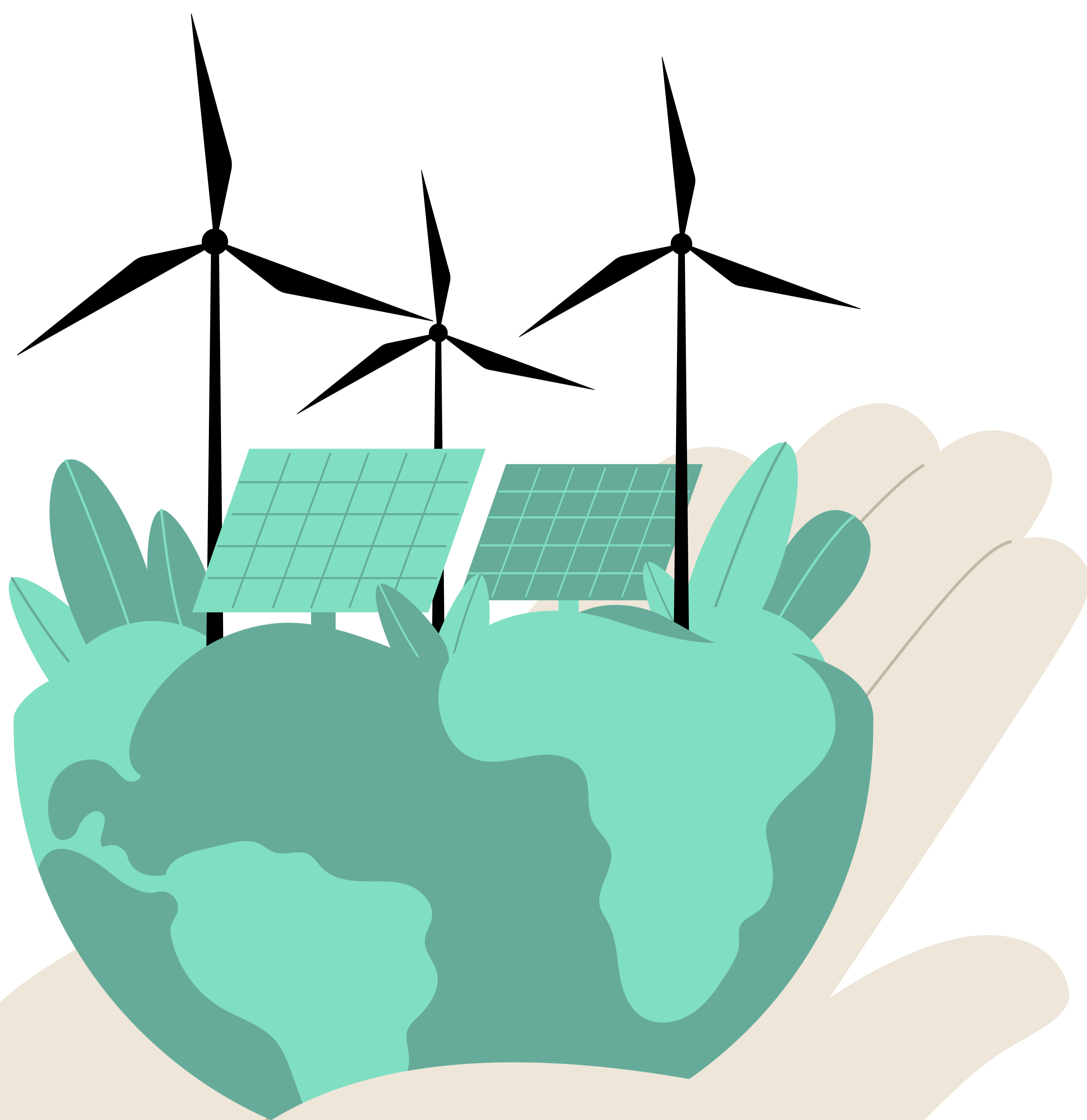


# Circulariteit bij start-ups.

*Een dossier van Start it @KBC  
in samenwerking met VITO en  
Vlaanderen Circulair.*

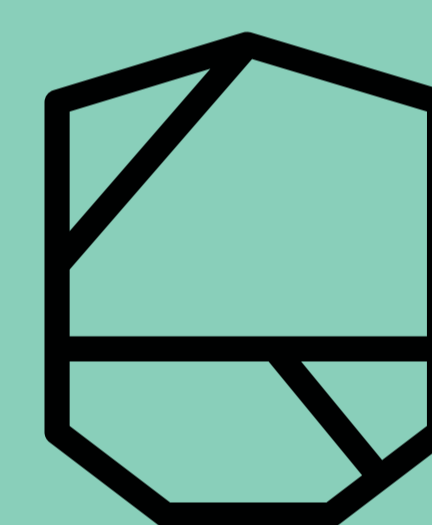


**Deel I:** p.2  
Achtergrond-  
informatie.

**Deel II:** p.4  
Resultaten  
van de enquête.

**Deel III:** p.11  
Aanbevelingen  
en inzichten.

**Deel IV:** p.13  
Quotes  
circulaire start-ups.



**START IT**  
@KBC



**vito**



# Deel I: Achtergrondinformatie.

## *Intro.*

Start it @KBC bundelt de krachten met Vlaanderen Circulair en VITO om circulair ondernemerschap bij start-ups te ondersteunen.

Er dient door veel verschillende actoren nog heel wat werk verricht te worden om de Belgische economie meer circulair te krijgen. Start-ups spelen daarin een cruciale rol qua innovatiekracht. Het blijft dan ook cruciaal om dit ecosysteem toenemend te ondersteunen, op verschillende manieren.

