

NR.19 | VIJFMAANDELIJKS | SEPTEMBER 2021

ECONOMIE WERKT

MAGAZINE VLAAMS-BRABANT



In de kijker

Steun voor Tiense handelaars

Hoe oogst je internationaal succes

INNOVATIEVE SPEEDPEDELEC



VLAAMS-
BRABANT

de provincie, jouw streekmotor

In de kijker

4

- * Week van de Markt
- * Innovatief idee?
- * Straffe Streekboxen



Ontmoet Ellio

6

Innovatieve speedpedelec met sociale versnelling



Beste lezer,

Innovatie begint met een goed idee. Zo eentje dat blijft kriebelen tot je er iets mee doet. Als je dan geen duwtje krijgt, wordt het niets. Smart Hub Vlaams-Brabant is dat duwtje voor onze Vlaams-Brabantse ondernemers en bedrijven. We versterken hen door kennis te delen, innovatie te stimuleren, investeerders aan te trekken. Samen staan we sterker, ook voor bedrijven die hun kans wagen over de landsgrenzen heen.

Ook bij ingenieur Tomas Keppens begon het met een idee: als we nu eens de aandrijftechniek van een wagen gebruiken om een speedpedelec te ontwikkelen? In 2020 gingen er 300 exemplaren van de Ellio over de toonbank. Dit jaar mikken Tomas en partner Jorrit Heidbuchel op 500 stuks, volgend jaar op 1000 én op de Nederlandse markt. Voor de assemblage van de unieke speedpedelec rekenen ze op de sociale economie. Maatwerkbedrijven zijn gespecialiseerd in het ontrafelen van ingewikkelde processen in eenvoudige, kleine stappen. Een duurzame, sociale én lokale manier van werken. Want zo houden we werkgelegenheid dichtbij, ook voor mensen voor wie dat niet evident is.

Lokale economie en werkgelegenheid, maar ook bloeiende en levendige dorpskernen. Daar streven we naar met onze provinciale subsidie voor handelskernversterking. Zeker in het post coronatijdperk. Zo krijgen de Tiense handelaars met onze steun een gezicht. Letterlijk, hun portretten kleven metersgroot op een elektrische bus die de stad en de streek aandoet. Want achter die winkelalages houden gedreven mensen de lokale economie recht, dat mogen we niet vergeten.

Je leest er meer over in dit nummer.

Veel leesplezier!

Ann Schevenels
Gedeputeerde voor economie



“Smart Hub Vlaams-Brabant geeft dat extra duwtje aan een innovatief idee”.

We are Tienen

10

Steun voor Tiense handelaars



Maak furore in het buitenland

12

Hoe oogst je succes in een markt die je nog niet kent?

Anderhalf jaar corona

14

Hoe staat de economie in Vlaams-Brabant ervoor?

IN DE KIJKER



STUUR ONS JOUW PROJECT VOOR DE TOEKOMST

Heb jij een innovatieproject dat de kennisregio Vlaams-Brabant versterkt? In de sectoren van Smart Hubs Health, Logistics, Cleantech, Food of Creativity? Een vermarktbaar product of dienst?

Dien je project dan in voor een provinciale innovatiesubsidie. Die bedraagt maximum 150.000 euro (tot 50% van de kosten).

Meer informatie of voorbeelden van innovatieve samenwerkingsprojecten vind je op www.smarthubvlaamsbrabant.be

Indienen voor 15 oktober 2021. www.vlaamsbrabant.be/subsidies

WEEK VAN DE MARKT: WORDT VERVOLGD...

De 'Week van de Markt' vond plaats van 28 juni tot en met 4 juli. Hoe scoorde de campagne volgens de deelnemende gemeenten? De cel-detailhandel zocht het uit en lanceerde een enquête. 20 van de 28 gemeenten beantwoordden de enquête.

Het algemene oordeel? "Een vlotte campagne die enthousiast werd onthaald door zowel marktcrames als bezoekers.", schrijft een van de respondenten. Kwamen er ook meer bezoekers dan op een gewone marktdag? Het weer speelde een rol. Bij goed weer daagde er meer volk op dan gewoonlijk, slecht weer zorgde voor minder passanten.

Over het campagnemateriaal waren de deelnemende gemeenten erg tevreden. Zeker de kleinere gemeenten profiteerden van het aangeleverde promomateriaal. Komt er een vervolg?

