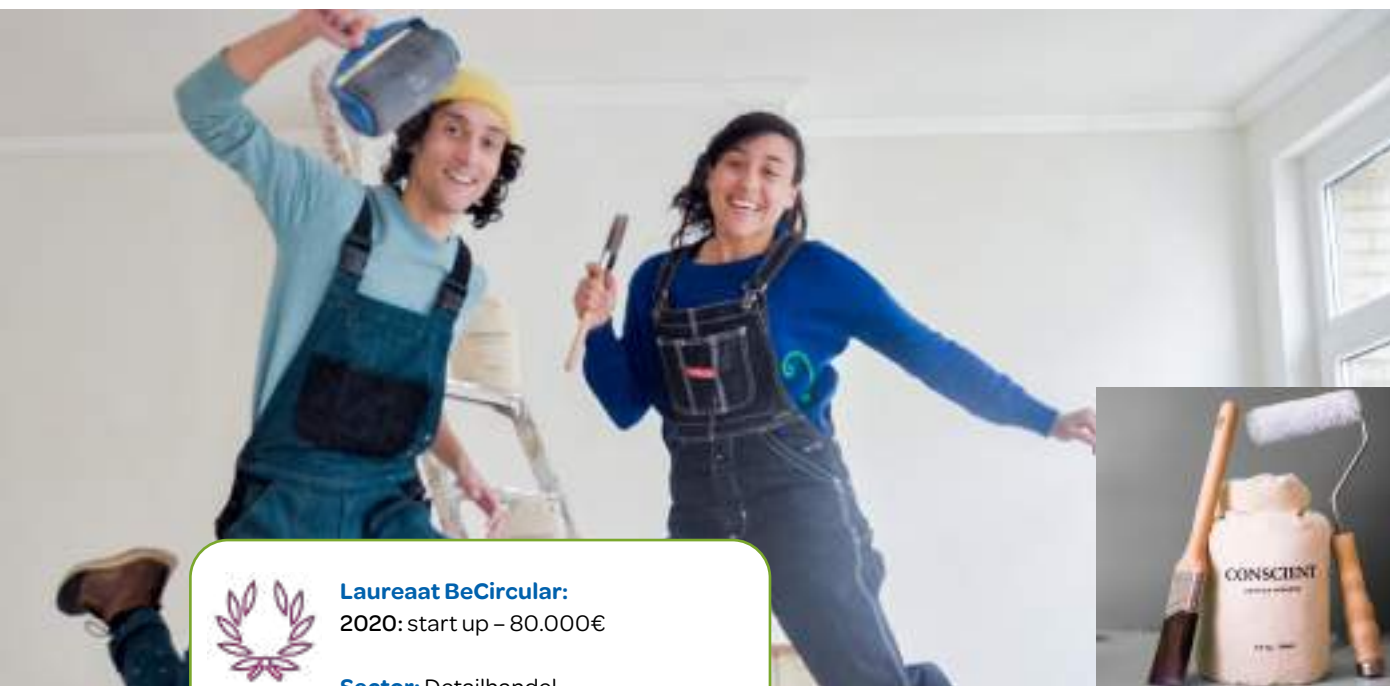
Benut het project de mogelijkheden om samen te werken met spelers in de buurt (geografisch of qua bedrijfsmodel) optimaal?

Traject in het gewestelijke ecosysteem



* ten tijde van de interviews in 2023.

Conscient Peinture



Laureaat BeCircular:
2020: start up – 80.000€

Sector: Detailhandel



Enkele cijfers:

In 2022 zal 60 kg vluchtige organische stoffen (VOC) niet langer worden uitgestoten.



Geen titaniumdioxide, dat vaak te vinden is in conventionele verven en kankerverwekkend (klasse 2) is.



Conscient heeft zijn producten vanaf 2020 op de Franse markt gebracht, heeft zijn klantenkring via een partner naar Nederland uitgebreid en heeft ambities om ook de Duitse markt te veroveren.



Conscient Peinture heeft momenteel één persoon met een handicap in dienst.

Het project:

Een gezonde geest in een gezond huis

Sinds 2020 werkt het project 'Conscient peinture alternative' aan een betere adembaarheid en gezondheid binnenshuis. Ademhalingsproblemen door industriële verf zetten de tweelingbroer en -zus ertoe aan om met dit zinvolle project te starten.

'Verf je muren, niet je longen' is de geëngageerde slogan achter het parapetpaardje van Conscient. Vandaag breidt het bedrijf zijn assortiment uit met onderhoudsproducten.

Het team:

Gezondheidsproblemen als gevolg van het gebruik van conventionele verf, gecombineerd met het ontstellende besef dat het vinden van een gezonde, betaalbare verf een onmogelijke taak was, motiveerde Sirine en Anas om hun krachten te bundelen en een oplossing te ontwikkelen en op de markt te brengen. In de kelder van hun ouders begonnen ze, voortbouwend op de expertise van de familie, met de ontwikkeling van enkele prototypes. Daarna volgde een productielijn en vandaag hebben ze één werknemer in dienst.