Aan de hand van een bevraging, ingevuld door meer dan 100 Vlaamse start-ups, kregen we een goed beeld van hun uitdagingen en een aantal trends op het vlak van circulair ondernemen. De conclusies uit de enquête zullen we in het voorjaar van 2022 verder uitdiepen tijdens een rondetafelconferentie met toonaangevende experts.

Met dit Dossier Circulariteit willen we de conversatie over circulair ondernemen bij start-ups opentrekken. We willen daarbij inzichten bieden en aanbevelingen doen om beleidsmakers, bedrijven, vakorganisaties, investeerders, burgers,... te helpen om de slaagkansen van start-ups te vergroten.

Als relevante ecosystemen van start-ups in de economie, willen we onze verantwoordelijkheid opnemen en mee oplossingen aanreiken. Enerzijds voor de mondiale uitdagingen zoals bepaald in de SDG's (Sustainable Development Goals of Duurzame Ontwikkelingsdoelen). Anderzijds voor de Belgische en Vlaamse relanceplannen om Europees koploper te zijn en onze materiaalvoetafdruk te reduceren met 30% tegen 2030.

## Over de Enquête.

- Opgesteld door VITO, Vlaanderen Circulair en start it @KBC en mee gepromoot door de Sociale Innovatiefabriek
- Resultaten o.b.v. 103 respondenten met een volledig ingevulde vragenlijst:
  - » 41% wordt begeleid binnen het acceleratorprogramma van Start it @KBC
  - » 33% is alumnus van het acceleratorprogramma van Start it @KBC
  - » 26% nam nooit deel aan het Start it @KBC acceleratorprogramma
  - » Respondenten hebben geantwoord tussen 22/09/2021 en 25/10/2021.
- Noot: [de survey loopt nog verder tem voorjaar 2022](#)

### Lode Uytterschaut, founder & CEO van Start it @KBC:

*“Het wordt almaar duidelijker dat innovatief ondernemerschap een belangrijke factor is in de strijd tegen de klimaatopwarming. We verwelkomen meer en meer start-ups met een duurzaam model in onze community, om hun business te accelereren. Zij zijn de hoop voor onze toekomst. Maar er is nog heel wat werk aan de winkel om de circulaire transitie te versnellen. Als grootste netwerk voor start-ups in Vlaanderen willen we onze verantwoordelijkheid opnemen en initiatieven lanceren om hun slaagkansen te vergroten.”*



## De initiatiefnemers.

### Over Start it @KBC

Start it @KBC is België's grootste accelerator en ondersteunt en promoot ondernemers met een innovatief idee en schaalbaar businessmodel.

De internationale community van Start it @KBC bestaat uit een netwerk van meer dan 1.000 start-ups en scale-ups die elkaar versterken met hun ervaringen en expertises.

[www.startit.be](http://www.startit.be)

### **Over Vlaanderen Circulair**

Vlaanderen Circulair is het knooppunt en de inspirator voor de circulaire economie in Vlaanderen. Het is een partnerschap van overheden, bedrijven, middenveld, de financiële, en kenniswereld die samen actie ondernemen.

[vlaanderen-circulair.be](http://vlaanderen-circulair.be)

### **Over VITO**

VITO is de Vlaamse onafhankelijke onderzoeksorganisatie op het gebied van cleantech en duurzame ontwikkeling. Binnen haar unit duurzame materialen onderzoekt VITO onder andere hoe overheden en bedrijven waarde kunnen creëren in een circulaire economie.

[vito.be](http://vito.be)

## **Deel II: Resultaten enquête.**

### ***1. Profielkenmerken van circulaire start-ups.***

In deze bevraging werden zowel start-ups bevraged die circulaire strategieën toepassen als start-ups die daar niet mee bezig zijn. De meeste profielkenmerken van circulaire start-ups verschillen niet significant van die van andere start-ups (geslacht, migratie-achtergrond, diploma).

#### **Leeftijd: tussen de 23 en de 63 jaar, gemiddeld 37 jaar**

- Start-ups in de circulaire economie zijn gemiddeld iets jonger (ook wanneer we controleren voor hun activiteit, sector en type klant)

#### **Vrouwen: 26% van de respondenten**

- Gemiddeld jonger (33 jaar versus 38 jaar)
- Kaarten vaker hoge initiële investeringskosten aan als drempel voor CE (48% versus 24%), ook wanneer we controleren voor hun sector, activiteit en type klant
- Zien de dynamiek binnen het team sterker als troef van hun start-up (65% versus 34%)
- Schatten een loyaal en uitgebreid klantenbestand sterker als troef in (62% versus 35%)

**Brigitte Mouligneau,  
Transitiemanager Circulaire  
Economie Vlaanderen Circulair:**

*“Vrouwelijke circulaire ondernemers die de survey invulden, blijken veel belang te hechten aan de dynamiek binnen hun team. Daarnaast zien ze een loyaal klantenbestand als een belangrijke troef. Opvallend: uit de cijfers blijkt dat ze dubbel zo vaak initiële investeringskosten aankaarten dan hun mannelijke collega's. Mogelijk zijn ze afhankelijker van hun sociaal netwerk om toegang te krijgen tot financiering. Publieke en private investeerders kunnen hun start versnellen.”*



**Diploma: 78% heeft een universitair diploma, 13% heeft een doctoraat**

**Start-ups met een migratie-achtergrond: 18% van de respondenten**

- Ze zijn gemiddeld genomen lager geschoold (22% geen hoger onderwijs versus 2% start-ups die geen migratie-achtergrond hebben)
- Hebben een meer positieve kijk op de moeilijkheidsgraad om een rendabele CE-onderneming op te richten (38% vindt het moeilijker dan een ander bedrijf versus 76%), ook wanneer we controleren voor hun activiteit, sector en type klant.
- Zijn gemiddeld genomen jonger en hebben minder werkervaring, in het bijzonder in management of een leidinggevende positie. Ze zien een gebrek aan ervaring dan ook vaker als drempel om circulaire strategieën toe te passen.