Jawel! Zowat alle gemeenten kijken uit naar een nieuwe actie. En er is meer nieuws: **in samenwerking met de Vlaamse provincies, ont-popt de 'Week van de Markt' zich tot de 'Maand van de Markt' in april 2022.**

Noteer het nu al in je agenda!



STRAFFE KLANTEN

EN WERKNEMERS?

GEEF JE STREEK CADEAU!



Spring 's uit de band en kies in tijden van ecologische alertheid voor een duurzaam relatiegeschenk voor je medewerkers, klanten of partners.

Met een Straffe Streek Box steun je de lokale economie doordat je voor 100% lokale producten kiest. Bovendien steek je het tewerkstellingsproject van IJsedal vzw, waar mensen met een beperking volop kansen krijgen in de arbeidsmarkt, een hart onder de riem. Zij staan in voor de stockage, verpakking en verzending van al onze boxen en zorgen voor dat tikkeltje extra liefde in elke box. Word dus ook een Straffe Streek Ambassadeur met jouw bedrijf!

Ondek er alles over op www.straffestreekbox.be/bedrijven

-  100% lokale, Vlaams-Brabantse streekproducten
-  Smakelijk verrassend
-  Goed voor het milieu
-  Sociaal & duurzaam engagement
-  Besteld in een muisklik
-  Lekker makkelijk geleverd



Bestel je box op www.straffestreekbox.be of informeer naar onze formules op maat!

ONTMOET ELLIO

INNOVATIEVE SPEEDPEDELEC MET EEN SOCIALE VERSNELLING

Ingenieurs Tomas Keppens en Jorrit Heidbuchel hebben een missie: de beste speedpedelec op de markt brengen. Ze doen dat met een vleugje autotechnologie en de sociale versnelling van een maatwerkbedrijf.

Jorrit legt uit hoe ze met het Vlaams-Brabantse bedrijf IntuEdrive de markt veroveren.



Hoe kom je op het idee om innovatieve speedpedelecs te ontwikkelen?

“Het idee komt van mede-oprichter en ingenieur Tomas Keppens. Hij werkte in de R&D-afdeling van Toyota en is een fanatiek fietser. Een groene jongen ook. Hij bedacht een manier om de aandrijving die in auto's wordt gebruikt ook toe te passen in elektrische fietsen. Om zo ook meer autogebruikers te overhalen met een volwaardig alternatief. Want de meeste fietsproducenten mikken op fietsers, niet op automobilisten.”

“Tomas werkte samen met studenten in het kader van hun masterproef. Ook ik werkte in 2016-2017 mee, en samen bouwden we een eerste werkend prototype. We richtten IntuEdrive op om de technologie verder te ontwikkelen en te commercialiseren. Ellio is het resultaat daarvan. In 2020 verkochten we 300 fietsen. Dit jaar mikken we op 500 stuks, volgend jaar op 1000. We willen dan ook de Nederlandse markt bedienen. In Vlaanderen is de markt alvast gunstig voor speedpedelecs.”

Waarom is de Vlaamse markt gunstig voor speedpedelecs?

“Elk Europees land bepaalt zelf de regels en de wegcode. In Duitsland wordt een speedpedelec gelijkgesteld met een bromfiets. De snelle e-fiets mag dus niet op het fietspad rijden. Dat is nefast, want wie een speedpedelec koopt, wil in de eerste plaats een fiets en geen bromfiets. In Vlaanderen is de snelle fiets nog steeds een fiets. Die ook op het fietspad mag, behalve in uitzonderlijke gevallen. Onze wetgeving is dus gunstiger.”

Wie zijn jullie concurrenten?

“De merken Riese & Müller en Stromer zijn duidelijke concurrenten. Maar eigenlijk zijn alle alternatieven voor de auto dat ook, zoals de trein, de plooi-fiets, de bromfiets.”

INGENIEURS, VERKOPERS EN TECHNIEKERS

Hoeveel medewerkers telt IntuEdrive vandaag?

“Tien, en daarnaast werken we met partners samen. Zo besteden we onze productie volledig uit aan het maatwerkbedrijf Bewel. Van onze eigen mensen, heeft ongeveer de helft een ingenieursdiploma. De andere helft zijn verkopers en techniekers.”