Uitdagingen en oplossingen:

Een balans vinden tussen toewijding, groei en financiële gezondheid

Voor Conscient ligt de belangrijkste uitdaging in het ontwikkelen van een product dat voldoet aan de geïdentificeerde uitdagingen op het gebied van milieu en gezondheid, en dat tegelijk tegemoet komt aan de technische eisen van de markt en zorgt voor een duurzaam verdienmodel.

De BeCircular-subsidie dekte een deel van de risico's in verband met de groei en maakte het mogelijk om de nieuwe formules commercieel te testen. Tegelijk heeft de strenge kostenbeheersing met een focus op schaalvergroting het model versterkt.

Hoe kunnen deze aspecten in uw project worden gecontroleerd?

Houdt het project zijn kosten strikt onder controle en houdt het er rekening mee in zijn strategie?

Heropleven na een leveringsonderbreking

Een van de uitdagingen waar kleine bedrijven zoals Conscient mee te maken hebben, is de moeilijkheid om zich te bevoorraden.

Tegenover concurrenten die grotere volumes bestellen, is het moeilijk om een leverancier te vinden en te behouden. Conscient heeft dit probleem ondervangen door de samenstelling van de verf aan te passen. Maar ook door hun productassortiment te diversifiëren (huishoudproducten en producten voor persoonlijke hygiëne), zodat hun inkomsten niet meer alleen afhankelijk zijn van één soort van grondstof of markt, die onderhevig zijn aan dezelfde schommelingen.

Geleerde lessen:

Toegankelijkheid van de producten

Voor Conscient is betaalbaarheid net zo belangrijk als de geografische bereikbaarheid. Sirine en Anas hebben ervoor gezorgd dat de prijs van hun verf aansluit bij, of zelfs concurreert met, de marktprijs. Met een strikte kostenbeheersing, de nauwgezette controle van de productieketen en een sterke focus op merkimago, kunnen ze hun producten verdelen via gevestigde distributiekanaalen, wat weinig gedragsveranderingen met zich meebrengt voor de consumenten.

Hoe kunnen deze aspecten in uw project worden gecontroleerd?

Past het circulaire product of de circulaire dienst in het 'klassieke' aanbod? Heb je gewerkt aan de marketing van je product?

Uitdagingen in verband met de doelmarkt en de aanpassing daaraan

Door een concurrentieanalyse realiseerde Conscient zich dat hun doelgroep, de schilders, niet de juiste was. Daarom veranderde ze van aanpak en richtte ze zich op een nieuwe doelgroep: de voorschrijvers (bv. architecten). Ze zijn dus van een B2C-doelwit naar een B2B-doelwit verschoven.

Hoe kunnen deze aspecten in uw project worden gecontroleerd?

Is de doelmarkt getest? Welke personen kunnen tijdens de levenscyclus van het product interesse hebben in het product?

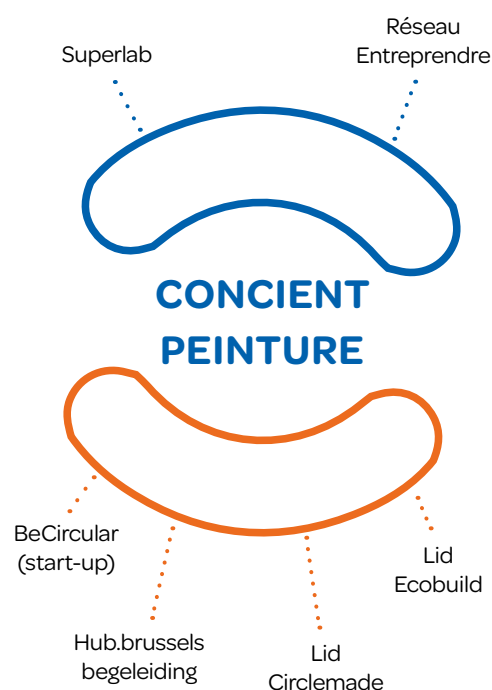
Gediversifieerde gewestelijke steun: tussen ondersteuning, financiering en accommodatie

Er bestaande verschillende gewestelijke steunmaatregelen. Conscient heeft hiervan kunnen gebruikmaken via de begeleiding van hub.brussels, een lidmaatschap bij van circlemade.brussels en ecobuild.brussels, en tijdelijke accommodatie bij citydev.

Hoe kunnen deze aspecten in uw project worden gecontroleerd?

Hebben de projectdragers een volledig zicht op de door het BHG aangeboden financiële en niet-financiële steun? Hebben ze nagedacht over de ondersteuningsmix die het beste past bij de behoeften van het project?