**Brigitte Mouligneau,  
Transitiemanager Circulaire Economie  
Vlaanderen Circulair:**

*“Innovatief, circulair ondernemerschap brengt nieuwe juridische uitdagingen met zich mee. De wetgeving is vandaag enorm complex, onder andere doordat de bevoegdheden verspreid liggen over de verschillende regeringen, met een veelheid aan vergunningen en regels. Als wetgevers op de diverse beleidsniveaus samenwerken rond de juridische knelpunten dan kunnen we de omslag naar een circulaire economie versnellen.”*

## 2. Is het starten in de circulaire economie moeilijker?

**Veruit de meeste respondenten vinden het echter moeilijker (54%) tot veel moeilijker (15%) om een rendabel business model uit te bouwen in de circulaire economie. De mening van circulaire start-ups verschilt ierin niet significant van deze van de andere start-ups:**

- “De businessmodellen zijn niet gekend bij klanten en leveranciers.”
- “De wetgeving is nog te beperkend of er zijn teveel vergunningen nodig.”
- “Opboksen tegen concurrentie die geen enkele rekening houdt met milieukosten en andere maatschappelijke kosten die niet vervat zitten in de uiteindelijke (goedkopere) prijs van het eindproduct.”
- “Als startup wil je focussen op je core. Deze circulariteit brengt dikwijls extra kosten mee, die misschien niet direct deel van de core is.”
- “Een nichemarkt is moeilijk te ontwikkelen, zeker in een klein land als België omdat de afzetmarkt klein is.”

### **Dirk Lievens, Business Coach en Chief Matchmaker Start it @KBC:**

*“Gelet op de gigantische klimaatuitdaging waar we voor staan is het voor heel wat bedrijven ‘not done’ om niet circulair te starten.”*

*“De periode tussen ideation en product-market fit is op financieel vlak een hele uitdaging voor start-ups, en neemt bij circulaire bedrijven vaak veel meer tijd in beslag dan bij ‘gewone’ start-ups. Want vaak is het product wel klaar voor de markt, maar de markt nog niet klaar voor het product. Het vergt heel wat doorzettingsvermogen én een goede, educatieve marketing om deze periode door te komen.”*

*“De groeiende groep start-ups die erin slaagt om de markt te overtuigen, kan vervolgens wel met heel veel zelfvertrouwen hun business opschalen.”*



**7 van de 103 respondenten geven aan dat circulaire start-ups gemakkelijker een rendabel bedrijf kunnen uitbouwen:**

- “Als startup ben je nog vrij en moet je de hele koers nog uitzetten. Waarom niet meteen circulair denken van in het begin?”
- “Revalorisatie van afvalstromen door hergebruik of recyclage is een extra bron van inkomst en klantenbinding. Tevens sluit dit aan bij doelstellingen van vele klanten. Tot slot geeft het meer ruimte voor een beter ontwerp en kan je kwaliteitsvalidatie doen van het product op het einde van de levensduur. Dit geeft een ongeëvenaard inzicht in het werkelijk gebruik van je product.”
- “Het grote voordeel dat we ervaren is dat de markttoegang, zowel naar klanten als naar partners, een stuk vlotter verloopt dan in een niet duurzaam/circulair model. Dat heeft ervoor gezorgd dat we op 4 jaar tijd met een factor 40 gegroeid zijn. Het nadeel dat we ervaren is de limitering/schaarste/onvoorspelbaarheid in herbruikbare grondstoffen.”
- “Circulair = toekomst = meer funding mogelijkheden = makkelijker rendabel te worden.”

### *3. Drempels om circulaire strategieën toe te passen.*

**Top 3 van de aangehaalde drempels:**

- Hoge initiële investeringskosten (30% van de respondenten)
- In onze sector werkt men vooral lineair (29%)
- Nieuwe materialen zijn goedko(o)p(er) (29%)

**Dirk Lievens, Business Coach  
en Chief Matchmaker Start it @KBC:**

*“Het is voor de meeste start-ups een hele uitdaging om pre-seed financiering te vinden, maar circulaire bedrijven hebben het hier vóór de product-market fit nog lastiger mee. Zij doen dan vooral een beroep op eigen kapitaal, business angels en overheidssteun.”*



### Wie ondervindt vooral welke drempels?

- Start-ups in de bouw en industrie botsen in sterkere mate op een sector die lineair georganiseerd is (45% versus 20%)
- De circulaire start-ups zelf botsen in sterkere mate op hoge initiële investeringskosten (37% versus 17%)
- Start-ups met een productie-activiteit botsen in sterkere mate op de lage(re) prijs van nieuwe materialen (50% versus 20%)
- Een gebrek aan internationale samenwerking rond regelgeving is het minst problematisch voor ICT bedrijven (8%) en het meest voor start-ups met een handelsactiviteit (50%)

## 4. Ondersteuning van circulaire start-ups.

### Top 3 van de voorgestelde steunmaatregelen:

- Innovatie- en samenwerkingssteun (subsidies) (68%)
- Fiscale maatregelen die circulaire goederen en diensten stimuleren (63%)
- Overheidsopdrachten voor circulaire goederen en diensten (39%)

**Brigitte Mouligneau,  
Transitiemanager Circulaire  
Economie Vlaanderen Circulair:**

*“De overheid, maar ook grote bedrijven en private investeerders, kunnen de product-market fit van jonge circulaire bedrijven versnellen via hun aankoopbeleid. Daarbij moeten de aankoopcriteria ook aanbieders van circulaire producten en diensten toelaten, wat vaak nog niet het geval is.”*