Kiezen potentiële medewerkers voor jullie omwille van het innovatieve, ecologische bedrijf dat jullie zijn?

“Eigenlijk werven we weinig mensen aan na een spontane sollicitatie. Omdat we heel specifieke profielen zoeken, werken we vooral met rekruteringbureaus. We willen mensen die na zes maanden niet meer dezelfde job doen waarvoor we ze hebben aangenomen, omdat ze meegroeien met het bedrijf.”

Hoe houden jullie de medewerkers gemotiveerd en betrokken?

“We staan tussen onze mensen om voeling met hen te houden. Elk kwartaal organiseren we een teammeeting om alle neuzen in dezelfde richting te krijgen en te houden. We volgen onze ambities heel sterk op, samen met al onze mensen. Het is daarbij een voordeel dat we nog zo klein zijn.”

“Binnen onze eigen team zoeken we momenteel iemand met leidinggevende kwaliteiten. Iemand die op de werkvloer tussen de mensen staat, en hen mee motiveert.”

INNOVEREN IS UITPROBEREN

Innoveren is voor 80% mislukken, wordt wel gezegd. Het kan niet altijd meteen juist zijn? Hoe verklaar je jullie succes?

“We hebben een heel duidelijk beeld van waar we naartoe willen.”



We tasten stap voor stap af wat werkt en wat niet. Wat niet werkt, veranderen we. Het voelt zeker niet als mislukken. Je moet gewoon beseffen dat veel zaken die je uitprobeert het geen maanden zullen uithouden."

Fons Leroy heeft het over een VUCA-wereld (Volatile, Uncertain, Complex, Ambiguous), met veranderingen en onverwachte gevolgen. Hoe zijn jullie daar mee bezig?

"Als je samenwerkt met een groot maatwerkbedrijf als Bewel, is de druk groot om lange planningen te maken die 12 tot 14 maanden vooruit kijken. Maar dat wilden we niet doen en Bewel is ons daar perfect in gevolgd. Corona heeft ook getoond dat een langetermijnplanning niet altijd haalbaar is en dat flexibiliteit belangrijk is. En die flexibiliteit kenmerkt net start-ups als IntuEdrive maar het is ook een troef van de sociale economie."

MET HELPENDE HAND

Hebben jullie overheidssteun gekregen bij de ontwikkeling van de Ellio?

"Ja, absoluut. We zijn een schoolvoorbeeld van hoe innovatiesteun

rendeert. Aanvankelijk konden we rekenen op een kmo-portefeuille van VLAIO, dan zijn we naar een volwaardig VLAIO-project gegaan, een ontwikkelingsproject. Onze eerste kleine kapitaalronde hebben we dan kunnen hefboomen naar een grotere kapitaalronde. Bij de laatste was Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV) betrokken. Bij elke stap in onze groei konden we dus rekenen op steun van de Vlaamse overheid. Alleen bij de stap tussen het ontwikkelen van de technologie naar het eigenlijke product, krijg je als onderneming weinig steun. Dan zet de overheid een stapje terug, omdat ze dan dicht bij inmenging in de markt komt."

Vorig jaar kregen jullie voor het design van Ellio de Henry Van de Velde Award. Welk effect had dit?

"Een award zorgt voor geloofwaardigheid. Maar toch moet je vooral je eerste klanten een echte meerwaarde bieden. En je partners moeten voelen dat de samenwerking goed zit, voor ons zijn dat onze verdelers en het maatwerkbedrijf Bewel."

MAATWERK MET CERTIFICAAT

Waarom kozen jullie voor Bewel en niet voor een maatwerkbedrijf uit

Vlaams-Brabant?

"Onze voormalige COO had heel goede contacten bij Bewel en andere maatwerkbedrijven. We hebben bijna alle maatwerkbedrijven in Vlaanderen bezocht en uiteindelijk voor Bewel gekozen. Het was belangrijk dat onze toekomstige partner ISO-gecertificeerd was, omdat we een gehomologeerd product afleveren. Dat was bij Bewel het geval."

Ellio is een hoogtechnologisch product. Hoe moeilijk was het om het productieproces in te passen bij een maatwerkbedrijf?