Traject in het gewestelijke ecosysteem



* ten tijde van de interviews in 2023.

Natura Mater



Laureaat BeCircular:

2020: start up – 80.000€

2021: launch – 100.000€

Sector: Bouw



Enkele cijfers:

Gelijkheid onder werknemers.



250.000 m² aan projecten ondersteund tegen 2023, in een grote straal met Brussel als middelpunt.



250 architecten in de Natura Mater-gemeenschap



500 duurzame bouwproducten uit België en Europa.

Het project:

Duurzame materialen - van een niche tot de standaard

Sinds 2020 werkt Natura Mater aan een revolutie in het gebruik van materialen in de bouwsector.

Door de transformatie van een van de meest vervuilende sectoren aan te pakken, met 40% van de wereldwijd gegenereerde uitstoot, informeert, traint en ondersteunt Natura Mater professionals en particulieren in het kader van hun gebruik van milieuvriendelijke materialen.

Het team:

Vijf medeoprichters en vrienden, die nu worden ondersteund door drie medewerkers, vormen Natura Mater, een collectief van uiteenlopende profielen, allemaal met ervaring in de bouw via hun respectieve ervaringen. Ze zetten zich dagelijks in om hun kennis te delen, evenals hun visie van een bouwsector die mens en milieu respecteert.

Uitdagingen en oplossingen*:

De cashflow veiligstellen door subsidies

Natura Mater heeft geld nodig om zijn bedrijf te runnen, maar banken zijn nog steeds terughoudend om innovatieve modellen te ondersteunen. Dankzij de diversiteit van hun activiteiten is deze cashflow nu veiliggesteld, maar subsidies zoals BeCircular spelen een essentiële rol in de investerings- en aanwervingsfase.

Geleerde lessen:

Een breed scala aan diensten voor een betere financiële gezondheid

De visie van Natura Mater: geïdentificeerd worden als de 'benchmark voor duurzame materialen'.

Daarvoor heeft het team een breed scala aan aanvullende activiteiten ontwikkeld: seminars, begeleiding, hulp bij de aankoop, een abonnement partnerarchitect, een materiaal tentoonstellingsruimte (Materatek), enz. Deze vele activiteiten stellen hen in staat om voldoende cashflow te genereren om hun materiaalinkoopactiviteiten te ondersteunen.

Hoe kunnen deze aspecten in uw project worden gecontroleerd?

Heeft het project aanvullende inkomstengenererende activiteiten overwogen vóór/op het moment dat externe financiële steun werd gezocht?

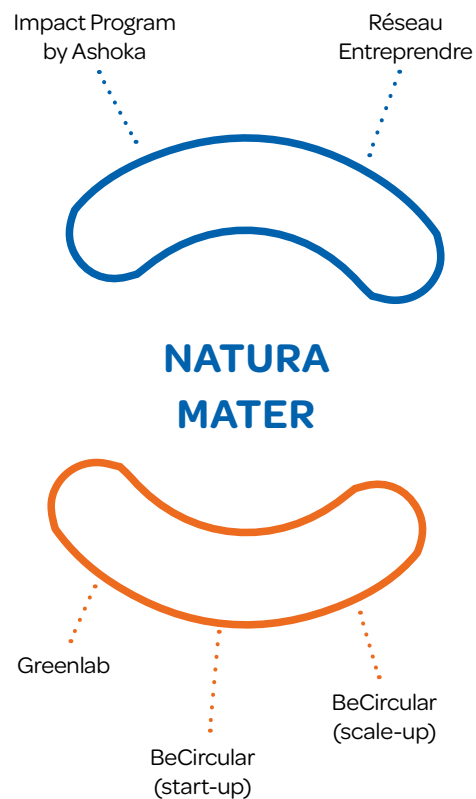
Een sterke flexibiliteit om verankerd te zijn op de markt

Het team is wendbaar en herzielt voortdurend zijn diensten en formules om ervoor te zorgen dat ze optimaal aan de behoeften van de klanten voldoen. Natura Mater is nauw verbonden met de markt en zorgt voor groei en veerkracht.

Hoe kunnen deze aspecten in uw project worden gecontroleerd?

Houdt het team de vinger aan de pols van zijn markt?

Traject in het gewestelijke ecosysteem



* ten tijde van de interviews in 2023.

ReVolta



Laureaat BeCircular:
2019: start up – 80.000€

Sector: Energie



Enkele cijfers:
Een snelgroeiend bedrijf:
+ 30 VTE verwacht tegen 2028

Het project:

De toekomst van hoogspanningsbatterijen is circulair.

Sinds 2018 helpt ReVolta bedrijven om energieautonomie te verwerven en tegelijk hun kosten te verlagen.