*“Verschillende overheidsdiensten en -niveaus voorzien vandaag heel wat opleidingen en trainingen rond diverse facetten van circulair ondernemerschap. Start-ups geven aan door de bomen het bos niet altijd te zien. Het is voor de overheid belangrijk om in te blijven inzetten op het creëren van overzicht.”*





### De 3 minst voorgestelde steunmaatregelen:

- Meer opleiding en training voor nieuwe/polyvalente skills (5%)
- Bankgaranties bij investeringen (16%)
- Meer toegang tot informatie en expertise (21%)

#### **Dirk Lievens, Business Coach en Chief Matchmaker Start it @KBC:**

*"Investeringsmaatschappijen zijn vandaag dikwijls nog te conservatief in het toekennen van financieringen aan circulaire ondernemingen, terwijl ze net in het leven zijn geroepen om een extra zetje en vertrouwen te bieden naar andere financierders toe."*



### Wie vraagt welke steun?

- Innovatie- en samenwerkingssteun wordt in sterkere mate gevraagd door start-ups die actief zijn in bouw en industrie (82% versus 62%)
- Liquiditeitssteun wordt in mindere mate gevraagd door start-ups die in een business-to-business omgeving werken (23% versus 53%)
- Circulaire start-ups zelf vragen in sterkere mate fiscale stimulansen dan andere start-ups (74% versus 43%).
- Fiscale stimulansen worden ook vooral gevraagd door start-ups in een business-to-consumer markt (81% versus 48%)
- De vraag naar circulaire overheidsopdrachten is het sterkst vanuit start-ups die actief zijn in de dienstensector (56% versus 33%)

#### **Philip Marynissen, Expert Circulaire Economie VITO:**

*Voorals start-ups in de bouw en (maak)industrie blijken vragende partij voor innovatie- en samenwerkingssteun. De bouwsector is dan ook een van de sectoren waarbinnen het potentieel voor verduurzaming d.m.v. circulaire strategieën erg hoog is. Initiatieven als de Green Deal Circulair Bouwen, Kamp C of Circubuild zetten heel wat in gang en zijn een stimulans om verder na te denken over circulaire oplossingen binnen de sector. Tegelijkertijd is het ook belangrijk om in andere sectoren circulariteit te stimuleren."*



## 5. Kansen voor kansengroepen en de sociale economie?

**45% van de bevroagde start-ups werkt samen met de sociale economie of heeft plannen daartoe.**

**Dirk Lievens, Business Coach en Chief Matchmaker Start it @KBC:**

*"Circulaire ondernemers werden vroeger nogal snel 'idealistisch' genoemd. Maar de laatste jaren zien opvallend veel ondernemers het zakelijk potentieel van de circulaire economie, en ze worden ze dus zeker niet meer alleen gedreven door idealisme."*



**17% van de bevroagde start-ups heeft zelf kansengroepen in dienst of heeft plannen daartoe.**

**Circulaire start-ups zetten in grotere mate in op kansengroepen en de sociale economie (73% versus 51%).**

**Philip Marynissen, Expert Circulaire Economie VITO:**

*"De circulaire economie heeft nood aan heel diverse skills, gaande van hogeschoold tot eenvoudige handenarbeid. Het verbaast dan ook niet dat er flink wat kansen liggen voor de tewerkstelling van kansengroepen en samenwerking met de sociale economie."*



**Start-ups die (willen) samenwerken met de sociale economie, zetten in sterkere mate in op volgende strategieën:**

- Productontwerp met demonteerbare onderdelen
- Recuperatie van afval, reststoffen of recyclage
- Terugnamesystemen voor refurbishment of recyclage
- Het aanbieden van onderhoud en reparatie

## Deel III: Aanbevelingen en inzichten.

Start it @KBC, Vlaanderen Circulair en VITO delen volgende concrete aanbevelingen en inzichten met beleidsmakers, start-ups, corporates, vakorganisaties en investeerders, om circulair ondernemen bij start-ups te ondersteunen en promoten:

**1. Overheden en grotere bedrijven kunnen via hun aankoopbeleid een krachtig hefboomeffect creëren om circulaire start-ups te ondersteunen.**

Via overheidsopdrachten en bestekken kunnen ze systematisch uitnodigen om meer circulaire en duurzame alternatieven aan te bieden. Circulaire aankoopcriteria werden ontwikkeld (o.a. door Vlaanderen Circulair) maar moeten veel meer ingang vinden in publieke bestekken. Circulaire start-ups moeten daarbij alle kansen krijgen om mee op deze bestekken in te tekenen. Het initiatief 'Kopen bij Start-ups' is toe te juichen en uit te breiden, met speciale aandacht voor start-ups die maatschappelijke meerwaarde creëren zoals een meer circulaire economie.

**2. Circulaire businessmodellen vragen een nieuwe aanpak om rendabel te kunnen zijn.** Daar is een mix voor nodig van innovatie- en ondernemerschapsondersteuning tot kennisversterking, en in sommige gevallen ook een BTW-verlaging. Het is van belang dat de overheid actief kijkt hoe ze haar ruim beleidsinstrumentarium, waaronder de fiscaliteit, kan inzetten om de omslag naar de circulaire businessmodellen economisch haalbaar te maken voor start-ups.



**3. Overheden, industrieën, vakorganisaties en netwerkorganisaties kunnen nog actiever aan matchmaking doen, en start-ups en grotere bedrijven samenbrengen.** De kennisoverdracht en kruisbestuivingen zullen leiden tot marktvergroting voor start-ups.

**4. Een ruim begeleidings- en ondersteuningsaanbod, gericht op start-ups, is cruciaal om nieuwe circulaire bedrijven te helpen groeien.** De Vlaamse overheid neemt hierin via VLAIO al heel wat goeie initiatieven. Een nog beter afgelijnd en afgestemd aanbod zal start-ups helpen een beter overzicht te krijgen over de ondersteuningsmogelijkheden.