"Niet zo gemakkelijk, maar de mensen van Bewel waren heel enthousiast. We hebben de productie van de eerste honderd fietsen helemaal samen gedaan. Bij elke stap gaven onze ontwikkelaars feedback en controleerden ze de kwaliteit van het product. We bouwden hulpmiddelen in om fouten uit te sluiten, zoals momentsleutels die ervoor zorgen dat de schroeven niet te ver konden aangedraaid worden, en malletjes om stukken steeds op dezelfde manier te monteren. Het resultaat is een consistente, prima kwaliteit."

"Bewel slaagt erin om een ingewikkeld productieproces te ontrafelen in veel eenvoudige, kleine stappen. Zodat ook medewerkers met een minder sterk profiel de deeltaken aankunnen. Met de juiste richtlijnen, materiaal en controle kunnen er geen fouten gemaakt worden."

Werken met een maatwerkbedrijf is ook een manier van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. Pakken jullie daarmee uit?

"Het staat op onze website en we zijn er trots op. Maar werken met een maatwerkbedrijf is natuurlijk ook gewoon een slimme keuze. We hebben nooit doelbewust gekozen voor een sociale werkplaats, maar wel voor een bedrijf dat onze concurrentiepositie zou versterken. Bewel was de beste partij."



Wil jij de Ellio uitproberen?

Surf dan naar www.rideellio.com

Was samenwerken met een regulier bedrijf ook een optie?

"Bij Bewel overzien we de productie, we kunnen mee de productievloer op en bijsturen waar nodig. Die flexibiliteit krijg je nooit bij een regulier bedrijf. Want dat bedrijf wil het hele proces in de hand houden en zonder inmenging het afgewerkte product afleveren. Werken met een maatwerkbedrijf was voor ons dus enorm interessant net omwille van die korte feedbackcyclus. Die heb je niet als je productie in China zit, bijvoorbeeld."

KIEZEN VOOR LOKAAL

Kozen jullie bewust voor lokale productie?

"Heel bewust. Elk kleinste onderdeel van de Ellio is hier ontwikkeld. De controllers, het frame, de stuurmodule, tot het kleinste plastic onderdeel. Als we die in China of Taiwan laten produceren, dan hebben we weinig controle op de kwaliteit. Tenzij we dat ter plaatse controleren, maar dan moeten we er zowat gaan wonen. We wilden ook snel kunnen bijsturen als dat nodig zou blijven, om bijvoorbeeld het design aan te passen of om het productieproces bij Bewel bij te schaven."

Hoe belangrijk is de duurzaamheidsverslaggeving?

"Als je e-bikes bouwt, hoef je niet continu te zeggen dat je ecologisch bezig bent. Dat spreekt immers voor zich: een elektrische fiets verbruikt een honderdste van wat een elektrische wagen verbruikt aan energie."

Wil je Tomas Keppens, één van de oprichters van IntuEdrive, graag zelf aan het woord horen?

Kom dan naar het netwerkevent van VDAB en de provincie op dinsdag 9 november vanaf 8.30 uur in het Koloniënpaleis in Teruren.

NETWERKEVENT

'EEN ARBEIDSMARKT MET TOEKOMST'

Hoe ziet de arbeidsmarkt eruit na corona? Hoe legde de gezondheidscrisis de pijnpunten van de arbeidsmarkt bloot en hoe komen we er sterker uit? Hoofdspreker is Fons Leroy, die het boek 'Een vaccin voor de arbeidsmarkt. Werken na corona' voorstelt.

Inschrijven of meer info? sociale.economie@vlaamsbrabant.be of vlbr_regiedienst@vdab.be

Een organisatie van de cel sociale economie Vlaams-Brabant en de VDAB.



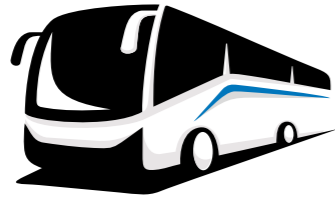
Assemblage, bouwklussen, verpakken, groenonderhoud, ... Het zijn herkenbare - en vaak tijdrovende - activiteiten die zeker ook in jouw bedrijf, kennis- of overheidsinstelling moeten gebeuren.

Waarom besteed je ze niet uit aan een maatwerkbedrijf in je buurt? Ze werken lokaal, nauwkeurig, zijn flexibel en dat alles aan een correcte prijs. Bovendien bouw je mee aan de groei van een economie waarin er een plaats is voor iedereen.