Door in de hele waardeketen te werken, verbetert ReVolta/Watt4Ever de levensduur van hoogspanningsbatterijen met 10 jaar. Batterijen die niet langer kunnen worden gebruikt in hoogspanningstoepassingen worden geherconditioneerd om in het energiebeheersysteem van een kmo, een hangar, het oplaadsysteem van elektrische voertuigen, enz. te worden geïntegreerd.

Naast de herconditionering en het intelligente beheer van batterijen met een tweede leven werkt het bedrijf samen met grote groepen en de academische wereld om permanente vorming op dit gebied te bieden.

Het team:

Het team heeft nu 10 VTE in dienst en is sinds de start van het project in 2018 verviervoudigd.

Dit team van ingenieurs is verspreid over twee zusterbedrijven (ReVolta en Watt4Ever) en streeft ernaar om voorop te blijven lopen op het gebied van technologische vooruitgang. Deze inspanningen worden erkend en toegejuicht via de deelname aan verschillende comités van deskundigen over de nieuwe Europese richtlijnen op dit gebied, de ontwikkeling van opleidingsprogramma's en regelmatige betrokkenheid bij academisch onderzoek.

Uitdagingen en oplossingen:

Er is een 'tweede' fase van steun nodig om industriële projecten in de circulaire economie van de grond te krijgen.

De BeCircular-subsidie kwam precies op het juiste moment voor ReVolta en maakte het vooral mogelijk om personeel aan te nemen en vaardigheden te ontwikkelen, en in mindere mate om de uitvoering van het project te financieren. Nu het bedrijf het stadium van de 'scale-up' heeft bereikt, heeft het de inbreng van extra middelen nodig. De zoektocht naar financiering vormt een enorme uitdaging voor industriële projecten in de circulaire economie: de instapdrempels

zijn hoog gezien de omvang van de investering en het risico, expertise op dit gebied is niet gebruikelijk en steun in dat verband is vaak eerder gericht op digitale projecten dan op maak- en productieprojecten.

Om de ontwikkeling van het project te financieren, hebben de oprichters verschillende publieke en private financieringsbronnen kunnen combineren. Desondanks komt fondsenwerving naar voren als de beste manier om toegang te krijgen tot grotere financieringsbedragen. Tegenover de vele uitdagingen in dit stadium staan een aantal mogelijke oplossingen, zoals: overheidsinvesteringen of overheidsopdrachten waarin circulariteitscriteria op dit gebied zijn opgenomen.

De winstgevendheid van een circulair en industrieel project verzekeren.

De uitdagingen in verband met de levering van modules, gecombineerd met de evolutie van een circulair project in een lineair economisch model, maken het voor het bedrijf moeilijker om winstgevend te zijn.

Toch bereikt ReVolta/ Watt4Ever dit door het vakkundig combineren van verschillende inkomstenbronnen, van industriële productie tot digitale diensten.

Bovendien is het bedrijf erin geslaagd om verschillende publieke en private fondsen te werven, wat alles bij elkaar betekent dat het nu op een veel grotere schaal actief is.

Geleerde lessen:

Voor (zware) productieprojecten in de circulaire economie is niet enkel een aanzienlijke financiële steun nodig, maar moet ook de gepaste expertise ter beschikking worden gesteld.

Deze projecten kunnen niet van de grond komen met enkel een financiering van 80.000 euro, vooral niet in de groeifase. De overheden kunnen ondersteuning bieden door specifieke expertise beschikbaar te stellen (financiële plannen, verschillende contractuele documenten, enz.) voor het werven van fondsen of door te participeren in de risico's om andere investeerders aan te moedigen mee in het project te stappen.

Hoe kunnen deze aspecten in uw project worden gecontroleerd?

Onderscheidt het project zich, door zijn industriële karakter, van andere BeCircular-projecten? Als dit het geval is, hoe kan de ondersteuning dan worden aangepast om de specifieke uitdagingen aan te gaan?

Projecten in de circulaire economie kunnen hun levensvatbaarheid in een lineair economisch systeem garanderen door hun inkomsten te diversifiëren.