**5. Er is een wederzijdse verantwoordelijkheid:** publieke aanbieders van ondersteuning dienen de drempel voor start-ups zo laag mogelijk te houden, en start-ups moeten zich op hun beurt goed laten informeren en begeleiden. Dit is een tijdsinvestering die loont. Laat je als start-up founder dus niet ontmoedigen door een knelpunt onderweg, maar neem het vast en zoek uit wie je kan helpen om het weg te werken. Circulair ondernemen is de toekomst en intussen zien we onze eerste start-ups groeien en opschalen. Grotere bedrijven maken de keuze om circulaire strategieën toe te passen. Haal als start-up inspiratie bij partners en andere circulaire initiatiefnemers die al verder zijn in hun circulair ondernemerschap via [www.vlaanderen-circulair.be/doeners](http://www.vlaanderen-circulair.be/doeners).

## Deel IV: Quotes circulaire start-ups.

**Kenneth Van den Bergh,**  
**co-founder Carbon+Alt+Delete BV**

*“Het argument ‘het is goed voor het klimaat’ is niet sterk genoeg. Je moet mensen ook overtuigen met bijkomende voordelen die ze directer voelen, zoals lagere kosten, betere kwaliteit, meer controle over de keten en minder risico op leveringsproblemen.”*

*“Er rest ons de belangrijke taak om het brede publiek te educeren. Iedere burger weet min of meer wat de klimaatverandering inhoudt, wat de oorzaak is en wat mogelijke oplossingen zijn. Wat betreft circulariteit zijn we daar nog niet.”*

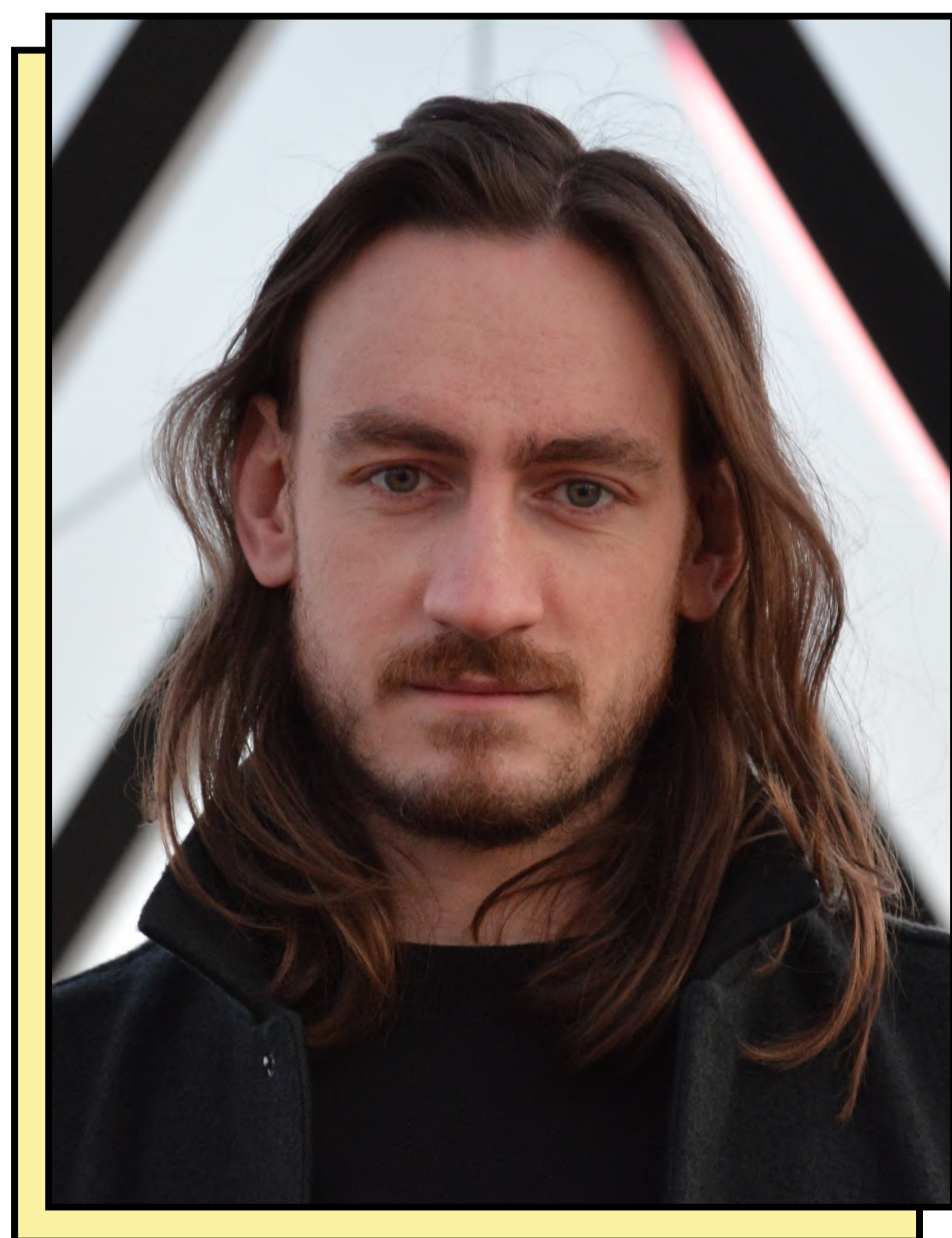


**Maarten Tak, co-founder UNDŌ**

*“Er is een generatiekloof merkbaar. De oudere generatie investeerders en business coaches hebben geen goed begrip van de circulaire economie, en hebben weinig geloof dat er een markt voor is. Generatie Z staat wel open voor circulaire oplossingen omdat zij, bijvoorbeeld, botst op een gebrek aan betaalbare woningen en duurzame producten.”*