Alle info op www.doeners.be

STEUN VOOR HANDEL SKERNVERSTERKING

EEN BUS VOL TIENSE ONDERNEMERS



Dit najaar rijdt er een opvallende elektrische bus door Tienen, helemaal bekleed met portretten van meer dan 160 Tiense ondernemers. De actie past in de campagne van 'We are Tienen' waarmee de ondernemers met de steun van de stad en de provincie Vlaams-Brabant de lokale handel versterken na corona. "We krikken het zelfvertrouwen van Tienen op", zegt citymanager Chris Baekelandt.

Het idee kwam van fotograaf en Tiense ondernemer Steven Massart. "In december vorig jaar viel mijn werk stil omwille van de kerstperiode. Ik besloot een project op poten te zetten om mijn collega-ondernemers in Tienen te ondersteunen in deze niet-evidente tijden", vertelt hij. "Dus kwam ik op het idee om hen een gezicht te geven. Letterlijk, door hen te fotograferen. Zo leren de inwoners - de klanten dus - de mensen achter de ondernemingen en handelszaken kennen. Dat versterkt de band en beperkt de schade die corona heeft aangericht."

De artistieke portretten van de mensen achter de kleine en grote ondernemingen verzamelde Steven aanvankelijk op een Facebookpagina. "Maar collega-ondernemer Sven Luyten, drijvende kracht achter &Koo, kwam met het idee om een website te bouwen. Die website (weartienen.be, red.) groeide al snel uit tot een ondernemersplatform. Meer ondernemers wilden hun duit in het zakje doen, en nu is er een vaste groep van een zestal ondernemers die We are Tienen trekt."

LEEGSTAANDE ETALAGES

Het bleef niet bij een website. Steven opperde het idee om de leegstaande vitrines van handelspanden in de binnenstad op te smukken met de portretten. De stad was snel gewonnen voor het idee. Door de leegstaande etalages in te zetten, worden de bezoekers ervan bewustgemaakt dat het commerciële aanbod ruimer is dan ze allicht denken. Tegelijkertijd geven de mooie foto's het kernwinkelgebied meer uitstraling.

De actie krijgt dit najaar een origineel vervolg: een elektrische bus helemaal bekleed met foto's van de Tiense ondernemers. "De bestickering van de leegstaande vitrines was statisch, maar een bus doet het hele grondgebied van Tienen aan", zegt citymanager Chris Baekelandt.

BLIKVANGER

De citymanager werd vorig jaar door het stadsbestuur aangesteld om de lokale economie een boost te geven.

Hij juicht de initiatieven van We are Tienen volop toe. "De elektrische bus van de Tiense firma Multiobus wordt een opvallende blikvanger in het straatbeeld. Ook als hij niet rijdt tijdens het weekend, krijgt hij een strategisch plaatsje. De actie geeft onze handelskern en onze ondernemers een duwtje. Zo krikken we het zelfvertrouwen van Tienen op."

De full-wrapping van de elektrische bus kan op een subsidie rekenen van 5000 euro van de provincie Vlaams-Brabant. Door initiatieven te financieren die de lokale economie promoten, draagt de provincie bij aan de heropleving van de economie in onze streek.



©Steven Massart

SUBSIDIE VOOR STERKERE HANDELSKERNEN >> Gemeente- en stadsbesturen die met concrete projecten hun handelskern versterken, kunnen rekenen op een subsidie van de provincie Vlaams-Brabant. De subsidie bedraagt maximaal de helft van de totale projectkosten met een maximum van 10.000 euro per project. Projecten ter promotie van detailhandel ontvangen maximaal 5.000 euro. Vraag je subsidie aan voor 15 oktober.



MEER WETEN? Ga naar www.vlaamsbrabant.be/versterking-handelskernen.
Of mail naar detailhandel@vlaamsbrabant.be

MAAK FURORE IN HET BUITENLAND

Je leidt een startend bedrijf of spin-off gespecialiseerd in medische of biomedische technologie? En je wilt furore maken in het buitenland? Goed idee, maar hoe oogst je succes op een markt die je nog niet kent? CEO Nico Van Tichelen van VIPUN Medical, een spin-off van KU Leuven en mede-oprichtster Stefanie Broes van de Keerbergse start-up Moonbird delen hun ervaring.