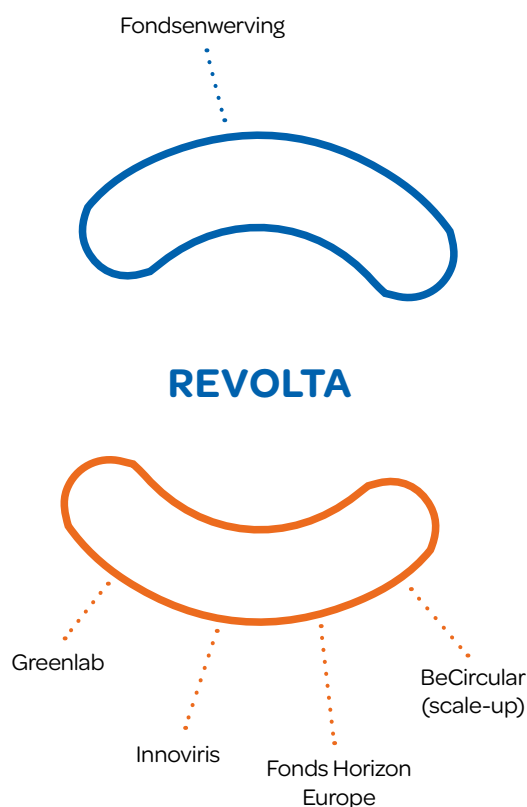
ReVolta/Watt4Ever is niet het enige project dat aantoont dat het nuttig is om verschillende inkomstenbronnen te combineren.

Zoals de principes van de permacultuur ons eraan herinneren: laten we het beste halen uit diversiteit en haar valoriseren. In het geval van ReVolta maakt dit het niet alleen mogelijk om de risico's te beperken, maar ook om klanten een geïntegreerde (end-to-end)oplossing aan te bieden, om de kennis van het team te benutten door deze tijdens opleidingen of conferenties in de kijker te plaatsen en om de voortgang van de wetgeving op dit gebied te beïnvloeden.

Hoe kunnen deze aspecten in uw project worden gecontroleerd?

Kunnen de projectdragers hun producten, diensten of kennis op verschillende manieren valoriseren? Zo ja, hoe moeten ze op de markt worden gebracht?

Traject in het gewestelijke ecosysteem



* ten tijde van de interviews in 2023.

Les Gastrosophes



Laureaat BeCircular:

2018: start up – 50.000€

Sector: Voeding

Enkele cijfers:



Meer dan 80.000 maaltijden, waarvan 50.000 gratis tussen 2018 en 2020.



18 tot 24 ton onverkochte goederen ingezameld per jaar.



Gelijkheid onder de oprichters.

Het project:

Het recht op voedsel door onverkochte producten te transformeren

Sinds 2017 gaat de vzw 'Les Gastrosophes' de strijd tegen voedselverspilling aan en pleit ze voor het recht op kwaliteitsvoeding voor iedereen door een netwerk voor voedselrecuperatie op te zetten dat de met passie en vrijgevigheid geoogste producten transformeert, met respect voor lekker eten.

'Gastrosopher', oftewel eten en voedsel met liefde bereiden, is de drijvende kracht achter de inzameling van ongeveer twintig ton onverkocht voedsel per jaar. Daarna volgt de metamorfose naar fijne bereidingen en het delen.

Het team:

Een team dat bruist van gemeenschapszin, creativiteit en betrokkenheid. Les Gastrosophes is een vriendenkring met een tomeloze energie, humor en veel passie. Het team stelt deze passie in dienst van de kernwaarden van het project: rechtvaardigheid, waardigheid en delen.

Deze vreugdevolle verantwoordelijkheid gaat samen met de pragmatische aanpak van het team om het bedrijf te leiden. De uitdagingen, zoals de noodzaak om operationeel en financieel management te centraliseren, worden vastberaden aangepakt.

Uitdagingen en oplossingen:

Zich aanpassen aan de groei.

De activiteit van 'Les Gastrosophes' groeit en breidt uit. Het team is van plan om een restaurant met een lowtechkeuken te openen. In het kader van deze groeicontext en om een effectief, gestructureerd dagelijks beheer te garanderen,

voelde het team de noodzaak om zichzelf uit te rusten met de juiste hulpmiddelen. Er wordt gezocht naar een beheersinstrument dat aan de grootte en de realiteit van 'Les Gastrosophes' is aangepast.

Geleerde lessen:

Uitdagingen in verband met het terugwinningsmodel: voldoende afval inzamelen.

Het inzamelen van onverkochte goederen is winstgevend, op voorwaarde dat de ingezamelde volumes groot genoeg zijn om de kosten van transport, behandeling, opslag en verwerking te dekken.

Hoe kunnen deze aspecten in uw project worden gecontroleerd?

Is de potentiële hoeveelheid afval die kan worden gerecupereerd groot genoeg om de bevoorrading te garanderen? Moeten de aanvoerbronnen worden gediversifieerd? Wat zijn de logistieke, financiële en andere gevolgen?

Uitdagingen in verband met het inkomstenmodel: de noodzaak van een betalende klantendienst om de dienstverlening aan begunstigden te financieren.

Het conventionele cateringbedrijf financiert de sociale cateringdienst, die gratis of goedkope maaltijden verstrekt.

Hoe kunnen deze aspecten in uw project worden gecontroleerd?

Is het onderscheid tussen begunstigden en klanten duidelijk? Wordt de dienst die aan de begunstigden wordt aangeboden gefinancierd door de betalende dienst en/of andere financiering?