*“We moeten een alternatief consumptiemodel creëren dat ervoor zorgt dat mensen nog steeds volop kunnen consumeren, maar daarmee niet onze aarde verknoeien. De uitdaging hierin is dat het ethische/duurzame/circulaire alternatief beter moet zijn dan het huidige goedkope model.”*

*“De overheid zou regels moeten invoeren die ieder bedrijf verantwoordelijk maakt voor de ‘end of life’ van elk product dat het verkoopt. Wanneer een goedkope keten boetes moet betalen omdat ze niet-recycleerbare producten te goedkoop verkoopt, zal men wel snel nadenken over andere producten en diensten.”*



### **Moenia Ladhib, founder Ecosystems**

*“Ecosystems is een plasticvrije webshop, we willen het gemakkelijker maken voor de consument om een duurzame levensstijl te ontwikkelen. Er is meer dan genoeg op onze planeet: van grondstoffen tot producten. Waarom dan niet hergebruiken wat er al is? Voor elk bedrijf is investeren in een circulaire bedrijfsvoering een marketing geschenk. Maar de grote uitdagingen blijven de kost en de toegankelijkheid van circulaire producten. Het is vaak nog te duur om bepaalde grondstoffen om te zetten in nieuwe materialen, waardoor de kosten niet (altijd) opwegen tegen de baten. Meer financiële ondersteuning zou in dat opzicht echt kunnen helpen.”*



### **Nele Vlaeminck en Esther Nèth, founders van Sofar**

*“We hopen natuurlijk dat onze klanten de waarde zien van onze circulaire sofa’s. Maar daarnaast spelen we minstens even hard in op gemak, kwaliteit, design en service, waardoor we een veel groter doelpubliek kunnen bereiken. Een circulair product aankopen vereist langetermijndenken, iets waar de meeste mensen het moeilijk mee hebben. Een hogere prijs voor de kwaliteit die wij leveren wordt pas na enkele jaren beloond.”*



*“Het is onze missie om het circulair bewustzijn bij de consument mee te creëren. Maar er is ook een taak voor de overheid weggelegd: ons belastingssysteem zit op dit moment nog zo ineen dat er op grondstoffen amper belastingen staan en op tewerkstelling juist heel veel, wat tegenstrijdig is om de transitie naar een circulaire economie te maken.”*

### **Joris Jansen, CEO YOKUU**

*“Er dienen extra financiële middelen voorzien te worden voor circulaire start-ups, bijvoorbeeld in de vorm van subsidies door de overheid, en via impact minded privé-investeerders. Bij banken en investeringsmaatschappijen gaat alles erg traag en kom je niet altijd met de juiste mensen in aanraking. Daarnaast zijn er meer kruisbestuivingen nodig, en samenwerkingsbereidheid tussen grote en kleine spelers lokaal in België. amen zijn we sterk en kunnen we positieve verandering creëren.”*



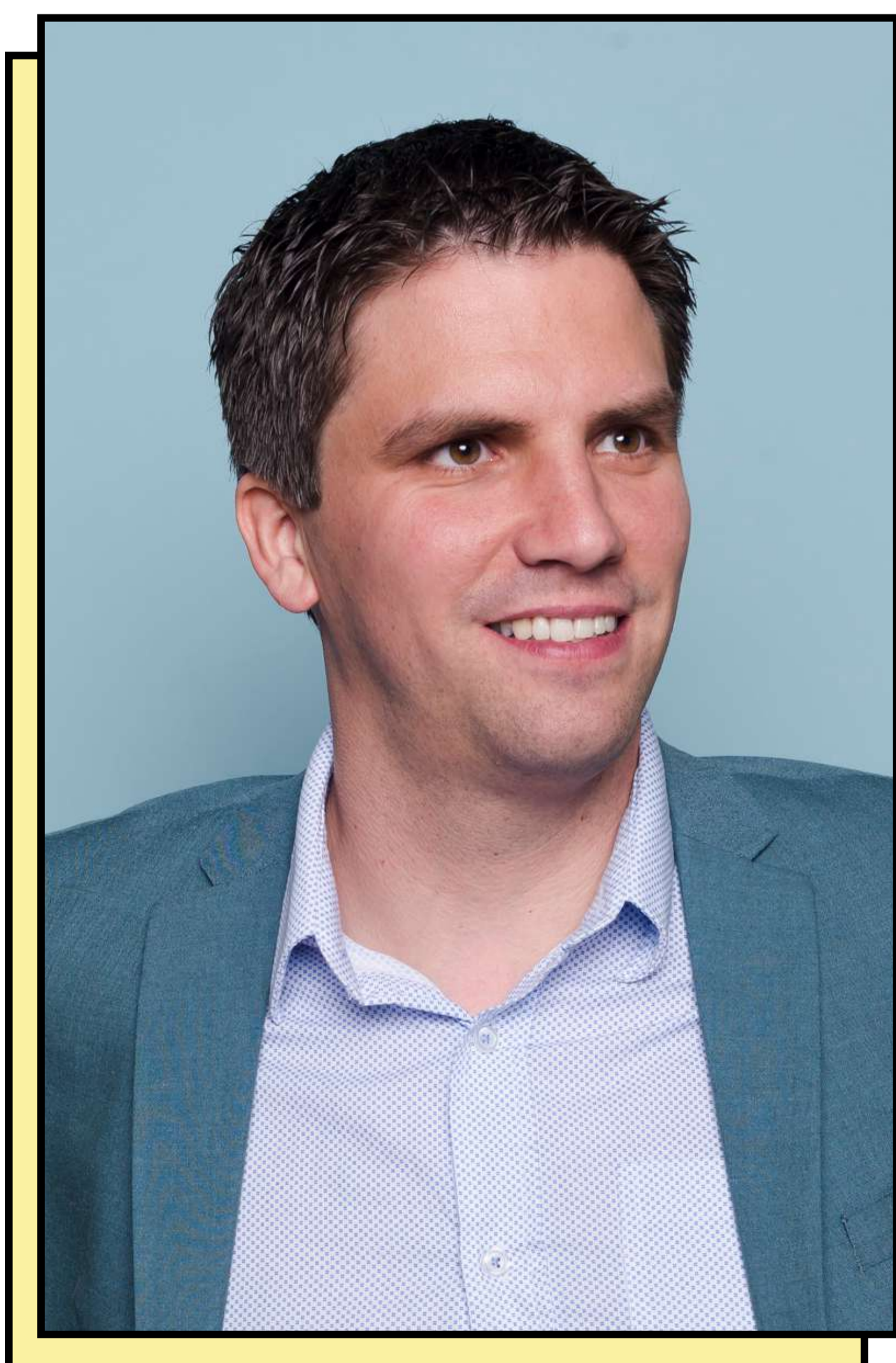
### **Chris Van de Voorde, founder en CEO JUUNOO**