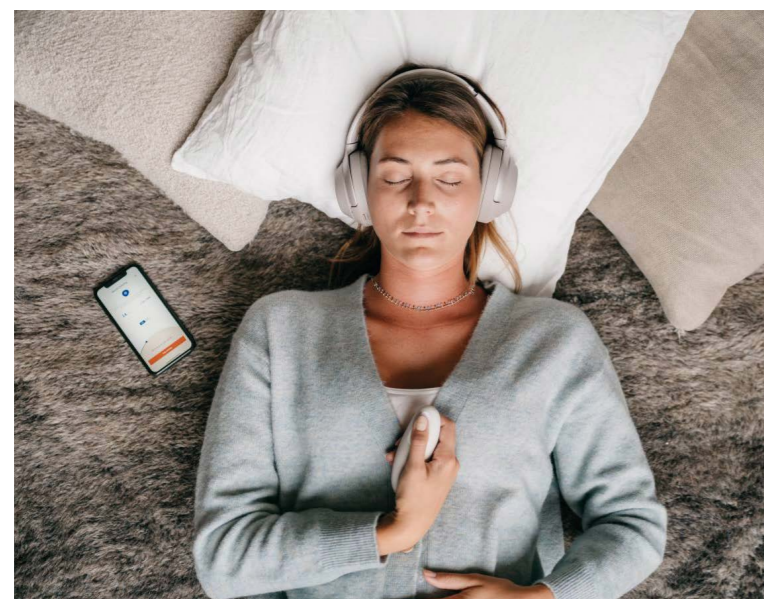
VIPUN Medical en Moonbird namen deel aan de training 'Internationalisering voor start-ups en spin-offs in health', waar Smart Hub Vlaams-Brabant graag mee de schouders onder zette. Want de beide bedrijven hebben plannen in het buitenland. Hoe pakken ze het aan?

Jullie zijn lang niet de enige start-ups en spin-offs die willen doorbreken in het buitenland. Welke tips kan je geven aan andere ondernemers?

Nico Van Tichelen, VIPUN Medical: "Omdat je middelen nu eenmaal beperkt zijn, zal je je aandacht willen richten op het marktsegment waar je het meeste impact kan hebben en waar je investering dus het best en het snelst rendeert. Maar daarvoor moet je beginnen met een degelijk marktonderzoek. Dat onderzoek moet een blauwdruk opleveren van de marktdynamiek. Stel jezelf de vragen: welke hindernissen en vereisten zijn er op vlak van regelgeving, ver-

goedingen en marktbehoeften? Wie is de lokale concurrentie? Wat zijn culturele of zakelijke factoren die het rendement op jouw investering kunnen versnellen of beperken?"

"Ga in zee met een lokale expert. Iemand die ervaren genoeg is om jouw product door de wettelijke hindernissen te loodsen, die toegewijd is en jouw productlanceringscampagnes beter stuurt dan je zelf zou kunnen."



MOONBIRD

Moonbird (°2019) is opgericht door Stefanie Broes (PhD Farmaceutische Wetenschappen) en Michaël Broes (Economist). Moonbird is een start-up die fysieke hulpmiddelen ontwikkelt waarmee mensen gemakkelijk ademhalingsoefeningen kunnen doen. Het bedrijf uit Keerbergen lanceerde een toestel dat iedereen persoonlijk begeleidt bij ademhalingsoefeningen en hen daarvan ook de impact toont.

Stefanie Broes, Moonbird: "Ons bedrijf ging in 2019 van start. Als jonge ondernemer in medtech heb je niet alle wijsheid in pacht. Dus moet je je goed bevragen, vooral als je in de exploratiefase zit waarin je uitzoekt of je product marktwaardig is. Dus neem deel aan alle mogelijke nuttige programma's voor start-upbedrijven waar je kan rekenen op de ervaring van experts en ervaren ondernemers. Ze gingen je voor in je zoektocht en je kan enorm veel van hen opsteken. Expertise die je op een gouden schaalte wordt aangereikt."

Wat zijn jullie buitenlandse plannen?

Nico Van Tichelen: "VIPUN zit in de pre-commerciële fase. We hebben de belangrijkste markten geïdentificeerd en zijn nu op zoek naar de juiste partners. Die betrekken we bij de productontwikkeling, bij het krijgen van de goedkeuringen door de regelgevende instanties, bij de gebruikersonderzoeken en de ontwikkeling en

uitvoering van klinische studies. We werken ook aan een klantenset van early adopters (iemand die een product als eerste gaat gebruiken, red.) op de verschillende doelmarkten."