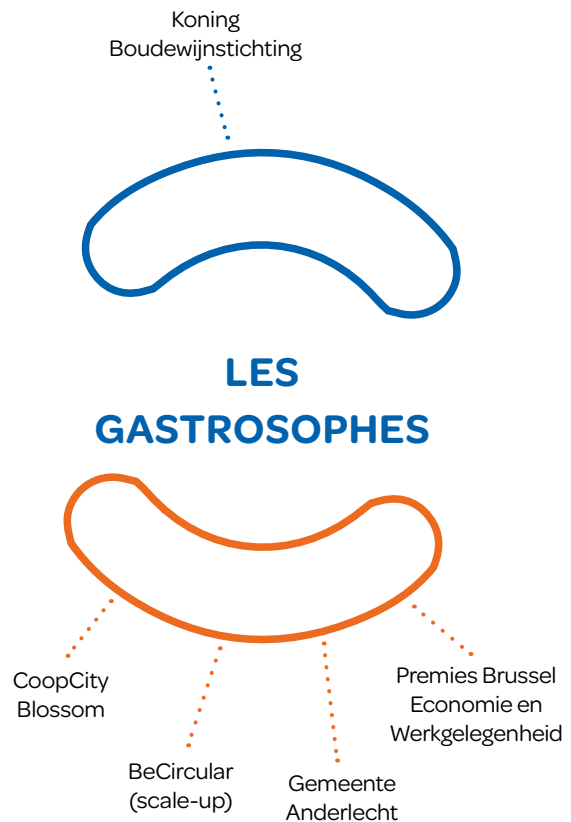
Aanvullende financiering: handig navigeren door het Brusselse financiële steunlandschap.

Er zijn veel mogelijke financieringscombinaties in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. 'Les Gastrosophes' worden onder meer gesteund door Brussel Economie en Werkgelegenheid, de Koning Boudewijnstichting, de Gemeenschappelijke Gemeenschapscommissie Brussel en de gemeente Anderlecht, wat een belangrijke troef in deze consolidatiefase is.

Hoe kunnen deze aspecten in uw project worden gecontroleerd?

Zijn alle opties voor aanvullende financiering onderzocht? Zijn er contacten gelegd met de verschillende overheidsinstanties?

Traject in het gewestelijke ecosysteem



* ten tijde van de interviews in 2023.

5.

CONCLUSIE



Elk jaar wordt het Brusselse grondgebied verrijkt met circulaire projecten.

Uit een gedetailleerde analyse van de edities 2018 tot 2020 van de projectoproep BeCircular blijkt dat dit instrument een structurerende impact heeft op de ontwikkeling van de circulaire economie in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. BeCircular is meer dan louter een subsidie: de projectoproep fungeert als een strategische hefboom door concrete steun te verlenen aan innovatieve projecten van Brusselse ondernemingen die bijdragen tot het ontstaan van duurzame economische activiteiten in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

In de periode 2018-2020 werden **69 projecten van 71 ondernemingen** ondersteund, voor een totaalbedrag van **5,85 miljoen euro**. De meeste van deze projecten werden ondersteund in de opstartfase (81%), wat aantoont hoe belangrijk de subsidie is om de meest risicovolle fase in de ontwikkeling van een onderneming te dekken. **57% van de ondersteunde ondernemingen waren “starters”** van minder dan 4 jaar oud, en in de helft van de gevallen vormt het ondersteunde project de hoofdactiviteit van de begunstigde onderneming. Deze focus op jonge innovatieve structuren heeft opmerkelijke resultaten opgeleverd: **90% van de ondersteunde ondernemingen was op 31 december 2023 nog altijd actief**, en **79% van de geselecteerde projecten zetten hun activiteiten voort**.

Dankzij de steun van BeCircular kenden de begunstigde ondernemingen ook een tastbare groei. Gemiddeld is de omvang van de structuren (in VTE) met **19% toegenomen**, een cijfer dat oploopt tot **48% bij starters** en zelfs **62% bij ondernemingen waarvan het ondersteunde project de hoofdactiviteit vormt**. Wat de financiële gezondheid betreft, **zag 62% van de ondernemingen hun situatie verbeteren** (balansanalyse), wat de meerwaarde van de steun bij het stabiliseren en professionaliseren van circulaire projecten bevestigt.

De ondersteunde ondernemingen maken vaak gebruik van aanvullende financiering: **56% combineerde BeCircular met andere publieke of private steun**, wat het belang van het hefboomeffect van de subsidie aantoont. Tegelijkertijd heeft **50% van de projecten hun businessmodel in de loop van de tijd aanzienlijk aangepast**, wat de noodzaak illustreert van een experimentele fase en begeleiding bij de aanpassing van het economische model aan de realiteit op het terrein.