*“Ik wil van circulariteit de norm maken in de bouwsector. Het opzetten van slimme businessmodellen is volgens mij de enige manier om dat te bereiken.”*

*“Mensen zijn gewoontedieren. Decennialang zijn we al aan het bouwen en verbouwen, dus waarom zouden we dat plots anders doen? Bovendien staan we niet te springen om veranderingen als eerste door te voeren. We willen voorbeelden zien. Bedrijven die circulaire ondernemers vertrouwen geven is wat we nodig hebben om die eerste circulaire stap te zetten.”*

*“De keuzes die overheden maken moeten altijd gebaseerd zijn op de lange termijn. Ze moeten kiezen wat op lange termijn economisch de meest interessante keuze is, en niet wat op dag één economisch interessant is.”*

*“We moeten de ECI-methode gebruiken om circulariteit meetbaar te maken. Met de Economische Circulaire Index (ECI) kan je op een eenvoudige manier een product beoordelen op zijn circulariteit. Wanneer de restwaarde hoger is dan de kost om te hergebruiken, dan is het economisch logisch om het product niet weg te gooien.”*



## Perscontact:

Saar Dietvorst

[saar@manley.eu](mailto:saar@manley.eu)

T. +32 468 19 75 07

 [facebook.com/startitkbc](https://facebook.com/startitkbc)