Stefanie Broes: "We willen ons productengamma vertalen naar verschillende landen en hebben concrete plannen in Amerika. Maar de Amerikaanse cultuur verschilt van de Europese. Daarom nemen we experts met verschillende profielen in de arm. Bij een internationaliseringsplan komt veel strategie kijken, ook bij het uitrollen van je product. We richten ons zowel op de B2C als B2B-markt. De uitrol verloopt momenteel digitaal en we werken samen met ambassadeurs zoals coaches, therapeuten en influencers. De mensen zijn erg enthousiast over ons product, dat geeft ons veel energie."



VIPUN MEDICAL

VIPUN Medical is een spin-off van de KU Leuven. Het bedrijf ontwikkelt een nieuwe methode om ernstig zieke en andere kwetsbare patiënten te voeden. Het VIPUN™ Gastric Monitoring Systeem moet ervoor zorgen dat het medisch personeel makkelijker een goed onderbouwde en snelle beslissing kan nemen over voedingstherapie. Zo vermijdt VIPUN Medical ondervoeding van de patiënt.

CELIS-PROJECT

Naast de training 'Internationalisering voor start-ups en spin-offs in healthtech' biedt Smart Hub Vlaams-Brabant ook het CELIS-project (Cluster Excellence in Life Sciences) aan voor kmo's. Het CELIS-project helpt actoren in life sciences om innovatieve, cross-sectorale en grensoverschrijdende samenwerkingen op te zetten tussen kmo's. De samenwerking tussen life sciences en andere technologieën leidt tot nieuwe behandelingen, apparaten en geneesmiddelen. CELIS is een consortium van vier sterke Europese health-partners: Smart Hub Vlaams-Brabant, Bio Rhein-Neckar (Duitsland), Biopeople (Denemarken) en Tartu Biotechnology Park (Estland).

www.smarthubvlaamsbrabant.be



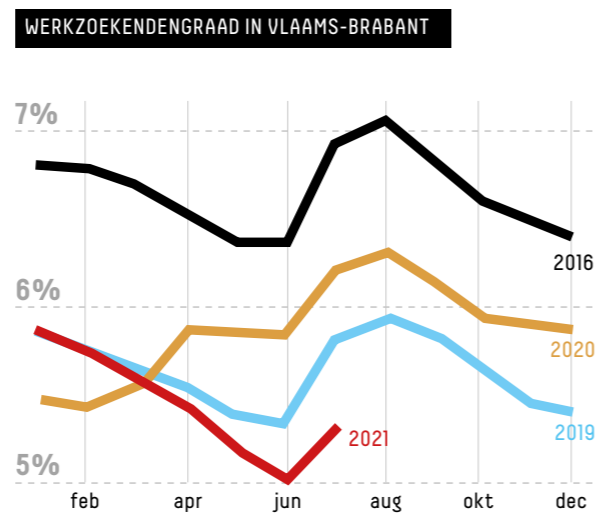
ANDERHALF JAAR CORONA:

HOE STAAT DE ECONOMIE ERVOOR?

WERKZOEKENDEN

Voor de coronacrisis was er al enkele jaren een dalende trend. De coronacrisis doorbrak dit patroon: in maart 2020 waren er meer werkzoekenden dan in 2019. De arbeidsmarkt herstelde echter snel: in februari 2021 was de werkzoekendengraad alweer lager dan in februari 2019. De curve lijkt het seizoenspatroon weer op te pikken, zelfs op een lager niveau dan voor corona.

Bovendien blijft de werkloosheid in Vlaams-Brabant (5,31% eind juli) veel lager dan in Vlaanderen (6,26%). De tijdelijke werkloosheid omwille van corona daalde van bijna 100.000 mensen naar goed 17.000.