Ook op sociaal en ecologisch vlak is de impact duidelijk. **54% van de ondersteunde ondernemingen heeft werknemers in loondienst**, en **40% werkt met personen in een professioneel (her)inschakelingstraject**. Wat de lokale verankering betreft, **is 96% van de klanten en 85% van de leveranciers gevestigd in Brussel of België**, wat getuigt van een sterke dynamiek op het vlak van economische relokalisatie. Ten slotte **meet 69% van de geselecteerde projecten hun milieu-impact**, wat blijkt geeft van een duidelijke wil om te streven naar meetbare duurzaamheid, ook al zijn de berekeningsmethoden nog niet uniform waardoor een betrouwbare aggregatie van de gegevens voorlopig niet mogelijk is.

Deze resultaten versterken de overtuiging dat de BeCircular-subsidie een cruciale hefboom is voor het activeren van een circulaire ondernemersdynamiek. Ze biedt financiële ruimte, geloofwaardigheid en transversale begeleiding, wat een solide basis vormt voor het ontstaan van een meer lokale, inclusieve en koolstofarme economie. **Maar deze studie bevestigt ook dat de subsidie alleen niet voldoende is om de levensvatbaarheid van projecten op lange termijn te garanderen.**

Ze belicht dan ook de behoefte aan aanvullende ondersteuning, met name op het gebied van financiering (toegang tot krediet, fondsenwerving), zichtbaarheid (promotie, valorisatie van projectdragers), stimulering van de vraag, vereenvoudiging van de regelgeving en aanpassing van de overheidsopdrachten aan de realiteit van circulaire ondernemingen. Zo schreef **43% van de geselecteerde projecten nooit in op overheidsopdrachten**, waarbij ze als belemmeringen het gebrek aan middelen of te weinig aangepaste bestekken aanvoerden.

Daarnaast blijven de financiële resultaten voor een aanzienlijk deel van de ondernemingen kwetsbaar. **37% van de ondersteunde ondernemingen heeft bijvoorbeeld twee jaar op rij verlies geleden** en 10% heeft drie jaar op rij een negatief resultaat geboekt. Bij de starters stijgen deze cijfers tot respectievelijk 38% en 16%, wat wijst op aanhoudende structurele moeilijkheden om stabiele rentabiliteit te bereiken.

Belangrijke vaardigheden zijn ook ongelijk verdeeld: 46% van de projecten heeft slechts één soort vaardigheid (vaak technisch), terwijl communicatievaardigheden - essentieel voor marketing - vaak ontbreken of worden onderschat.

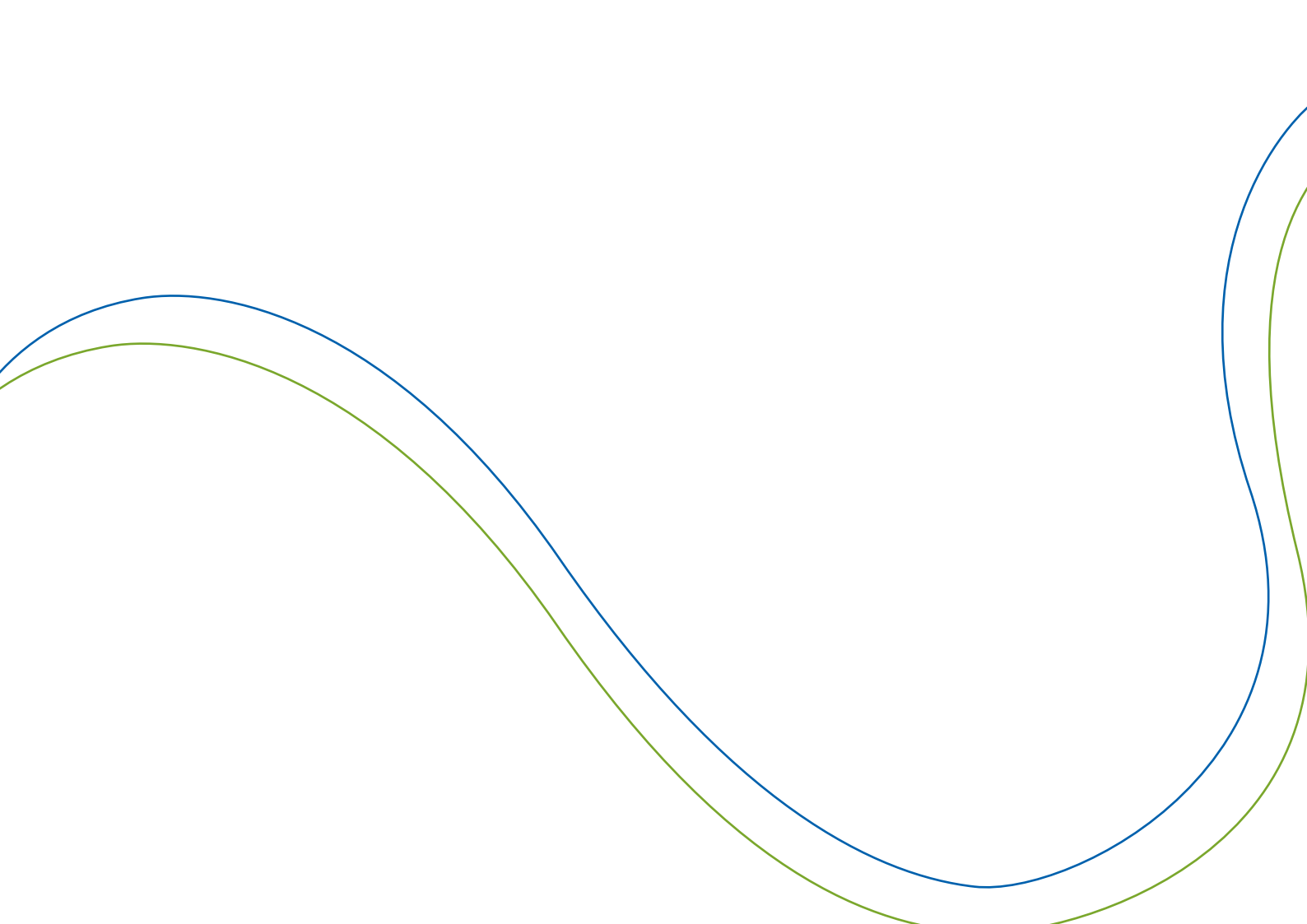
Bovendien geven sommige ondernemingen aan dat ze ontmoedigd raken door de administratieve complexiteit of het gebrek aan passende begeleiding om te reageren op offerteoproepen. Dit geldt met name voor industriële projecten, die met hoge toegangsdrempels worden geconfronteerd.