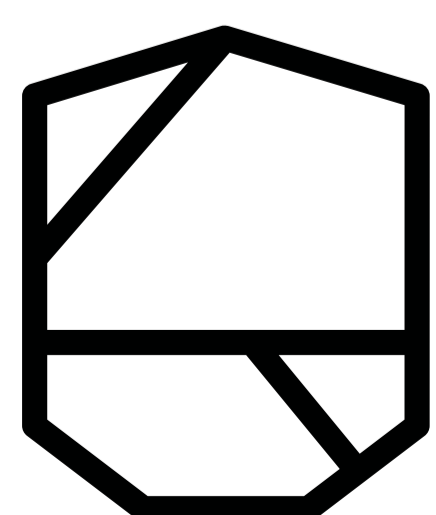
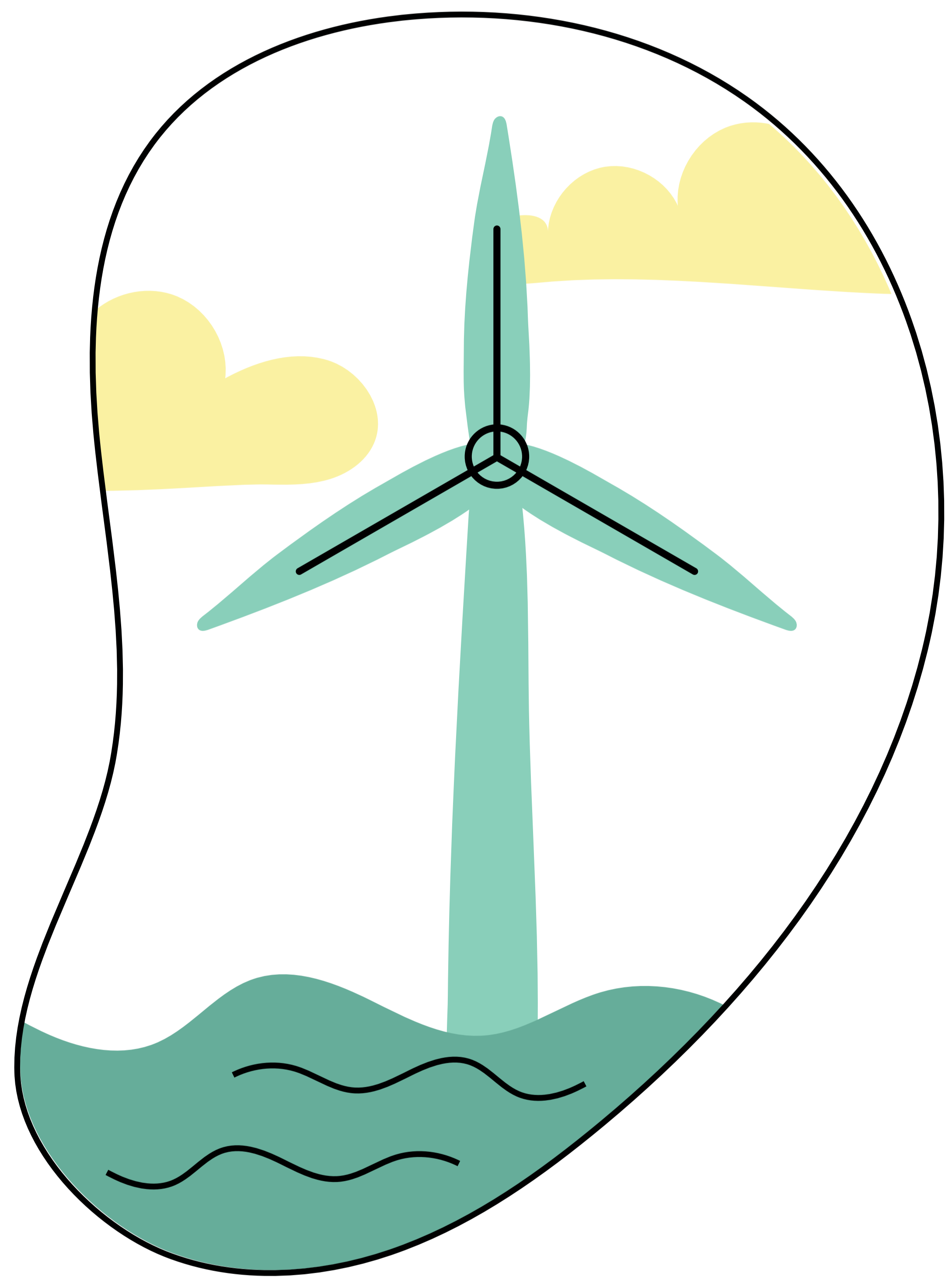
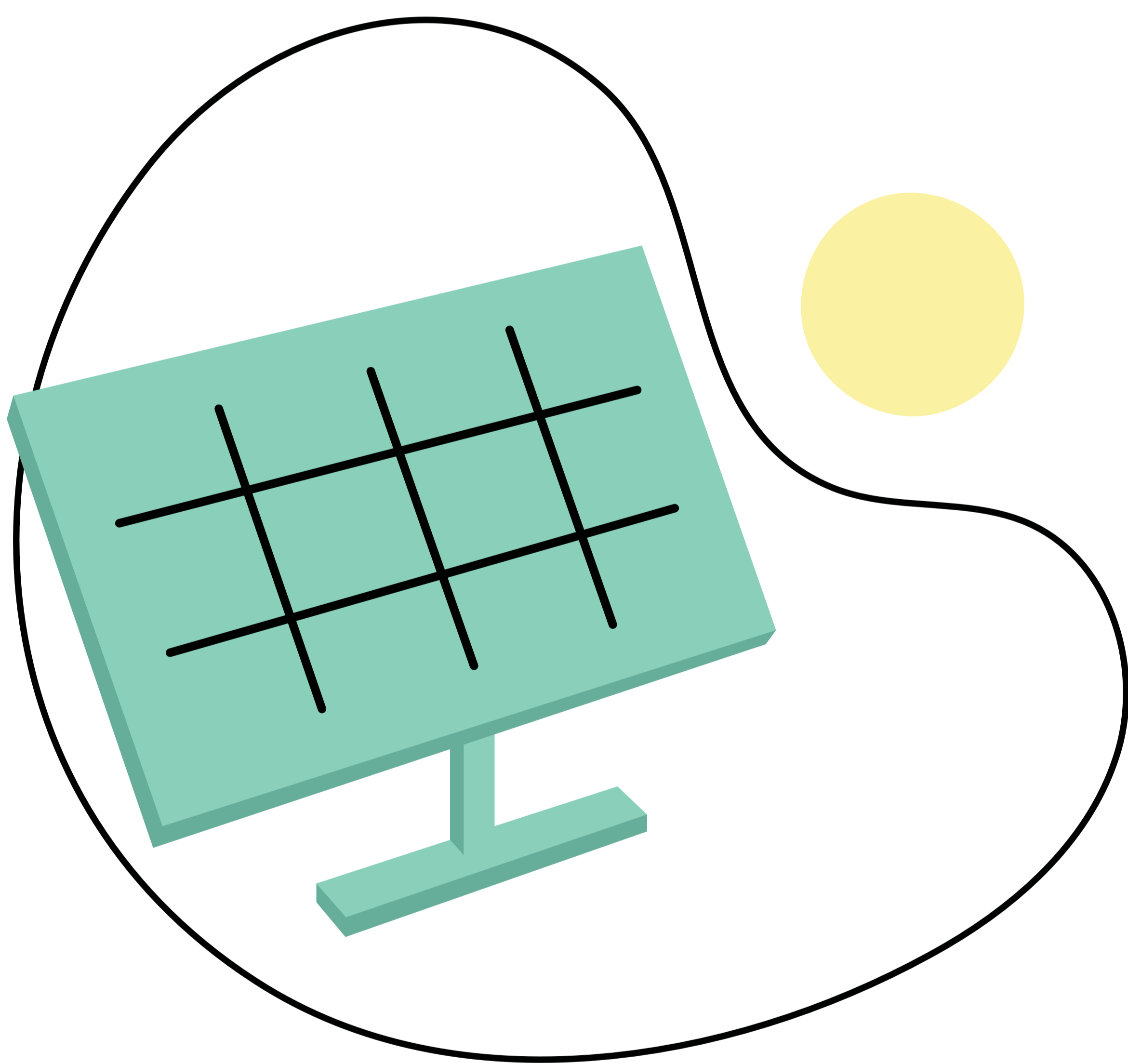
 [@startitkbc](https://twitter.com/startitkbc)

 [linkedin.com/company/start-it-kbc/](https://linkedin.com/company/start-it-kbc/)

Design and realisation: iO

Photography: Wim Kempnaers & Franky Verdickt

# www.startit.be



START IT  
@KBC