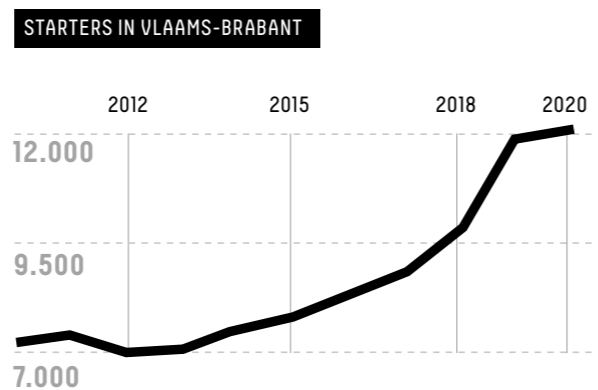
bron: VDAB

ONDERNEMERSCHAP

Dankzij de coronasteun van de verschillende overheden blijft een faillissementengolf voorlopig uit. Er waren in Vlaams-Brabant in 2020 liefst 10,7% minder faillissementen dan in 2019. De tendens zet zich ook dit jaar voort. Waarnemers vrezen wel voor een faillissementengolf als de steunmaatregelen opdrogen.

Aan de positieve kant: ondanks de crisis wagen heel wat mensen de stap naar het ondernemerschap, zeker in Vlaams-Brabant. In 2020 hadden we ruim 12.000 starters. Een record, al vlak de progressieve stijging van de jaren ervoor wel wat af.

Met 10,4 starters per 1.000 inwoners staat onze provincie eerst in Vlaanderen, voor Antwerpen (10,0).

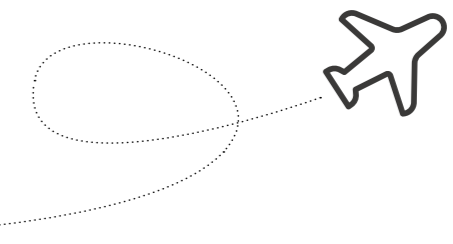


bron: startersatlas Graydon/Unizo/UCM



DE LUCHTHAVEN

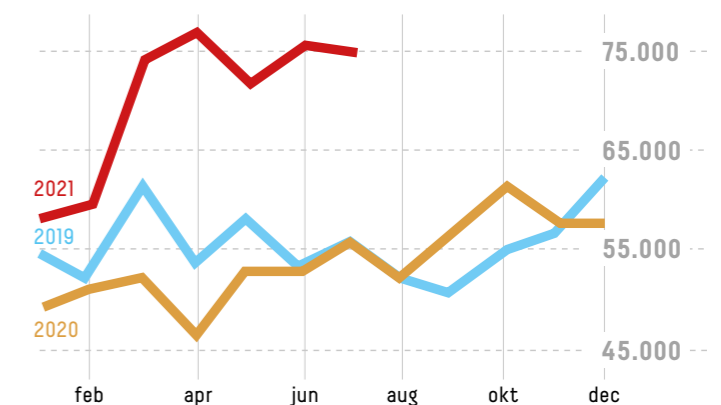
Ook op Brussels Airport zorgde de coronacrisis voor een aardschok. Midden maart viel het passagiersverkeer zo goed als volledig stil. In april lag het aantal vervoerde passagiers liefst 99,3% lager dan in april 2019. In juli hernam het verkeer eerst aarzelend, maar de laatste maanden zien we een progressieve stijging: van 165.500 passagiers in februari naar 1.268.000 in juli.



In april 2020, de eerste volledige 'coronamaand', nam ook het vrachtverkeer op Brussels Airport een stevige duik naar zo'n 46.500 ton. Het herstel kwam er verbazend snel: in juni 2020 lag het tonnage alweer op het niveau van 2019. Er was ook een omschakeling: vracht die normaal met passagiersvliegtuigen werd vervoerd, werd meteen overgenomen door full freighters (vliegtuigen voor uitsluitend vrachtvervoer) en koerierdiensten.

En dat was nog maar het begin van het goede nieuws voor de vrachtgemeenschap op Brussels Airport. Onder meer door de rol van de luchthaven als hub voor vaccintransport, nam het vrachtvervoer alleen maar toe. In de eerste zeven maanden van 2021 lag het vervoerde tonnage zelfs 26% hoger dan in dezelfde periode in 2019, voor corona. April 2021 was met ruim 76.600 ton de beste maand in jaren.

TOTAAL VERVOERDE CARGO BRUSSELS AIRPORT (IN TON)



bron: Brussels Airport



Als startend ondernemer leer je veel tijdens uitwisselingsprogramma's zoals de opleiding internationalisering van Smart Hub Vlaams-Brabant. De expertise van ervaren ondernemers krijg je er op een gouden schoteltje aangereikt."

Stefanie Broes, Co-Founder Moonbird