Of het nu gaat om het wegnemen van de regelgevende barrières, het aanpassen van de overheidsopdrachten, het begeleiden van projectdragers door hen de nodige expertise aan te reiken of hen meer zichtbaarheid te geven, er zijn talrijke hulpmiddelen beschikbaar om ondernemers in de circulaire economie te ondersteunen. Deze concrete aanbevelingen uit het werkveld kunnen worden meegenomen in de strategische denkoefeningen van besturen en politieke kabinetten om het BeCircular-programma en de gewestelijke strategie Shifting Economy in de komende jaren verder te ontwikkelen.

De ervaring van de edities 2018-2020 levert dus waardevolle lessen op. Ze toont niet alleen aan dat overheidssteun voor duurzame innovatie relevant is, maar ook dat er behoefte is aan langdurige begeleiding op maat om een nieuwe Brusselse circulaire economie te doen ontluiken en stevig te verankeren.







Redactie: Leefmilieu Brussel (Patrick Van den Abeele, Joséphine Henrion, Nga Nguyen Le Thuy, Hélène Dekker) • Brussel Economie en Werkgelegenheid (Morgane Layeux, Jean-Dominique Pilloy, Sara Saqué, Christophe Roussel) • hub.brussels (Aude Grillot) • 21 Solutions (Albertine Serfaty) • Groupe One (Laurence Vandenhoecke) • Greenloop (Gaëtan Dartevelle)

Foto's: BeCircular, Revolta, Watt4Ever, Sonian Wood Coop, Fermenthings, Janine, Shayp, Happy Hours Market, Alpaca Solutions, Zero Waste Solutions, Happinest, Usitoo, Yuman, Conscient peinture, Natura Mater, Les Gastrosophes.

Layout: 4Sales

Verantwoordelijke uitgever: Leefmilieu Brussel · Havenlaan 86C/3000 · 1000 Brussel

Wettelijk depot: D/2025/5762/08

Gedrukt op gerecycleerd papier met plantaardige inkt.

Cette publication est également disponible en français.

© Leefmilieu Brussel, Brussel, september 2025.

Het gebruik, de verspreiding en/of de reproductie van welk uittreksel dan ook van dit document op welke wijze dan ook, met name door middel van drukwerk, fotokopieën of elektronische media, is verboden, behoudens de formele, voorafgaande schriftelijke toestemming van de persoon die verantwoordelijk is voor de publicatie.

Leefmilieu Brussel is de openbare instelling die op het vlak van milieu, dierenwelzijn en energiebeleid een uitgebreid gamma aan bevoegdheden beheert. Als antwoord op de uitdagingen van de klimaatverandering, biodiversiteit en de impact van vervuiling, verbeteren we de weerbaarheid van het Gewest en de levenskwaliteit van elke Brusselaar. Als partner van burgers, bedrijven en andere overheden werken we aan een aangename en gezonde leefomgeving, vandaag en morgen.